



One Academy pratade med Carina som är upphandlare sedan 6 år tillbaka inom Entreprenadupphandling för Byggsektorn.

- **Carina, vad ser du för utmaningar idag inom entreprenadupphandling – bygg - anläggning?**
Byggsektorn är väldigt speciell då alla parter verkar tro att alla vill blåsa varandra. Därav har vi även olika beställare. Vissa med strävan om att ha skottsäkra underlag som håller juridiskt vid tvister medan andra är måna om den affärsrelation man ska ingå med en entreprenör.

I min värld är det viktigt att få med båda aspekterna. I ett kontrakt ska det finnas viten och livremmar vid en eventuell tvist. Dock ska de vara proportionerliga med entreprenaden. Här kan man tänka att varje ska-krav, vites-krav med mera som man ställer i ett kontrakt, kostar pengar. Ett kontrakt ska inte innehålla onödiga viten eller vara så hårda att relationen försämras redan innan kontraktet startar. En god affärsrelation är en förutsättning för att entreprenören kommer och framförallt vill göra ett bra jobb. Det skapar mer tillit till varandra.

Med detta sagt är det viktigt som upphandlare att ha god kunskap i de grundläggande bestämmelserna i AB och ABT. För att kunna bedöma riskfördelningen vid framtagande av förfrågningsunderlag. Man ska även tänka på att alla entreprenader ser olika ut och därmed kommer förfrågningsunderlagen att ha olika innehåll.

- **Är detta specifikt för den sektorn?**
Ja det tror jag eftersom det inte finns allmänna bestämmelser för upphandlingar som t.ex. livsmedel eller annat.
- **Vilka fel gör vi?**
Alla möjliga:
 - Vi gör alla tänkbara avsteg från de allmänna bestämmelserna vilket medför att riskfördelningen är på tok för snedvriden
 - Vi upphandlar med för tight tidplan, många gånger inte ensam upphandlares fel, men det jag menar är att vi kan kompensera genom att ge entreprenören längre etableringstid
 - Vi vill vara så nytänkande i våra handlingar att vi tappar grunden på vägen dvs. vi glömmer bort att de allmänna bestämmelserna finns i grunden
 - Vi ställer för höga krav, vi gör inte vår grundläggande marknadsanalys innan framtagande av ska-krav
 - Många gånger kan även politikerna sätta käppar i hjulet med mål som inte lirat med entreprenaden och ibland även LOU
- **Vilka kostnader kan felen skapa?**
Alla fel vi gör som t.ex. att ställa ett viteskrav på skada på vegetation när man upphandlar måleriarbeten inomhus, det kosta pengar.

När vi sätter vilka timpriser entreprenören får fakturera, kan också kosta om vi inte har gjort vår hemläxa och kollar vad marknadspriserna egentligen är. Så här tänker beställaren, "vi är beredda att betala mycket för en bra målare som klarar våra höga krav". Så här tänker entreprenören: "vi tackar och tar emot, vi har mycket billigare timpriser på våra målare som dessutom är duktigare än de krav ni ställer".

Att upphandla med för tight tidplan kostar mycket pengar.

Osv. osv.

- **Varför gör vi fel?**

Okunskap, men det handlar inte bara om att skaffa sig kunskap om de allmänna bestämmelserna, det handlar även om att faktiskt utföra flera upphandlingar på olika sätt för att förstå, dvs. erfarenhet samt att få arbeta med duktiga projektledare m.fl.

Tack Carina för att vi fick ta del av dina synpunkter!