

BYGGANDE

ARKITEKTER

Att upphandla entreprenader

Kurs i entreprenadupphandling och entreprenadjuridik

Kursens syfte och innehåll

Arkitektföretag som tar, eller vill ta, byggherreroll och fullt ut genomföra projekt i egen regi måste också kunna styra och leda sina byggprojekt. Det handlar om kalkylering, budgetering och ledning men också om att ta ansvar för upphandling av de olika entreprenader som krävs för projektet.

Att köpa entreprenader är affärsåtaganden som arkitekter i sin traditionella roll inte har egentlig erfarenhet av. I byggherrerollen ska dock den byggande arkitekten ytterst ta ansvar för att både upphandla entreprenader och i övrigt köra de inköp som krävs i ett byggprojekt. Allt detta innebär att göra en rad affärer, var och en med påverkan på projektets ekonomi och tider.

Att upphandla entreprenader skiljer sig inte i grunden från att göra andra affärer. Den goda affären är genomtänkt och noga övervägd, den ligger i linje med och stödjer de mål man har i sin verksamhet, den har goda kommersiella villkor, den ger den kvalitet och det resultat man har förväntat sig och den låter sig utvärderas och ger erfarenhet inför nästa affär. Att köpa entreprenader handlar inte om att besitta en annan affärsförmåga än vad som krävs i andra affärssammanhang, men det handlar oftast om att göra affärer som avser stora ekonomiska värden.

Upphandling av entreprenader handlar också, precis som i andra affärsrelationer, om att etablera förtroendefulla relationer, oavsett om relationen avser ett enstaka projekt eller är mer långsiktigt och av strategisk art.

För den som inte återkommande arbetar med upphandling av entreprenader är det viktigt att förstå vad som i upphandlingen och under produktionen kan vara kritiska frågor, vad som kan gå snett och vad som kan ge kostnadsöverskridanden och påverka tidplanen. Avgörande i upphandlingen är att säkerställa att man de facto får det man tror att man har beställt. Upphandling handlar om att köpa rätt sak till rätt pris och i rätt tid, men syftar också till att skapa förutsägbarhet, säkerhet och i möjligaste utsträckning minimera de osäkerheter som kan äventyra kalkylering och budget eller spräcka tidplanen.

Kursen syftar till att ge grundläggande kunskap om entreprenadjuridiken och en inblick i entreprenadupphandlingens villkor och förutsättningar i praktiken. Under kursen får du ta del av erfarenheter och råd från erfarna upphandlare av entreprenader. Du får också höra vad några

entreprenörers syn på upphandlingar och sist, men inte minst, får du ta del av ett antal byggande arkitekters erfarenheter av att köpa entreprenader till sina projekt.

Kursen består av två huvudavsnitt. Förmiddagen ägnas åt en orientering om och en genomgång av entreprenadjuridiken. Eftermiddagen har en praktisk inriktning med råd om, och erfarenheter av, upphandling av entreprenader.

Kurslitteratur

Följande litteratur ingår i kursen och kursavgiften:

Allmänna bestämmelser och andra kontrakt för byggsektorn

(AB 04, ABT 06, ABM 07, AB-U 07, ABT-U 07, ABS 09)

Entreprenadjuridik, anvisningar och råd

(Stig Hedberg)

Tid

Kursen äger rum onsdagen den 31 maj 2017 kl 09.00-17.30

Kurslokal

Sveriges Arkitekters konferenslokal, Storgatan 41, Stockholm

Anmälan och pris

Anmälan till kursen sker till mail till Staffan Carenholm, staffan.carenholm@telia.com

Ange kursdeltagares namn, e-postadress samt faktureringsadress.

Anmälan till kursen är bindande. Vid förhinder kan bokad plats överlåtas till annan deltagare från samma företag

Kursdeltagare från företag som är medlemmar i Föreningen Byggande Arkitekter har företräde till kursen.

Anmälda deltagare bereds plats i tur och ordning efter gjord anmälan.

Sista anmälningsdag är den 31 mars 2017. Eventuellt kvarvarande platser erbjuds därefter andra arkitektföretag.

Kursavgift för medlemmar i Föreningen Byggande Arkitekter:

5 800 kr + moms

Kursavgift för övriga:

6 800 kr + moms

Entreprenadupphandling i praktiken

13.15 -13.45

Arkitektens ansvar för att projektet upphandlas på rätt sätt

Upphandling som avgörande fråga för arkitekten. Hur blir arkitektens arbete underlag för det som faktiskt ska upphandlas? Hur åstadkommer man rätt entreprenadavtal? Vad krävs av den byggande arkitekten i form av förberedelser och uppföljning?

Staffan Schartner, Omniplan AB

Staffan Schartner är byggande arkitekt och ordförande i Föreningen för Byggemaskaper. Han har svensk och internationell erfarenhet av en arkitektroll som inkluderar projektledning och ansvar för upphandlingar och inköp

13.45 – 15.00

Råd och erfarenheter kring upphandling av entreprenader

Entreprenadupphandling i bostadsprojekt – den större bostadsbyggarens erfarenheter

Svenska Bostäder har nu pågående projekt omfattande närmare 2000 bostäder och kommande projekt av minst samma omfattning de närmaste åren. Vilka är erfarenheterna av att upphandla entreprenader på en het marknad?

Johan Schöldborg, strategisk inköpare, Svenska Bostäder

Så här lyckas du med entreprenadupphandlingen

ByggVesta bygger primärt hyresrätter och har idag ett bestånd av närmare 2000 hyreslägenheter och studentlägenheter

Vilka är framgångsfaktorerna och vilka strategiska val finns det anledning att göra när det gäller entreprenadupphandling?

ByggVestas erfarenheter.

Jon Arnell, inköpschef, ByggVesta AB

Att planera och följa upp entreprenader

Brickhouse Bostadsutveckling är en fastighetsutvecklare med aktuella projekt i Hammarbyhöjden, Täby, Tyresö strand och Österskär.

Erfarenheter av entreprenadupphandling, senast Kv Hydrografen i Hammarbyhöjden, Stockholm

Johan Blomster, VD Brickhouse Bostadsutveckling AB

Att köpa entreprenader för det mindre projektet

Kolman Boye Architects har i flera mindre projekt tagit rollen som byggande arkitekt.

Erfarenheter av entreprenadköp för villor och andra mindre projekt
Erik Kolman Janouch, arkitekt MSA, Kolman Boye Architects AB

15.00 -15.30

Eftermiddagskaffe

15.30 – 16.00

Så här vill jag bli upphandlad och samarbeta

Två entreprenörer beskriver sin bild av ett bra upphandlingsunderlag och en bra upphandlingsprocess

Joakim Persson Furusten, ägare och VD, Reomti Bygg AB
Jan Henriksson, ägare och styrelseordförande, Q-gruppen AB

16.00 – 16.30

Upphandling av entreprenader för HSB Brf Studio 1

Erfarenheter av entreprenadupphandling för HSB Brf Studio 1 (vinnare av Kasper Salin-priset 2016, arkitekt Johannes Norlander Arkitektur AB). Erfarenheter av entreprenadupphandling i övrigt och organisering/bolagisering i egenutvecklade projekt.

Martin Anderberg, ingenjör och företagsekonom och *Yngve Karlsson*, arkitekt SAR/MSA, Development Partner AB

16.30 - 17.30

Erfarenheter av entreprenadköp i mitt projekt

Fyra byggande arkitekter redovisar erfarenheter utifrån genomförda och pågående projekt och samtalar om lärdomar av entreprenadupphandling. Underlag, kontroll och uppföljning – vad ska man tänka på? Risker och kritiska moment, smarta val.

Upphandling för hyresbostäder i Vallastaden, Linköping

Staffan Schartner, arkitekt SAR/MSA, Omniplan AB

Upphandling för Tångeröds Ekoby, Tjörn

Magnus Pettersson, arkitekt SAR/MSA, Inobi AB

Upphandling för bostadsrätter i Trosa

Jerker Larsson, arkitekt SAR/MSA, Larsson Arkitekter AB

Upphandling för skärgårdshus i Fiskebäckskil, Lysekil

Tomas Rossing, arkitekt SAR/MSA, Rossing Arkitekter AB

17.30

SLUT