

Partneringgruppen

Mötesanteckningar 2018-10-19

Närvarande

Bengt Christensson, CMB
Heidi Segerström, Trafikverket
Per-Magnus Bäckman, Ventilationsgruppen
Johan Johansen, Skanska
Shahroz Sahba, NCC
Bernt Spångberg, Rotpartner
Nina Baldursdottir, Lokalförvaltningen
Lars Bankvall, CMB

Frånvarande

Gunilla Haglund, Tengbom
Henrik Erdalen, Västfastigheter

1. Mötets öppnande

Shahroz Sahba hälsar välkomna till NCC, och Lars Bankvall förklarar mötet öppnat. Vi välkomnar Nina Baldursdottir som ny representant från Lokalförvaltningen.

2. Erfarenhetsutbyte- utgångspunkt i de inledande frågeställningar gruppen sammanställt

Gruppen repeterar sitt formulerade syfte, samt målsättning. Vid presentationerna ska även hänsyn tas till de frågeställningar som gruppen tidigare identifierat. [\[hämta fil\]](#)

3. Skanskas syn på partnering

Johan Johansen presenterar Skanskas partneringarbete (se bilaga: ”181019_CMB_Skanska Partnering”). Han börjar med att fråga gruppen om dess förväntningar på presentationen. Följande ämnen/frågor togs då upp:

- Roadmap Skanska Hus, hur djupt går man?
- Transparens i ekonomi
- Ledarskapet i partnering
- Hur mäts mervärdet
- Framgångsfaktorer som Skanska identifierat
- Hur får man medarbetare med i tänket
- Vad är viktigt i kontraktet för att alla ska gå åt samma håll
- Skanskas modell och process
- Vad tycker Skanska om incitament och bonus
- Affärsmässiga relationer i förhållande till risk
- Hur man förhåller sig till riktpolis, och vad får ändra det
- Var ligger största utmaningen och vad utvecklar vi framåt

Johan fortsätter sedan med att kort beskriva Skanskas/och sitt eget förhållningssätt till partnering. Han betonar kvalitativa mätetal utöver kvantitativa och tydliggör hur partnering som samverkansform skiljer

sig från entreprenadform. Han ritat även upp en bild som tar utgångspunkt i individens Motivation, vilken genom Förståelse och Delaktighet leder till Prestation. Johan illustrerar hur Skanskas partneringsprojekt genomförs med en samlad och genomsnittlig lönsamhet på 4-5%, samtidigt som de projekt som inte drivs i partnering varierar stort i lönsamhet (allt från förlustprojekt till riktiga vinstlotter), med en genomsnittlig lönsamhet på 3,5%.

Reflektioner från gruppen, i sammanfattning:

- En risk när man ska utveckla partnering vidare är missförstånd, exempelvis i relation till LOU.
- Viktigt att man börjar i ledningsgruppen, samt att man försöker jobba med kund före projekt.
- Skanskas största utmaning just nu är att säkerställa den gemensamma målbilden, samt vad den egentligen innebär. Att drilla organisationen uppifrån och ner.
- Johan/Skanska ser inte förutsättningar för incitament och bonus i partneringsprojekt.
- En fråga som ställdes relaterar till hur Johan ser att förutsättningar för partnering kommer förändras nu när/om marknaden vänder. Tron är här att de beställare som varit med i hela processen och jobbat igenom denna kommer fortsätta jobba i partnering även i en vikande konjunktur, dock finns det en risk att övriga beställare viker tillbaka till ett mer traditionellt beteende.
- Gruppen diskuterade mycket kring lönsamhet relaterat till projektgenomförandet, förvaltningen, samt det större samhällsperspektivet. I ljuset av dessa värden blir det uppenbart att den främsta målsättningen med ett projekt är att skapa en långsiktigt hållbar och ändamålsenlig produkt, något samverkan genom partnering tros kunna bidra till.

Slutsats: Vi tackar Johan för hans presentation och fortsätter kunskapsutbytet under ytterligare ett par tillfällen. Efter detta blir det kritiskt att identifiera inom vilka områden, och på vilket sätt, gruppen vill fortsätta sin gemensamma kunskapsutveckling. Här tros de ämnen som identifierades i samband med Johans presentation kunna ge viss vägledning.

5. Kommande möten

- Fre 16 november, kl 13.00-15.00 (Rotpartner, Lilla Bommen 6)
- Fre 25 januari, kl 8.30-10.30
- Fre 1 mars, kl 8.30-10.30

6. Mötets avslutande

Lars Bankvall tackar för visat intresse och förklarar mötet avslutat.

Antecknat av Lars Bankvall.