

I partnering är det "laget och inte jaget" som gäller



När skånekommunen Sjöbo tog beslut om att bygga en ny simanläggning skulle det göras i partneringsamverkan. Det var något man i ett tidigt skede bestämt sig för och något annat alternativ fanns inte.

Planerna på en ny simanläggning hade länge diskuterats i Sjöbo kommun men 2012 bestämde man sig slutligen för att det skulle bli av. Det kommunala bolaget Sjöbohem fick i uppdrag av kommunen att driva projektet kring den nya anläggningen.

– Från början var önskelistan omfattande med både 50-metersbassäng och vattenrutschbanor och andra saker men när vi satte oss ner tillsammans med kommunen och analyserade vilka de verkliga behoven var så kom vi fram till att simanläggningen skulle vila på tre ben: *Folkhälsan* – den ska

kunna användas av alla från 0–100 år; *Simkunnighet* – vi ska ha möjlighet att uppfylla simkunnighetskravet; *Sjöbo simsällskap* – kommunens framgångsrika simklubb som nyckelintressent i anläggningen, förklarar Morgan Johnsson, VD för Sjöbohem.

Det hela mynnade ut i att utifrån den budget man hade att förhålla sig till och efter diskussioner med de olika intressenterna skulle anläggningen bestå av en 25 meters bassäng, en multibassäng, en barnbassäng och tillhörande omklädningsrum.

Erfarenhet och kompetens från tidigare projekt

Sommaren 2013 gick Sjöbohem ut med förfrågningsunderlag för att upphandla en partneringentreprenör, NCC vann upphandlingen och fick förtroendet att gå in som partner.

– NCC har en bred erfarenhet när det gäller badhus. När projektet drog igång hade man nyligen byggt en annan badanläggning och kunde i princip lyfta över en hel projekteringsgrupp med all den erfarenhet och kompetens som byggts upp under föregående projekt. Det innebar att



Man ska komma ihåg att partnering är ett arbetssätt och ingen avtalsform. Just det arbetssättet med gemensam organisation är nyckeln för att lyckas. Vi hade en budget som vi klarade med god marginal. Vi släppte på ”vi och dom” och vi formade ett gemensamt projekt med ett gemensamt mål som löpte under mer än tre år.

Morgan Johnsson, VD Sjöbohem

processen kring Sjöbobadet gick extra smidigt, berättar Morgan Johnsson.

Tidigt under hösten 2013 startade ’lagbygget’. En gemensam projektorganisation med en rad specialistkompetenser från NCC, kommunen, olika konsulter och Sjöbohem sattes upp. Utifrån ett rumsfunktionsprogram, en fastställd budget och driftskostnadskalkyl kunde man starta förprojektering av anläggningen.

– Det är i det här inledande skedet man verkligen ser styrkan i partnering – att man tillsammans sätter sig ner kring projektet – det finns inga vi och dom, det finns inget som heter tilläggsjobb, utan vi ska göra detta tillsammans. Man måste bygga förtroende och tillit till varandra. Utifrån en gemensam budget och ett tydligt uppsatt mål arbetar vi gemensamt fram en slutprodukt, fortsätter Morgan.

En kompakt och effektiv process

Morgan Johnsson framhåller vidare att det är viktigt att man som byggherre inte underskattar vilken organisation man behöver sätta in i ett partneringprojekt i tidigt skede. Från Sjöbohem hade man förutom experter på energi, vattenrening, värme mm även kopplat på en samordnare från kommunen som pratade med tillgänglighetsexperter och alla intressenter som simklubben, skolan med flera.

När första fasen var avslutad var allt väldigt väl genomarbetat vilket gjorde att hela genomförande-processen blev kompakt och effektiv: kommunen hade gjort en tydlig beställning, verksamheterna hade

fått vara med och säga sitt och många offerter hade tagits in under den inledanden fasen. Mer än 70 procent av kalkylen var uppsäkrad med offerter innan man hösten 2014 kunde starta detaljprojekteringen för Sjöbobadet.

I december 2014 påbörjades första gjutningen på platsen för badet och knappt två år senare kunde simhallen öppnas för allmänheten. Resultat har blivit en attraktiv och inbjudande simhall med flexibilitet och tillgänglighet. Förutom smart utformade personalrum med god överblick över bassängerna innehåller anläggningen café, relaxavdelning med bastu, upplevelseduschar och bubbelpool med utsikt mot den intilliggande parken.

Lång och gedigen erfarenhet

Att bygga bad- och simanläggningar är komplicerat och kräver mycket kompetens och erfarenhet som garanterar att kvaliteten på projektet håller vad det lovar. På NCC har man lång erfarenhet av denna typ av projekt som resulterat i ett väl utarbetat koncept som används vid alla typer av badhus.

– Vi har en produkt som vi vet fungerar inte bara i teorin utan också i verkligheten. Det är en produkt som vuxit fram efter ett flertal badhusprojekt och efter kontinuerlig erfarenhetsåterföring från alla som medverkat, säger Jonas Wängsell, affärsansvarig för badhus.

I ett badhusprojekt är det en mängd discipliner som involveras i såväl projekteringen som själva bygget och därför är just partnering en samarbetsmodell som lämpar sig särskilt väl.



Ovan: Morgan Johnsson, VD för Sjöbohem och Jonas Wängsell, affärsansvarig för badhus.

I partnering står lagbygget i fokus. Kunskap och erfarenhet samlas i laget och vid varje projekt fördjupas kunnandet.

– Det första vi gör vid varje projekt är att rekrytera in rätt spelare, sedan tränar vi tillsammans mot ett gemensamt uppsatt mål. Avgörande är att vi alla sätter projektets bästa i fokus och gemensamt tar ansvar för att projektet blir framgångsrikt. Här är det laget och inte jaget som gäller, framhåller Jonas.

Vid bygget av Sjöbobadet har man jobbat med helt öppen ekonomi genom hela projektet. Det är en förutsättning för alla partneringprojekt för att hitta de mest innovativa och kostnads-effektiva lösningarna och för att minimera oönskade överraskningar. Transparensen innebär att fler kan vara med och förutse, förebygga och hantera möjliga risker. Och på så vis åstadkomma en effektiv process och en bättre slutprodukt som ger mest värde för pengarna.