

# ATT UPPHANDLA MODULER



Foto: Indus moduler



Foto: Expandia

**Innehåll:**

- 2 Entreprenadupphandlaren Åsa Backman valde Dis.
- 3 Olga Zunda: Var tydlig.
- 4 Det tar tid att upphandla moduler.
- 4 En bra konkurrensutsättning.
- 4 Värt att veta om moduler.
- 6 Fyra goda exempel.

Foto: Sauman Ng



**Att upphandla moduler och paviljonger kan vara utmanande. En som har erfarenhet av det är Åsa Backholm, entreprenadupphandlare på Huddinge Samhällsfastigheter.**

# Dis löste tidsdilemma

– En sak som är lite speciellt med paviljonger är att det är utmanande att hitta en avtalstid som ligger i linje med regelverket. Paviljongerna kan ju stå i fem, tio år medan ett ramavtal ofta går över fyra år, säger hon.

Huddinge Samhällsfastigheter valde att lösa dilemmat genom att använda sig av dynamiskt inköpssystem, Dis. Det ger bolaget möjlighet att ha en avtalstid på 15 år och ändå följa regelverket. Dessutom tycker Åsa Backholm att det ger mer flexibilitet i och med att det går att plocka in nya leverantörer under avtalstiden.

– Vi läser inte fast marknaden på samma sätt som i ett ramavtal. Med ett ramavtal är det bara ett visst antal leverantörer som är välkomna under avtalsperioden. Nu kan leverantörerna ansluta när som och vi ökar konkurrensen i och med att fler leverantörer får chansen att vara med, säger hon.

## *Knepigt ställa krav*

Oavsett om paviljonger upphandlas i form av tilldelning av kontrakt, ingående av ramavtal eller inrättande av dynamiskt inköpssystem är det en stor utmaning att ta fram en bra rambeskrivning. Å ena sidan får den inte begränsa konkurrensen, å andra sidan måste den innehålla tillräckligt tydliga krav för att uppfylla behoven.

Huddinge Samhällsfastigheter har också arbetat med att hitta rätt balans när det gäller att uppfylla de egna behoven och samtidigt ta hänsyn till branschen och leverantörsmarknaden.

– Leverantörerna arbetar med vissa standardmoduler och då kan inte vi gå in och detaljstyra för mycket. Då måste leverantörerna göra stora kund Anpassningar, vilket kan minska antalet anbudsgivare och höja priset. För att inte vara för specifika kan vi exempelvis ställa krav på att det inte får skilja mer än max 5–10 procent på ytan jämfört med våra krav, säger Åsa Backholm.

## *Egen gränsdragningslista*

Huddinge Samhällsfastigheter arbetar också mycket med att för enkla för leverantörerna att ansöka om deltagande till det dynamiska inköpssystemet och därefter lämna anbud för specifika kontrakt för att på så sätt öka konkurrensen.

Det handlar bland annat om att göra det så enkelt som möjligt för leverantörerna i ansökningskedet och att komma med mer detaljerade krav först när de bjuder in till anbud.

En annan åtgärd är att Huddinge Samhällsfastigheter har tagit fram en egen gränsdragningslista.

– Om leverantörerna får ta fram egna listor och hyresvillkor kan listorna innehålla olika saker. Det finns en risk att vi då jämför äpplen och päron när vi tar in priser från leverantörerna. I och med att vi nu äger listan så vet vi att det blir lika för alla leverantörer, vilket ger en rättvis jämförelse och underlättar också för leverantörer som inte gjort egna listor tidigare, säger Åsa Backholm. •

**8** Undvik tidsödande och kostsamma detaljkrav.

**10** Leverantörens råd: Håll dialogen levande.

**12** Att upphandla paviljonger – advokaten Björn Bergström ger ett par juridiska betraktelser.

**12** Förkortningar och förklaring på begrepp inom området.

*”Om kravet är cirka 60 kvadratmeter så kan en leverantör tolka det som att 54 kvadratmeter faller inom ramen”*

# Stopp för luddiga begrepp

**En som också arbetat med upphandling av moduler och paviljonger är Olga Zunda på Mjölby kommun. Hon pekar på att det är väldigt viktigt att vara tillräckligt tydlig.**

– Vi vill inte begränsa konkurrensen genom att ställa för specifika krav, men vi har också lärt oss att undvika luddiga begrepp som ”cirka”. Det finns ingen definition av vad cirka innebär när det gäller exempelvis yta och det kan orsaka problem, säger hon.

Om kravet är cirka 60 kvadratmeter så kan en leverantör tolka det som att 54 kvadratmeter faller inom ramen.

Det kanske inte alls räcker för beställarens behov och kan då resultera i en missnöjd leverantör som känner sig orättvist behandlad när den inte får uppdraget.

En annan utmaning med upphandling av moduler är att det kan röra sig om ett akut behov där modulerna måste vara på plats vid en bestämd tid. Om det då kommer in en överklagan mot upphandlingen kan det bli stora problem med exempelvis lärare och elever som inte har några klassrum när skolverksamheten drar igång.

## *Utvärderar på lägst pris*

För att minimera den risken har Mjölby kommun valt att hålla utvärderingen av anbuderna så enkel som möjligt.

– Vi går helt enkelt på lägst pris i vår utvärderingsmodell. Det blir då tydligt varför en viss leverantör vann upphandlingen. Tidigare har vi testat att beakta driftskostnader i anbudspriset, men det är svårt att kontrollera och öppnar då för onödiga överprövningar, säger Olga Zunda.

För den som vill ha lite hjälp med att komma igång med upphandlingen går det att hitta en del matnyttigt på nätet.

Det finns till exempel färdiga planlösningar från leverantörerna

som man kan utgå ifrån i det egna arbetet.

## *Mallar*

Men det är då viktigt att material från leverantörer nyttjas med förnuft så att konkurrensen inte snedvrids eller att upphandlingsdokumenten riskerar att utformas i strid med LOU eller grundprinciperna.

Det finns även färdiga mallar för allmänna avtalsvillkor för moduluppställning som en branschförening tagit fram, men här ska upphandlaren tänka sig för innan dessa används.

– De här mallarna är skrivna ur leverantörens perspektiv. Väldigt mycket av ansvaret för det som ska göras läggs på beställaren. Så du måste anpassa villkoren så de passar dina behov och se upp så att inte för mycket ansvar hamnar på beställaren, säger Olga Zunda. •



**Olga Zunda, projektledare i Mjölby kommun.**

# Modulupphandling kräver tid och planering

**Det tar tid att upphandla moduler. Fördröjningen beror sällan på leverantören utan på annat – som handläggningstider för bygglov och energileveranser. Modulen är visserligen tillfällig men bedöms ändå av kommunen som en ny byggnad.**

Förseningar av projekten innebär att beställda och färdiga moduler står kvar hos leverantören och kan rendera extra kostnad för både beställare och för leverantör.

De flesta leverantörer välkomnar samtal och tackar gärna ja till en inbjudan till dialog. I dag sker det alltför sällan.

En bra upphandling är enkel, tydlig och låter leverantörerna skapa paviljongerna utifrån sina egna system, alltså funktionskrav framför tekniska krav. För att genomföra en bra upphandling, tänk

på att ha tydliga funktionskrav + yta + myndighetskrav (senaste BBR-krav med angivande av version)+ realistiska leveranstider med beaktande av entreprenadens omfattning och bygglovshandläggning + krav på verifiering + leverantörsbedömning + korrekt upphandling.

För att tydliggöra vem som har ansvar för vad bör en gränsdragningslista tas fram. Då kan både leverantör och upphandlare överblicka ansvarsfördelningen i olika skeden.

## Så ser en bra konkurrensutsättning ut

- En kort del med information om projektet.
- Översiktlig omfattning.
- Kontaktpersoner.
- Avtalsparter och mellan vilka parter som avtalet ska gälla och om det finns andra organisationer som äger rätt att beställa/avropa från eventuellt ramavtal.
- Anbudets sista dag och anbudets giltighetstid.
- Tider, avseende etableringsfasen/färdig leverans och hyrestider.
- Objektets läge och arbetsområde.
- Entreprenadform (här finns möjlighet att förtydliga ABT/hyresavtal).
- Anbudets form och innehåll.
- Bas-U, arbetsmiljö med mera.
- Sidoentreprenörer.
- Tillfällig el och VA.
- Vad som ska ingå i anbud (gränsdragningslista).
- Hur anbudet utvärderas. Pris, leveranstid, lösning – hur dessa ska viktas.
- Krav: att paviljongen ska uppfylla BBR.
- Placering/utformning: hur paviljongen är tänkt att placeras, antal huskroppar, våningar med mera.
- Utrustning i rum till exempel hyllor och diskbänkar. Man bör vara tydlig med vilka krav man har på antal toaletter, duschar och kök samt vilka krav man har på antal vitvaror som spis, mikrovågsugn, kyl/frys, diskmaskin och tvättmaskin.
- Sidoentreprenader: om paviljongen ska utrustas med larm, it, låssystem etcetera och vem som gör detta.
- Sambandskrav till exempel egen entré eller gemensam korridor.
- En rumsförteckning: antal rum, storlek och eventuella sambandskrav.
- En situationsplan som visar var paviljongen ska placeras.
- Tillgänglighetskrav

## Värt att tänka på om moduler

### Moduler har begränsningar

Planlösningen är ofta fast och förändringar kan medföra stora kostnader. Acceptera om möjligt leverantörens standard – då kan du få snabbare leveranstid och komma undan billigare.

Hyr inte för liten modul. Erfarenheten visar att kunden snålar på lokalytan för att hålla nere kostnaden. Även om modulen är tillfällig kan det ändå innebära att exempelvis elever går hela sin skoltid i en paviljong. Viktigt är därför att specificera minimi- och maxyta per barn för till exempel kapprum, klassrum, grupprum och antal wc. Tänk på rumssambandet

och helheten. Hur är det tänkt att verksamheten ska fungera?

Dessa frågor behöver utredas och inte sällan har upphandlaren annonserat upphandlingen innan dessa frågor slutligen har beslutats. Ta det för givet att alltid förankra behovet hos beställaren i den egna organisationen innan upphandlingen annonseras.

### Hyrestider

Hyrestiden kan variera från två år upp till tio och ibland ännu längre. Se därför över möjligheten

att teckna kontrakt utifrån livscykelperspektivet. Lägg gärna in möjlighet att förlänga hyrestiden som optioner i avtalet. Det är inte miljömässigt eller ekonomiskt hållbart att byta paviljonger endast för att avtalstiden gått ut. Tänk långsiktigt redan innan upphandlingen annonseras. Det finns faktiskt möjlighet att teckna avtal på längre tid än tio år!

En aspekt som behöver beröras här är att ramavtal får pågå under maximalt fyra år (om det inte finns särskilda skäl) vilket är alltför kort tid i relation till livslängden på paviljonger som är mellan 15 och 25 år. Om beställaren bedömer att paviljongerna behövs under längre tid än fyra år bör den garanterade volymen för leverantören vara större än den icke garanterade.

Foto: Expandia Moduler



Modul lyfts på plats.

Om moduler skulle upphandlas i form av ett ramavtal så finns det utrymme att i samband med avrop (fördelning av kontrakt) specificera behovet och teckna ett avropsavtal som är längre än löptiden för själva ramavtalet. Det är som bekant möjligt att ha avropsavtal som överlappar själva ramavtalet.

#### Klimathänsyn och arbetsmiljö

Dagens moderna paviljonger klarar klimatkraven och en bättre arbetsmiljö. För att hålla nere den globala uppvärmningen till 1,5 grader krävs fördubblade ansträngningar, konstaterar FN:s klimatpanel IPCC. Det är därför viktigt att ställa krav på energieffektivitet och hållbarhet vid alla typer av

upphandlingar. Samma regler gäller vid bygglov för flyttbara lokaler som för permanenta. Det innebär att brukarna får minst lika bra arbetsmiljö i tillfälliga paviljonger.

#### Upphandlingsdokumentet

Det bör finnas krav på att leverantören har en god ekonomi, en väl utbyggd serviceorganisation, betalar avtalsenliga löner och skatter (sociala och arbetsrättsliga krav). Undersök om ni önskar utvärdera energiförbrukningen som en möjlig faktor i utvärderingen – detta för att få den totalekonomiskt bästa affären för verksamheten. De kvalificeringskrav som bör ingå är tekniskt kunnande, referenser, yrkesmässig kapacitet ISO-certifiering inom kvalitet

9001 och miljö 14001. Upphandlingsdokumentet (tidigare kallat förfrågningsunderlag) bör inte ha några detaljkrav utan innehålla krav på funktion + yta + myndighetskrav att uppnå.

Ställ krav på verifiering samt koppla vite till avvikelser. En del leverantörer menar att krav på verifiering av väsentliga funktioner kopplat till vite leder till en sundare konkurrens. Ett vanligt misstag är att beställaren inte förstår konsekvenserna av fråga/svar och svarar utan att förstå att innebörden av svaret kan vara en alltför väsentlig förändring av upphandlingsdokumentet.

Du bör även ha med krav på senaste BBR-kraven med angivande version, och hållbarhets/miljökrav i utförandet. >>>

# Fyra goda exempel på

**Sällan beskrivs en upphandling som perfekt, men här är några upphandlingar som lyfts fram av leverantörer som goda exempel. Upphandlingarna har även synats av Upphandling24.**

## Strängnäs Fastighets AB

Paviljonger till en skola.

- AMA AF struktur med ABT 06 som villkor (totalentreprenad). Viktigt är dock att enbart ta med information som rör den gällande upphandlingen. Ofta ser vi krav som ”hänger kvar” från platsbyggnationer vilket kan skapa många onödiga fråga svar eller kostnadsdrivande poster.
- Tidplanen – etableringen ska vara avslutad under kortare tid än tre månader. Väldigt snäv tidsram som kan missgynna konkurrensen. Förenklat förfarande har använts.
- AFB.5 – tillämpar begränsad kontroll vilket underlättar för leverantörer att lämna anbud.
- AFB.512 – Kräver registreringsbevis. Eftersom uppgiften finns tillgänglig hos myndigheter så kan det uppfattas som ett onödigt formaliakrav att tvinga leverantörer att inkomma med sådant bevis i anbudet.
- AFB.52 Ställer krav på 6 enligt Business check – är det motiverat? Det finns ett rättsavgörande som tyder på att det kan vara oproportionerligt att ställa krav på riskklass som är högre än ”normal” – jämför bland annat Kammarrätten i Stockholm 2016-01-13, mål nummer 7561-15. Det är dock inte sagt att kravet i sig är proportionerligt.
- AFB.53 utvärdering av pris inklusive avetablering exklusive förbrukningskostnader. Utvärderingen räcker med pris (hyra+etablering+avetablering samt ev fortsättningshyra). Förbrukningskostnader som byte av filter brukar läggas på uthyra-

ren. Energiförbrukningen står hyresgästen för och bör därför utvärderas. Energikraven regleras med BBR.

- Prisjustering tillåts avseende hyresdelen samt avetableringen. Den mest balanserade prisjusteringsklausulen bland upphandlingar som vi sett. Hyrestiden – är under en mycket kort period (8 månader) med option på förlängning av vissa moduler.

## Ljungby kommun

Paviljonger till en skola och en förskola.

- Egna upphandlingsmallar och inte ABT 06. Ofta går det att beskriva upphandlingen på ett enkelt sätt med en funktionsbeskrivning och en situationsplan. Det finns många positiva exempel på detta.
- Tidplan – upphandlingen annonseras 2017-12-06 och etableringen ska enligt kraven vara färdigställd i sin helhet senast 2018-06-30. Tilldelning skedde 2018-03-06 och etableringstiden är därmed drygt tre månader. Tidplanerna varierar kraftigt från projekt till projekt. Viktigt är att tilldela så snabbt som möjligt så att man kan börja planera eller släppa och gå vidare. Öppet förfarande har använts.
- Beställaren har bedömt att upphandlingen avser hyra av moduler och därmed ingen byggentreprenad – upphandlingen har därför genomförts som öppet förfarande. Här finns nog två olika läger. Vissa tycker inte att det gör något om man kopplar det till ABT06 där det finns tydliga bestämmelser.
- Upphandlingen öppnar upp för nystartade företag – genom att krav på referensuppdrag även om nyckelperson har motsvarande erfarenhet. Det kan vara en positiv aspekt för att öka konkurrensen och få in nya entreprenörer. Men med den tidsaspekt som lämnas för färdigställande av etableringen så är det tveksamt om nystartade företag kan delta i upphandlingen.
- Utvärdering av pris exklusive förbrukningskostnader (dock med avetablering).
- Hyresperioden på fem år med option på ytterligare fyra år. Det

<<< Upphandlande myndigheter och enheter gör lite olika men Upphandling24 ser ingen nackdel med att genomföra upphandlingen med användning av AMA AF-strukturen och genomföra etableringen av paviljongerna.

## Dokumentation och intyg

Undersök möjligheten att förenkla för leverantörer i samband med upphandlingar och ställ inte onödigt många formella krav.

Anbudsgivare behöver inte lämna med bilagor, till exempel brandskyddsdocumentation och tillgänglighetsintyg med anbudet. Det räcker att vinnande leverantör gör det inför avtalstecknande.

## Etableringstid

Start för genomförandet bör utgå från bygglovs-handläggningstiden och ett beviljat bygglov och ett startbesked. (Det brukar ta tio dagar att få startbeskedet.). Detta eftersom handläggningstiden för bygglov är en omständighet som parterna inte kan råda över.

Fundera även på vad som utgör en skäligen implementeringstid för kontraktet.

Enklart är att höra med leverantörer inför annonseringen av en upphandling (marknadsdialog) och diskutera skäligen etableringstid eller problematisera och vad som påverkar etableringstiden.

Det kan vara projektering (tid i dagar?) bygglov (hur lång tid tar det?), markarbeten (hur lång tid

tar det?), försörjningsmedier (hur lång tid tar det?), etcetera.

Genom kartläggningen har Upphandling24 uppmärksammat att vissa leverantörer säljer sina avtal till finansbolag och får hela hyresbeloppet utbetalt.

Även om förfarandet kan rymmas inom avtalet ökar risken för att ursprunglig leverantör inte är lika engagerad i leverans av serviceåtagandet som gäller under hyrestiden.

Myndigheten bör därför undersöka eventuella risker som är förknippade med försäljning av fordringar till tredje part och reglera att eventuell försäljning ska godkännas av myndigheten på förhand.

# paviljongupphandling

är positivt eftersom leverantören kan räkna in sina investeringar på fem år.

- Prisjustering tillåts men det är upp till leverantören att föreslå prisindex i samband med justeringen.

## Falkenbergs kommun

Paviljonger till en skola med option på två våningar inklusive hiss.

- AMA AF struktur med ABT 06 som villkor (totalentreprenad).
- Tidplan – upphandlingen annonseras 2018-05-03 och etableringen ska enligt kraven vara färdigställd i sin helhet senast 2018-10-31. Tilldelning skedde 2018-06-29 och etableringstiden är därmed lite kortare än fyra månader (borträknat avtalspärren). Tidplanerna varierar kraftigt från projekt till projekt. Viktigt är att tilldela så snabbt som möjligt så att man kan börja planera eller släppa och gå vidare. Förenklat förfarande har använts.
- AFB.51 – hänvisning sker till gamla LOU och obligatoriska uteslutningsgrunder är därmed inte helt korrekta.
- AFB.52 Ställer krav på 50 enligt kreditupplysningsföretaget Creditsafe – är det motiverat eller borde Creditsafe 40 vara tillräckligt? Det finns ett rättsavgöranden som tyder på att det kan vara oproportionerligt att ställa krav på riskklass som är högre än ”normal” – jämför bland annat Kammarrätten i Stockholm 2016-01-13, mål nummer 7561-15. Det är dock inte sagt att kravet i sig är oproportionerligt. Vidare kan undersökas om det finns andra mer lämpliga krav och bevis att efterfråga för att säkerställa leverantörens ekonomiska ställning.
- AFB.53 Utvärdering av pris exklusive förbrukningskostnader (dock med avetablering).
- Krav på ytor är ställda i form av minst XX kvm – vilket är positivt.
- Hyresperioden på 45 månader med option på ytterligare 24 månader. Helt okej period.
- Ingen kostnadsändring är tillåten. Bra med tydlighet på denna punkt, samt ev även uppge hur det regleras vid en eventuell förlängning utöver upphandlad period.

## Mjölby kommun

- Skolpaviljong i två våningsplan till en skola.
- AMA AF struktur med ABT 06 som villkor (totalentreprenad)
- Tidplan – upphandlingen annonseras 2018-10-16 och etableringen ska enligt kraven vara färdigställd i sin helhet senast 2019-07-25. Bra med tid till färdigställande. Ännu bättre vore om man planerade för ärdigställande före semesterperioden. Arbeten blir svårare och dyrare under industrisemestern. Öppet förfarande har använts.
- AFB.53 utvärdering av pris inklusive förbrukningskostnader samt avetablering.
- Referensuppdrag från senaste tre åren – i LOU står det fem senaste åren för byggtreprenader och här kan eventuellt diskuteras om kravet är proportionerligt eller om det motiverat att göra en sådan begränsning.
- I övrigt bra upplägg och struktur på upphandlingen.
- Många funktionskrav vilket är positivt.
  - Krav på ytor är ställda i form av minst XX kvm – vilket är positivt.
  - Gränsdragning avseende markarbeten är tydligt definierad.
  - Hyresperioden på 36 månader med option på ytterligare 24.

Foto: Expandia Moduler



Förskola.

## Priser och viktning av kriterier

Priset bör utvärderas i kombination med vilken yta som erhålls. Ytan får aldrig understiga kraven i förfrågningsunderlaget.

För att bedöma kostnad bör följande parametrar ingå:

- Projektering
- Etableringskostnad
- Hyra för hela hyresperioden
- Avetableringskostnad

När Upphandling24 har tittat på liknande upphandlingar så har pris/kostnad i flera fall viktats mellan 50 % och 70 %. Utvärdering av kvalitet har i många fall inkluderat någon eller några av följande kriterier:

- Funktionalitet – bedömning av funktionerna som paviljongerna ska uppnå
  - Ändamålsenlighet - bedömning av hur paviljongerna fungerar som helhet inklusive rums-samband
  - Estetisk utformning av paviljongerna och inredning/utrustning
  - Energiförbrukning
  - Leveranstid
- För att få en heltäckande utvärdering kan energiförbrukningen beaktas i utvärderingsmodellen med krav på verifiering efter leverans och med hänsyn tagen till klimatpåverkan.
- Utvärdering av energiförbrukningen förekommer men är inte en branschnorm som används

frekvent idag. Energikrav finns med som ett krav i BBR och hanteras därmed som ett obligatoriskt krav om beställaren hänvisar till BBR i sitt underlag.

Myndigheten har i praktiken möjlighet att lyfta fram fler krav enligt BBR och nyttja dessa som utvärderingskriterier för att identifiera det bästa anbudet baserat på beställarens behov och användningen av paviljongerna.

Som exempel kan myndigheter utvärdera ljusinsläpp, tillgänglighet, ljudklasser, antal toaletter, med mera.

Men en risk med sådana kriterier är att önskemålen blir kostnadsdrivande och svårigheter finns att verifiera bevisen inför tilldelning om kriterierna går utöver kraven enligt BBR.

# Undvik tidsödande och dyrbara detaljkrav

**En av de kostnadsdrivande punkterna i upphandlingar är när beställare ställer detaljkrav på material framför funktion. Leverantören bör ges frihet att välja material så länge funktionen uppnås.**

Ett exempel på materialkrav framför funktion är när beställaren vill ha treglasfönster i stället för att kräva att paviljongen uppfyller BBR:s energikrav. Krav på till exempel golvbeläggningar och väggmaterial vilket kan göra att vissa leverantörer tvingas bygga om en redan tillverkad enhet eller ändra i sitt standardutbud för att klara kraven.

En annan kostnadsdrivande punkt är när kraven på rummen blir för exakta. Exempel: En upphandlande myndighet ställer krav på att ett visst rum ska vara 10 kvm. Om myndigheten i stället anger ett spann på till exempel 9-12 kvm slipper leverantören bygga om redan byggda enheter. Ett bra exempel är att låta rumsstorlekarna variera i storlek men att en minsta totalyta för hela paviljongen uppfylls.

I vissa upphandlingar blir gränsdragningen otydlig (och ibland kostnadsdrivande) mellan mark och paviljong. I de flesta projekten ansvarar upphandlande myndigheten för markarbeten och framdragning av medier. Ibland är det oklart om upphandlande myndigheten drar fram till en punkt eller till flera punkter. Det blir mycket mer kostnadsdrivande att tvinga upphandlad modulleverantör att etablera en markentreprenör för att gräva fram vatten och avlopp de sista metrarna fram till anslutningspunkter istället för att upphandlande myndigheten gör det med ursprunglig markentreprenör. Här krävs ett bra samarbete mellan alla involverade parter för att anslutningar ska göras på bästa kostnadseffektiva sätt.

Exempel: Ljudisolering BBR Ljudklass B med lätta konstruktioner är mycket svårt att uppnå. Beställaren bör därför ej hänvisa till något annat än Ljudklass C gällande denna byggnadstyp.

## *Faser efter tilldelningen*

### **Avtalstecknande och avtalsstart**

Efter tilldelning brukar parterna träffas och gå igenom att alla delar i förfrågan är uppfyllda inför kontraktsskrivningen. Viktigt är att skriva kontrakt efter tilldelning för att båda parter ska ha en säkerhet. Man ska vänta en tid för eventuellt överklagande efter tilldelning och det brukar vara tio dagar. Det finns två avtalsstarter: start på montageentreprenad och hyresstart.

### **Projektering**

Det mesta av projekteringen är gjord när man arbetar med modulsystem. Det kan behöva kompletteras med brandskyddsbeskrivning, svagströmsprojektering, planering och beställning av transporter, material, entreprenörer med mera. Ofta har en fabrik av till exempel dörrar en leveranstid på mellan fyra och åtta veckor.

### **Bygglov**

Bygglovet söks oftast av beställaren eftersom beställaren vanligtvis är fastighetsägaren. Modulleverantören kan leverera ritningar och tekniska beskrivningar som komplement till bygglovsansökan. Det ska ta fyra veckor – men det brukar ta längre tid om det inte är förberett. Bra tips till beställarna är att förbereda bygglovshandläggare så långt det är möjligt för att det ska gå så smidigt som möjligt.

### **Markarbete**

Det är vanligt att beställaren utför de markförberedande arbeten som krävs för att marken får den bärighet och planhet som krävs för modulmontage. I de markförberedande arbetena ingår även för beställaren att gräva fram försörjningsmedier såsom el, vatten, avlopp, tele/data till montagestart. Även inkoppling av detta ska utföras av beställaren. Markarbeten brukar normalt ta två till fyra veckor.

### **Montering**

Utplacering och uppmontering av moduluppställning inklusive transporter och anpassningsarbeten sker utifrån beställarens specifikation. Brukar normalt ta fyra till åtta veckor beroende på storlek och komplexitet i kravställningen.

Försörjningsmedier och andra sidoleverantörer (larm, lås, it etcetera)

Försörjningsmedier söks, dras fram och kopplas in och bekostas oftast av beställaren. Sidoentreprenader såsom larm, data, tele utförs oftast av beställaren. Medier i mark bör ingå i markarbetena. Vid larm, lås, it med mera, är det viktigt att kunden skriver att kunden har rätt att arbeta i modulerna under etableringstiden.





Interiör förskola.

Viktigt är att kunden också tar med i förfrågan att det ska vara förberett för sådana arbeten såsom tomrör för kablar, infästning i tak för projektorer och eluttag för densamma. Ofta är det en fördel att kommunen tar larm, lås, it etcetera själv eftersom de ofta har ramavtal med entreprenörer i kommunen samt att de har kunskap om it-system och låssystem. De kan givetvis även lägga till det i förfrågan att modulleverantören ska utföra detta.

### Besiktning

Besiktning utgår som definition (eftersom den kan förväxlas med AB/ABT:s definition av besiktning) och ersätts av inflyttningssyn och utflyttningssyn. Besiktningar ska utföras för att säkerställa att beställaren får den produkt som man har beställt. Bra om kommunen tar detta själv. Det är dock vanligare i dag att det ska ingå i leverantörens åtagande. Besiktningar tar vanligtvis en vecka om alla besiktningar ska hinnas med (inklusive OVK-besiktningen) men själva inflyttningssynen tar normalt ett par timmar.

Före inflyttningssyn där protokoll från egenkontroller, funktions- och övriga provningar redovisas för upphandlarens egna kvalitetsansvarige, KA.

Ex på besiktningar som kan tänkas behövas:

- OVK.
- Ljudmätning från installationer, till exempel ventilation.
- Ljudmätning på golv, så kallad stegljudmätning.
- Ljudmätning av efterklangsljud, så kallad akustikmätning.
- Täthetsprovning – för att säkerställa att energikraven uppfylls.
- Energimätning. Uppföljning ska göras efter cirka ett till två år som visar att den faktiska energiförbrukningen stämmer med den beräkning som lämnades in vid bygglovet.
- Radonmätning.
- Imkanalsbesiktning.
- Utsättning. Kontroll att byggnaden har byggts på tomten enligt bygglovet.
- Brandbesiktning
- Tillgänglighetsbesiktning

### Inflyttning

Inflyttningen kan bara ske efter slutstädning och att modulerna har överlämnats till kund med godkänd syn. Det är viktigt att ha ett datum när modulernas ansvar övergår till kunden.

Inflyttning får inte ske om det inte finns ett godkänt slutbesked från byggnadsnämnden.

### Underhåll

Beställaren utför löpande underhåll såsom snöröjning, taksköttning, rensning av hängrännor, städning, byte av belysning etcetera. Leverantören utför filterbyten, OVK:er (och återkommande OVK:er) samt ser till att funktioner i paviljongen upprätthålls via servicebesök.

Ibland vill beställaren själv ta service men det är vanligare i dag att servicen ingår i hyran. Underhåll av modulerna är alltid kundens hela ansvar. Det innebär att kunden ska vårda modulerna under hela hyrestiden.

### Utflyttningssyn

Genomförs tillsammans med kund för att se om onormalt slitage förekommit och att hyresobjektet återlämnas i sådant skick som avtalats.

### Avetablering

Avetablering går ofta snabbare än själva etableringen och tar normalt två till fyra veckor. Då sker rekonditionering, demontering och borttransport av moduluppställning.

En viktig aspekt för att få ett heltäckande avtal är att reglera beställarens ansvar vid avlämnande/avetablering.

Ska beställaren svara för kostnaden för att återställa paviljonger till ursprungligt skick eller svara för kostnader avseende osedvanligt slitage?

Ja, det är en fråga att ta ställning till.

Mycket av detta finns att läsa hos leverantörernas allmänna villkor.

Det är en enorm skillnad mellan beställaren som vill genomföra en entreprenad tillsammans med leverantören, med lösningsorientering som ledord, i stället för motsatsen där man ser varandra som motparter. Skillnaden är två nöjda parter eller två missnöjda.

# Råd från leverantören: Prata med varandra

Värdera om det är klokt att av slentrian överlåta Bas-P och Bas-U på moduluthyren, enligt arbetsmiljölagen.

Ofta är det långt till etableringsplatsen och intentionerna i arbetsmiljölagen uppfylls bättre genom att anlita ackrediterade personer i närområdet som kan ställa krav på alla involverade särskilt om många sidoleverantörer anlitas för rör, el, lås, it med mera.

Beställarna bör begära in så få handlingar som möjligt i upphandlingsskedet. Men det bör framgå vilka dokument som ska tas fram så snart tilldelning skett, till exempel brandskydds-dokumentation och anslutningspunkter.

Lägsta pris leder inte självklart till att man får det man efterfrågar. På marknaden finns både nya och äldre paviljonger att hyra. Man måste själv säkerställa att man verkligen får det man efterfrågar.

Foto: Indus moduler



Burspråk.

Ett lägsta pris kan vara att man räknar ihop alla kostnader för kunden under hela hyresperioden.

- Kostnad för etableringen.
- Kostnad för avetableringen.
- Kostnad för hyran under hela hyresperioden.
- Kostnad för uppvärmningen under hela hyresperioden.

## Lätt bli förlorare

Det finns exempel på att man endast begär in månadshyra + etablering och avetablering. Då kan man sätta 0 kronor på etablering och avetablering och lägga allt på hyran. Den som lämnar ett sådant svar i sin offert kommer att vinna eftersom det blir billigaste priset med endast hyran i en månad.

Kunden förlorar stort på detta om kunden förlänger hyresperioden. Då betalar kunden etablering och avetableringen en gång till eftersom det ligger i hyran.

## Referenser till vilken nytta?

Det bör finnas något annat sätt att hantera referenser än det gängse. Ingen leverantör lyfter fram missnöjda kunder så vad ger denna uppgift egentligen? Ofta är det också krav på att de ska vara vidtalade och tillgängliga vissa tider/perioder vilket kan vara svårt vid upphandlingar med kort anbudstid.

Det kan vara bra att lämna referenser på liknande uppdrag men det är bra om man inte väger in referenserna i upphandlingskriterierna utan endast för att se att det finns referenser.

Det är en enorm skillnad mellan beställaren som vill genomföra en entreprenad tillsammans med leverantören, med lösningsorientering som ledord, i stället för motsatsen där man ser varandra som motparter. Skillnaden är två nöjda parter eller två missnöjda.

Rådet är: prata med varandra och samarbeta. En bra marknadssdialog bidrar till bättre förståelse för utmaningar som leverantören ställs inför och det blir oftast bättre upphandlingar och mer balanserade avtal.

## Cpv-koder

De här cpv-koderna används:

Mobila byggnader och modulbyggnader: 44211100

Byggnation av paviljong: 45212600

Moduler: 31731100

Foto: Indus moduler



Modul sätts på plats.

Foto: Expandia



# Upphandling av paviljonger – ett par juridiska betraktelser

**P**aviljonger har under flera år varit frekvent använda i olika offentliga verksamheter. Främst som tillfälliga eller extra lokaler till skolor eller förskolor, men på senare år även som bostäder till nyanlända.

För dessa användningsområden ställs extra höga krav på paviljongerna, då de används av personer under en lång period. Det är därmed viktigt att den inomhusmiljö som finns i paviljongerna är anpassad utifrån dessa förutsättningar. För dessa frågor finns ett regelverk att tillämpa, vilket konstaterats på andra ställen i denna skrift.

**Problemet för den** enskilda kommunen är att det, i händelse av att efterfrågan överstiger tillgången, kan vara svårt att ställa upp krav som lever upp till lagens krav. Man skulle därför kunna ställas inför valet att antingen upphandla paviljonger som inte uppfyller lagens krav, eller att inte kunna få några paviljonger överhuvudtaget.

Med tanke på att paviljonger normalt sett används under en följd av år, ibland upp till tio år eller mer, är det enda rimliga beslutet att upprätthålla de lagkrav som finns på byggnader vad gäller såväl energi som miljöfrågor eller andra byggnadskrav.

Skulle ett tillfälligt behov uppstå får andra lösningar helt enkelt sökas för detta behov.

Med respekt för att det inte alltid är enkelt, behöver den som har behovet göra en prioritering av sitt kortsiktiga respektive långsik-

tiga behov, och dessutom fundera över om det verkligen finns en konflikt mellan dessa behov.

Det bör påminnas om den möjlighet en upphandlande myndighet har att genomföra en marknadsundersökning och dialog inför en upphandling. Det är viktigt att beakta likabehandlingsprincipen och principen om transparens. Med det avses främst, i det här skedet av upphandlingen, att inte ge någon särskild leverantör viss information som de andra inte får, eller ta in information från en särskild leverantör och lägga denna information till grund för upphandlingsunderlaget. Dessa frågor regleras i LOU, främst genom 4 kap 1 och 8 §§.

För den som genomför en sådan marknadsundersökning bör det inte bli några överraskningar avseende på vem som lämnar anbud eller vilka krav som kan ställas.

**När upphandlingen genomförs** är det, med hänsyn till att det rör sig om byggnader som ska användas under en relativt lång period och som vid sin tillverkning och avveckling har en potentiell miljöbelastning, i de flesta fall värt att beakta den totala miljöbelastningen och de totala kostnaderna i övrigt.

Utifrån ett upphandlingsjuridiskt perspektiv är det därmed främst den nya möjligheten att utvärdera ”kostnaden” som är intressant att särskilt tänka på. Regleringen finns i 16 kap 1 § resp 4-5 §§. Reglerna innebär två viktiga saker.

## Förkortningar och förklaringar – för dig som är ny inom området

### BBR

Boverkets byggregler är en samling föreskrifter och allmänna råd som fastställs av Boverket och gäller svenska byggnader.

BBR innehåller krav och råd gällande bland annat utformning, bärförmåga, brand, hygien, buller, säkerhet och energihushållning.

### AMA AF

AMA AF är Administrativa föreskrifter med råd och anvisningar för byggnads-, anläggnings- och installationsentreprenader.

AMA AF finns i flera generationer, den senaste är AMA AF 12.

### VA

Vattenanläggning kallas en anläggning (inklusive eventuella manöveranordningar) som tillkommit genom en vattenverksamhet.

Definitionen på en vattenanläggning återfinns i kapitel 11 § 3 i miljöbalken.

### BAS-U

BAS-U är en förkortning som står för byggarbetsmiljösamordnare för utfö-

randet. Byggherren är den som väljer vem som ska vara BAS-U i projektet.

Även en juridisk person, alltså ett företag, kan vara BAS-U, men då måste byggherren utse en fysisk person som handläggare.

### ABT 06

Allmänna bestämmelser för totalentreprenader avseende byggnads-, anläggnings- och installationsarbeten. De är avsedda att användas vid så kallade totalentreprenader, alltså entreprenader där entreprenören, utöver själva utförandet ska ta fram

hela eller en väsentlig del av projektningen.

### OVK

OVK, obligatorisk ventilationskontroll, ska göras regelbundet, i de flesta byggnader.

Syftet är att kontrollera att inomhusklimatet är bra och att ventilationssystemen fungerar. Kontrollen ska göras av en certifierad kontrollant. Kontrollanten ska också ge förslag till hur energi-åtgången kan minskas för ventilationen, utan att det ger en sämre inomhusmiljö.

## *”För den som genomför en marknadsundersökning bör det inte bli några överraskningar avseende på vem som lämnar anbud eller vilka krav som kan ställas”*

Den ena är att kostnaderna under hela livsryteln får beaktas, alltså inte enbart anskaffningen, utan även byggnadens energi-effektivitet, då en lägre effektivitet leder till en högre kostnad. Även avvecklingskostnader ingår i detta och naturligtvis underhållskostnader.

Dessutom får miljöeffekterna av det som anskaffas räknas in i kostnaden, om miljöbelastningen kan kvantifieras i pengar. Så är fallet med de delar som kan omvandlas till koldioxidekvivalenter, som i sin tur har ett konkret ekonomiskt värde genom den handel som sker.

**Vilka delar av ”kostnaden”** som kan tas med i upphandlingen, med bibehållen konkurrens, måste undersökas av den som ska genomföra upphandlingen. Utifrån ett beställarperspektiv bör utgångspunkten vara att värdera anskaffningskostnaden, arbetet som krävs för att få byggnaden på plats, driftkostnader (inklusive till exempel uppvärmning och underhåll) och avvecklingskostnader. Miljöbelastningen är, som framgått, även den relevant men kräver naturligtvis mer detaljerad kunskap.

LOU ger med andra ord möjligheter för en beställare att efterfråga ett totalansvar för leverantören, och att även utvärdera på detta.

**Utöver ovan nämnda frågor**, bör den som upphandlar paviljonger särskilt beakta det faktum att den som äger fastigheten är ansvarig för eventuellt miljöbrott som uppstår på grund av de byggnader som står där.

Något som gör det än mer viktigt att ställa relevanta krav, men även att kontrollera leverantörens ekonomiska stabilitet och att skriva ett bra avtal.

Den som genomför köpet behöver såklart även tydligt reglera frågor om besittningsrätt, i och med att byggnaderna, eller delar av byggnaderna, i många fall hyrs ut till personer.

Ingen av dessa frågor är svåra att reglera, men konsekvenserna kan bli stora om det inte sker.

**Av Björn Bergström,  
advokat på Rambergs Law**



---

## **Tack till alla som bidragit med idéer och synpunkter till denna guide**

Vi tackar **Björn Bergström**, advokat Rambergs Law, **Amar Al Djaber**, upphandlingsjurist, **Zian, Johanna Lundell**, avtalscontroller, Region Gävleborg, **Olga Zunda**, projektledare, Mjölby kommun, **Åsa Backholm**, entreprenadupphandlare, Huddinge Samhällsfastigheter, **Jannica Skyving**, försäljningschef, Indus Sverige AB, och **Martin Lundbergh**, försäljningchef, Expandia Moduler AB.

**Kontakt Expandia:** Martin Lundbergh, martin.lundbergh@expandia.se, 021-80 64 92

**Kontakt Indus:** Jannica Skyving, jannica.skyving@indus.se, 08-409 195 05