

ATT UPPHANDLA MODULER

En guide för offentliga upphandlare.

Producerad av Upphandling24 på uppdrag av Expandia och Indus.

Innehåll

| | |
|--|-----------|
| Förkortningar och förklaringar - för dig som är ny inom området | 2 |
| Standarden sänker priset | 3 |
| Vill nå balans mellan köpare och säljare | 4 |
| Att upphandla moduler kräver både tid och planering | 5 |
| Checklista för en bra konkurrensutsättning | 5 |
| 7 viktiga punkter om modulupphandling | 6 |
| Undvik tidsödande och dyrbara detaljkrav | 9 |
| Det här händer sen: 10 faser efter tilldelning | 10 |
| Råd från leverantören: Prata med varandra! | 12 |
| Upphandling av paviljonger - ett par juridiska betraktelser | 13 |



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 21.

VA

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

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

BAS-U

BAS-U är en förkortning för byggarbetsmiljösamordnare för utförandet. Byggherren är den som väl-

jer 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 projekteringen.

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 energiåtgången kan minskas för ventilationen, utan att det försämrar inomhusmiljö.

Här är Rentalföretagens standardvillkor för hyresmoduler

Branschens standardvillkor omfattar:

RFSM24 – Rentalföretagens standardvillkor för uthyrning av hyresmoduler.

Hyreskontrakt – Hyreskontrakt för moduluppställning vid hyra av hyresmoduler enligt hyresvillkoren i RFSM24 som innefattar etablering och avetablering.

Administrativa föreskrifter – Administrativa föreskrifter vid etablering och avetablering av hyresmoduler på totalentreprenad i samband med hyreskontrakt baserade på hyresvillkoren i RFSM24.

Gränsdragningslista – Gränsdragningslista som tydliggör ansvaret för drift och underhåll mellan hyresgäst och hyresvärden.

Vägledning – En vägledning för både beställare och leverantör hur avtalspaketet kan användas på ett effektivt sätt i upphandling av tillfälliga lokaler.

Länk till Rentalföretagens standardvillkor:
l.uh24.se/modul

Råd från upphandlaren:

Standarden sänker priset

Lägg tid på förarbetet. Skaffa kunskap om branschen. Var tydlig ”in i minsta detalj”. De är några råd från Sabina Music, upphandlare i Vaggeryds kommun, som har erfarenhet av att upphandla hyresmoduler.

Senast ifjol genomförde smålandskommunen Vaggeryd en upphandling av moduler att hyra för kommunalförbundet SÅM (Samverkan, återvinning, miljö) som ansvarar för avfallshantering i fyra kommuner.

Vad var viktigt i upphandlingsprocessen?

– Framför allt att vara klar över att det finns en standard inom branschen. Ska man i sin kravställning avvika mycket från standarden så blir det dyrare och färre anbud kommer in, säger Sabina Music som var ansvarig upphandlare för denna upphandling.

– Just kring den biten funderade vi en hel del och det stannade också vid att vi enbart hade färgsättning av modulernas fasader som krav utöver standard. I övrigt stämde vår kravspecifikation ganska bra med branschstandarderna.

Vaggeryds kommun hade då erfarenhet av en upphandling av hyresmoduler till en skola några år tidigare.

– Från den upphandlingen har vi lärt oss hur viktigt är det att ha dialog med leverantörer innan upphandlingen, känna till branschstandarderna och att kravställningen inte i onödan ska avvika från standarderna.

I SÅM-upphandlingen handlade det om hyresmoduler för användning vid fyra återvinningscentraler med en hyrestid på 10+5 år.

Adapteo blev vinnande företag i konkurrens med två andra. Utvärderingsmodellen synade pris och anbudsgivarens kalkyl för LCC, livscykelkostnader, med fokus på energianvändning och klimatpåverkan.

”Vi hade enbart färgsättning av modulernas fasader som krav utöver standard”

– Det var små skillnader mellan ettan och tvåan i utvärderingen.

Sabina Music om processen utifrån den upphandlande myndighetens perspektiv:

– Det var färre anbud som kom in än vad vi hoppats på. Det är sällan så att man är nöjd till 100 procent med processen. Efter varje upphandling ser man saker som kunde göras bättre och det tar man med sig till nästa upphandling.

– En sak som jag tar med mig är tydligheten – att vi kunde ha varit ännu tydligare i kravställningen och i minsta detalj. Just när det gäller upphandling av hyresmoduler har jag fått uppfattningen om att man tjänar på att vara ”överdrivet” tydlig.



Sabina Music, upphandlare i Vaggeryds kommun, ser fördelar med att hålla sig till standarderna inom branschen: det ger lägre kostnader och fler anbud.

Vill nå balans mellan köpare och säljare

Oscar Wackling är advokaten som tog fram utkastet till standardiserade avtalsvillkor för att upphandla moduler. Målet har varit balanserade villkor anpassade för offentlig upphandling..

Rentalföretagen vill med nya standardvillkor för hyresmoduler bidra till en effektiv och smidig upphandlingsprocess. Oscar Wackling har lett arbetet med avtalspaketet där balans och ömsesidighet varit grundläggande.

– Skillnaden med de nya villkoren, RFSM24, är att de anpassats till offentliga aktörer, vilket är naturligt med tanke på att största delen av marknaden, ligger där, säger Oscar Wackling, som är advokat och delägare vid Foyen advokatfirma.

På uppdrag av Rentalföretagen som branschorganisation tog han fram ett utkast till avtalsvillkor som sedan justerats efter en bred remissrunda där olika aktörer, inte minst upphandlande organisationer, fått komma med synpunkter.

Oscar Wackling egen yrkeserfarenhet med offentlig sektor, ofta kommuner eller kommunala bolag, som huvudsakliga klienter har varit viktig.

– Jag har suttit på beställarsidan med många modulupphandlingar under årens lopp. Uppdraget här var att åstadkomma standardavtal som får en bred acceptans i branschen. Från början var det så öppet som: hur får vi fram ett avtal som alla vill använda?

– En förutsättning för att nå dit är att göra villkoren balanserade – att de inte blir ensidiga för Rentalföretagens medlemmar. Den andra delen har varit att göra formuleringarna anpassade för offentlig upphandling i alla avseenden, för det är där villkoren kommer att användas. Det tredje är att de ska vara smakfullt – att det passar in i hur offentliga aktörer vill upphandla moduler, säger Oscar Wackling.

Vad skulle du lyfta fram som huvudsyftet med standardavtalet?

–Att ge en bra grund för all form av uthyrning av moduler för att fylla ett lokalbehov för en privat eller offentlig aktör. Där finns nu ett heltäckande

avtalspaket. Visst, det har funnits standardvillkor tidigare. Men nu bygger de tydligt på en balans som både tar hänsyn till beställarens och leverantörens villkor.

Avtalspaketet har standardvillkoren RFSM24 som grund för reglering av själva hyresperioden – från det att modulerna står uppställda till avetablering.

– Det finns också kompletterande handlingar som inte är en del av villkoren i sig utan kan ses som hjälpmedel att använda om man vill, säger Oscar Wackling.

I Rentalföretagens standardiserade paket ingår exempelvis en gränsdragningslista, som tydliggör ansvaret för drift och underhåll mellan hyresgäst och hyresvärd, upphandlingsföreskrifter och en vägledning för att kunna använda avtalspaketet så effektivt som möjligt.



Oscar Wackling har hjälpt många upphandlande myndigheter att ta fram förfrågningsunderlag för att upphandla moduler. Målet med de standardiserade avtalsvillkoren är att de ska vara balanserade mellan köpare och säljare.

**Här kan du ladda hem Rentalföretagens standardvillkor:
l.uh24.se/modul**

Att upphandla moduler kräver både 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 bygglovs-handläggning + krav på verifiering + leverantörsbedömning + korrekt upphandling.

För att tydliggöra vem som har ansvar för vad bör det finnas en gränsdragningslista. Då kan både leverantör och upphandlare överblicka ansvarsfördelningen i olika skeden. Branschorganisationen Rentalföretagen har tagit fram en sådan lista. Den finns via länken

Checklista för en bra konkurrensutsättning

- ✓ 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. Ange när ni beräknar att leverantören har tillgång till arbetsområde, när ni önskar färdig leverans samt hyrestid.
- ✓ Objektets läge och arbetsområde
- ✓ Entreprenadform (här kan ABT/hyresavtal förtydligas)
- ✓ 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, mikro-vågsugn, 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

7 viktiga punkter om modulupphandling

1. 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 minimiyta 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.



2. Välj rätt hyrestid

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.

Om moduler skulle upphandlas i form av ett ramavtal så finns det utrymme att i samband med avrop (tilldelning 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.

3. Missa inte 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.



Fler punkter >>>
på nästa sida

7 viktiga punkter om modulupphandling

4. Hur lång ska etableringen få ta?

Start för genomförandet bör utgå från bygglovshandläggnings-tiden 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.

Enklast 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?), et cetera.

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.

5. 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 bör inte ha några detaljkrav utan innehålla krav på funktion + yta + myndighetskrav att uppnå. Täll 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.

Upphandlande myndigheter och enheter gör lite olika men det är ingen nackdel att genomföra upphandlingen med användning av AMA AF-strukturen och genomföra etablering av paviljongerna.

Fler punkter
på nästa sida >>>

7 viktiga punkter om modulupphandling

6. 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 vi 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 rumssamband
- 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.

7. Intyg och dokumentation

Undersök möjligheten att för enkla 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.



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.

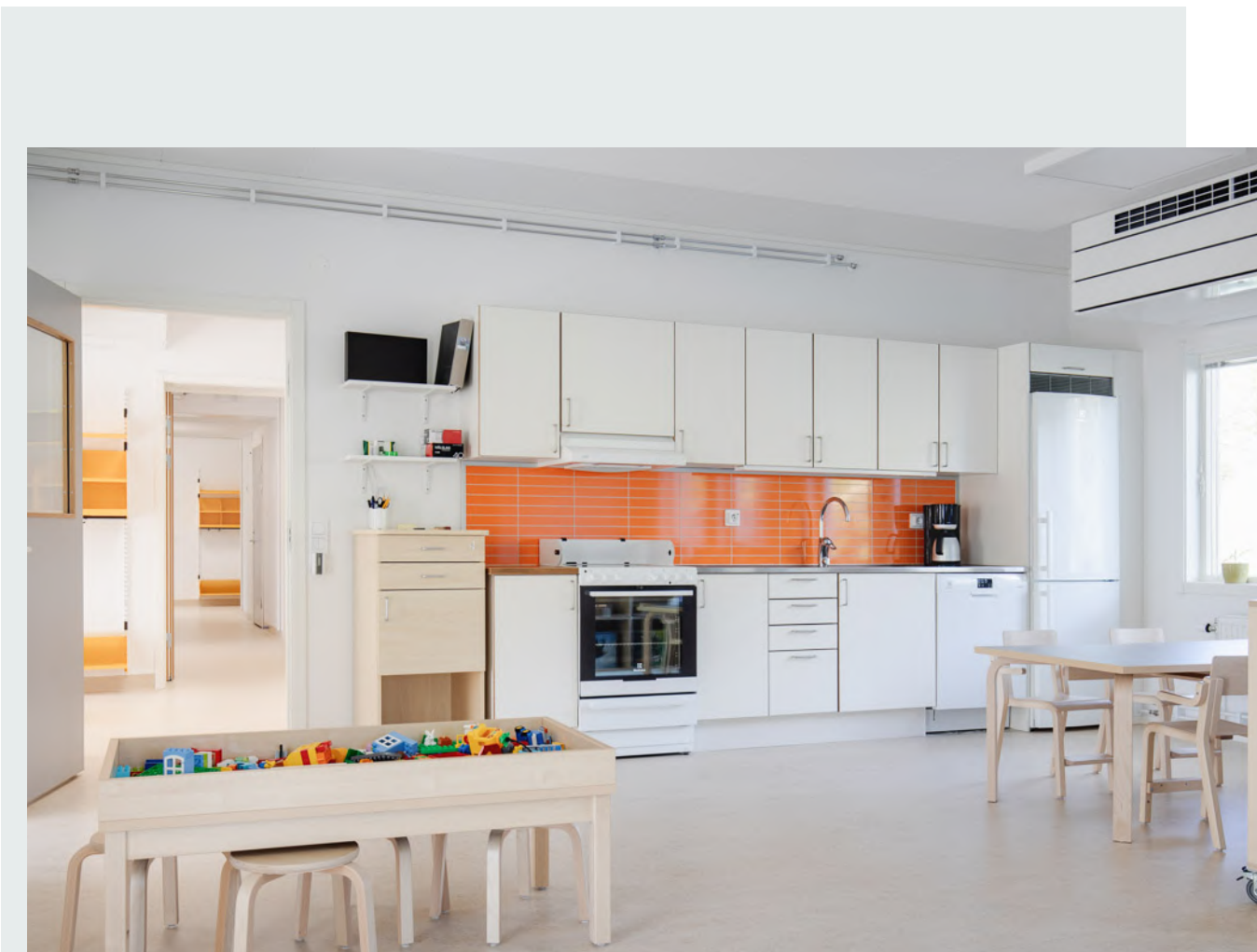
Ett exempel på materialkrav framför funktion är när beställaren vill ha treglasfönster i stället för att kräva att paviljongen uppfyller BBR:s energikrav. Krav på till exempel golvbeläggningar och väggmaterial vilket kan göra att vissa leverantörer tvingas bygga om en redan tillverkad enhet eller ändra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

Tydlig gränsdragning mellan mark och paviljong sänker kostnaderna.

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.



Det här händer sen: 10 faser efter tilldelning

1. 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.

2. 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.

3. Bygglov

Bygglovet söks oftast av beställaren eftersom beställaren vanligtvis är fastighetsägaren. Modulleverantören kan leverera ritningar och tekniska beskrivningar som komplement till bygglovsansökan. Räkna med att det tar tio veckor. Bra tips till beställarna är att förbereda bygglovshandläggare så långt det är möjligt för att det ska gå så smidigt som möjligt.

4. 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

5. 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 och så vidare).

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. 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..

Fler faser på
nästa sida >>>>

Det här händer sen: 10 faser efter tilldelning

6. 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.

Exempel 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 bygglövet.
- Imkanalsbesiktning.
- Utsättning. Kontroll att byggnaden har byggts på tomten enligt bygglövet.
- Brandbesiktning
- Tillgänglighetsbesiktning

7. 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

8. Underhåll

Beställaren utför löpande underhåll såsom snöröjning, takschnittning, 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 hyres-tiden.

9. Utflyttningssyn

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

10. Avetablering

Avetablering går ofta snabbare än själva etableringen och tar normalt två till fyra veckor. Då sker reconditionering, 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 osedvanlig slitage?

Ja, det är en fråga att ta ställning till.

Mycket av detta finns att läsa hos Rentalföretagens allmänna villkor.

Råd från leverantören: Prata med varandra!

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.

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

Lätt bli förlorare

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 efterfrågat.

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.

Det finns exempel på att man endast begär in månads-hyran + 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 hyres-perioden. 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, jämfört med 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-koderna som används

Mobila byggnader och modulbyggnader:
44211100.

Byggnation av paviljong: 45212600

Moduler: 31731100

Upphandling av paviljonger – ett par juridiska betraktelser

Paviljonger har under flera år varit frekvent använda i olika offentliga verksamheter. Framst 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 långsiktiga 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.

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

Dessutom får miljöeffekterna 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

Björn Bergström,
advokat på Astra Law