

Offentlig upphandling i installationsbranschen

– goda råd i vissa frågor med fokus på
ramavtalsupphandlingar

Version 3, 2019-10-01



INSTALLATÖRSFÖRETAGEN

Därför har vi tagit fram en vägledning om offentlig upphandling i installationsbranschen

Den här vägledningen har vi tagit fram för att det ska bli enklare för dig att genomföra offentliga upphandlingar.

Först och främst, företag i installationsbranschen, alltså VVS- och elteknikföretag, utför installationer i och utanför fastigheter. Det kan handla om hög- och lågspänningsanläggningar, teletekniska anläggningar, anläggningar för värme, kylning, tappvatten, avlopp och dagvattenanläggningar. Dessutom utförs installationer av styr- och övervakningssystem, som kan omfatta programmering, driftsättning, injustering, service, underhåll, driftoptimering, energieffektivisering, felsökning och reparationer.

Upphandlande myndigheter kommer vi i texten att kalla "offentliga beställare", oavsett om de är myndigheter eller bolag.

Installatörsföretagen kom till ur de föränderliga och allt högre kundkraven i branschen, i kombination med en snabb teknisk utveckling. Detta gör att marknaderna för VVS- och elteknikföretag överlappar varandra, och vi såg ett samgående som det enda alternativet.

Installatörsföretagen representerar 3 800 medlemsföretag med runt 50 000 anställda, som tillsammans omsätter cirka 73 miljarder kronor.

Vi har utformat den här vägledningen främst med hänseende till bestämmelserna i lagen (2016:1145) om offentlig upphandling (LOU). Hänvisningarna till gällande rätt avser därför bestämmelserna i LOU.

Vi anser dock att våra förslag, tips och råd är relevanta även vid upphandling enligt de övriga upphandlingslagarna, alltså lagen (2016:1146) om upphandling inom områdena vatten, energi, transporter och posttjänster (LUF), och lagen (2011:1029) om upphandling på försvars- och säkerhetsområdet (LUF5).

Vi lyfter flera specifika frågor om upphandling av installationstjänster med fokus på ramavtal, som till exempel upphandling av kompetens, kvalitet och materiel i installationsbranschen. Det gör vi för att det finns ett önskemål från branschen att ta fram goda råd och exempel på hur man kan uttrycka dessa frågor i förfrågningsunderlag, och vad man som upphandlare bör tänka på.

Upphandlande myndigheter har också kontaktat oss och diskuterat dessa ämnen.

*Ola Månsson, VD
Installatörsföretagen Service i Sverige AB*

1.	Inledning	6
1.1	Allmänt om VVS- och elteknikbranschen	6
1.2	Installatörsföretagen	6
1.3	Mer om innehållet	6
1.4	Förfrågningsunderlag.....	7
2.	Behovsanalys och tidig dialog – definition av uppdraget	8
2.1	Tidig dialog och remissförfarande	8
2.2	Behovsanalys kompetens.....	8
2.3	Behovsanalys materiel.....	8
2.4	Behovsanalys kvalitet och uppföljning	8
3.	Upphandling av kompetens i installationsbranschen	9
3.1	Inledning	9
3.2	Ansvar för anläggning; sprinkler, brand-, inbrotts- och utrymningslarm	9
3.3	Ansvaret för elanläggningen	9
3.4	Aktorisationer El.....	10
3.5	Behörigheter VVS.....	10
3.5.1	Branschregler Säker Vatten	10
3.5.2	Exempel behörighet.....	11
3.6	Utvärdering av kompetens med fokus på ramavtal	11
3.7	Kompetens Elteknikbranschen	12
3.7.1	Nybyggnad, renovering, om- och tillbyggnad elinstallationer.....	12
3.7.1.1	Yrkeskategorier för nybyggnad, renovering, om- och tillbyggnad i elteknikbranschen .	12
3.7.2	Larm- och säkerhetsinstallationer samt teledata och fiberinstallationer	12
3.7.2.1	Yrkeskategorier för larm- och säkerhetsinstallationer samt tele-, data- och fiberinstallationer.....	12
3.7.3	Fastighetsautomation samt styr- och övervakningssystem	13
3.7.3.1	Yrkeskategorier för fastighetsautomation samt styr- och övervakningssystem	13
3.7.4	Arbeten i Ställverk samt i nät- och transformatorstationer.....	13
3.7.4.1	Yrkeskategorier för arbeten i ställverk samt i nät- och transformatorstationer	13
3.8	Kompetens i VVS-branschen.....	14
3.8.1	VVS-montör	14
3.8.2	Servicemontör	14
3.8.3	Injusterare/tekniker	14
3.8.4	Industrirörmontör	14
3.8.5	VVS-isolerare	14
3.8.6	Isoleringsplåtslagare	14
3.8.7	Sprinklermontör	14
3.8.8	Ventilationsmontör	14
3.8.9	Ventilationstekniker	15
3.8.10	Kyl- och värmepumpsmontör/tekniker	15
3.8.11	Drift- och underhåll inklusive felsökning	15

3.9	Kompetens gemensam för installationsbranschen	15
3.9.1	Projektledare	15
3.9.2	Ledande montör	15
3.9.3	Konsulttjänster	15
3.9.4	Lärlingar/teknikaspiranter inom installationsbranschen	16
3.9.5	Sociala hänsyn; ungdomar och funktionshindrade	16
3.10	Modeller för utvärdering av kompetens	16
3.11	Exempel på utvärdering av kompetens	18
3.12	Sammanfattande råd vid upphandling av kompetens	19
4.	Anskaffning av materiel	20
4.1	Elinstallationer	20
4.1.1	Produkter med E-nummer inom elteknikbranschen	20
4.1.2	Materiel som saknar E-nummer	20
4.2	VVS-installationer	20
4.2.1	Produkter med RSK-nummer inom VVS-branschen	20
4.3	Prissättning utifrån GNP i installationsbranschen	20
4.4	Utvärdering av materiel	21
4.4.1	Utmaning	21
4.4.2	Modell med procentpåslag på nettopris	21
4.4.3	Modell med varukorg i ramavtal	22
4.4.4	Modell med Å-priser som grund för utvärdering	22
4.4.5	Modell för materiel som inte är prissatt med E-nummer/RSK-nummer	22
4.5	Tekniska specifikationer och likvärdiga produkter	23
4.5.1	Tekniska specifikationer inom installationsbranschen	23
4.5.2	Prövning av likvärdighet under kontraktstiden	24
5.	Kvalitet i upphandlingen	25
5.1	Inledning	25
5.2	Krav i kvalificeringsskedet	25
5.2.1	Inledning	25
5.2.2	Ekonomisk kapacitet	25
5.2.3	Teknisk och yrkesmässig kapacitet	26
5.2.3.1	Tidigare uppdrag	26
5.2.3.2	Referenser	26
5.2.4	Exempel	27
5.2.4.1	Organisation	27
5.2.4.2	Kvalitet och miljö	27
5.2.4.3	Särskilt om EIO Q och INSTEG	28
6.	Utnyttjande av andra företags kapacitet	29
6.1	Rekommendationer till upphandlande myndigheter	29
6.2	Anbud från en grupp av företag	29
7.	Uppföljning av offentliga kontrakt	30

1. Inledning

1.1 Allmänt om VVS- och elteknikbranschen

Installationsbranschen, alltså VVS- och elteknikbranscherna, omfattar en mängd olika installationer inom och utanför fastigheter. I fastigheten installeras både hög- och lågspänningsanläggningar, teletekniska anläggningar, värme-, kyl-, tappvatten-, avlopps- och dagvattenanläggningar. Dessutom görs installationer av styr- och övervakningssystem. Till dessa installationer hör programmering, driftsättning och injustering samt service och underhåll, driftoptimering och energieffektivisering, felsökning och reparationer av befintlig installation. På elsidan är byggnation av ställverk och installation och driftsättning av system för kraftförsörjning till fastigheter och industrier också en del av branschen. Vidare ingår elnätsbyggnad, som linjebyggnation och kabelförläggning. För VVS är fjärrvärme-, fjärrkyl- och VA-anläggningar med tillhörande distributionsnät en del av branschen.

Med installationsbranschen nedan avses VVS- och elteknikbranschen. VVS består här av rör (VS), kyla, ventilation (V) och teknisk isolering.

Vi kallar nedan upphandlande myndigheter för offentliga beställare oavsett om de är myndigheter eller bolag.

1.2 Installatörsföretagen

Föreningen Installatörsföretagen och Installatörsföretagen Service i Sverige AB, nedan Installatörsföretagen, är en nybildad organisation som bildats av de tidigare föreningarna Elektriska Installatörsorganisationen EIO och VVS Företagen. De föränderliga och allt högre kundkraven i kombination med en snabb teknisk utveckling gör att marknaderna för VVS- och elteknikföretag överlappar varandra, varför ett samgående var motiverat. För att bli medlem i Installatörsföretagen måste ett företag uppfylla ett antal seriositetskrav och skriva under på att företaget kommer att följa fastställda etiska regler samt de etiska regler som Samhällsbyggnadssektorns Etiska Råd fastställt.

Installatörsföretagen gör en noggrann bedömning av varje medlemsansökan och har rutiner och riktlinjer för seriositetsbedömningen.

1.3 Mer om innehållet

Den här vägledningen har utformats främst med beaktande av bestämmelserna i lagen (2016:1145) om offentlig upphandling (LOU). De hänvisningar till gällande rätt som görs nedan avser därför bestämmelserna i LOU.

Installatörsföretagen bedömer dock att de förslag, tips och råd som lämnas här är relevanta även vid upphandling enligt de övriga upphandlingslagarna, dvs. lagen (2016:1146) om upphandling inom områdena vatten, energi, transporter och posttjänster (LUF) och lagen (2011:1029) om upphandling på försvars- och säkerhetsområdet (LUFSS).

Vi lyfter här ett antal specifika frågor om upphandling av installationstjänster med fokus på ramavtal, nämligen upphandling av kompetens, kvalitet och materiel i installationsbranschen. Det gör vi för att det finns ett önskemål från branschen att ta fram goda råd och exempel på hur man kan uttrycka dessa frågor i förfrågningsunderlag, och vad man som upphandlare bör tänka på. Även upphandlande myndigheter har kontaktat oss och diskuterat dessa ämnen.

**Installatörsföretagen företräder 3 800
elteknik- och VVS-företag**

1.4 Förfrågningsunderlag

I installationsbranschen används ofta AMA AF, AMA EL och AMA VVS & Kyl som underlag för upprättandet av förfrågningsunderlag, för att underlätta arbetet med att formulera krav. Texterna i de tekniska AMA-dokumenterna är strukturerade med koder och rubriker.

AMA AF, som ger beställaren en mall för att upprätta de administrativa föreskrifterna, AF, fungerar tillsammans med branschens standardavtal AB 04 och ABT 06.

Därför rekommenderar vi att offentliga beställare som ska upphandla entreprenader eller ramavtal för service och underhåll, följer AMA-dokumenterna och föreskriver att AB 04 eller ABT 06 ska gälla för entreprenader.

I denna skrift gör vi ingen fullständig genomgång av koderna i AMA AF eller av bestämmelserna i LOU, utan aktuella koder och bestämmelser behandlas endast i den utsträckning som bedöms nödvändigt för de aktuella ämnena, främst AFB.52 (Prövning av anbudsgivares lämplighet) och AFB.53 (Prövning av anbud).

För upprättande av administrativa föreskrifter, AF, har Installatörsföretagen tagit fram en dokumentmall med råd och förslag på texter som hanterar många av de frågeställningar som finns runt ramavtalsupphandlingar. Dokumentmallen kan laddas ner från vår hemsida.

Vi är övertygade om att den här vägledningen kommer vara till hjälp för dig i ditt arbete. Kontakta oss gärna om du har frågor eller synpunkter.



2. Behovsanalys och tidig dialog – definition av uppdraget

2.1 Tidig dialog och remissförfarande

Det kan vara en stor fördel att ha en dialog med potentiella anbudsgivare i den offentliga beställarens analyskedje, om varor och tjänster, tekniska lösningar och innehåll i förfrågningsunderlaget. Då kan kontaktpersoner hos olika potentiella leverantörer agera som referensgrupp i olika frågor mellan upphandlingar. Detta är tillåtet innan upphandlingen annonseras, så länge alla anbudsgivare behandlas lika.

När förfrågningsunderlaget börjar ta form är det enligt Installatörsföretagen en mycket bra idé att skicka ut det på extern remiss, dvs. att det skickas ut till potentiella anbudsgivare eller annonseras ut offentligt så att leverantörer får en möjlighet att lämna synpunkter på underlaget. Även Installatörsföretagen kan kontaktas för att diskutera innehåll och utformning.

2.2 Behovsanalys kompetens

Det är viktigt att noggrant analysera vilken typ av kompetens som behövs för ett uppdrag. Särskilt viktigt är det att analysera i vilken utsträckning den offentliga beställaren önskar att leverantören ska stå för projektering.

Om den offentliga beställaren vid behovsanalysen kommer fram till att särskild teknisk kompetens krävs av anbudsgivaren, ska detta också anges i den tekniska beskrivningen, se AMA AF under AFC.34.

2.3 Behovsanalys materiel

Utgångspunkten i alla typer av entreprenader är att det är entreprenören som köper in och ansvarar för materiel, och står för produktgarantin. Det bör vara en utgångspunkt för upphandlingar av elteknik och VVS-tjänster. Det är entreprenören som har kunskap om materiel och baserat på sin fackmässighet kan denne välja materiel både utifrån ett ekonomiskt och tekniskt perspektiv samt hantera inköp, lager, reservdelar m.m. på ett effektivt sätt.

Vid upphandling av materiel är utgångspunkten att behovet av produkter ska beskrivas i form av funktionskrav, prestanda och kvalitetsnivåer. Hänvisning till ett visst varumärke får oftast endast ske om det inte på annat sätt är möjligt att beskriva produkten.

Under analyskedjet bör de egenskaper som upphandlad materiel ska ha identifieras. Då kan det behövas en teknisk konsult.

2.4 Behovsanalys kvalitet och uppföljning

Eftersom kvalitet är ett svårångat begrepp måste beställaren bestämma sig för vad som ska mätas. Det finns enligt Installatörsföretagen två utvärderingsmodeller som kan fungera bra för båda parter.

Den ena är att ställa höga krav och använda pris som tilldelningsgrund. Med höga krav kan kvalitetskrav och seriositetskrav ställas som leder till att oseriösa och mindre lämpliga anbudsgivare inte kan lämna anbud.

Den andra modellen innebär att ställa upp kvalitetskriterier i utvärderingen och använda det bästa förhållandet mellan pris och kvalitet som tilldelningsgrund. Som en del av modellen "ekonomiskt mest fördelaktiga anbud" kan s.k. bör-krav ställas för att göra det möjligt för leverantörerna att tävla ännu mer i kvalitet. Ska-krav avser normalt sett vissa grundläggande förhållanden hos anbudsgivaren, eller på det uppdrag som ska utföras. Bör-krav avser önskemål hos den offentliga beställaren kring det uppdrag som ska utföras, vilka inte måste vara uppfyllda, men kan tillmätas ett värde i utvärderingen av ett anbud i form av poäng eller prisreducering.

Installatörsföretagen förordar dialog i tidiga skeden.



3. Upphandling av kompetens i installationsbranschen

3.1 Inledning

På samma sätt som en kirurg i grunden är en läkare, kan en elektriker och telemontör specialisera sig och fortbilda sig. En elektriker kan vara eltekniker, elkrafttekniker, elkonstruktör, installationselektriker, teletekniker, larm- och säkerhetstekniker, automationstekniker osv. En rörmokare kan vara utbildad VVS-montör, kylmontör, sprinklermontör, industrirörmontör, isoleringsmontör, injusterare, servicemontör, ventilationsmontör, ventilationstekniker och driftsättare.

En yrkeskategori kan ofta utföra arbete som normalt utförs av en annan yrkeskategori i installationsbranschen. Detta gäller dock i större utsträckning elteknikbranschen. Det finns även olika titlar för samma yrkeskategorier. Därför finns det en risk att leverantörer lämnar osunda, strategiska anbud i upphandlingar där den offentliga beställaren inte har full kunskap om denna problematik.¹ En anbudsgivare kan t.ex. lockas till att lämna låga timpriser på sådana kategorier som inte kommer att behövas i så stor utsträckning under uppdraget. Genom sådana osunda, strategiska anbud, som i sig inte behöver vara olagliga, riskerar man att skapa en situation där anbudet blir svårt att jämföra. En offentlig beställare vill ju ha anbud som kan jämföras och som inte uppfattas som onormalt låga varför det är viktigt att skapa modeller som i så stor utsträckning som möjligt minimerar sådan anbudsgivning.

3.2 Ansvar för anläggning; sprinkler, brand-, inbrotts- och utrymningslarm

En kommun eller ett landsting som låter upprätta en anläggning i sina fastigheter står som anläggningsägare och ansvarar därigenom för anläggningens underhåll och skötsel. Detta kan också uppfyllas via avtal med installatören eller annat likvärdigt kompetent företag, se även senaste utgåvan av SBF 120(sprinkler), SBF 110(brandlarm), SSF 130(inbrottslarm) samt SBF

502 (talat utrymningslarm). Skötsel- och underhålls-åtgärder dokumenteras i kontrolljournal.

3.3 Ansvaret för elanläggningen

En elanläggningsinnehavare, såsom en kommun eller ett landsting, ansvarar för att dess anläggningar är elsäkra. Vidare måste en innehavare ha vetskap om vem som får utföra olika elarbeten och vilka elauktoriseringer som krävs för att få utföra arbeten i elanläggningen. Det är alltså av största vikt att anläggningsinnehavaren bara upphandlar företag som har tillräcklig kompetens för arbetena. För detta ansvar, se Elsäkerhetslag 2016:732 och Elsäkerhetsförordning 2017:218 För att uppfylla ansvaret måste innehavaren följa föreskrifterna om starkströmsanläggningars utförande och skötsel. Elsäkerhetsverkets föreskrift ELSÄK-FS 2008:3 reglerar anläggningsinnehavarens ansvar för kontroll av elanläggningen.

Elsäkerhetsverket utövar tillsyn över bestämmelserna och gör regelbundet tillsynsbesök.

Anläggningsinnehavaren kan dock handla upp elsäkerhetsansvaret från en entreprenör, och på det sättet köpa arbetsuppgifter från entreprenören. Det kan därför vara lämpligt att i samband med upphandling av drift och underhåll av en anläggning även lägga till elsäkerhetsansvaret i avtalet. Då är det entreprenörens uppgift att tala om när delar av anläggningen inte är säkra, och förklara vilka åtgärder som krävs för att upprätthålla säkerheten.



Kommuner och landsting ansvarar för sina elanläggningar.

¹ Se Konkurrensverkets rapport "Osund strategisk anbudsgivning vid offentlig upphandling", Uppdragsforsningsrapport 2011:1.

3.4 Auktorisationer EI

Inom installationsbranschen utförs ofta arbeten som kräver auktorisationer, eller där ett certifikat är önskvärt. Det handlar om säkerhet för liv eller egendom och om att arbetet utförs fackmässigt. Här följer relevanta auktorisationer och certifikat i branschen.

Auktoriserad elinstallatör

Elsäkerhetslagen (2016:732) ger regeringen bemyndigande att utfärda föreskrifter om elsäkerhet. Den som bryter mot föreskrifter om elsäkerhet kan dömas till böter eller fängelse i högst ett år. Enligt elsäkerhetslagen får elinstallationsarbete i yrkesmässig verksamhet endast utföras av en person som finns noterad i elinstallationsföretagets egenkontrollprogram. Det ska finnas en auktoriserad elinstallatör knuten till varje elinstallationsföretag.

Genom medlemskap i Installatörsföretagen, och därmed bundenhet av kollektivavtal, säkerställs vidare att anställda inom medlemsföretagen har sådan yrkeskompetens som medför en säker elanläggning.

Registrerat elinstallationsföretag

Allt elinstallationsarbete som utförs på någon annans elanläggning ska utföras av ett företag som är registrerat i Elsäkerhetsverkets register över elinstallationsföretag. Elinstallationsföretaget ska upprätta och efterleva ett egenkontrollprogram. Egenkontrollprogrammet ska vara dokumenterat. Alla medlemsföretag i Installatörsföretagen som utför elinstallationsarbete är registrerade elinstallationsföretag.



3.5 Behörigheter VVS

3.5.1 Branschregler Säker Vatten

Branschregler Säker Vatteninstallation är ett regelverk som är framtaget av branschens aktörer för att minska risken för vattenskador, legionella, brännskador och förgiftning. Reglerna ställer krav på både installatörer och produkter.

Säker Vatten utbildar och auktoriserar VVS-företag samt utbildar och ger ut branschlegitimation till VVS-montörer och arbetsledare. Endast auktoriserade företag kan utföra Säkra Vatteninstallationer och lämna intyg om detta.

Säker Vatten leder till fackmässigt utförda VVS-installationer

Svetsning och Certifikat för Heta arbeten

Industrirörmontörer måste bl.a. kunna svetsa och inneha utbildning för detta. Därmed krävs också oftast certifikat för Heta arbeten.²

Certifierad sprinklermontör

Certifiering av sprinklerföretag sker via Svensk Brand och Säkerhetscertifiering AB.

Certifierad Isoleringsmontör

Isoleringsfirmornas förening auktoriserar företag som arbetar med teknisk isolering och certifierar dess anställda isoleringsmontörer.

Kyl- och värmepumpar

Arbeten på kyl- och värmepumpinstallationer där köldmediet är en F-gas (fluorerad växthusgas) är reglerat i lag. Dessa kylarbeten omfattas av Köldmedieförordningen och gällande EU-förordningar. För att erhålla behörighet att utföra denna typ av arbeten krävs certifiering som utfärdas i fem olika kategorier. Det finns två personcertifieringar för värmepumpinstallatörer, SVEP-certifikat samt den europeiska "European Certified Heat Pump Installer". Båda bygger på den europeiska värmepumpinstallatörsutbildningen EUCert. Det finns vidare en diplomering för kyl- och värmepumpstekniker som är den högsta kompetensnivån inom kyl- och värmepumpbranschen. För att ett företag ska få kalla sig Auktoriserat Kyl & Värmepumpföretag ska det finnas minst en anställd som är Diplomerad Kyl & Värmepumpstekniker.

² Samtliga yrkeskategorier som utför heta arbeten ska inneha certifikat för Heta arbeten.

3.5.2 Exempel behörighet

Installatörsföretagen rekommenderar upphandlande myndigheter att ställa krav på behörighet³ i de fall behörighetskrävande arbete ska utföras, och har följande exempel på skrivning för elteknikbranschen:

"Elentreprenören ska vara registrerad som elinstallationsföretag hos Elsäkerhetsverket."

För VVS-installation har Installatörsföretagen på samma sätt en rekommendation för att ställa krav på Säker Vatten, enligt följande:

"VVS installatören ska vara ett av Säker Vatten AB auktoriserat VVS-företag"

3.6 Utvärdering av kompetens med fokus på ramavtal

Som offentlig beställare bör man först och främst besvara frågan om uppdraget är en utförandeentreprenad, eller en totalentreprenad med funktionsansvar. Dessa olika typer av åtaganden kräver olika kompetenser hos levererande företag.

- **Utförandeentreprenad:** I en utförandeentreprenad krävs att den offentliga beställaren tillhandahåller ritningar och beskrivningar som tydliggör uppdraget, vilket i sin tur medför att leverantören genom normal arbetsledning kan utföra detta med t.ex. en installationselektriker som inte har så stor vana av att arbeta självständigt. Uppdraget kräver i de flesta fall en projektledare som leder och fördelar arbetet.
- **Totalentreprenad:** I en totalentreprenad kan upphandlade myndighet lämna ut uppdraget som ett funktionsåtagande, vilket innebär att leverantören får en uppgift att lösa utan ritningar eller detaljerade beskrivningar. Viktigt är dock att den offentliga beställaren föreskriver tydliga funktionskrav hur anläggningen ska fungera, etc. Här krävs oftast en eller flera mycket självgående, erfarna elektriker eller VVS-montörer med stor vana av att lösa problem på egen hand.

Att efterfråga rätt kompetens kan vara svårt i alla upphandlingar, men blir ännu svårare vid upphandling av ramavtal.

³ För mer information om behörigheter, se:

http://www.elsakerhetsverket.se/globalassets/foreskrifter/elsak-fs-2013-1_web.pdf, www.sakervatten.se, www.sbsc.se

<http://skvp.se/>, www.isolering.org



3.7 Kompetens Elteknikbranschen

Eftersom kategorierna skiljer sig åt mellan VVS- och elteknikbranschen har vi delat upp avsnitten efter de olika branscherna. Här följer exempel på arbetsmoment och yrkeskategorier som kan utföra olika arbetsmoment i elteknikbranschen.

3.7.1 Nybyggnad, renovering, om- och tillbyggnad – elinstallationer.

Nybyggnationer samt renovering, om- och tillbyggnad, alltså ROT-arbeten, kan omfatta installationer av elektrisk utrustning i byggnader, som bostäder, kontor, affärer och andra anläggningar. Det kan vara traditionella elinstallationer (över 48 V) som innebär dragning av ledningar i väggar, tak och golv för till exempel belysning, eluttag eller elvärmesystem. Det kan också vara installationer av åskledare, hissar och rulltrappor. Här ingår också saneringsarbeten, demontering och rivning. Även felsökning och service och underhåll kan vara en del av arbetet.

För elarbeten i en kommuns ramavtal som rör renovering samt ny-, om- och tillbyggnad skulle normalbehovet kunna beskrivas så här:

"Elinstallationer, felsökning, reparationer, flyttning, service- och underhållsarbeten inom el- och belysningssystem samt klimatanläggnings-system. Arbetet kan innebära dimensionering och enklare konstruktion, även i undantagsfall mer utförlig projektering. Arbetet kan också innefatta rivning och demontering."

3.7.1.1 Yrkeskategorier för nybyggnad, renovering, om- och tillbyggnad i elteknikbranschen

Installationselektriker

Den yrkeskategori som en offentlig beställare ofta har stort behov av för elinstallationsarbeten i utförandentreprenader avseende nybyggnad, renovering, om- och tillbyggnad där de flesta arbeten ska utföras efter ritningar och instruktioner från beställaren, är en installationselektriker. Installationselektrikern har stor vana av att effektivt dra ledningar och utföra elinstallationer efter anvisningar och ritningar där arbete leds och fördelas av en projektledare. Installationselektrikern arbetar vanligtvis från en etablering på arbetsplatsen (förutsätter lunchrum, omklädningsrum etc.).

Servicemontör

Servicemontören, till skillnad från installationselektrikern, arbetar för det mesta självständigt, är van att lösa tekniska problem på plats och har egen servicebil med relevant materiel och verktyg. Servicemontören kan själv projektera tekniska lösningar som behövs för

serviceuppdraget samt utföra de arbetsmoment som en installationselektriker kan utföra. Servicemontören behöver inte ha någon etablering på arbetsplatsen, är inte i behov av projektledning och har oftast högre lön än en installationselektriker. I mindre kommuner torde därför en servicemontör behövas för diverse serviceuppdrag under ett ramavtal, alltså där arbeten utförs mer som en totalentreprenad och viss projektering utförs av servicemontören. Vid större uppdrag kan såväl en servicemontör som en installationselektriker behövas vid sidan av en projektledare.

Tekniker

Teknikerns arbete kan avse avancerad felsökning i en komplicerad anläggning eller programmering av en klimatanläggning. Även driftsättning av mer avancerade anläggningar, som styrsystem, kan utföras av teknikern. En tekniker är vanligen en installationselektriker eller servicemontör i grunden, men är mer erfaren och har särskilt värdefull utbildning inom ett specialområde och högre lön än installationselektriker och servicemontör.

3.7.2 Larm- och säkerhetsinstallationer samt teledata och fiberinstallationer

Larm- och säkerhetsinstallationer omfattar bl.a. säkerhetssystem för brand, inbrott och överfall, såsom installation, service och underhåll av brand-, inbrottslarm och CCTV (kameraövervakning). Både trådbunden och trådlös kommunikation förekommer, liksom integrering av dessa olika säkerhetssystem. Tele-, data- och fiberinstallationer, under 48 V, såsom data- och telenät och annan utrustning för ljud- och bildöverföring, såsom kabel-TV, hör också till detta område.

3.7.2.1 Yrkeskategorier för larm- och säkerhetsinstallationer samt tele-, data- och fiberinstallationer

Telemontör

Den yrkeskategori som en offentlig beställare oftast har störst behov av inom ett ramavtal när det gäller larm- och säkerhetsinstallationer och tele-, data- och fiberinstallationer är en telemontör (kallas också ibland slarvigt för en svagströmselektriker). Telemontören utför installationer och montage av dessa system.

Tekniker

En annan yrkeskategori som det kan finnas behov av under detta område är en tekniker. Ofta brukar teknikern inom detta område benämnas med ett tillägg för dennes område, såsom fibertekniker, teletekniker osv. Teknikern är vanligen en installationselektriker eller telemontör i grunden, men är mer erfaren, och har särskilt värdefull utbildning inom ett specialområde samt har kunskap om integrerade system och högre lön än en telemontör.

Driftsättare

En driftsättare är i detta sammanhang ofta en vidareutbildad installationselektriker eller telemontör som kontrollerar och driftsätter anläggningen och upprättar nödvändiga provningsprotokoll. Anläggningen, t.ex. en brandlarmanläggning, har normalt installerats av en telemontör eller en installationselektriker men driftsätts av en behörig ingenjör brandlarm.

Programmerare

Programmerare planerar, programmerar och driftsätter en anläggning inom detta område. Behovet av programmerare kan variera. Det är oftast vid mer avancerade system, såsom integreringar, som programmerare behövs.

3.7.3 Fastighetsautomation samt styr- och övervakningssystem

Under fastighetsautomation installeras, inställs och driftsätts automatiska anläggningar för styrning av klimat. Det finns centrala, överordnade system och mer lokala system som ska "tala med varandra". Arbetsmoment som ingår är att programmera system som är datorstyrda, t.ex. när det gäller övervakning av el- och energiförbrukning i lokala system som KNX och DUC/PLC. Det är ofta flera olika yrkesroller som samarbetar i dessa anläggningar, såsom installationselektriker, servicemontörer, olika kategorier av tekniker, programmerare och drifttagare.

3.7.3.1 Yrkeskategorier för fastighetsautomation samt styr- och övervakningssystem**Installationselektriker**

Den yrkeskategori som en offentlig beställare oftast har störst behov av för ett ramavtal för fastighetsautomation samt styr- och övervakningssystem är en installationselektriker, som utför själva installationerna.

Automationselektriker

Automationselektrikern, alternativt "automations-tekniker" eller "drifttagare", är i grunden en installationselektriker, men har vidareutbildat sig och har ofta lång erfarenhet av automationssystem. Normalt ingår avancerade arbetsuppgifter med fokus på styrsystem, som KNX, DUC/PLC.

Programmerare

Programmerare planerar, programmerar och driftsätter en anläggning inom detta område. Programmeringen rör i dessa fall ofta mer omfattande anläggningar och överordnade system.

Att tänka på vid upphandling av kompetens inom fastighetsautomation och styr- och övervakningssystem:

- Oerfarna elektriker bör inte upphandlas för dessa tjänster.
- Vid omprogrammering av styrsystem i befintlig anläggning bör det normalt vara tillräckligt att upphandla automationselektriker och programmerare.

3.7.4 Arbeten i Ställverk samt i nät- och transformatorstationer

En särskild inriktning är arbete på anläggningar för produktion och distribution av elektrisk kraft (över 1000 V). I vissa mindre kommuner kan ramavtal omfatta både ställverksarbeten och ROT-arbeten, inklusive service. I större kommuner bör det normalt finnas behov av två olika ramavtal för dessa arbeten.

3.7.4.1 Yrkeskategorier för arbeten i ställverk samt i nät- och transformatorstationer**Installationselektriker eller servicemontör**

Den yrkeskategori som en offentlig beställare oftast har störst behov av för ett ramavtal i t.ex. en kommun för dessa arbetsuppgifter är en installationselektriker eller servicemontör, beroende på hur stort behovet av projektering och problemlösning är. Denna yrkeskategori utför själva installationerna i ställverken, monterar kablage och så vidare.

Elkrafttekniker

Elkraftteknikerns uppgift är att planera och projektera distribution av elkraft eller att bygga ut och underhålla elnät och ställverk, men även solkraft eller vindkraft. Vissa elkrafttekniker arbetar även som besiktningsingenjörer och kontrollanter. I arbetsuppgifterna kan också ingå programmering av kontrollsystem. Arbetsuppgifter av mer praktisk natur, såsom att bygga och komplettera, utföra service och underhåll, utförs vanligtvis av en installationselektriker.



3.8 Kompetens i VVS-branschen

Här följer exempel på arbetsmoment och yrkeskategorier som kan utföra olika arbetsmoment i VVS-branschen.

3.8.1 VVS-montör

VVS-montörer arbetar med installationer, men också med service och reparationer. En arbetsuppgift kan vara att montera rörinstallationer för olika tappvatten- och värmesystem som gör att människor tryggt och säkert kan laga mat, duscha, tvätta och få ett bra inomhusklimat. En VVS-montör installerar också olika slags ackumulatortankar, värmepannor, solvärmeanläggningar, värmepumpar, värmeväxlare, vätskeburna kylsystem och golvvärmesystem. Service och underhåll av VVS-anläggningar är ett arbetsområde som ökar, eftersom anläggningarna blir mer avancerade och datoriserade.

3.8.2 Servicemontör

En servicemontör utför, precis som i elteknikbranschen, serviceuppdrag självständigt och är van att lösa tekniska problem på plats. Denne har egen servicebil med relevant materiel och verktyg. Servicemontören kan själv projektera enstaka tekniska lösningar som behövs för serviceuppdraget, och utföra de arbetsmoment som en VVS-montör kan utföra. Servicemontören behöver inte ha någon etablering på arbetsplatsen, är inte i behov av projektledning och har oftast högre grundlön än en VVS-montör.

3.8.3 Injusterare/tekniker

Injusterare/tekniker utför injustering av varmvatten-cirkulation-, värme-, kyl- och ventilationssystem samt utför kontrollmätningar och statusmätningar i samband med nybyggnad samt om- och tillbyggnad av fastighetens värme- och ventilationssystem. Felsökningsåtgärder ingår också. Denna yrkeskategori har även kunskaper om styr- och reglerinstallationer. De har också en högre månadslön än kategorierna ovan.

3.8.4 Industrirörmontör

En industrirörmontör är specialist på montering av stora rör och svetsning, och arbetar på större industrier med rörsystem som transporterar t.ex. vätskor, syror och gaser. Industrirörmontören kan också arbeta med underhåll och reparation, som t.ex. felsökning, att byta ut skadade delar, täta läckor och reparera ledningar. Eftersom industrirörmontören arbetar med både reparation och nybyggnation av industrier måste man känna till grunderna för uppbyggnad, montering och funktion av industriröranläggningar. Ritningsläsning och VVS-teknik ingår i arbetet. Denna yrkeskategori har högre lön än VVS-montören.

3.8.5 VVS-isolerare

VVS-isolerare arbetar med att isolera rör, ackumulatortankar och ventilationskanaler för att höja säkerheten och minska kondens, energiförluster och buller. Ledningar och rör som transporterar brand- och explosionsfarligt innehåll isoleras för att minska olycksrisken. Isolering görs också av hygienskal, för att exempelvis förebygga den vattenburna sjukdomen legionella. Isoleringen är även mycket viktig för att minska kondens och energiförluster. VVS-isoleraren arbetar med sten- eller glasull, cellgummi och med plåt- och plastbeklädnad.



3.8.6 Isoleringsplåtslagare

Isoleringsplåtslagare jobbar ofta på industrier med att isolera rör, pannor, cisterner och behållare mm. Isoleringen kläs oftast med plåt som skyddar för väder och slag. För att kunna forma plåten på rätt sätt måste man ha goda kunskaper i plåtutbredning och geometri.

3.8.7 Sprinklermontör

En sprinklermontör har minst tre års erfarenhet av arbete med installation, service och reparation av sprinkleranläggningar och ska ha goda kunskaper om gällande sprinklerplacering, svetsning och sprinklermontage för att bli certifierad. Se mer om certifieringen under rubriken Behörigheter.

3.8.8 Ventilationsmontör

En ventilationsmontör installerar ventilationssystem i byggnader och skapar ett hälsosamt och energieffektivt inomhusklimat. Jobbet består bland annat av att montera kanaler, fläktar och aggregat. Ventilationssystem är idag mer tekniska, och omfattar allt från estetisk utformning till brandskydd.



3.8.9 Ventilationstekniker

En ventilationstekniker arbetar med att utforma ventilationssystem för en god inomhusmiljö. Det innebär bland annat justering och service av ventilationsanläggningar inklusive styr- och regler. Ventilationstekniker bidrar till ett hälsosamt och energieffektivt inomhusklimat i bostäder, kontor, skolor, idrottshallar och andra lokaler.

3.8.10 Kyl- och värmepumpsmontör/tekniker

Den som har grundläggande kunskaper om montage av nya anläggningar, kallas kyl- och värmepumpsmontör. Den som har mer kunskap, exempelvis motsvarande utbildning på yrkeshögskolenivå, kallas kyl- och värmepumpstekniker.

Kyl- och värmepumpstekniker jobbar med installation och service av kylanläggningar och värmepumpanläggningar. I jobbet ingår praktiska moment som rördragning, en del elektriska installationer och teoretiska kunskaper.

Arbetsuppgifterna kan variera från att montera och utföra mindre serviceåtgärder på små kylaggregat och värmepumpar, till att bygga och utföra service i stora komplexa anläggningar. När en anläggning inte fungerar som den ska arbetar kyl- och värmepumpsteknikern med felsökning.

3.8.11 Drift- och underhåll inklusive felsökning

Drift- och underhåll, och felsökning, förekommer givetvis inom alla områden ovan och på alla anläggningar.

3.9 Kompetens gemensam för installationsbranschen

3.9.1 Projektledare

Projektledaren har ett helhetsansvar för projektet i likhet med en VD:s ansvar för verksamheten i ett företag. Allt som sker under vingarna på det som kontraktet definierar som ett projekt ska kunna hanteras av projektledaren. Projektledaren ska ta ansvar för att planera, styra och leda projektet att nå uppsatta mål. Projektledaren kan ha många olika roller i projektens olika former. Certifiering av projektledare inom installationsbranschen kommer att påbörjas under 2017.

3.9.2 Ledande montör

Ledande montören är bl.a. en projektledares högra hand och den som styr den dagliga produktionen på plats. Gränsdragningen mellan ledande montör och projektledaren ser olika ut i olika projekt. Krav på grundläggande projektledningskunskap bör ställas på rollen som ledande montör i de projekt där ansvar fördelas till denne att i viss mån leda projektet. Annars ser arbetsuppgifterna ut som för montören men med arbetsledande uppgifter, däribland planering och inköp. Därmed har en ledande montör även en högre lön än montören.

3.9.3 Konsulttjänster

Tjänster som rör design och projektering kan omfatta följande:

- design av elsystem, modern ljussättning med energieffektiva ljuskällor,
- design av kyl-, värme-, tappvatten och ventilations-system,
- projektering av el- och VVS-anläggningar inklusive framtagande av programunderlag,
- framtagning av granskningshandlingar, bygghandlingar och relationshandlingar,
- styrning, utveckling och rådgivning,
- handlingsplaner för att sänka energiförbrukningen,
- projektering för trådlös styrning av funktioner, t.ex. via mobila applikationer,
- Säker Vatten AB auktoriserar konsultföretag inom VVS. Utbildning av projektörer leder till certifiering.

3.9.4 Lärlingar/teknikaspiranter inom installationsbranschen

Installationsbranschen har ett lärlingssystem som är reglerat i kollektivavtal. Beroende på vilket teknikområde inom branschen lärlingen har anställts, är benämningen VVS-lärling, elektrikerlärling eller teknikaspirant (teknikaspiranten har vanligtvis en inriktning mot teleområdet). Efter gymnasial utbildning börjar man normalt som lärling på ett företag. Lärlingen/teknikaspiranten har en teoretisk utbildning, men har ännu inte fått tillräcklig praktisk erfarenhet för att självständigt kunna ansvara för utförda arbeten. Det är först efter 1 600 timmars praktiskt arbete som en elektrikerlärling/teknikaspirant kan kalla sig installationselektriker respektive teknikmontör. Efter ca två år och erhållit branschcertifikat kan lärlingar kalla sig för VVS-montör respektive industrirörmontör, och efter ca ett år och erhållit branschcertifikat kan de som valt att inrikta sig mot isolering kalla sig isoleringsmontör. Lärlingsperioden är betald utbildning som kräver handledning.

3.9.5 Sociala hänsyn; ungdomar och funktionshindrade

Vid övervägande av om sociala krav i form av sysselsättningskrav ska ställas i en upphandling bör hänsyn tas till att det finns en lång lärlingstradition där äldre och mer erfarna montörer lär upp ungdomar. Kollektivavtalen begränsar hur många lärlingar som får anställas i relation till antalet fullbetalda montörer. I branschen finns vidare en långtgående rehabiliteringsplan genom den s.k. Galaxen. Galaxens uppgift är att ordna arbetsförlagd rehabilitering genom anpassat arbete för personer med funktionsnedsättning och med bakgrund från byggsektorn. Målet för verksamheten är att arbetstagaren ska kunna återvända till ordinarie arbete utan lönestöd.

Det kan konstateras att installationsbranschen redan lägger ner mycket tid och resurser på att se till att

unga, personer med till exempel funktionsnedsättning, kommer i arbete. Det kan finnas en risk att arbetsmarknadspolitiska åtgärder i form av sysselsättningskrav i offentlig upphandling kan leda till att reguljära arbetstillfällen undanträngs. Om krav ställs på sysselsättning av lärlingar eller långtidsarbetslösa finns vidare en risk att företrädesrätten till återanställningen som regleras i § 25 LAS inte kan följas.

Med hänsyn till det ovan nämnda och då det finns behörighetskrav enligt lag, för elinstallationer, samt branschregler som gäller på området, finns det vissa begränsningar för företag i i branschen att fullt ut främja arbetsmarknadspolitiska åtgärder och uppfylla sociala krav.

Sociala krav och lärlingar, tänk på att:

- Offentliga beställare bör noggrant tänka igenom sociala krav i form av bl.a. sysselsättningskrav, eftersom sådana krav kan komma i konflikt med redan etablerade lärlingssystem, LAS och rådande kollektivavtal. Dessutom finns risk att små företag missgynnas.

- Tänk på att VVS-lärlingar-, elektrikerlärlingar och teknikaspiranter, vilka är under utbildning, inte bör ha avgörande betydelse vid utvärderingen i en upphandling. Dessa ska arbeta endast under handledning av annan.

3.10 Modeller för utvärdering av kompetens

Det finns olika modeller för utvärdering, och varje offentlig beställare utgår självklart från sina egna behov. För att minimera risken för att oseriösa företag deltar och för att osund, strategisk anbudsgivning leder till snedvridning av konkurrensen kan, enligt Installatörsföretagen, följande modeller ligga till grund för övervägande.



Modeller för utvärdering av kompetens

1.

Utvärdering av ett timpris för vissa beskrivna arbetsmoment utan att ange yrkeskategori.

Denna modell innebär att den offentliga beställaren gör en noggrann analys av vilka arbetsmoment som kommer att ingå i uppdraget. Dessa beskrivs så tydligt som möjligt och sedan ska i anbudet anges ett timpris för de olika arbetsmomenten. Istället för att ange yrkeskategori beskrivs istället endast uppgifterna. Det kräver en del arbete för den offentliga beställaren men kan ge goda effekter, eftersom leverantören åtar sig att leverera de arbetsuppgifter som anges till respektive timpris.

2.

Utvärdering av anbudspriset för den yrkeskategori som behövs mest.

Denna modell innebär att endast en yrkeskategori utvärderas i sin helhet utifrån ett timpris; den som kommer att utföra det mesta av arbetet enligt ramavtalet. Utvärderingen kan sedan utformas så att övriga yrkeskategorier som behövs under ramavtalet relateras till huvudkategorin. Detta kan ske genom att ange en procentsats. Exempelvis kan timpriset för en viss tekniker sättas som en procentsats av timpriset för en installationselektriker, montör eller servicemontör. Den offentliga beställaren fastställer då lämpligen den relaterade procentsatsen, vilket dock kräver kunskap om förhållandet mellan olika lönenivåer i branschen.

3.

Rangordning av yrkeskategorier

Vid behov av utvärdering av flera yrkeskategorier kan det anges att samtliga kategorier ska prissättas. En rangordning kan sedan användas så att yrkeskategorierna prissätts i fallande prisordning för respektive yrkeskategori. I AF-delen kan anges att om inte anbudet följer modellen kommer priserna i utvärderingen att justeras så att de följer nämnda ordning. Även här gäller att den upphandlande myndigheten har stor kunskap om lönenivåerna i branschen. Ett exempel på sådan rangordning i installationsbranschen är följande:

- Driftsättare
- Servicetekniker
- Vent-, Vs-, Kyl- eller Isolermontör

4.

Viktning.

Anbudsgivaren ska i denna modell ange timpris för alla kategorier av yrkesroller som är aktuella för uppdraget efter en viktning. Viktningen bör dock utgå från en noggrann analys av hur behovet sett ut för beställaren under de senaste åren och hur behovet ser ut för det aktuella uppdraget. Dessutom bör en sådan modell kombineras med någon typ av leveransskyldighet för de entreprenörer som upphandlas under ramavtalet, som att man endast får tacka nej till ett uppdrag ett visst antal gånger, eller av vissa på förhand fastställda godtagbara skäl.

3.11 Exempel på utvärdering av kompetens

Observera att texten nedan endast utgör exempel. Varje offentlig beställare måste givetvis anpassa sin text efter egna behov.

Exempel Elarbeten – rangordning av yrkeskategorier	Exempel Elarbeten – relation till en yrkeskategori
<p>Upphandling av ramavtal avseende elinstallationsarbeten i lågspänningsanläggningar och ställverksarbeten i driftsatta låg- och högspänningsställverk. Arbetet innefattar elinstallationer, felsökning, reparationer, service och underhåll inom kraft- och belysningsystem som utförs till största delen efter anvisningar och ritningar. Vidare omfattar arbetet klimatanläggningar samt ställverks- och automationsanläggningar m.m.</p> <p>Ange anbudspriser för yrkeskategori per timme. Samtliga kategorier ska prissättas.</p> <p>Elkrafttekniker med erfarenhet av uppförande av ställverk, installation, reparation, underhåll och driftsättning av ställverk inklusive nät- och transformatorstationer Timpris: X kr per timme</p> <p>Drifttagare med erfarenhet av avancerad driftsättning av elanläggningar, såsom KNX. Timpris: X kr per timme</p> <p>Installationselektriker med erfarenhet av installation av el i kraft-, belysnings- och värmesystem samt utförande av service- och underhållsarbeten. Timpris: X kr per timme</p> <p>Rangordning av yrkeskategorier: 1 Elkrafttekniker 2 Drifttagare 3 Installationselektriker</p> <p>Timpris ska anges för samtliga yrkeskategorier. För det fall angivna timpriser inte följer rangordningen ovan med nr 1 som högst timpris kommer timpriserna justeras i utvärderingen så att de följer den angivna rangordningen. Justering kommer då ske med x kronor/x procent. Om exempelvis samma pris har angivits för de tre kategorierna kommer justering ske uppåt för drifttagaren med x kr/x procent i förhållande till timpriset för installationselektrikern samt därefter en justering uppåt för elkraftteknikern med x kr/x procent i förhållande till drifttagaren.</p>	<p>Upphandling av ramavtal avseende elinstallationsarbeten. Arbetet innefattar elinstallationer, felsökning, reparationer, service och underhåll inom kraft- och belysningsystem som utförs självständigt och där viss projektering av tekniska lösningar ingår för att uppfylla önskad funktion.</p> <p>Timpris ska anges för servicemontör. Timpriset för servicemontören kommer ligga till grund för övriga nedan angivna timpriser som relateras med viss procentsats till servicemontören.</p> <p>Timpris Servicemontör: x kronor/timme</p> <p>Timpris Projektledare, Ledande montör eller annan Tjänsteman = X procent av timpris för servicemontören</p> <p>Övertidstillägg – Vardag beräknas = X procent av timpris för servicemontör</p> <p>Övertidstillägg – Lör, sön- och helgdagar = X procent av timpris för servicemontör</p> <p>Utredning och Projektledning, extern = Verifierad självkostnad med X procent som påslag.</p>

Exempel VVS-arbeten – viktning

Upphandling av ramavtal avseende VVS-installationsarbeten. Arbetet innefattar VVS-installationer, felsökning, reparationer, service och underhåll som utförs till största delen efter anvisningar och ritningar.

Ange anbudspriser för yrkeskategori per timme. Samtliga kategorier ska prissättas

VVS-montör med erfarenhet av byggnation, reparation, underhåll och driftsättning.

Timpris: x kr per timme

Viktning: x procent

Injusterare med erfarenhet av driftsättning, igångkörning och injustering av VVS-anläggningar.

Timpris: x kr per timme

Viktning: x procent

Ledande montör med erfarenhet av liknande projekt.

Timpris: x kr per timme

Viktning: x procent

Projektledare med erfarenhet av liknande projekt.

Timpris: x kr per timme

Viktning: x procent

3.12 Sammanfattande råd vid upphandling av kompetens

- Var tydlig med definitionen av arbetsmoment och yrkeskategori i förfrågningsunderlaget.
- Fundera på vilken modell för utvärdering av flera yrkeskategorier som är bäst för det aktuella ramavtalet.
- Undvik att i utvärderingen ta med yrkesgrupper som med hänsyn till sin kompetens, erfarenhet, ansvar eller deltagande inte kommer att bidra till, överhuvudtaget eller endast i begränsad omfattning, det arbete som ska utföras.
- Projektledare/ledande montörer utför ibland endast en mindre del av arbetet, därför bör den upphandlande myndigheten ange timpriserna på annat sätt, t.ex. som procent av timpriset för den yrkeskategori som utvärderas.
- Fundera gärna på ett fullgörandevillkor i kontraktet som innebär något slags leveransskyldighet, t.ex. att det i ett ramavtal inte är möjligt för en anbudsgivare att tacka nej till uppdrag hur många gånger som helst. Detta kan minska risken för osunda strategiska anbud.



4. Anskaffning av materiel

För att få ökad transparens vid utvärdering av priser på materiel och för att undvika osund strategisk anbudsgivning när det gäller materiel i installatörsbranschen är det avgörande för den offentliga beställaren att känna till hur inköp av VVS- och elmateriel i branschen fungerar.

4.1 Einstallationer

4.1.1 Produkter med E-nummer inom elteknikbranschen

SEG (Sveriges Elgrossister) är en branschorganisation där de flesta av Sveriges elgrossister är medlemmar. SEG administrerar en produktdatabas för elbranschen, den s.k. E-nummerbanken. Förutom SEG:s medlemmar har ytterligare 14 elgrossistföretag förvärvat licensrätt att utnyttja bankens innehåll i sin verksamhet.

I E-nummerbanken finns de flesta av de elprodukter som grossister säljer till elteknikföretag. Syftet med banken är bl.a. att effektivisera materialhanteringen, förenkla administrationen för alla leden i värdekedjan och att förbättra produktpårbarheten. E-nummerbanken är uppdelad i huvudgrupper, listor och nummer-serier enligt ett väl genomtänkt system. I banken finns idag totalt ca 570 000 E-nummer, av vilka ca 300 000 är produkter som finns att köpa hos grossisten, alltså aktiva E-nummer.

Varje produkt med E-nummer finns med i en prislista hos grossisterna. Den kallas grundnettoprislista och förkortas GNP. Varje grossist har sin egen GNP. Grundnettopriser är således de priser som grossister sätter på sina produkter och som finns mer officiellt att tillgå.

4.1.2 Materiel som saknar E-nummer

Utöver de ca 300 000 aktiva produkter med E-nr finns det en stor mängd elmateriel som inte har ett E-nummer. Skälet är att det finns produkter som inte passar för E-nummer, eftersom produkterna modifieras och uppgraderas.

Elteknikföretaget köper ofta produkter utan E-nummer till ett visst pris som är unikt för just det elteknikföretaget.

4.2 VVS-installationer

4.2.1 Produkter med RSK-nummer inom VVS-branschen

VVS-Information administrerar och utvecklar det s.k. RSK-systemet i VVS-branschens gemensamma produktdatabas, den s.k. RSK-databasen. VVS-Information ägs av två branschorganisationer: VVS-fabrikanternas Råd och Svenska Rörgrossistföreningen VVS. VVS-fabrikanternas Råd är en branschorganisation för produktleverantörer i VVS-branschen. Rådet är en instans dit medlemmarna och myndigheter kan vändas för aktuell information om VVS-branschen. Svenska Rörgrossistföreningen är branschorganisationen för grossistföretag i VVS-branschen. I RSK-databasen finns den produktinformation som är nödvändig för den dagliga hanteringen av VVS-produkter. Databasen innehåller över 326 000 artiklar, varav ca 158 000 är aktiva.

4.3 Prissättning utifrån GNP i installationsbranschen

GNP för varje produkt finns tillgängligt på grossistens webbplats, ofta via inloggning. Utifrån GNP kan varje VVS- eller elteknikföretag, genom förhandling med grossisten, erhålla en företagsunik rabatt baserad på företagets inköpsvolym, specialinriktning, leveransvillkor, transportvillkor och servicevillkor. Rabatterna ges med procentsatser för varje produkt med RSK/E-nummer i GNP-prislistan. Detta innebär i praktiken att olika VVS- och elteknikföretag har olika nettopris på samma produkt. Vidare kan samma VVS- respektive elteknikföretag ha olika pris från olika grossister på samma produkt.

En produkt med ett bestämt RSK/E-nummer har ofta olika GNP priser hos olika grossister. Samma produkt kan dessutom ha flera RSK/E-nummer beroende på förpackningsstorlek. Som exempel, en kabel kan ha ett E-nummer per meter, ett annat E-nummer per 50m ring, ett tredje för 250m bobin och så vidare. Rabattsystemet för el- och VVS-materiel skapar, på grund av det ovan nämnda, en viss otydlighet vad gäller faktiska priser på materiel i branschen.

4.4 Utvärdering av materiel

4.4.1 Utmaning

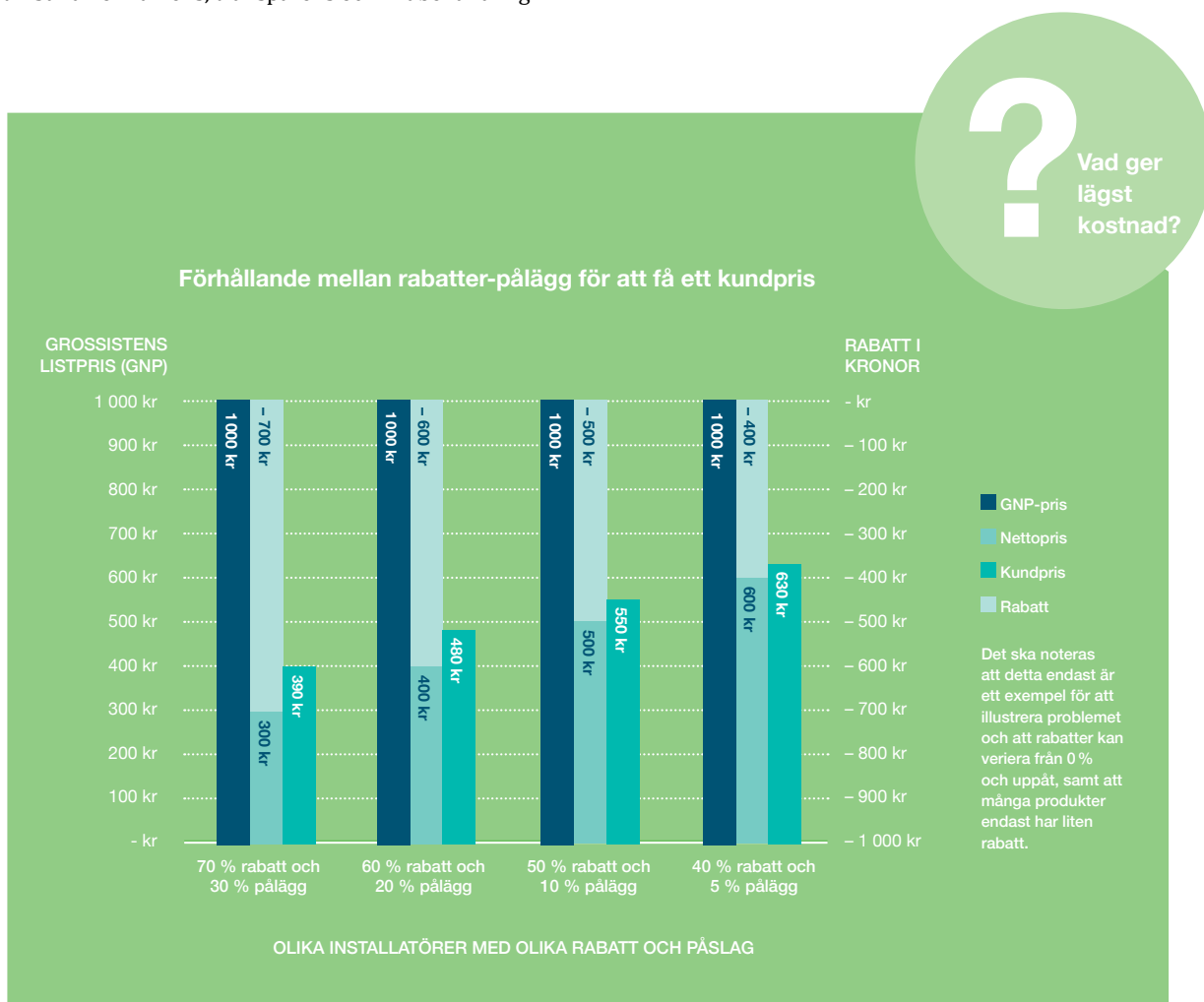
En utmaning i upphandling av ramavtal inom installationsbranschen är att hitta bra modeller för utvärdering av materiel. På grund av den stora mängd artiklar som finns och det system med rabatter som finns i branschen skapas en otydlighet kring priserna. Det kan verka klokt att utgå från nettopris med ett procentuellt påslag vid utvärderingen. Tyvärr finns det problem med den modellen, vilket förklaras nedan. Här följer även Installatörsföretagens förslag på hur man kan utvärdera materielpriser i ramavtal.

Med utgångspunkt i AB 04 och ABT 06, där det framgår att det är en huvudregel att entreprenören står för både arbete och materiel tillsammans med garantier, hantering, lager mm, är det viktigt att offentliga beställare hittar bra modeller för utvärdering av materialpriser. Installatörsföretagen uppmanar därför offentliga beställare att sätta sig in i de ovan nämnda särdragen kring prissättning av materiel i installationsbranschen, och att försöka hitta modeller för utvärdering som leder till sund konkurrens, transparens och likabehandling.

En utmaning att hitta bra modeller för utvärdering av materiel

4.4.2 Modell med procentpåslag på nettopris

Om den offentliga beställaren använder en modell där procentpåslag på nettopris ska anges i anbudet, skiljer sig nettopriset så mycket mellan olika installatörer på grund av de olika rabattsatserna, att en installatör med 10 procents påslag kan vara dyrare för den offentliga beställaren än en installatör som har 50 procents påslag. Det kan alltså vara svårt för beställaren att jämföra anbuden i en sådan modell och de grundläggande principerna som ligger bakom upphandlingsreglerna riskerar att inte kunna upprätthållas. Vår rekommendation är att offentliga beställare bör överväga att använda andra modeller än att utvärdera påslag på nettopriset. I bilden nedan beskrivs problematiken.



Nedan följer några förslag på modeller som skulle kunna användas för utvärderingen av materiel i upphandlingar av ramavtal.



4.4.3 Modell med varukorg i ramavtal

Att upphandla en varukorg är en modell som enligt Installatörsföretagen kan ge bra resultat. Det är dock en mycket stor utmaning att hitta en relevant varukorg som täcker in det behov den upphandlande myndigheten har under ramavtalstiden. Det är också viktigt med uppföljning, så att produkterna i varukorgen eller likvärdig materiel faktiskt används i de uppdrag som avropas på ramavtalet. En utvärdering av en icke-relevant varukorg leder till att den upphandlande myndigheten utvärderar vissa produkter och sedan köper andra, vilket i sin tur leder till att anbudsutvärderingen blir missvisande och öppnar för osund, strategisk anbudsgivning.

Att hänvisa till varumärken är inte tillåtet, om det leder till att vissa företag gynnas eller missgynnas. I ett ramavtal används dock ofta breda varukorgar endast som ett verktyg för utvärdering, alltså endast för att kunna genomföra upphandlingen utifrån en tydlig och transparent utvärdering. Det är alltså, enligt Installatörsföretagens mening, inte något som nödvändigtvis behöver leda till gynnande eller missgynnande av vissa företag, i vart fall när varukorgen är tillräckligt stor. Att hänvisa till varumärken på detta sätt, dvs. som ett verktyg för utvärdering, innebär inte heller att hänvisningen sker inom ramen för den tekniska specifikationen, vilket är vad bestämmelserna i LOU avser att förhindra. Det är dock viktigt att varukorgen ändå är tillräckligt bred och relevant samt att tillägget "eller likvärdiga" anges.

För att helt undvika problematiken med att hänvisa till vissa varumärken kan man skapa en funktionsbaserad varukorg. Istället för att ange typer och modeller av produkter så anges prestanda, mått, funktion och användbarhet på varje produkt.

4.4.4 Modell med Å-priser som grund för utvärdering

En annan tänkbar modell är att utgå från å-priser som grund för utvärderingen. Med å-priser menas färdiga enheter av arbete där alla kostnader för arbetsmomentet ingår, som arbete och materiel. För mer standardiserade arbetsmoment, vid nybyggnation och då det är möjligt att ange förutsättningar för arbetets utförande i förväg, såsom tillgänglighet, avstånd, tillfartsvägar, materielupplag, pågående drift, kan denna modell övervägas. I upphandlingar av ramavtal kan det dock många gånger vara svårt att i förväg ge fullständiga förutsättningar för relevant bedömning av arbetsinsatsen. Lokala förhållanden, som tillgång till fastigheter och pågående verksamheter, kan vara svåra att förutse. Det finns en rad kalkylprogram på marknaden som kan tjäna som grund vid såväl kalkylering för leverantören som uppföljning för beställaren. Detta är dock fortfarande en ganska ovanlig modell i installationsbranschen. Med införande av BIM (Building Information Model) kommer troligtvis å-priser i större utsträckning att kunna läggas till grund för utvärdering.

4.4.5 Modell för materiel som inte är prissatt med E-nummer/RSK-nummer

Som ovan nämnts finns en del materiel som inte ingår i E-nummerbanken eller RSK-databasen. Det är mycket viktigt att inte glömma att skriva in vilken prissättning som ska gälla för sådan materiel. En modell är att ange att prissättningen är verifierat netto med ett visst, av den offentliga beställaren, i förväg fastställt rimligt påslag. I dessa fall, till skillnad från inköp av E-nummer eller RSK-nummersatt materiel, rör inköpen så få produkter att påslag på verifierat netto får accepteras som modell, trots de brister som beskrivits ovan.

4.5 Tekniska specifikationer och likvärdiga produkter

I 6 kap. LOU behandlas delvis frågan hur tekniska specifikationer ska anges i förfrågningsunderlag. Det kan utgöra ett hinder mot den fria rörligheten inom EU att inte acceptera en produkt som är tekniskt likvärdig med en annan produkt, alltså som är likvärdig med en upprättad specifikation.

Enligt LOU får de tekniska specifikationerna inte innehålla hänvisning till varumärke eller patent om detta leder till att vissa företag gynnas eller missgynnas. Det handlar om att inte begränsa konkurrensen genom att riskera att utestänga vissa leverantörer. Bara om det är mycket svårt att beskriva föremålet för upphandlingen tillräckligt preciserat och begripligt får en sådan hänvisning ske. Då ska den tekniska specifikationen följas av orden "eller likvärdigt".

4.5.1 Tekniska specifikationer inom installationsbranschen

Inom elteknikbranschen hänvisas det ofta i förfrågningsunderlagen till varumärken och typer av produkter för att beskriva de tekniska specifikationerna på de produkter som ska upphandlas, som t.ex. armaturer eller cirkulationspumpar. Att i ett förfrågningsunderlag hänvisa till ett specifikt RSK-nummer eller E-nummer i en varukorg, kan, som ovan nämnts, innebära att man anger specifika varumärken för var och en av de efterfrågade artiklarna. Installatörsföretagen anser dock att varukorgar och prislistor på produkter kan användas endast som verktyg för utvärderingen, och inte som ett sätt att ange tekniska specifikationer. Vid upphandling av specifika system/ installationer, t.ex. kylsystem eller brandlarm, är möjligheten att hänvisa till viss produkt eller varumärke högst begränsade.

När tekniska specifikationer anges i form av hänvisning till vissa varumärken upplever många anbudsgivare att beställaren i vissa fall redan bestämt sig för en viss vara. Anbudsgivare kan då se en risk med att deras anbud inte kommer att antas om de offererar en likvärdig produkt.



Likvärdiga produkter, tänk på att:

- Tydligt ange vilka egenskaper de upphandlade produkterna eller tjänsterna måste ha. Detta är oftast bättre än att hänvisa till ett varumärke.
- Om hänvisning ändå sker till ett specifikt varumärke bör utvecklas vilka egenskaper som är viktiga för produkten i fråga, och hur en anbudsgivare ska göra för att visa likvärdighet, såsom vilka handlingar som ska ges in etc. Här bör alltså den offentliga beställaren beskriva hur den ser på likvärdigheten, t.ex. vad avser funktion, prestanda, garantitid etc. Alla egenskaper är kanske inte relevanta. Detta är framförallt relevant i en upphandling av en entreprenad, och mindre relevant vid upphandling av ramavtal.
- Hänvisning till ett visst varumärke kan göras i form av verktyg för utvärderingen i ramavtal, och inte som ett sätt att ange tekniska specifikationer.
- Ge stora möjligheter till leverantören att under kontraktstiden använda likvärdiga produkter, och inte begränsa denna rätt om det inte är nödvändigt.
- Att tekniska specifikationer normalt sett inte innebär några estetiska krav. Ska estetiska krav ställas kan exempelvis en skiss på produkten bifogas förfrågningsunderlaget.

4.5.2 Prövning av likvärdighet under kontraktstiden
Det är ibland oklart i vilken utsträckning en anbudsgivare under kontraktstiden får byta ut sådana produkter som i de tekniska specifikationerna har hänvisats till. En del anbudsgivare i installationsbranschen upplever att det ibland ställs väl tuffa kontraktskrav kring möjligheterna att byta till likvärdiga produkter under kontraktstiden.

Många anbudsgivare förstår inte heller skillnaden mellan de upphandlingsrättsliga kraven och de avtalsrättsliga kraven kring rätten att använda en likvärdig produkt för uppdraget.

I vissa kontrakt som upphandlats av en offentlig beställare har denne skrivit in begränsningar vad gäller möjligheten att byta ut upphandlade produkter till likvärdiga produkter under kontraktstiden. Sådana begränsningar kan t.ex. avse ett villkor om att entreprenören ska presentera samtliga likvärdiga produkter som entreprenören tänkt att använda under entreprenaden senast en viss tidpunkt.

Om den upphandlande myndigheten inte har ställt kravet att likvärdiga produkter ska anges redan i anbudet samt om anbudsgivaren endast i sitt anbud har intygat att denne kommer att uppfylla alla ska-krav, bör det ges stora möjligheter att under kontraktstiden byta ut angivna varumärken till likvärdiga varor.



5. Kvalitet i upphandlingen

5.1 Inledning

En offentlig beställare bör arbeta löpande med att få ökad kvalitet i sina upphandlingar och att utifrån långsiktiga mål för olika typer av upphandlingar, erhålla en mer konkret uppställning av kvalificeringskrav och utvärderingskriterier för kvalitet. Installatörsföretagen anser att offentliga beställare bör ha följande aspekter i åtanke vid fastställande av olika kvalitetsparametrar (när det gäller såväl ska-krav som utvärderingskriterier):

Kvalitet, tänk på att:

- Premiera företag som har ett aktivt kvalitets- och miljöarbete.
- Premiera företag som satsar på kompetensutveckling av sina anställda.

Vi tror att en bra modell kan vara att den offentliga beställaren kombinerar proportionerliga "ska-krav" med utvärderingskriterier i form av "bör-krav". Fördelen med en sådan modell är att skapa möjlighet till att utvärdera kvalitetsparametrar på ett objektivt sätt som kan "bockas av" och där subjektiva inslag minimeras.

Nedan kommenterar Installatörsföretagen några olika krav som rör kvalitet, och ger några tips och råd till upphandlande myndigheter om vad man kan tänka på vid kravställning. Observera att detta inte är en uttömmande beskrivning av krav, utan endast utvalda exempel.

5.2 Krav i kvalificeringsskedet

5.2.1 Inledning

När kontroll skett av att ett anbud är fullständigt ska det prövas om det finns grund för uteslutning av anbudsgivare och om anbudsgivare uppfyller ställda krav.

Sedan följer en prövning av anbudsgivares lämplighet i enlighet med de krav som ställs på anbudsgivaren t.ex. anbudsgivarens ekonomiska ställning samt tekniska kompetens och kapacitet.



5.2.2 Ekonomisk kapacitet

Inom installationsbranschen hänvisas det ofta i förfrågningsunderlagen till krav på en viss omsättning. Även krav på kreditrating är vanliga. Då branschen i stor utsträckning består av små och medelstora företag upplevs dessa krav ibland vara för höga och oproportionerliga. Alltför höga omsättningskrav kan leda till utestängning av små och medelstora företag, utan att det nödvändigtvis medför någon motsvarande nytta för den offentliga beställaren. Det kan därför vara bättre att ställa krav på ett visst mått av ekonomisk stabilitet, vilket ska styrkas med t.ex. en viss rating hos kreditupplysningsföretag.

Offentliga beställare bör också fundera på hur nystartade företag kan visa sin ekonomiska kapacitet, dvs. genom andra sätt än omsättning eller en viss

kreditrating. I sammanhanget bör nämnas att det för upphandlingar över tröskelvärden finns uttryckliga bestämmelser i 15 kap. 10 § LOU, om att en leverantör i vissa fall har rätt att ge in annan utredning av sin ekonomiska kapacitet än den som efterfrågats av den offentliga beställaren.

Ekonomisk kapacitet, tänkt på att:

- **Omsättningskrav är ett i många fall trubbigt instrument eftersom det säger lite om anbudsgivarens ekonomiska stabilitet, inte minst över tid.**
- **Enligt 14 kap 4 § LOU får ett omsättningskrav inte överskrida mer än två gånger det uppskattade värdet av upphandlingen, om det inte finns särskilda skäl. Beställaren hämtar lämpligen själv in uppgifter om detta hos kreditupplysningsföretaget.**

Exempel ekonomisk kapacitet **Nedan följer exempel på hur man kan skriva kring krav på ekonomisk kapacitet:**

Anbudsgivaren ska vara ekonomiskt stabil. Anbudsgivaren ska, för att styrka att den uppfyller kravet på ekonomisk stabilitet, bifoga intyg med minsta riskklass XX från kreditupplysningsföretaget XX. Om anbudsgivaren har lägre riskklass ska en godtagbar förklaring bifogas anbudet, t.ex. om anbudsgivaren är ett nystartat företag, samt annan bevisning för att styrka ekonomisk stabilitet.

Anbudsgivare med saknad eller sämre riskklass kan komma att godkännas om den ekonomiska ställningen bedöms vara stabil.

5.2.3 Teknisk och yrkesmässig kapacitet

Under teknisk och yrkesmässig kapacitet är det viktigt att proportionerliga och objektiva "ska-krav" ställs som också kan bedömas av den upphandlande myndigheten utan alltför stor subjektivitet. Ogrundade eller för högt ställda krav kan leda till att i övrigt lämpliga företag utesluts ur anbudsproceduren.

I utvärderingen kan sedan s.k. "bör-krav" ställas. Den upphandlande myndigheten kan ställa krav på viss

erfarenhet och viss kompetens, samt på resurser om det finns behov för det aktuella uppdraget. Krav kan till exempel ställas på viss utbildningsnivå för de personer som ska utföra uppdraget. Vidare kan ett minimikrav kombineras med ett utvärderingskriterium, på så sätt att miniminivån är obligatorisk men uppfyllelse utöver miniminivån ger ett mervärde (poäng, prisavdrag etc.) i utvärderingen. Exempelvis kan en viss andel av det totala antalet offererade personer med viss utbildningsnivå, utöver minimikravets nivå, ge visst betyg eller prisavdrag. Det kan t.ex. vara en modell där år i yrket för offererade personer anges som en andel av totala antalet offererade personer.

Vidare kan detta anges som separat utvärderingskriterium för nyckelpersoner.³

5.2.3.1 Tidigare uppdrag

För att kunna utföra ett bra arbete under kontraktet bör anbudsgivare ha viss erfarenhet av liknande uppdrag. Det är dock viktigt att definitionen av "liknande uppdrag" inte blir för snäv. Den upphandlande myndigheten bör definiera vad som är viktigt för just det uppdraget som upphandlas. Som förslag kan skrivas följande:

Exempel erfarenhet

Anbudsgivaren ska de senaste fem (5) åren ha erfarenhet av liknande uppdrag, dvs. uppdrag som innehållit XX. Redovisade uppdrag kan även gälla pågående uppdrag.

För nystartade företag gäller att arbetsledare ska ha motsvarande erfarenhet. För att visa detta ska en erfarenhetslista fyllas i enligt anbudsförmuläret. Här ska minst 3 uppdrag redovisas i anbudet.

Ett alternativ till att ställa krav på anbudsgivaren är att ställa krav på att en viss yrkeskategori hos anbudsgivaren ska ha viss erfarenhet av liknande uppdrag. Är det fråga om ramavtal där de flesta av uppdragen omfattar projektering, kan krav exempelvis ställas på att serviceelektrikern har viss erfarenhet av att utföra serviceuppdrag.

5.2.3.2 Referenser

Installatörsföretagens erfarenhet är att krav på att lämna referenser är bra om referenserna handlar om att ange ett antal referensobjekt med tillhörande fakta om referensobjekten, som omfattning i tid och uppdrag, och kontaktpersoner till dessa projekt.

³ Se dock EU-domstolens dom i mål Ambisig C-601/13 där domstolen uttalade att om det är så att de personer som ska genomföra ett kontrakt på ett avgörande sätt kan kontrollera kvalitén på fullgörandet, är det möjligt att använda den erfarenhet och de meriter som en anbudsgivare kan uppvisa vid tilldelning av kontraktet.

Det kan vara en bra idé att låta leverantören redogöra för ett antal parametrar som gäller tidigare uppdrag i en bilaga. Referenser av detta slag blir därmed en objektiv redogörelse vars uppfyllelse objektivt kan bedömas. Det blir därför inte fråga om personliga referenser som riskerar att innehålla subjektiva moment. Dessutom underlättar sådan användning av referenser bedömningen av referensuppdragens relevans för (likhet med) det uppdrag som upphandlingen avser. När det gäller att ta personliga referenser från tidigare uppdrag kan det finnas risk för subjektivitet i upphandlingen. De allra flesta anbudsgivare kan ju lämna bra referenser. Vidare har den offentliga beställaren stor frihet att bedöma och redovisa personliga referenser. Olika referenter uttrycker sig dessutom på olika sätt. Det finns också risk för att skillnader mellan referensprojekten och det uppdrag som upphandlingen avser – skillnader som referenterna kanske inte är medvetna om – medför att referenternas svar blir missvisande eller mindre relevanta för den aktuella upphandlingen. Installatörsföretagen anser därför att personliga referenser med frågor som ska besvaras av enskilda personer är ett mindre bra verktyg för att bedöma teknisk och yrkesmässig kapacitet.

5.2.4 Exempel

Följande utgör exempel på hur man skulle kunna formulera ska-krav kring kompetens och erfarenhet.

Exempel på text i förfrågningsunderlag för kompetens och erfarenhet

Krav på redovisning av resurser för fullgörande av ramavtal

Anbudsgivare ska vid tidpunkten för sista anbudsdag redovisa uppgift om minst X heltidsanställda arbetsledare och minst X heltidsanställda yrkesarbetare och som ska finnas disponibla för kommande ramavtal. Namn för anställda arbetsledare, yrkesarbetare inkl. kompetens.

Samtliga redovisade yrkesarbetare och arbetsledare ska ha relevant yrkesutbildning.

Redovisade arbetsledare ska ha arbetat minst två år motsvarande heltid som arbetsledare för motsvarande arbeten.

Redovisade arbetsledare bör ha arbetat minst fem år motsvarande heltid som arbetsledare för motsvarande arbeten = 2 poäng.

Kortfattade CV ska redovisas för arbetsledare.

Referenser, tänk på att:

- Överväga att inte ta personliga referenser då det finns stor risk att dessa inte bidrar till en rättvis och objektiv bedömning av en leverantör.
- Ställa upp objektiva krav på teknisk och yrkesmässig kapacitet, dvs. att anbudsgivaren till exempel ska ha utfört liknande uppdrag med vissa angivna krav. Detta ger förutsebarhet och leder till likabehandling av leverantörerna.

5.2.4.1 Organisation

Att ställa vissa grundläggande krav på leverantörens organisation ger den offentliga beställaren en garanti för att leverantören har resurser och förutsättningar för att utföra ett bra arbete under uppdraget. Grundläggande krav är, enligt Installatörsföretagen, att leverantören ska ha en organisation som innehåller arbetsledning, beställningsmottagning, och viss personalstyrka. Det kan också vara bra att låta leverantören beskriva detta genom en organisationsskiss samt med angivande av personalstyrka.

5.2.4.2 Kvalitet och miljö

Kvalitets- och miljöarbete är en viktig del i alla företag, även i de små och medelstora företagen. Det är Installatörsföretagens bedömning att det är lämpligt att i de flesta offentliga upphandlingar, såväl i ramavtal som i entreprenader, ställa krav på att anbudsgivare uppfyller grundläggande krav i dessa delar. Ett mål för ett företag som växer och har många offentliga kunder, bör vara att på sikt ISO-certifiera sig. För en kommuns ramavtal av tjänster i installationsbranschen kan dock ett krav som motsvarar en certifiering anses oproportionerligt medan det i andra upphandlingar kan vara motiverat. Offentliga beställare bör noga överväga detta vid utformningen av kraven. Oavsett certifiering eller inte är det viktigt att en anbudsgivare kan presentera ett sådant underlag som visar att denne arbetar aktivt med kvalitet- och miljö i sin verksamhet.

5.2.4.3 Särskilt om EIO Q och INSTEG

EIO Q Ledningssystem är ett för elteknikbranschen anpassat hjälpmedel för att bygga upp och utveckla ett system för kvalitet, miljö, arbetsmiljö och elsäkerhet i sin verksamhet. Inom EIO Q Ledningssystem finns dokumentmallar och checklistor som kan användas vid bl.a. egenkontroller, skyddsronder och kompetensutveckling. EIO Q erbjuder användaren kvalitets- och miljöplaner samt uppbyggnad av ett komplett ledningssystem med fungerande arbetssätt för ständiga förbättringar. Från EIO Q kan användaren sedan gå vidare och bli ISO-certifierad.

Installationsbranschens egenkontrollsystem, INSTEG, är ett verktyg som VVS Företagen och Säker Vatten tagit fram för entreprenad- och serviceprojekt. Egenkontrollsystemet är den operativa delen av kvalitets- och miljöplanen som i detalj styr alla kvalitetspåverkande aktiviteter i ett entreprenad- eller serviceprojekt. Det är det första system som helt tar hänsyn till kraven i AB 04, ABT 06, AMA VVS & kyl 16, AMA-EL 16, BBR och Plan- och Bygglagen. Verktuget innehåller checklistor, mallar och exempel. Den som önskar kan inordna egenkontrollsystemet i ett ledningssystem.

Exempel kvalitet och miljö

Som förslag kan följande text användas i förfrågningsunderlaget:

Miljöledningssystem

Anbudsgivaren ska på ett organiserat sätt ha ett aktivt miljöarbete. Som bevis för uppfyllande av detta krav ska certifikat enligt ISO 14001 inges eller liknande bevis.

Eller

Anbudsgivare ska på ett organiserat sätt ha ett aktivt miljöarbete i form av

- ***Miljöpolicy,***
- ***Namn på miljöansvarig***
- ***Rutin för avvikelser***
- ***Korrigerande och förebyggande åtgärder***
- ***Rutin för avfallshantering***
- ***Rutin för utbildning av personal avseende miljöledningsarbetet samt beskrivning över hur kunskap om nya riktlinjer förmedlas till personal***
- ***Rutin för internrevision av miljöledningssystemet.***

Anbudsgivaren ska till anbudet bifoga sitt certifikat eller en beskrivning av Miljösäkringsrutiner enligt ovan ställda krav.

Kvalitetsledningssystem

Anbudsgivaren ska på ett organiserat sätt ha ett aktivt kvalitetsarbete. Som bevis för uppfyllande av detta krav ska certifikat enligt ISO 9001 inges eller liknande bevis.

Eller

Anbudsgivaren ska på ett organiserat sätt ha ett aktivt kvalitetsarbete i form av:

- ***Kvalitetspolicy***
- ***Namn på kvalitetsansvarig***
- ***Rutin för ständiga förbättringar***
- ***Rutin för reklamationer***
- ***Rutin för internrevision av kvalitetsledningssystemet***
- ***Redovisning av blankett/checklista för egenkontroll***

Anbudsgivaren ska till anbudet bifoga sitt kvalitetsledningssystem eller sin kvalitetsbeskrivning.

6. Utnyttjande av andra företags kapacitet

Syftet med bestämmelserna i LOU om att anbudsgivare kan åberopa annat företags kapacitet är att även de företag som inte har egen kapacitet ska kunna åberopa kapacitet från ett annat företag för att delta i upphandlingen. Detta gynnar konkurrensen och leder till att även små och medelstora företag kan delta i offentliga upphandlingar, vilket är ett av syftena med EU:s upphandlingsregler.

6.1 Rekommendationer till upphandlande myndigheter

En upphandlande myndighet bör alltid överväga att dela upp en upphandling i delar i syfte att uppnå så god konkurrens som möjligt.

Vissa leverantörer känner inte till möjligheten att åberopa andra företags kapacitet. Andra leverantörer vet inte hur de ska göra för att åberopa kapacitet i anbudet. Det finns därför en pedagogisk uppgift för en offentlig beställare att beskriva hur en anbudsgivare i sitt anbud ska bevisa att anbudsgivaren kommer att ha tillgång till den efterfrågade kapaciteten under kontraktstiden. Den offentliga beställaren bör därför förklara detta i förfrågningsunderlaget t.ex. genom att hänvisa till att ett åtagande kan lämnas som visar att det åberopade företagets kapacitet står till förfogande under hela kontraktstiden. Ett förslag till skrivning i förfrågningsunderlag är följande.

Exempel på andra företags kapacitet

Det är möjligt för en anbudsgivare att åberopa annat företags tekniska och yrkesmässiga samt ekonomiska kapacitet. Om anbudsgivaren vill åberopa sådan kapacitet ska denne i anbudet styrka tillgången till den kapacitet som åberopas genom att bifoga åtagande eller annan dokumentation som utgör bevis för att anbudsgivaren kommer att förfoga över efterfrågad kapacitet under fullgörandet av kontraktet. Sådant åtagande eller annan dokumentation ska vara undertecknat av behörig firmatecknare hos anbudsgivaren och det företag vars kapacitet åberopas. Det ska tydligt anges vilken kapacitet som avses.

6.2 Anbud från en grupp av företag

Det är tillåtet för en grupp av företag att lämna anbud när var och en av anbudsgivarna inte har möjlighet att lämna egna anbud.⁴ En sådan grupp av leverantörer får tillgodoräkna sig gruppens samlade resurser men får också åberopa annat företags kapacitet enligt det ovan nämnda. Även här finns behov av att informera leverantörer om möjligheten för att lämna anbud tillsammans med andra leverantörer och hur detta ska ske.



⁴ Se vidare Konkurrensverkets vägledning – Samarbete i upphandlingar

7. Uppföljning av offentliga kontrakt

Uppföljning av ingångna kontrakt är av största vikt för att säkerställa att kontrakten följs och att beställaren får det som beställaren har upphandlat. En förutsättning för en bra uppföljning är att det ställs krav i förfrågningsunderlaget som kan kontrolleras. En offentlig beställare som signalerar att uppföljning kommer att ske av ett ingånget kontrakt kommer troligtvis att få mer seriösa anbud och upprätthålla en sundare konkurrens än en beställare som är känd för att inte följa upp kontrakten. En tydlig uppföljning av kontrakten leder till att leverantörer konkurrerar på lika villkor och minskar risken för att oseriösa aktörer får kostnadsfördelar av att inte uppfylla de ställda kraven i kontraktet.

Vi föreslår att den offentliga beställaren följer upp framförallt ramavtalen minst en gång per år, gärna en gång per halvår, för att eventuellt kunna göra nödvändiga justeringar av brister i ett tidigt skede.

Uppföljningen bör utformas på ett för båda parter givande sätt så att även entreprenören ser uppföljningen som en möjlighet att utvecklas och ha en dialog med den offentliga beställaren. Bördan på entreprenören att t.ex. ta fram underlag för uppföljningen, bör inte vara oproportionerligt hög. All information som beställaren planerar att begära in ska kunna spåras till krav i upphandlingen som bedömts viktiga att följa upp.

För en god dialog kan det också vara värt att införa ett slags sanktionstrappa där det först finns utrymme för dialog och rättning innan mer rättsliga åtgärder vidtas, som prisavdrag, vite och till slut hävning.

Vid uppföljning av debiteringen bör det t.ex. krävas vid löpande räkning att entreprenör redovisar sin fakturering med tids- och materialåtgång. Även inköpsverifikat för levererat materiel ska kunna redovisas.

Vid uppföljning av kompetens kan en åtgärd vara att kontrollera behörighet.

Vid uppföljning av kvalitet kan beställaren kontrollera egenkontroller från leverantören, kontrollera verifikat, intyg, certifikat eller andra stödjande dokument.

Andra uppföljningsaktiviteter kan vara att hålla regelbundna uppföljningsmöten, utföra stickprovskontroller etc.

Om ramavtalet har fler upphandlade entreprenörer bör å andra sidan beställaren kunna redovisa hur mycket som har avropats inom gällande ramavtal, samt hur fördelningen har sett ut enligt den fördelningsnyckel som finns.

Det är viktigt att den offentliga beställaren ser till att uppföljningen görs av personer som har kunskap om den aktuella tjänsten och att dessa personer genomför uppföljningen på ett objektivt sätt.

När det upphandlade kontraktet löpt ut är det en mycket bra idé att ha ett uppföljningsmöte med leverantören eller leverantörerna för att genomföra en utvärdering av vad som var bra och vad som kan göras bättre.