

# PM

## Gemensam upphandling – Småhus

Utarbetad av Diar Balata och Saga Ekelin

Stockholm, 2022-06-30

<b>1</b>	<b>INLEDNING</b>	<b>3</b>
1.1	BAKGRUND	3
1.2	SYFTE OCH MÅL	4
<b>2</b>	<b>GENOMFÖRANDE</b>	<b>4</b>
<b>3</b>	<b>BEHOV AV PLATTFORM</b>	<b>4</b>
3.1	GEMENSAM UPPHANDLING OCH GRÖN FINANSIERING	5
3.2	BEHOV AV KOMPLETTERANDE PROCESSTÖD	7
3.3	RISKMINSKNING GENOM GEMENSAM UPPHANDLING	7
<b>4</b>	<b>PLATTFORMAR FÖR GEMENSAM UPPHANDLING</b>	<b>8</b>
4.1	KVARTERET KLIMATSPARARNA	8
4.2	COBENEFIT PÅ KTH	9
4.3	KLIMATFASTIGHETER	9
4.4	ENOFF-MODELLEN	9
<b>5</b>	<b>BETYDELSEN AV PLATTFORMENS ÄGARSKAPS</b>	<b>10</b>
5.1	FÖR- OCH NACKDELAR MED OLIKA ÄGARSKAP	10
5.2	KVARTERET KLIMATSPARARNAS ÄGARSKAP	12
5.3	REKOMMENDERAT ÄGARSKAP	12
<b>6</b>	<b>JUSTERING AV ETABLERADE PLATTFORMAR</b>	<b>13</b>
6.1	KVARTERET KLIMATSPARARNAS JUSTERING	13
6.2	KVALITETSSÄKRING AV LEVERANTÖRER	13
<b>7</b>	<b>FÖRSLAG TILL FORTSATT ARBETE</b>	<b>14</b>
7.1	SAMVERKAN MED KVARTERET KLIMATSPARARNA	14
<b>8</b>	<b>BILAGA 1</b>	<b>15</b>

# 1 Inledning

## 1.1 Bakgrund

Det finns en stor lönsam potential för energieffektivisering i alla typer av byggnader. Inte minst i småhus, som denna förstudie avser. Det finns idag en stor mängd energieffektiva produkter och byggnadskomponenter på marknaden som skulle kunna installeras i det befintliga byggnadsbeståndet. Det visar bland annat BeSmå-förstudien *Potential för energieffektivisering i småhussektorn* (2019). I projektet *Grön Logik - Den samhällsekonomiska potentialen från energieffektivisering i byggnader* (Swedisol, Anthesis m.fl. 2021) belystes den privatekonomiska och samhällsekonomiska potentialen som energieffektivisering i småhusbebyggelsen kan ge.

Det finns dock flera hinder för, och orsaker till, att endast en begränsad del av den lönsamma potentialen realiseras. Till exempel finns hos småhusägare en brist på kunskap om vilka åtgärder som är bra att genomföra i just deras hus, finansieringssvårigheter och svårigheter att hitta hantverkare eller entreprenör som man litar på. Att söka och ta till sig kunskap om t.ex. energieffektiviseringsåtgärder innebär en så kallad transaktionskostnad i form av tidsåtgång och ansträngning, som ofta kan vara betydande. Själva upphandlingen av entreprenör är också ofta ett hinder för privatpersoner som i många fall har svårt att ställa relevanta krav på entreprenörerna avseende teknik, ekonomi samt miljö och klimat. Det kan också vara svårt för entreprenörer att erbjuda lönsamma energieffektiviseringslösningar som småhusägare kan finansiera.

Ett sätt att undanröja dessa hinder är gemensam upphandling, där flera småhusägare tillsammans köper tjänster av entreprenörer. Gemensam upphandling möjliggör att stordriftsfördelar för de enskilda småhusägarna kan realiseras, i form av lägre investeringskostnader och lägre transaktionskostnader för åtgärder. Detta eftersom ordervolymen blir större samtidigt som genomförandet blir mer intressant för både tillverkaren av den utrustning eller byggnadskomponent som ska installeras och den entreprenör som ska göra arbetet. Gemensam upphandling kan också bidra till att fler småhusägare går från ord till handling och genomför fler av de lönsamma energiåtgärderna. När fler personer gör åtgärder i grupp kan det vara lättare att ”komma till skott”. Dessutom blir upphandlingsunderlagen och -kraven ofta av högre kvalitet om man gör upphandling i grupp. De flesta enskilda småhusägare vet inte vilka krav de ska ställa vid upphandling av energieffektiviseringsåtgärder, och de kan heller inte få lika fördelaktiga villkor av leverantörer om de handlar upp enskilt.

För att påskynda en storskalig gemensam upphandling av energieffektivisering i småhus behöver ett effektivt processtöd byggas upp. Detta stöd måste vara attraktivt både för småhusägarna och entreprenörer/leverantörer, och ha tillräckligt korta ledtider mellan identifierat behov och genomförande av åtgärd.

I BeSmås förstudie *Gemensam upphandling och grön finansiering* (BeSmå 2021:02) identifierades ett projekt som har arbetat med upphandling av energieffektiviserande åtgärder. I det projektet fanns liknande problem som de vi vill undanröja med denna förstudie. Det identifierade projektet heter Kvarteret Klimatspararna, och har delfinansierats av Formas inom programmet Smart Built Environment. Projektet genomfördes i samverkan mellan Fastighetsägarna, Installatörsföretagen, EnergiEffektiviseringsFöretagen (EEF), Sustainable Innovation, Informationscentrum för hållbar byggande (ICHB) och RISE. Projektet Kvarteret Klimatspararna är dock inriktat mot bostadsrättsföreningar och fastighetsägare med ett litet bestånd av flerbostadshus, och inte mot småhusägare.

Kvarteret Klimatspararna har resulterat i en onlinetjänst där BRFer och andra små fastighetsägare enkelt och kostnadsfritt kan göra gemensamma upphandlingar tillsammans med andra BRFer och fastighetsägare som ligger geografiskt nära. När flera BRFer och/eller fastighetsägare har anmält att de vill genomföra samma åtgärd, startar tjänsten Kvarteret Klimatspararna en upphandling som både pressar investeringskostnaden och säkerställer kvaliteten. Fastighetsägarna, Installatörsföretagen, EnergiEffektiviseringsFöretagen (EEF), Sustainable Innovation planerar att bilda en ideell organisation som ska driva gemensam upphandling vidare genom Kvarteret Klimatspararna.

Liknande tjänster för upphandlingshjälp för allmännyttiga fastighetsbolag tillhandahålls av HBV (Husbyggnadsvaror HBV Förening) och Adda.<sup>1</sup>

## 1.2 Syfte och mål

Denna förstudie ska ge ett fördjupat underlag till och stärka Energimyndighetens arbete med genomförandet av den operativa handlingsplanen för renoveringsvågen. Förstudien har undersökt:

- Vilka plattformar och verktyg för gemensam upphandling som finns för småhusägare?
- Hur behöver befintliga plattformar som inte är utformade för småhus anpassas för att passa småhusägare?
- Vilket utvecklingsbehov föreligger för att skapa en attraktiv plattform som ger möjlighet till storskalig implementering, med tillräckligt korta ledtider mellan identifierat behov och genomförande av åtgärder?
- Behövs det något ytterligare processtöd utöver en plattform för småhusägare för att en storskalig användning gemensam upphandling av energieffektivisering ska ske?
- Hur skulle det processtödet i så fall kunna byggas upp för att vara attraktivt för både småhusägarna och entreprenörer/leverantörer?

## 2 Genomförande

Förstudien har strukturerats i fem steg. Varje moment har olika frågeställningar som hanteras och bearbetas. De fem stegen är:

1. Behov av plattform
2. Identifiering och beskrivning av plattformar på marknaden
3. Vilken betydelse har plattformens ägarskap?
4. Kan befintliga plattformar justeras för att passa småhus?
5. Förslag till fortsatt arbete

## 3 Behov av plattform

Frågeställningar:

1. Hur kan gemensam upphandling påskynda energieffektiviserande åtgärder i småhus?
2. Vilka former av kompletterande processtöd kan eventuellt behövas?

---

<sup>1</sup> <https://www.hbv.se/om-oss/> <https://www.adda.se/om-oss/>

3. Vilken typ av riskminskning kan uppnås genom gemensam upphandling, inte bara avseende kostnader utan även avtal/juridik och annat?

### 3.1 Gemensam upphandling och grön finansiering

Här sammanfattas slutsatserna från BeSmås tidigare genomförda förstudie *Gemensam upphandling och grön finansiering* (BeSmå 2021:02) som avhandlar hur gemensam upphandling kan påskynda energieffektivisering av befintliga småhus. I den förstudien besvaras den första frågeställningen.

#### 3.1.1 Fördelar med gemensam upphandling

Gemensam upphandling av energieffektiviserande åtgärder kan leda till lägre energikostnader vilket ger skalfördelar för slutkunderna och på så sätt förbättrar lönsamheten för den aktuella åtgärden. Andra fördelar kan vara att kvalitetssäkring kan vara enklare att genomföra och därmed ge ökad kvalitet på arbetet.

På minussidan kan noteras en viss ökad administration och en risk att det uppstår svårigheter att anpassa genomförandet av åtgärden till den tid som önskas. Exempelvis kan preferenserna för en åtgärd skilja sig åt mellan hushållen, beroende på en rad faktorer som hushållets likviditet, familjesituation, om man nyss flyttat in, estetiska krav etc. Hur komplex en gemensam upphandling blir beror på valet av produkt eller system som upphandlas.

En betydande möjlighet för gemensam upphandling ligger i att många småhusområden består av enhetliga byggnader uppförda vid samma tid, med likadana fönster, dörrar, varmvattenberedare m.m. En professionell upphandling och motpart minskar samtidigt entreprenörernas risk, vilket också möjliggör för dem att lämna anbud med lägre kostnad.

Att ha tillgång till en bred upphandlingskompetens har flera fördelar. För småhusägarna ges möjlighet att få alla frågor besvarade på ett enkelt och snabbt sätt. Det ger trygghet i att det aktuella investeringsbeslutet är bra, både ekonomiskt och tekniskt, vilket i sin tur ger en enklare och snabbare beslutsprocess. Att ha väl pålästa och beslutsfärdiga kunder är bra för de entreprenörer som ska genomföra åtgärderna. Kundkontakter kan vara tidskrävande och kostsamma för de entreprenörer som arbetar med småhusägare, och ett sätt att förbättra entreprenörernas lönsamhet är att kunderna beställer större jobb. En del av entreprenörernas kostnadsbesparing vid gemensam upphandling bör rimligtvis komma kunderna tillgodo i form av lägre investeringskostnad.

#### 3.1.2 Kriterier för val av lämplig produkt för gemensam upphandling

I rapporten *Gemensam upphandling och grön finansiering* (BeSmå 2021:02) redovisas kriterier för att möjliggöra val av produkter som är lämpliga för gemensam upphandling. Dessa faktorer har en direkt påverkan på de samordningsfördelar som fås vid en gemensam upphandling.

- Transporter – Aktuella produkter finns huvudsakligen tillgängliga i Sverige, men tillverkning och lager är sannolikt spridda över landet. Samordnade transporter borde vara möjliga i stor utsträckning.
- Samordning av flera åtgärder – Om det blir aktuellt med gemensam upphandling av en kombination av produkter är det en fördel om arbetena på plats kan genomföras av en yrkeskategori.
- Etableringskostnader – Avser byggbodas, byggställningar etc. Kostnader för dessa bör kunna reduceras vid gemensam upphandling.

- Enhetliga byggnader – Enligt teorin om lärlkurvor leder upprepning till lärande och därmed effektivisering av processerna och i slutänden lägre kostnader (Nilsson, 2002). Byggnader i olika typområden var från början identiska och många delar är sannolikt fortfarande det, som fönster och dörrstorlekar, plats för varmvattenberedare, fasadbeklädnad etc.
- Produktvolym – Leder större beställningar till lägre investeringskostnad (priser från tillverkare)? Generellt finns ett sådant samband, och det borde kunna vara så för alla produkter som kommer ifråga här. Dock kommer individuella skillnader mellan småhusen i den gemensamma upphandlingen att påverka kravställningen i praktiken, exempelvis på fönster- och dörrutformning.
- Information och uppföljning – Samordningsfördelar bör finnas.

Mer generella frågeställningar kan tillämpas i urvalsprocessen utöver de som listats ovan. Att värdera nedanstående kriterier kan vara fördelaktigt när man ska utforma en gemensam upphandling, men de har inte alltid en påverkan på samordningsfördelarna. Här beskrivs ett urval sådana frågeställningar.

- Tidsaspekten – Kan åtgärden genomföras när som helst? Livslängden på VVS-produkter brukar sättas till 15 år, medan livslängden på fönster, dörrar, yttertak och fasad brukar sättas till 40 till 50 år. Dock kan spridningen i praktiken variera mycket.
- Investeringskostnad – Storleken på investeringen har inverkan på fastighetsägarens likviditet. En annan viktig faktor är om bostadslånet behöver utökas så mycket att en amorteringsgräns överskrids.
- Kostnad/kWh – Bör identifieras vid jämförelse mellan olika åtgärdsalternativ.
- Effektminskande åtgärder – Har betydelse, och kommer att få ökad betydelse när effekttaxor börjar tillämpas mer allmänt, för hushållets totala energikostnad.
- Mogen marknad – För vissa produktkategorier kan ett litet utbud, och därmed konkurrensen, vara begränsad. Det kan leda till högre kostnader. Dock skulle gemensam upphandling i större skala kunna minska det problemet.
- Acceptans – Vissa åtgärder kan ha oönskade sidoeffekter, som buller från en installerad luftluftvärmepumpar, medan andra åtgärder som att ersätta tvåglasfönster med treglasfönster kan ha positiva effekter och dämpa buller från gatan. Det är viktigt att undersöka fastighetsägarnas acceptans för olika produkter/åtgärder.
- Samhällsnytta – Skulle kunna uttryckas i TWh sparade för hela landet och i minskat lokalt toppeffektbehov, men även minskade utsläpp av växthusgaser m.m.
- Mättnad – Har vissa åtgärder genomförts i så stor grad i det enskilda småhusområdet eller regionen att det blir svårt att motivera gemensam upphandling?

Slutligen, och förmodligen det viktigaste kriteriet: Kommer kraven på den produkten i den gemensamma upphandlingen att leda till ett större utbud och tillgänglighet? Exempelvis är utbudet litet av marknadens mest energieffektiva dörrar. Här kan gemensam upphandling bidra till att skapa efterfrågan och därmed större utbud. Luft/luftvärmepumpar har en etablerad marknad med ett flertal produkter som är energieffektiva och anpassade till svenskt klimat. Här skulle gemensam upphandling

sannolikt ha en marginell inverkan, bortsett från att sänka investeringskostnaden i den aktuella upphandlingen. Sammantaget bör gemensam upphandling ge lägre kostnader för köparna. Delvis tillkommer dock ökade kostnader för projektledning och information.

### 3.2 Behov av kompletterande processtöd

Målet med en plattform för gemensam upphandling är att den ska bli ett betydelsefullt och verkningsfullt instrument för att realisera en mycket större del av den lönsamma energieffektiviseringspotentialen än vad som sker idag. En viktig förutsättning för att plattformen ska bli framgångsrik är att den blir känd hos såväl småhusägare som hos entreprenörer. Hur den ska marknadsföras är en nyckelfråga. Förankring av plattformen behöver därför göras i de kanaler som målgruppen besöker eller på annat sätt kommer i kontakt med. Det kan vara hos landets alla energi- och klimatrådgivare, de regionala energikontoren, Villaägarna m.fl.

Det är också avgörande att småhusägare kan finansiera de åtgärder som upphandlas. Idag erbjuder många banker så kallade gröna bolån. Vilka förmåner som följer med de gröna bolånen varierar mellan olika banker, men i allmänhet innebär det att låntagare får en rabatt på sin bolåneränta om bostaden uppfyller de krav som banken har. De produkter som finns för småhusägare i dagsläget är:

- Gröna bolån, med ränterabatt utifrån energiklass eller certifieringar
- Gröna tilläggs lån och finansieringshjälp för renovering
- Finansiering av en enskild åtgärd, solcellslån

Det mest förekommande är att banker erbjuder gröna bolån med en ränterabatt om huset har en hög energiklass eller en certifiering som banken anser godkänd. Detta kräver att huset redan har en hög energiprestanda. Ett fåtal banker erbjuder också finansieringshjälp för renovering och därmed för att genomföra åtgärder för att nå en hög energiprestanda.

Det finns även möjlighet att få skattereduktion för grön teknik, det stödet ersatte solcellsstödet i januari 2021. Förändringen gjordes för att kunna inkludera andra energieffektiva och klimatvänliga åtgärder i skattereduktionen. Skattereduktionen för grön teknik gäller både för arbets- och materialkostnader. Utöver inköp och installation av solceller innehåller det installation av system för lagring av egenproducerad elenergi och installation av laddningspunkt till elfordon.

ROT-avdrag är ett avdrag på skatten som privatpersoner kan ansöka om för reparation, underhåll samt ombyggnad och tillbyggnad av en bostad. ROT-avdraget skulle kunna vara ett styrmedel som leder till effektivare energianvändning. Men den nuvarande utformningen av ROT är inte villkorad till bättre energiprestanda, och ROT-avdraget leder därför inte i nuläget till den energieffektivisering som det skulle kunna göra.

### 3.3 Riskminskning genom gemensam upphandling

För att möjliggöra lägre anbudssummor behöver entreprenörerna se möjligheter till minskade risker, så att de inte behöver ta höjd för oväntade kostnader. Detta kan uppnås genom professionella upphandlingar och större uppdrag.

I projektet Kvarteret Klimatsparamarna läggs ett ansvar på användarna, som motsvarar det Ansvar de skulle ha tagit om de varit direkt en part i förhållande till leverantören. Det gäller även de finansiella, kommersiella och legala riskerna vid beställning och leverans enligt ramavtalet. Likaså de förpliktelser som uppkommer vid avrop.

När Kvarteret Klimatspararna valde juridisk person så baserades beslutet på den potentiella risken för dess grundare och ägare. Eftersom affärsmodellen genom sin konstruktion ansågs minimera riskerna för parterna så föreslogs en fortsättning i form av en ideell eller ekonomisk förening.

## **4 Plattformer för gemensam upphandling**

I förstudien *Grön finansiering och gemensam upphandling* (BeSmå, 2021:02) skannades marknaden för att identifiera plattformar för gemensam upphandling. Ingen av de plattformar som identifierades i skanningen riktar sig till småhusägare, utan har som målgrupp bostadsrättsföreningar och fastighetsägare med ett mindre byggnadsbestånd. Vid en förnyad skanning av marknaden har dessvärre inga ytterligare plattformar kunnat identifieras. I detta avsnitt redovisas därför endast de plattformar för gemensam upphandling som identifierades i den tidigare genomförda förstudien.

### **4.1 Kvarteret Klimatspararna<sup>2</sup>**

Utvecklingen av onlinetjänsten Kvarteret Klimatspararna har gjorts i samverkan mellan Fastighetsägarna, Installatörsföretagen, EnergiEffektiviseringsFöretagen (EEF), Sustainable Innovation, Informationscentrum för hållbar byggande (ICHB) och RISE. Det är ett projekt som har utvecklat en websida för gemensam upphandling för bostadsrättsföreningar. Hittills har en pilotupphandling genomförts inom belysningsområdet. Projektet är inriktat på flerbostadshus.

Utgångspunkten för utvecklingen av Kvarteret Klimatspararna har varit det tidigare genomförda projektet Småhusguiden. Projektgruppen har hos framför allt bostadsrättsföreningar identifierat ett behov att handla upp energieffektiviseringsprojekt. Inriktningen har varit att hitta geografiskt identifierade projekt.

Tjänsten är i korthet uppbyggd med en AI som agerar på de intressen som beställarna uppger när de skapar ett konto och fyller i en intresseanmälan för vilka klimatåtgärder de vill genomföra. Plattformen flaggar sedan automatiskt när det finns ett visst antal intresseanmälningar gällande samma åtgärd inom ett visst geografiskt område. Då startar en upphandling, utan att beställaren bundit sig till deltagande. Upphandlingen genomförs av EnergiEffektiviseringsFöretagens kvalificerade och vana upphandlare i samråd med experter i sakfrågan. I nästa steg får alla som anmält intresse ta del av det vinnande budet, för att sedan ta ställning till att signera ett avtal, AFFs ABT-avtal. Den entreprenör som vinner upphandlingen kommer att göra det på krav som är tydligt avvägda vad gäller kvalitet, miljöprestanda, pris och med goda referenser från liknande projekt. Efter genomförd entreprenad ombeds beställarna, via systemet, att göra en utvärdering av leverantören, vilken också kommer att få lämna sina synpunkter på genomförd entreprenad.

Affärsidén är att genom samordnade inköpsvolymerna utverka en rabatt hos leverantören för att bekosta samordning och informationsaktiviteter. Projektet har ännu inte kommit så långt att det går att kvantifiera vinster med gemensam upphandling i installatörsledet. Projektet avslutades formellt i mars 2022, men SUST och EEF har för avsikt att hitta en fortsättning. En dialog pågår mellan BeSmå och projektet om ett framtida samarbete.

---

<sup>2</sup> <https://www.klimatspararna.se/>



## 4.2 CoBenefit på KTH<sup>3</sup>

CoBenefit är en startup som hjälper olika aktörer att investera i hållbara lösningar. Aktörerna kan vara lokala myndigheter, samfälligheter, energileverantörer, allmännyttiga bolag, lokala organisationer m.fl. Många småhusägare vill idag investera i hållbara lösningar, men det blir ofta ganska komplext. CoBenefit erbjuder en plattform som kan utformas enligt någon av de beställande aktörernas önskemål. De erbjudna lösningarna omfattar bland annat hållbar renovering, energisystem samt elektromobilitet.

Det fungerar på så sätt att man som organisation skickar en förfrågan med en beskrivning av vad man söker och när i tid man vill att det ska genomföras. Ett exempel på ansökan är konsortiet Zero Carbon Rugeley som omfattar både privata bolag och lokala myndigheter. Konsortiet har lagt upp en förfrågan på CoBenefits hemsida i syfte att hitta ett installationsföretag till ett projekt där de vill införa ett smart lokalt energisystem (SLES) för hela Rugeley. Projektet kan komma att omfatta energieffektiviserande renovering av upp till 100 småhus.

## 4.3 Klimatfastigheter<sup>4</sup>

Klimatfastigheter är ett företag som arbetar med affärsmodellen One-Stop-Shop. Företaget grundades för att genomföra paketåtgärder i småhus. De är en avknoppning från, och har samarbete med, Linnéuniversitetet genom ett EU-projekt om One Stop Shop. År 2020 presenterade VD Martin Wikman Klimatfastigheters arbete på BeSmå-dagen. Flera energibolag har sedan dess intresserat sig för bolaget. Klimatfastigheter samarbetar nu med E.ON för att tillsammans driva på energieffektiviserande renovering i småhus.

Modellen sporrar småhusägare att genomföra energieffektiviserande åtgärder. Det som är unikt med dessa arbetssätt är dels att småhusägare erbjuds stöd för att kunna välja de åtgärder som passar för det individuella småhuset, dels att ett brett urval av aktörer ingår i arbetsgruppen.

## 4.4 EnOff-modellen<sup>5</sup>

EnOff är en modell vars syfte är att underlätta upphandling av energieffektivisering för offentliga fastighetsägare. Tanken är att modellen ska påskynda takten för renovering inom fastighetsbranschen.

Ett gott genomförande kräver ett bra samarbete mellan leverantör och beställare. EnOff fungerar på följande sätt:

- **Kartläggning** – I det inledande steget görs en energikartläggning. Här ska det ingå ytterligare kartläggningar som option, om den första kartläggningen behöver kompletteras. Kartläggningarna ska innehålla åtgärder för de problemen som identifieras.
- **Samverkansavtal** – I avtalet slås villkoren fast för de listade optionerna. Exempelvis timpris för nyckelpersoner och vinstprocent.
- **Långsiktighetsplan** – Fokus ligger på långsiktig lönsamhet för hela åtgärds paket.
- **Avbryta avtal** – Beställaren har rätt att avbryta avtalet om inget av de föreslagna alternativen skulle vara tillfredsställande.

---

<sup>3</sup> <https://www.kth.se/om/innovation/program-extra-stod/forinkubator-program/bolag/batch-10/cobenefit-1.932681>

<sup>4</sup> <https://www.klimatfastigheter.se/>

<sup>5</sup> <https://eef.se/enoff-modellen-for-att-fler-ska-energieffektivisera-inom-offentlig-sektor/>

EnOff-modellen har fördelar för alla inblandade aktörer. Beställaren behöver inte ha någon färdig investeringsbudget eftersom det inledande steget endast omfattar en energikartläggning. Det är lätt för leverantören att lämna anbud eftersom det inte krävs någon färdig kartläggning och att optionerna i avtalet ger en potential för långsiktigt arbete.

## 5 Betydelsen av plattformens ägarskaps

Här analyseras vilken betydelse en plattform ägarskap har för gemensam upphandling har. Den effekt som ägarskapet kan ha analyseras med avseende på realisering av energieffektiviseringspotentialen i befintliga småhus. Analysen fokuserar bl.a. på om det är några skillnader i hur plattformen kan bidra till att förändra marknadsutbud och prisbild för åtgärder mellan olika typer av plattformsägarskap, men även vilka typer av kringtjänster som kan skapas eller gynnas inom ramen för olika typer av ägarskap. Baserat på analysen lämnas slutsatser och rekommendationer kring ägarskap.

I detta steg belyses även likheter och skillnader för de olika typer av plattformsägarskap som bedöms vara rimliga. Fokus är på möjligheter för ett långsiktigt huvudmannaskap, förvaltning och utveckling,

### 5.1 För- och nackdelar med olika ägarskap

Olika former av ägarskap leder till olika möjligheter och hinder. Nedan redovisas en bedömning av fördelar och nackdelar med offentligt, privat (småhusägare, installatörer och säljare) och ideellt ägande av plattformar för gemensam upphandling.

#### 5.1.1 Offentligt ägande

##### Fördelar

- *Vinstdrivande* – Behöver inte ta beslut utifrån ett vinstdrivande perspektiv.
- *Kundsäkerhet* – Kan minska risken för att kunden bli utnyttjad för ekonomisk vinst.
- *Resurser* – Kommer sannolikt att leda till att mer resurser finns för utvecklande, stödjande och styrande av plattformen.
- *Konkurrens* – Okänslig för konkurrerande plattformar.
- *Känd på marknaden* – Generellt blir offentliga verktyg mer kända för allmänheten eftersom mer resurser kan finnas för att marknadsföra verktyget.
- *Robusthet* – Perioder av ekonomisk nedgång kommer inte att ha så stor påverkan.
- *Reglering* – Kan vara lättare att reglera och kontrollera verksamheten.
- *Samhällsnytta* – Drivs av att uppnå de mål som ställt i samhället.

##### Nackdelar

- *Marknadskunskap* – Risk att kunskapen om utbudet på marknaden inte är uppdaterad.
- *Beslutsfattande* – Generellt tar förändringar och beslutsfattande lång tid i offentlig sektor.
- *Utvecklingstid* – Eftersom utvecklingen av plattformen inte sker i vinstdrivande syfte finns en risk att utveckling prioriteras ned.

### 5.1.2 Privat ägande

#### Fördelar

- *Marknadskunskap* – Är plattformen privatägd kommer ägaren med stor sannolikhet vara väl medveten om vilka produkter eller tjänster som finns på marknaden.
- *Utvecklingstid* – Med en större kunskap om marknaden kommer sannolikt plattformen uppdateras och utvecklas på ett snabbt och mer löpande sätt.
- *Beslutsfattande* – Generellt sker beslutsfattande i den privata sektorn snabbt.
- *Resurser* – Även en privatägd plattform har budgetbegränsningar, men en privatägd plattform begränsas inte av en förutbestämd offentlig budget.
- *Känd på marknaden* – Eftersom plattformen är vinstdrivande är det nödvändigt att marknadsföra verktyget.

#### Nackdelar

- *Vinstdrivande* – En privatägd plattform behöver vara vinstdrivande. Detta gör att beslut måste tas ur ett företagsekonomiskt perspektiv.
- *Kundsäkerhet* – Det kan finnas risk att möjlig vinst sätts före användarens behov.
- *Konkurrens* – Eftersom plattformen ska vara vinstdrivande finns det en risk att det finns flera plattformar med liknande erbjudande, vilket leder till konkurrens.
- *Reglering* – Det är generellt svårare att reglera och kontrollera aktiviteter i den privata sektorn.
- *Robusthet* – En privatägd plattform kan vara mer sårbar i en volatil ekonomisk situation.
- *Samhällsnytta* – Drivkraften är främst ekonomisk vinst och inte samhällsnytta.

### 5.1.3 Ideellt ägande

#### Fördelar

- *Vinstdrivande* – Plattformen behöver inte ta beslut utifrån ett vinstdrivande perspektiv.
- *Kundsäkerhet* – Eftersom plattformen inte är vinstdrivande minskar risken för att kundens behov blir lågt prioriterat.
- *Samhällsnytta* – Ideella organisationer har ett ideellt ändamål, vilket ofta handlar om att förbättra samhället.
- *Beslutsfattande* – Beslut kan ofta tas snabbt.
- *Marknadskunskap* – Eftersom det ideella ägarskapets grundläggande syfte kommer att vara att förse användare med en plattform för gemensam upphandling kommer det krävas en god kunskap om vad som finns tillgängligt på marknaden i form av service och produkter.
- *Robusthet* – Inte så känslig för ändringar på marknaden eftersom det inte är ett vinstintresse.

#### Nackdelar

- *Resurser* – En ideell förening kan ha begränsade resurser i form av personal och budget.
- *Känd på marknaden* – Beroende på ägarskapet kan det vara svårt att nå ut till rätt målgrupper.
- *Konkurrens* – Sårbart för konkurrerande plattformar.
- *Reglering* – Det är generellt svårare att reglera ideella föreningar.
- *Utvecklingstid* – Med begränsad budget kan det vara svårt att åstadkomma snabba uppdateringar.

I Bilaga 1 redovisas ovanstående för- och nackdelar för olika former av ägande i en matris.

## 5.2 Kvarteret Klimatspararnas ägarskap

Projektgruppen bakom Kvarteret Klimatspararna består av Sustainable Innovation, EnergiEffektiviseringsFöretagen, Informationscentrum för hållbart byggande, Fastighetsägarna, Installatörsföretagen och RISE, och projektet har delfinansierats av FORMAS. Genom hela plattformprojektet arbetade projektgruppen med att skapa förutsättningar för en hållbar affärsmodell och ett långsiktigt ägande av Kvarteret Klimatspararna. Den ursprungliga tanken var att skapa ett kollektivt ägande bland nyckelaktörer i branschen. Detta var inspirerat av den allmännyttiga inköpscentralen HBV.<sup>6</sup> Syftet med det var att skapa en hög nivå av trovärdighet, tillförlitlighet och långsiktigt ägande.

För att skapa ett kollektivt ägande genomförde de en dialog med både fastighetsägarsidan och leverantörssidan kring gemensamt långsiktigt ägande redan i inledningen av projektet. De aktörer som medverkade i dialogen var Riksbyggen, HSB, Nabo, Bostadsrätterna, SBC, Fastighetsägarna, Rexel, IN, Energikontoret, RISE.

Ett flertal dialogmöten hölls, men det visade sig relativt snabbt att de aktörer som redan erbjuder förvaltningstjänster var något avvaktande till Kvarteret Klimatspararna. De ser potentialen i att öka kunskapen kring hållbart byggande bland privata fastighetsägare, men upplever också Kvarteret Klimatspararna som en konkurrens med sina existerande tjänsteutbud. Än så länge finns därför inget beslutat om ägarskap för Kvarteret Klimatspararna, men projektparterna arbetar med planer på att skapa en ideell organisation som ska fortsätta driva plattformen.

## 5.3 Rekommenderat ägarskap

Det är Kvarteret Klimatspararna som i den här förstudien har bedömts vara den bästa förebilden för gemensam upphandling av energieffektiviserande åtgärder för småhus. Plattformen finns redan och kan med små medel anpassas till målgruppen småhus. I dagsläget har plattformen målgruppen BRF och fastighetsägare med ett mindre fastighetsbestånd. Om målgruppen utvidgas till att även gälla småhusägare så är en naturlig konsekvens att föreslå ett ägarskap som delas mellan BeBo och BeSmå.

Det kan finnas stora synergieffekter med en sådan lösning. Båda nätverken är väl etablerade och har funnits i många år. Båda nätverken finansieras delvis av Energimyndigheten, som i sin roll i den långsiktiga renoveringsstrategin ska verka för energieffektivisering i bebyggelsen.

BeSmå har flera mål med sin verksamhet som skulle stödjas av en plattform för gemensam upphandling. Exempel på dessa mål:

- Minska behovet av energi i form av värme och el i småhussektorn, och samtidigt arbeta för en minskad påverkan på klimatet ur ett livscykelperspektiv.
- Utveckla metoder och verktyg för att undanröja hinder och dra nytta av drivkrafter för en resurseffektiv energianvändning i småhussektorn.
- Skapa förutsättningar för lönsam energieffektivisering med bibehållen eller förbättrad inomhusmiljö.

---

<sup>6</sup> <https://www.hbv.se/>

Huvudinriktningen för nätverksarbetet inom BeBo är att minska beroendet av energi i form av värme och el i flerbostadshus, samt att därmed minska påverkan på miljön. Kvarteret Klimatspararna ligger helt i linje med denna inriktning.

## **6 Justering av etablerade plattformar**

### **6.1 Kvarteret Klimatspararnas justering**

Idag finns det ingen plattform för gemensam upphandling som inriktar sig specifikt mot småhusägare. Den som kommer närmast är Kvarteret Klimatspararna som idag används för bostadsrättsföreningar och fastighetsbolag. Leverantörer och beställare erbjuds här att registrera sig och lägga upp sina expertisområden, geografiska täckningsområden samt sina intresseområden för gemensam upphandling.

Även om projektet Kvarteret Klimatspararna är inriktat på flerbostadshus har det många beröringspunkter med gemensamma upphandlingar för småhus. Enligt Lotta Bångens på EEF skulle webverktyget med mindre modifiering kunna kompletteras med småhus. Dessa modifieringar kan enligt Lotta Bångens vara så enkla som ändringar i texterna. En stor fördel med att använda samma arbetsmodell är att det redan finns ett koncept för hur affärsmodellen ska kunna förvaltas.

### **6.2 Kvalitetssäkring av leverantörer**

Gemensam upphandling kan leda till ökad kvalitet och att processen för kvalitetssäkring förenklas. Detta då en vanlig småhusägare kanske inte har den erfarenhet som krävs för att kunna bedöma kvaliteten på energigenereringen. Om det istället är ett flertal småhusägare som annonserar en upphandling ökar chansen för att någon i gruppen kommer att vara påläst om den åtgärden som efterfrågas. Bland de tydligare sätten för potentiella entreprenörer att markera att det är god kvalitet på deras leverans är genom certifikat och/eller auktorisation.

#### **6.2.1 EEF auktorisation**

EnergiEffektiviseringsFöretagen har exempelvis en auktorisation som de använder för att fastställa att energieffektiva produkter och energitjänster kommer fram till kunden med hög kvalitet. EEFs auktorisation finns i tre olika produkt- och tjänsteområden. Dessa är:

- Teknisk förvaltning – Energi
- Energikartläggning
- Tryckluft

#### **6.2.2 Certifiering isolering**

Gällande klimatskal och isolering finns också certifikatet *Behörig lösull* som utfärdas av Branschföreningen för lösullsisolering. Certifikatet kan utfärdas till leverantörer som uppfyller myndighetskrav gällande energi, brandskydd, fukt och andra byggnadsegenskaper. Det innebär också att företaget har en ordnad och skötsam ekonomi för att försäkra kunden om en trygg och kvalitativ leverans.

#### **6.2.3 Certifiering solceller**

Det finns också certifiering för solcellsinstallation. Svensk solenergi har ett personcertifieringssystem som de utfärdar till montörer som uppfyller kraven på säker och högkvalitativ solcellsmontering. För

att bli certifierad måste man klara av ett prov som görs på internet. Detta prov tar max 1 timme och innehåller slumpmässigt utvalda frågor från följande kategorier:

- Arbetsmiljö och säkerhet
- Produktkunskap och DC-projektering
- Mekaniska infästningar, ballast och takkunskap
- Elinstallationslagar och -regler
- Övrigt (som exempelvis dokumentation, elsäkerhet, kabelförläggning m.m.)

Skulle det finnas krav för leverantörer att ha dessa certifieringar innan de får använda sig av plattformen så kan man säkerställa leveranser som håller sig till en hög standard.

#### **6.2.4 Certifiering våtrum**

Vid arbeten i våtrum som exempelvis badrumsrenoveringar, är det viktigt att välja behöriga hantverkare med våtrumscertifikat. Våtrumscertifikat kan tillhandahållas om hantverkaren är behörig enligt BBV (Bygggeramikrådets Branschregler för Våtrum) eller genom auktorisering från GVK (Svenskt Våtrumskontroll).

#### **6.2.5 Auktorisation elektricitet**

Eftersom elektriker är ett reglerat yrke innebär det att elektrikern enligt lag måste vara auktoriserad för att utföra elektriska installationer. Inom elektrikeryrket finns det olika typer av auktoriseringar som används vid olika typer av arbeten. Det är Elsäkerhetsverket som utfärdar auktoriseringar. Det finns olika verksamhetstyper som en elektriker kan vara auktoriserad för, bland annat bostäder (lågspänning), allmänna och offentliga utrymmen (lågspänning) samt övriga anläggningar för användning av elektricitet (lågspänning).

## **7 Förslag till fortsatt arbete**

Det finns ett stort behov av fortsatt utveckling av gemensam upphandling för småhus eftersom det finns en så stor outnyttjad potential för lönsam energieffektivisering.

### **7.1 Samverkan med Kvarteret Klimatspararna**

Projektgruppen som ligger bakom onlinetjänsten Kvarteret Klimatspararna, som beskrevs i avsnitt 4.6.1 har utvecklat en websida för gemensam upphandling för bostadsrättsföreningar. Hittills har en pilotupphandling genomförts inom belyningsområdet. Projektet Kvarteret Klimatspararna avslutades formellt i mars 2022.

Även om projektet Kvarteret Klimatspararna är inriktat på flerbostadshus har det många beröringspunkter med gemensamma upphandlingar för småhus. Webverktyget skulle med mindre modifiering kunna kompletteras med småhus. En stor fördel med att använda samma arbetsmodell är att det redan finns ett koncept för hur affärsmodellen ska kunna förvaltas.

En dialog pågår mellan BeSmå och projektet Klimatspararna om möjligheten till ett framtida samarbete.

## 8 Bilaga 1

Faktorer	Offentlig		Privat		Ideellt ägande	
	Fördel	Nackdel	Fördel	Nackdel	Fördel	Nackdel
Vinstdrivande	X			X	X	
Kundsäkerhet	X			X	X	
Marknadskunskap		X	X		X	
Resurser	X		X			X
Beslutsfattande		X	X		X	
Känd på marknaden	X		X			X
Konkurrens	X			X		X
Reglering	X			X		X
Robusthet	X			X	X	
Samhällsnytta	X			X	X	
Utvecklingstid		X	X			X

*besmå*

*Innovationskluster för  
energieffektiva småhus*

