

UPPHANDLA GLASTJÄNSTER



Glasbransch
FÖRENINGEN

Vi skapar en ljusare framtid!

FÖRORD	3
GLASBRANSCHEN SKILJER SIG EMOT ANDRA BRANSCHER	4
FEM PUNKTER ATT TÄNKA PÅ VID GLASUPPHANDLING	4
1. FOKUSERA OCH UPPHANDLA PÅ KVALITET	5
a) Vikta kompetens och kvalitet — 5	
b) Utbildad personal och MTK-auktoriseringen — 5	
c) Kvalitetsstyrning, miljöstyrning och arbetsmiljöstyrning — 8	
d) Referenstagning — 9	
e) Inställelsetid — 9	
2. UPPHANDLA PRIS PÅ RÄTT SÄTT	10
a) Bakgrund — 10	
b) Upphandla arbete och material per kvadratmeter – undvik taktisk prissättning — 10	
3. UPPFÖLJNING OCH AVTALSTID	12
a) Erfarenhetsuppföljning — 12	
b) Avtalstiden och möjligheten till förlängning — 12	
4. AVROP OCH FÖRDELNING AV ARBETET	13
a) Ramavtal med rangordning — 13	
b) Ramavtal med fördelningsnyckel – geografisk, volym, etc — 13	
5. SKAPA DIALOG MED GLASFÖRETAGEN OCH BRANSCHEN	14
KONTAKT OCH LÄNKAR	16

FÖRORD

Som branschorganisation för landets glasföretag får vi dagligen frågor från både upphandlande enheter och företag angående upphandlingar av glasmästeriarbeten. Från den upphandlande sidan är frågan oftast: hur handlar vi upp glasarbeten så att vi säkerställer både pris och kvalitet över hela avtalsperioden? Det är ingen lätt fråga att svara på, speciellt inte eftersom det finns så många olika åsikter om vad som ska vara vägledande; pris, kvalitet, miljöhänsyn eller annat prioriterat område. Oavsett åsikt gäller det att hitta en god balans mellan de olika intressena. Samtidigt vet vi att det är oerhört svårt att hitta just denna balans. Det ställs onekligen höga krav på dig som ska sköta upphandlingen.

Med detta som bakgrund har vi sett att det finns ett behov runt om i landet att faktiskt ge konkreta tips på vad du som ansvarig upphandlare bör tänka på när du ska handla upp glasmästeriarbeten. Materialet har vi tagit fram tillsammans med referensgrupper inom glasbranschen och vi hoppas att du kan ha nytta av detta material när du ska handla upp glasmästeriarbeten.

Materialet vänder sig i första hand till dig som arbetar med upphandlingsfrågor på kommuner och andra offentliga organ, men kan även användas som stöd för upphandling av servicejobb i den privata sektorn. Syftet med detta material är att underlätta för dig att handla upp glasmästeritjänster till bästa kvalitet och till bästa pris – genom hela avtalsperioden. Detta är självklart bra för kommunen och dess invånare, men det är även bra för entreprenörerna. Genom att ta hänsyn till kvalitet, serviceanda men även pris så säkerställer kommunen avtal med de yrkeskunniga företagen vilka får konkurrera på lika villkor.

Om du har några frågor eller kommentarer rörande detta material eller om du i övrigt har några funderingar över upphandling av glasmästeriarbeten är du självklart välkommen att höra av dig till oss.

*Erik Haara,
VD Glasbranschföreningen*

GLASBRANSCHEN SKILJER SIG EMOT ANDRA BRANSCHER

I branschen upplever många företagare att upphandlingsenheter inte alltid har erfarenhet av hur glasbranschen fungerar. Detta är inte konstigt då det är många branscher att hålla koll på och upphandlingarna görs med flera års mellanrum. Effekten av det blir dock att beställaren inte alltid får det som önskas och att många entreprenörer väljer att inte lämna anbud då de inte anser att upphandlingen är anpassad till glasföretagens förutsättningar. Exempelvis har offentliga upphandlare på senare år börjat tillämpa samma allmänna villkor i förfrågningsunderlag vid ramavtalsupphandlingar för glasarbeten som man använder i upphandlingen av andra typer av entreprenörsgupper. Ersättningsmodellen är densamma för alla entreprenörsgupperna. I AF-delen anges att material ersätts till självkostnad verifierad med faktura och retursedel samt att entreprenörsarvode utgår med ett procentpåslag (se mer under avsnitt 2a). Detta är en prissättningsmodell som säkert kan fungera för andra entreprenörsgupper – men som är direkt olämplig när materialet utgörs av glas – vilket gör att många företag inte vill arbeta gentemot kommun vilket leder till sämre konkurrens. Detta är ett av många exempel som utgör en bakgrund till varför glasbranschen nu vill agera i frågan och skapa en dialog med upphandlande kommuner/myndigheter för att anpassa upphandlingen så att den fungerar i praktiken. Det tjänar alla på.

FEM PUNKTER ATT TÄNKA PÅ VID GLASUPPHANDLING

Det finns mycket att tänka på vid en upphandling men här kommer fem punkter att tänka särskilt på när det handlar om upphandling av glastjänster. Det finns ett antal åtgärder som inköparen kan vidta för att göra upphandlingen anpassad till glasbranschen och därmed lättare att nå målet att upphandla bästa kvalitet till bästa pris – genom hela avtalsperioden.

1. Fokusera och upphandla på kvalitet
2. Upphandla pris på rätt sätt
3. Uppföljning och avtalstid
4. Avrop och fördelning av arbetet
5. Skapa dialog med glasföretagen

1. FOKUSERA OCH UPPHANDLA PÅ KVALITET

Glas är en fantastisk naturprodukt som människan har nyttjat i flera tusen år. Under denna långa tid har glasets användningsområde förändrats markant. Från att ha varit ett enkelt material är glas idag ett av de byggmaterial som har flest funktioner beroende på glaskombination och utförande. Felaktigt val av glas eller ett bristfälligt montage kan leda till svåra personskador eller stora brandrisker. Det innebär att det är viktigt att ha rätt glas och rätt monterat på rätt plats. Fokus på kompetens och kvalitet är därför oerhört viktigt vid upphandlingar av glastjänster.

Ett modernt tillverkat glas kan tillgodose såväl säkerhet och energikrav som god arkitektur, design och komfort. Moderna glasföretag i Sverige har genom kontinuerlig utbildning mycket stora kunskaper om hur man ska förädla och bearbeta floatglas till olika produkter med olika funktioner. Genom att till exempel använda härdade, laminerade eller beläggda glas med energiskikt får man olika resultat beroende på skicklighet och yrkeskunnighet. Eftersom glas har så många användningsområden och är ett så speciellt och mångsidigt material är det viktigt att inte enbart handla upp glas utifrån pris, utan även ta hänsyn till entreprenörernas yrkeskunnighet. Det gäller att ta hänsyn till glasmästeriföretagens kompetens för att uppnå och säkerställa de funktioner som efterfrågas, men även för att uppfylla de regler och standarder som bland annat Boverket och branschen ställer.

En glasprodukt är inte en vara som andra, utan unikt framtagen av en glasmästare och dess leverantör för varje behov och funktion. Nedan kommer några exempel att tänka på vid förfrågor om kvalitet.

A) VIKTA KOMPETENS OCH KVALITET

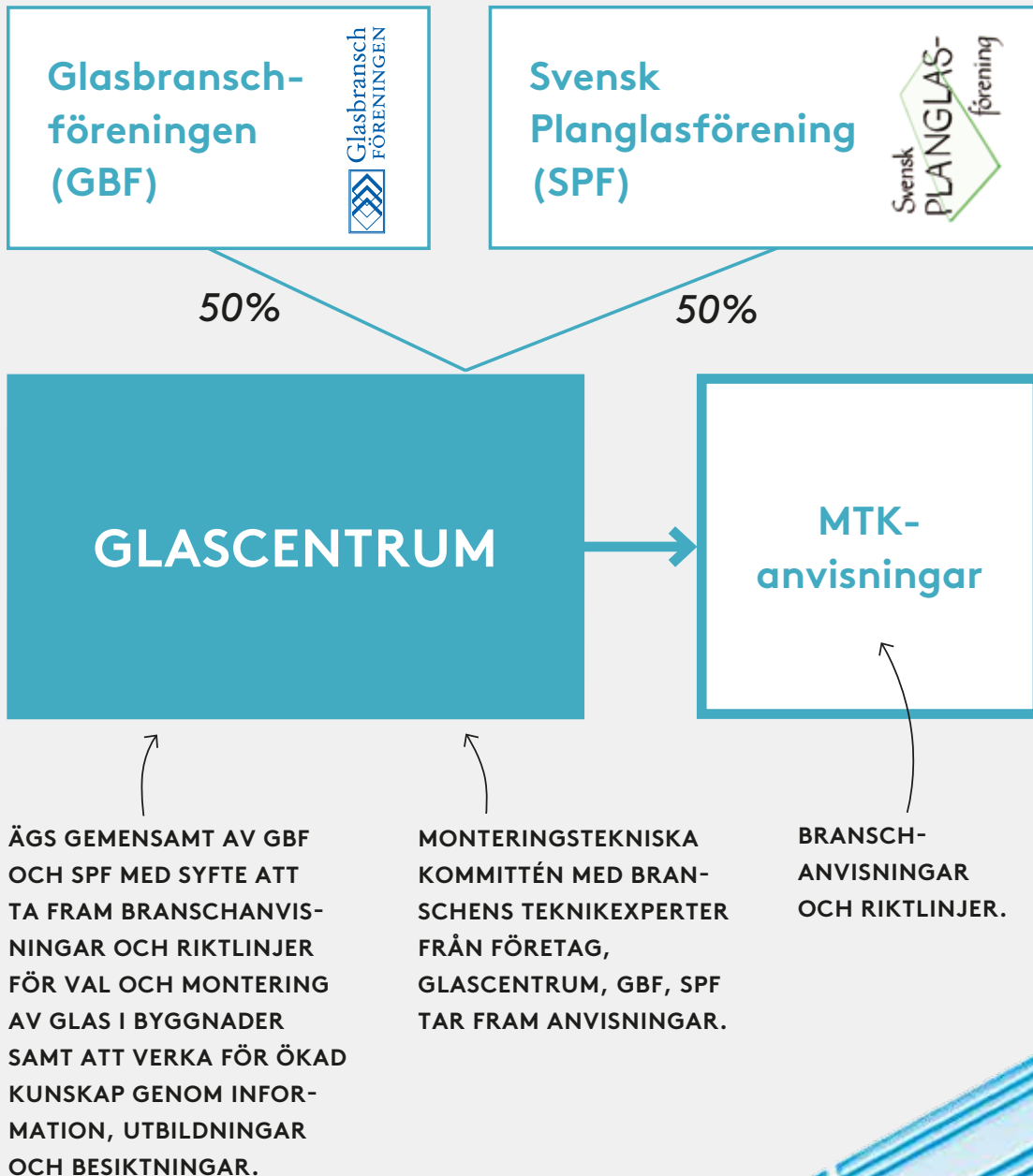
För att säkerställa en långsiktig lägre totalkostnad och kompetenta samarbetspartners är det viktigt att vikta just kompetens och kvalitet, och inte bara pris, vid anbudsförfarandet. Givetvis ställer detta större krav på dig som inköpare, men på sikt så är det en god investering att fokusera och vikta kompetens och kvalitet.

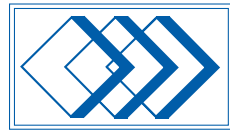
Rekommendationen från branschen är att vikta andra delar än pris till minst 45 procent av den totala poängskalan. Samtidigt består glasbranschen av många småföretag så det är viktigt att förfrågningsunderlaget träffar rätt. Nedan kommer några rekommendationer från branschen.

B) UTBILDAD PERSONAL OCH MTK-AUKTORISATION

Glasbranschen består av många duktiga hantverkare som måste hantera yrkesskicklighet med en snabb teknikutveckling. Den största majoriteten som arbetar inom hantverket i branschen har gått som lärlingar under cirka tre år. Efter det så bereds alla möjlighet till att göra ett yrkesprov för att få →

Glascentrum





Glasbransch FÖRENINGEN



GER MTK-BEHÖRIGHET
FÖR MONTÖRER /
ARBETSLEDARE UTIFRÅN
MTK-ANVISNINGARNA.

HÖJER FÖRETAGETS OCH BRAN-
SCHENS KOMPETENS OCH GER
BÄTTRE MÖJLIGHET ATT UPPHANDLA
UTIFRÅN KVALITET OCH KOMPETENS.

MTK-utbildning

MTK-AUKTORISATIONEN

MTK – AUKTORISTIONS- NÄMNDEN

ANSVARAR FÖR AUKTORISA-
TIONEN OCH UPPSTÄLLER
AUKTORISATIONSREGLER.

MARKNADSFÖRING

- BRANSCHMEDIA
 - ANNONSER
 - MÄSSOR
- GENTEMOT FÖRESKRIVANDE
LED OCH BESTÄLLARE.

BESIKTNINGAR / KONTROLLER

KVALITETSSÄKRING
AV AUKTORISERADE
FÖRETAG.



→ ett yrkesbevis och bli glasmästeritekniker. Utöver detta har branschen under lång tid tagit fram monterings tekniska anvisningar samt tillhörande utbildning. Anvisningarna är ett komplement till Boverkets byggregler och tas fram av tekniska experter från både entreprenörs- och leverantörsled (monteringstekniska kommittén – MTK) och samordnas av den oberoende organisationen Glascentrum. Syftet med anvisningarna är att ha gemensamma riktlinjer för branschen samt att säkerställa kvaliteten och kompetensen. Glasbranschföreningen (GBF) som organiserar bl a glasmästeriföretagen håller i MTK-utbildningar som leder till att de personer som förtjänstfullt genomgått utbildningarna blir MTK-behöriga montörer. Företag som har utbildad personal kan bli MTK-auktoriserade.

Detta system är skapat för att företag aktivt ska kunna utbilda och kvalitetssäkra sitt företag och alla sina medarbetare. MTK-auktoriseringen och MTK-behörigheten gör det också möjligt att ställa krav som beställare.

Fråga efter MTK-auktorisering

Ett sätt att fokusera på kvalitet är att fråga efter MTK-auktorisering samt ställa krav på att företaget ska följa MTK-anvisningarna som är vedertagen branschstandard. Fördelen med att premiera en auktorisering är bland annat att företaget har rätt utbildningsnivå samt att företaget också förbinder sig att följa bransch anvisningarna, vilket i efterhand är lätt att kontrollera. Jobben ska helt enkelt vara fackmannamässigt utförda.

GBF anser därför att kraven i MTK-auktoriseringen ska krävas eller viktas.

Som bevis för att anbudsgivare är MTK-auktoriserad ska utgivet intyg bifogas.

Väljer beställaren att inte fråga efter auktoriserat företag så bör minimikravet vara att de som utför jobben antingen ska ha yrkesbevis alternativt inneha MTK-behörigheten, vilket då ska styrkas med intyg.

Mer information om auktoriseringen och regelverket finns på www.mtkauktoriserad.se.

C) KVALITETSSTYRNING, MILJÖSTYRNING OCH ARBETSMILJÖSTYRNING

För att premiera företag som aktivt arbetar med kvalitets-, miljö- och arbetsmiljöstyrning bör upphandlande enhet förslagsvis kräva eller vika ett sådant styrningsarbete i relevanta delar.

Förslagsvis kan följande styrningar användas för bedömning i förfrågningsunderlaget:

SS-EN ISO 9001:2015, SS-EN ISO 14001:2015, FR2000 Glas och Fasad, AFS 2001:1 alt OHSAS 18001 alt ISO 45001 eller annan likvärdig standard.

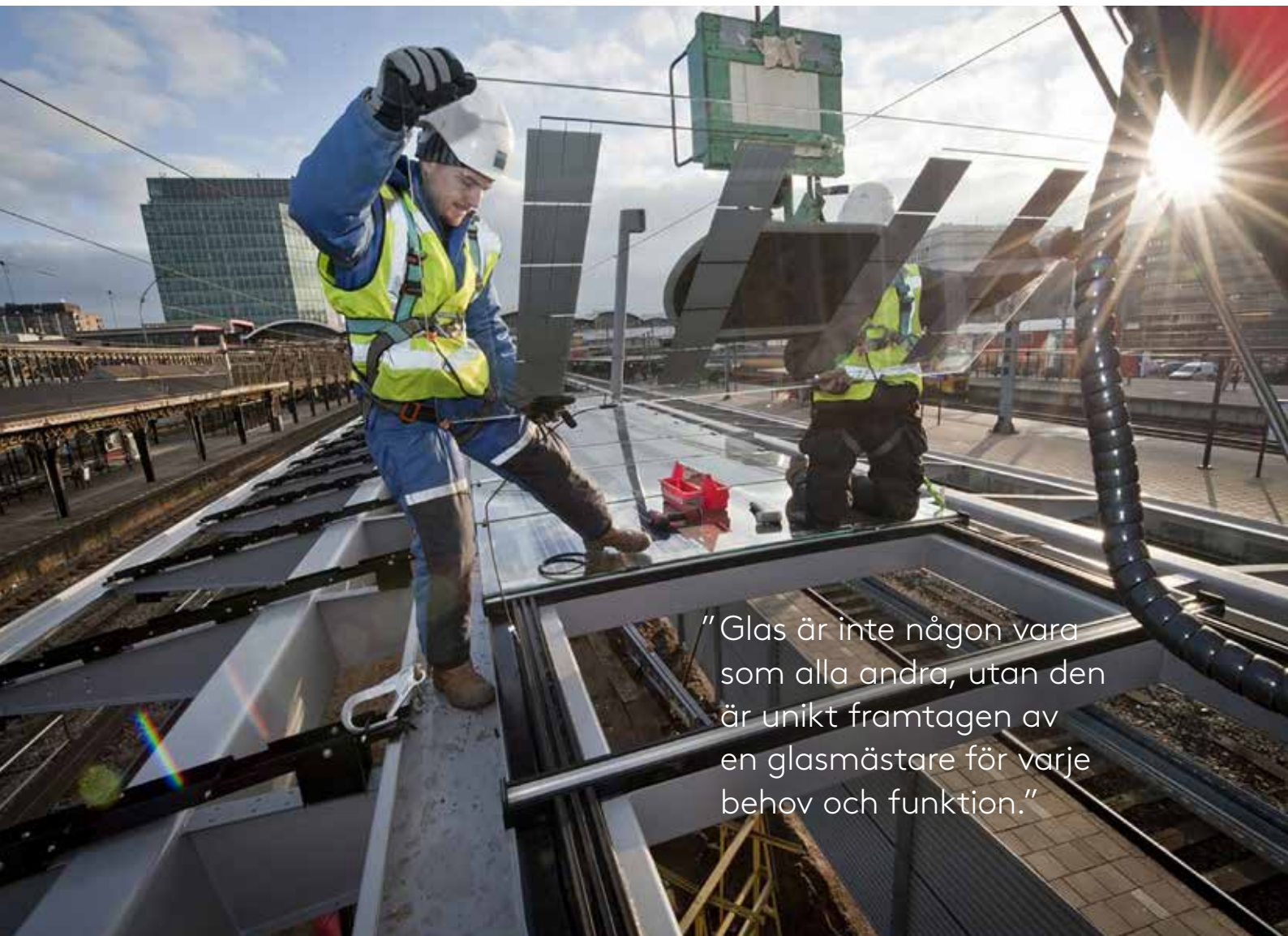
Som bevis för att anbudsgivare aktivt arbetar med ledningssystem kan utgivet certifieringsintyg bifogas.

D) REFERENSTAGNING

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. 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. GBF 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.

E) INSTÄLLESETID

För glasarbeten är det många gånger viktigt för beställaren hur snabbt glasföretaget kan utföra lagningen eller utföra en provisorisk täckning. Här är det viktigt för beställaren att ställa krav utifrån behov med beaktande att det blir dyrare ju snabbare inställetid som ställs som krav.



”Glas är inte någon vara som alla andra, utan den är unikt framtagen av en glasmästare för varje behov och funktion.”

2. UPPHANDLA PRIS PÅ RÄTT SÄTT

A) BAKGRUND

Glasbranschen jobbar förvisso mycket med byggnader men glasbranschen skiljer sig i vissa delar väsentligt i förhållande till övriga byggbranscher. Gör inte misstaget att upphandla glas på samma sätt som andra byggrelaterade branscher. Glasföretagens material kan inte jämföras med "skruv och mutter". Problematiken kan åskådliggöras med följande beskrivning.

Glasföretagens verksamhet består i stor utsträckning av att företagen i sina verkstäder lagerhåller, bearbetar (förädlar) glasmaterial och därigenom producerar den "färdiga ruta" som senare levereras till beställaren. Vid sin bearbetning använder företagen oftast material från eget lager. Glas som lagerhålls är de mest frekventa planglassorterna i olika tjocklekar och idag vanligtvis även flera sorters laminerat glas och energiglas. Detta för att kunna ge kunden en hög servicenivå.

Glasmaterialet är specifikt till sin karaktär. När ett större glasparti vid produktionen skärs till och anpassas för att bli en "färdiga ruta" som ska levereras blir det 10–20 % spill. Glasets skörhet kräver särskild hantering – såväl vid produktion som vid transport. Det innebär att man i glasarbetet måste kalkylera med en större andel kassation beroende på sprickor i glaset eller kross.

Eftersom glasföretaget lagerhåller och bearbetar materialet mycket innan det väl är på plats är det svårt att kunna uppvisa kvitto och lägga på en given procentsats, såsom lättare kan göras när materialet kommer från den traditionella byggvaruhandeln. Förväxla därför inte glasbranschen med övriga byggbranschen.

B) UPPHANDLA ARBETE OCH MATERIAL PER KVADRATMETER – UNDVIK TAKTISK PRISSÄTTNING

Huvudregeln

För att upphandlare ska säkerställa en sund konkurrens, överskådlig prissättning och en enkelhet att följa upp upphandlade företag är GBF:s rekommendation att upphandla arbete och material per kvadratmeter. Det innebär att beställaren frågar på ett pris per kvadratmeter och glastyp, där både arbetet och glasprodukten ingår. Detta kan lättast efterfrågas utifrån att beställaren tar fram en lista (sk å-prislista) över vanligt förekommande glastyper där leverantör får ge ett enhetspris.

Tanken med denna upphandlingsform är att allt arbete och material ingår och det blir lätt att följa upp. Denna typ av prissättning fungerar bara vid arbete i normalfall.

När priset bestäms per kvadratmeter är det viktigt att det finns en fastställd minimummyta per fönster som ger rätt till betalning. Exempel: om glaset enbart är 0,5 m² bör det enligt GBF finnas en fastställd minimumnivå så att betalning sker enligt en minimummyta på 1 m².

Á-prislista

Det finns ett antal olika varianter på glas och olika typer av lamineringar. När beställaren bestämmer vilka produkter som ska värderas är det viktigt att denne anger de produkter som är vanligt förekommande och även anger uppskattad kvantitet för att kunna vikta detta i värderingen.

Om produkter som används väldigt sällan tas med i listan finns stor risk för så kallad taktisk prissättning, vilket inte främjar en sund konkurrens mellan företagen.

För att säkerställa att rätt glasprodukter finns med i á-prislistan är det viktigt att beställaren går igenom och inventerar sitt bestånd. Fördelen med en inventering är att det är lättare att vikta de olika glasprodukterna emot varandra samtidigt som man också får möjlighet att glassäkra fastighetsbeståndet – exempel: garantera att det finns säkerhetsglas där det krävs för att undvika svåra personskador.

Om du som beställare vill ha tips på hur en á-prislista kan utformas är du välkommen att höra av dig till Glasbranschföreningen.

Arbete som inte reglerats i á-prislistan

Eftersom det emellanåt kan förekomma arbete där materialet inte ingår enligt á-prislistan är det viktigt att beställaren, utöver á-prislistan, även har frågat efter pris för arbete, dvs pris per timme. Det löpande timpriset bör företrädesvis också läggas in i värderingen när den totala kostnadsmassan i á-prislistan viktas.

Uppgradera ert glasbestånd

Det vanligaste förekommande är att beställare i handlingarna anger att glas ska ersättas med samma typ av glas. Vid upphandlingen är det dock klokt att ge uppdrag till glasföretaget att uppmärksamma beställaren ifall en uppgradering bör göras utifrån antingen nya branschföreskrifter eller utifrån möjlighet till energisparande åtgärder.

TÄNK PÅ:

Vid upphandlingen av glasmästeritjänster är det förstärkt att tänka energismart. Det är inte alltid självklart att man ska ersätta en typ av glas med exakt samma glastyp. Vid reparation eller renovering kan det vara klokt att passa på att uppgradera glasrutorna till mer moderna och energismarta fönster.

3. UPPFÖLJNING OCH AVTALSTID

A) ERFARENHETSUPPFÖLJNING

Det gäller att vara "bäst" även under avtalstiden – och inte enbart vid anbudsutvärderingen. Enligt GBF:s uppfattning är en av förutsättningarna för att en upphandling ska bli framgångsrik – även i praktiken – att upphandlaren har fungerande rutiner för erfarenhetsuppföljning. GBF rekommenderar därför att upphandlarna löpande och årsvis följer upp sina leverantörer.

B) AVTALSTIDEN OCH MÖJLIGHETEN TILL FÖRLÄNGNING

Erfarenhetsuppföljningen bör kombineras med en avtalstid som möjliggör för upphandlaren att säga upp ramavtalet/avtalet om leverantören inte lever upp till förväntningarna. GBF:s rekommendation är därför att ramavtalen har en första kortare löptid med möjlighet till en förlängning för leverantörer med goda resultat från erfarenhetsuppföljningen. Exempelvis kan ramavtalen ha en initial löptid om tolv månader med möjlighet till 24 månaders förlängning. Det ger upphandlaren möjlighet att genom erfarenhetsuppföljning utvärdera samarbetet under det första avtalsåret. Om samarbetet inte fungerar tillfredställande kan upphandlaren avstå från att förlänga avtalet.

Ramavtal bör i normalfallet innefatta flera leverantörer. Tanken är att rutinerna för erfarenhetsuppföljning ska möjliggöra för upphandlaren att säga upp ramavtalet med den/de leverantörer som eventuellt inte har skött sig under avtalstiden. Med flera antagna leverantörer säkerställs att det vid eventuell uppsägning av viss leverantör alltjämt återstår andra leverantörer inom avtalet.

KOM IHÅG:

En leverantör ska inte bara vara bäst vid anbudsutvärderingen utan även vid genomförandet av åtagandet. Kvalité lönar sig på sikt; tänk på det före, under och efter upphandlingen!

4. AVROP OCH FÖRDELNING AV ARBETET

Det finns olika sätt att fördela arbetet mellan leverantörerna. Vad som passar bäst varierar naturligtvis från fall till fall. Det viktiga är att upphandlaren i förväg funderar igenom vilken modell som passar för den aktuella upphandlingen. Nedan följer en presentation av några av alternativen.

A) RAMAVTAL MED RANGORDNING

Upphandlaren antar det antal leverantörer som angivits i förfrågningsunderlaget och leverantörerna rangordnas i enlighet med anbudsutvärderingen. Upphandlaren avropar därefter arbeten i första hand från den leverantör som kommit "etta". Om "ettan" inte har möjlighet att leverera eller tackar nej, ska upphandlaren vända sig till "tvåan", därefter till "trean"; och så vidare.

Ramavtal med denna typ av rangordning bör kombineras med en bestämmelse (i ramavtalet) som anger att upphandlaren har rätt att säga upp ramavtalet om en leverantör "tackar nej" till uppdrag fler än (exempelvis) tre gånger per år.

B) RAMAVTAL MED FÖRDELNINGSNYCKEL – GEOGRAFISK, VOLYM, ETC.

Upphandlaren anger i förfrågningsunderlaget vilket antal leverantörer som kommer att antas samt hur arbeten kommer att fördelas mellan leverantörerna. Det kan vara fråga om en fördelning efter en viss geografisk indelning, efter en viss volym etc.

Ramavtal med denna typ av fördelningsnyckel bör kombineras med en bestämmelse som anger hur en leverantörs "andel" ska fördelas mellan övriga leverantörer för det fall leverantören tackar nej till åtagandet eller av annat skäl inte kan utföra sitt åtagande.

5. SKAPA DIALOG MED GLASFÖRETAGEN OCH BRANSCHEN

Många entreprenörer upplever att det finns rädsla att föra en dialog vid offentlig upphandling från beställarens sida eftersom likabehandlingsprincipen kräver att alla leverantörer behandlas lika och ges samma förutsättningar. Detta upplever många entreprenörer som ett stort problem; dels är man inte van att driva affärer på det sättet men framför allt för att upphandlingsunderlaget många gånger blir missriktat, eftersom man inte förstår branschens förutsättningar. Eftersom det inte finns förbud till dialog bör detta ske före, under och efter upphandlingen, så länge inte någon får en otillbörlig fördel. Våra medlemsföretag ställer gärna upp för att berätta mer om hur branschen fungerar och du är alltid välkommen att höra av dig till oss på GBF för att resonera om hur dina behov som beställare kan kombineras med branschföretagens möjligheter och förutsättningar. Ett bra tips är att besöka ett glasmästeriföretag för att få en bild över hur arbetet bedrivs.

Vi välkomnar dialog och vill gärna utveckla upphandlingen av glasmästeritjänster tillsammans med er!





KONTAKT & LÄNKAR



Glasbransch
FÖRENINGEN

Vi skapar en ljusare framtid!

GLASBRANSCHFÖRENINGEN

Besök: Skeppsbron 40
Box 16286
103 25 Stockholm

Tele: 08-453 90 70
Email: info@gbf.se
Webb: www.gbf.se

Glasbranschföreningen (GBF) är en bransch- och arbetsgivarorganisation för Sveriges glasföretag. GBF har ca 550 företag som ordinarie medlemmar och cirka 60 leverantörsföretag som är associerade medlemmar. En av GBF:s viktigaste verksamheter är att säkerställa en hög kompetens i branschen och att medlemsföretagen håller rätt kvalitet i sitt utförande. Detta sker bland annat genom utbildning för glasmästeripersonal och branschens auktorisation av glasföretag, MTK-auktoriseringen. GBF:s uppgift är också att följa och driva branschgemensamma frågor. GBF är medlem i Svenskt Näringsliv.

www.mtkauktoriserad.se

www.glascentrum-mtk.se

www.gbf.se

