SBUF

ID: 13418

Installatörs-
företagen

FÖRSTUDIE AV VVS-FÖRETAG SOM HUVUDENTREPRENÖR

Michael Kruse

2017-12-01

SBUF stödjer
forskning & utveckling
som leder till
praktisk handling

FÖRORD

Denna förstudie har finansierats av SBUF och Installatörsföretagen. Projektgruppen vill tacka alla som ställt upp och svarat på våra frågor. Vi vill även tacka deltagarna i referensgruppen för hjälp och vägledning.

Referensgrupp:

Magnus Everitt	Installatörsföretagen
Gösta Gustasson	SABO
Fredrik Runius	Säker Vatten
Lena Boman	Stockholmshem
Göran Johnsson	Rörgruppen

Projektgruppen, december 2017
Michael Kruse
Peter Dybäck
Johanna Schledermann

SAMMANFATTNING

Installatörsföretagen ville utreda anledningen till det svaga intresset hos medlemmarna (VVS-företagen och EIO Elektriska installatörsorganisationen) att åta sig huvudentreprenörskapet för installationstäta projekt.

Syftet med denna förstudie var att kartlägga marknadens intresse för VVS-företag som huvudentreprenörer samt att identifiera vilka hinder som finns för installationsföretag att vara samordnande entreprenör.

I förstudien har vi samlat in information via ”rundabords-samtal”, enkätundersökning och ett mindre antal djupintervjuer.

Denna rapport redogör för de problemområden och utmaningar som idag finns gällande rollen som huvudentreprenör samt en slutsats och rekommendation till fortsatt arbete.

Resultatet av förstudien visar på ett stort intresse hos installatörerna vad gäller att ta rollen som huvudentreprenör. En av de största anledningarna är möjligheten till att ha kontroll på processen vilket skulle gagna alla parter i ett projekt.

Svaren visar också att det behövs en viss hjälp för att få till stånd en förändring utifrån nuläget. Rundabordssamtalet och intervjuerna visar med tydlighet att en ”verktygslåda” som stöttar rollen som huvudentreprenör skulle vara till stor hjälp. Det har visat sig att de hinder som är identifierade främst har att göra med kompetensbrist avseende avtal, juridik och projektledning. Till detta kan man även lägga tidsbrist som skulle få en begränsad påverkan ifall den allmänna kompetensen avseende huvudentreprenörskap höjdes.

Ett annat hinder är att en del av VVS-företagen upplever en risk till försämrade relationer med sina beställare. En av lösningarna att utveckla i nästa skede skulle kunna vara att driva en informations- och marknadsföringskampanj där avsändaren är Installatörsföretagen och SABO. På det sättet minskas risken att försämra relationerna då rollen som ”bad guy” flyttas till de centrala organisationerna.

Våra rekommendationer för nästa steg är:

- Ta fram en verktygslåda modell 1.0
- Genomför ett antal pilotprojekt i samarbete med några utvalda VVS-företag där syftet är att utvärdera hur väl verktygslådan stödjer behovet.
- Ta fram och genomför en anpassad pilotutbildning för Projektledare hos installatörsföretagen.
- Utvärdera vilka konkreta åtgärder som behövs för att höja kompetensen hos beställare avseende utformning av upphandlingar som möjliggör för VVS-företag att kunna lämna anbud.
- Undersök hur en gemensam kampanj mellan Installatörsföretagen och SABO avseende fördelarna med att en Installatör är huvudentreprenör skulle kunna utformas.
- Ta fram en Produktionsledarutbildning som ger övergripande kunskap att driva projekt som innehåller hantverkare från flera olika yrkeskategorier.

Innehållsförteckning

FÖRORD **1**

SAMMANFATTNING **2**

1. BAKGRUND **4**

2. SYFTE **4**

3. METODIK **4**

4. UTFÖRDA UNDERSÖKNINGAR **5**

4.1 Rundabordssamtal *5*
4.2 Enkätundersökning *5*
4.3 Djupintervjuer *8*

5. SLUTSATSER **9**

5.1 Identifierade hinder *9*
5.2 Möjligheter *9*
5.3 Nästa steg *10*

6. BILAGOR **11**

6.1 Resultat Rundabordsdiskussion *11*
6.2 Frågor Enkätundersökning *13*
6.3 Frågor Djupintervju Beställare *15*

1. Bakgrund

Installatörsföretagen ville utreda anledningen till det svaga intresset hos medlemmarna (VVS-företagen och EIO Elektriska installatörsorganisationen) att åta sig huvudentreprenörskapet för installationstäta projekt.

Ett projekt genomfördes 2011 men lades ned på grund av ointresse från medlemsföretagen.
SABO och installatörsföretagen ville därför genomföra en ny förstudie med förhoppning om fullskaliga pilotprojekt. Med VVS-företag som huvudentreprenör finns positiva effekter/vinning både för VVS-företagen och också byggherrarna. Tidigare projekt har pekat på att installationstäta projekt såsom stambyten kan ske snabbare, med högre kvalitet samt till lägre kostnad om installationsföretag är samordnande entreprenör.

I t.ex. stambytesprojekt och våtrumsrenovering agerar idag VVS-företagen som underentreprenörer trots att de utför merparten av renoveringsinsatsen.
För att branschorganisationen, Installatörsföretagen skall erbjuda rätt nivå av stöd, utbildning, information mm till sina medlemsföretag så genomförde man denna förstudie.
SABO har även de uttryckt önskemål att få ett större urval vid upphandlingar av renoverings-/stambytarprojekt, där man idag saknar VVS-företag som en given anbudsgivare.

2. Syfte

Syftet med denna förstudie är att kartlägga marknadens intresse för VVS-företag som huvudentreprenörer samt att identifiera vilka hinder som finns för installationsföretag att vara samordnande entreprenör.

3. Metodik

Förstudien har genomförts under perioden oktober-november 2017.
Informationsinhämtningen har skett genom:

- Rundabordssamtal
- Djupintervjuer, med medlemsföretag och beställarorganisation
- Enkätundersökning
- Referensgruppsmöten

4. Utförda undersökningar

4.1 Rundabordssamtal

Rundabordssamtalet genomfördes under en halvdag hos Installatörsföretagen. Under samtalet deltog totalt 12 personer varav tre stycken av dessa kom från Projektengagemang. Samtalet var uppdelat i tre delar.

I den första delen diskuterade deltagarna två och två vad de själva lade in i ordet Huvudentreprenörskap.

Del två handlade om för och nackdelar med huvudentreprenörskap.

I tredje delen diskuterade deltagarna avslutningsvis om vilka behov de har för att oftare kunna ta rollen som huvudentreprenör och vad Installatörsföretagen skulle kunna bidra med.

4.2 Enkätundersökning

Webbaserad enkätundersökning som skickades ut till 50 stycken företag.

Resultat enligt nedan.

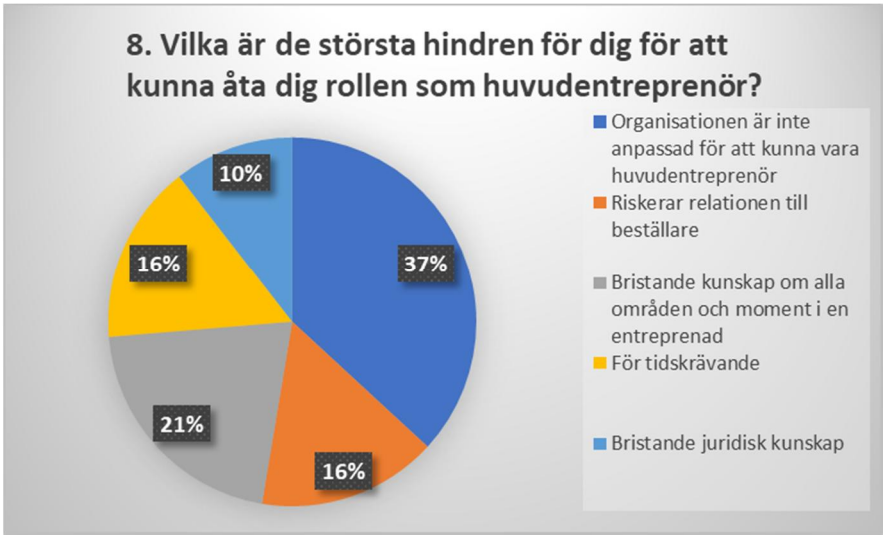
2. Hur många anställda är ni på ert företag?
53%
26%
16%
5%
51 - fler
21 - 50 st
11 - 20 st
1 - 10 st

3. Vilket är ert huvudsakliga verksamhetsområde?
12
10
8
6
4
2
0
11
3
2
1
1
1
TOTALENTREPRENAD
DELAD ENTREPRENAD
ROT
SERVICE RAMAVTAL
NYPRODUKTION
LIKA MELLAN...

4. Har du någon gång åtagit dig rollen som huvudentreprenör?
16%
84%
Ja
Nej

7. Om du svarat NEJ på föregående fråga, vilka är de främsta anledningarna till att du inte önskar åta dig rollen som huvudentreprenör? Välj 2 alternativ

Inga svar



4.3 Djupintervjuer

För att få en mer komplett bild genomfördes några djupintervjuer varav tre stycken var med VVS-företag från olika delar av landet samt två stycken med beställare av huvudentreprenader.

Syftet var att inhämta information om hur de ser på situationen och vad de anser skulle behöva göras för att förändra den till önskvärt läge.

Intervjuerna med beställare genomfördes med Stefan Björling som är ansvarig för renoveringar hos SABO samt Tommy Harman som är Projektansvarig hos Göteborgs stads bostadsaktiebolag.

Genom intervjuerna har det bl a framkommit följande:

- Upphandlingar görs på ett stelbent sätt som förvårar för andra än Byggare att svara.
- Att det finns en stor utvecklingspotential avseende marknadsföring ut till SABO´s medlemmar gällande vilka möjligheter som finns på alternativa Huvudentreprenörer.
- Om en förändring ska till stånd krävs mod och kompetensutveckling hos VVS-företagen.
- Att en uppfattning om VVS-företagen är att de saknar erforderlig erfarenhet och kompetens främst vad det gäller logistik och material för att kunna hantera ett huvudentreprenörskap.

Genomförda intervjuer med VVS-företag påvisar med tydlighet behovet av hjälpmedel som skulle underlätta steget från en normal VVS-verksamhet till att oftare gå in och ta rollen som huvudentreprenör. Ett av de vanligare argumenten som framkom är tidsbrist, en faktor som inte minskar vid en kompetens- och erfarenhetsbrist. *”Tanken på en ”verktygslåda” som stödjer rollen skulle vara väldigt intressant.*

5. SLUTSATSER

Det finns ett stort intresse hos de tillfrågade VVS-företagen att ta en roll som Huvudentreprenör. Flertalet av de tillfrågade företagen har redan denna erfarenhet och är fortsatt intresserade av att ta denna roll.

5.1 Identifierade hinder

- Låg erfarenhet från VVS-företagen vad gäller hantering av logistik och planering av resurser.

- SABO m.fl. saknar i vissa fall kunskap avseende att skriva upphandlingar som möjliggör för VVS-företag att svara.

- Bristande kompetens från VVS-företag avseende projektledning, juridik, kompetens mm.

- Bristande kompetens vad gäller att leda projekt.

- Bristande kunskap att driva projekt där det gäller att styra och leda personal som kommer från en mängd olika yrkeskategorier.

- Oro att åtagandet som Huvudentreprenör skulle innebära risk för sämre relationer med byggare.

5.2 Möjligheter

- Utforma en anpassad verktygslåda.
  Det finns ett stort behov hos Installatörsföretagen medlemmar av en ”verktygslåda” med innehåll som stödjer funktionen som Huvudentreprenör. Tänkbart innehåll kan vara olika typer av avtalsmallar, checklistor anpassade för olika processer.

- Driv en gemensam kampanj från Installatörsföretagen och SABO för att ”mildra” risken för försämrade relationer mot Byggherrar.

- Öka kompetensen hos Beställare av huvudentreprenad avseende utformingen av förfrågningsunderlaget.

- Bredda kompetensen och ta rollen som ”multihantverkare” när det ex gäller badrumsrenoveringar. På så sätt skulle ett VVS-företag bli intressantare att ha som huvudentreprenör.

- Utveckla befintliga eller nya medarbetare till rollen som Produktionsledare, en roll som skulle vara viktig för att öka trovärdigheten när det gäller rollen som huvudentreprenör.

- Ta fram en anpassad och komprimerad projektledarutbildning anpassad för huvudentreprenörskap.

- Ta fram en utbildning som är en kombination av Produktions- och Projektledare. Utbildningen skulle leda till en ny yrkeskategori för branschen vilket skulle vara en möjlighet att locka till sig nya medarbetare.

5.3 Nästa steg

För att nå målet att fler VVS-företag agerar som huvudentreprenörer föreslås följande åtgärder:

- Ta fram en verktygslåda modell 1.0
- Genomför ett antal pilotprojekt i samarbete med några utvalda VVS-företag där syftet är att utvärdera hur väl verktygslådan stödjer behovet.
- Ta fram och genomför en Projektledarutbildning hos installatörsföretagen.
- Ta fram en Produktionsledarutbildning som ger övergripande kunskap att driva projekt som innehåller hantverkare från flera olika yrkeskategorier.
- Utvärdera vilka konkreta åtgärder som behövs för att höja kompetensen hos Beställare avseende utformning av upphandlingar som möjliggör för VVS-företag att kunna lämna anbud.
- Undersök hur en gemensam kampanj mellan Installatörsföretagen och SABO avseende fördelarna med att en Installatör är huvudentreprenör skulle kunna utformas.

6. Bilagor

6.1 Resultat Rundabordsdiskussion

I den första delen diskuterade deltagarna två och två vad de själva lade in i ordet Huvudentreprenörskap. Efter intensiva diskussioner enades man så småningom om följande punkter:

- Innebär större ansvar.
- Möjlighet att påverka planering och material.
- Som huvudentreprenör ska man lösa en uppgift.
- Möjlighet att styra in beställaren på alternativ.
- Kräver mer organisation.
- Behöver hjälp med att komma in i beställarledet, idag går det till byggarna.
- Behövs kunniga beställare, finns risk att konsulter får för stor påverkan.
- Viktigt att förfrågan skrivs på ett sådant sätt att det möjliggör för VVS att lämna in anbud.
- Större behov av Projektledning.
- Ödmjukhet mot det man inte kan.
- Krävs kunskap och ”verktyg”.
- Ansvarsfråga – Risk, kunskap om försäkringar.
- Hantera relationer till byggare.
- Avtal, hur ska de se ut. Exempelvis om andra UE.
- Kommunikation mot beställare och byggare, måste hanteras.
- Upplevd kompetensbrist hos byggaren.

Del två handlade om för och nackdelar med huvudentreprenörskap. Deltagarna delades upp i tre grupper för att möjliggöra med detaljerade diskussioner.

Fördelar

- Större ekonomisk vinst.
- Bättre utförda jobb.
- Kortare beslutsvägar.
- Snabbare utförda arbeten.
- Större ekonomi.
- Äger processen.
- Utvecklar vår egen verksamhet, för större kompetens.
- Större leverans tack vare fler ingående delar.
- Mer pengar till installatörerna.
- Fler möjliga huvudentreprenörer.
- Största entreprenören blir huvudentreprenör.
- Bättre kvalitet – nöjdare kunder.
- Sitter i förarsätet – ger kontroll.
- Knyta till sig intresserade medarbetare.
- Större påverkansgrad i branschen.
- Bättre arbetsklimat.
- Möjlighet att knyta till sig kvinnliga medarbetare, ny karriärsväg i rörisbranschen.
- Viktigt med dialog med Byggherrarna, inled dialog och fråga om Rörisen inte kan få gå inte och ta ett projekt som inte är så stort.

Nackdelar

- Högre ekonomisk risk.
- Blir av med befintliga beställare.
- Svårt med organisationen.
- Bristande kunskap avseende huvudentreprenörskap över lag.
- Ökad risk.
- Risk med relationer till Byggentreprenörerna.
- Större risker överlag.
- Sårbarare.
- Vi konkurrerar med våra uppdragsgivare.
- Högre risk.
- Vi låser upp vår projektledartid.

I tredje delen diskuterade deltagarna avslutningsvis om vilka behov de har för att oftare kunna ta rollen som huvudentreprenör och vad Installatörsföretagen skulle kunna bidra med.

Nedanstående områden identifierades:

- Kampanj för att öka medvetenheten hos beställare och deras konsulter.
- Checklista
- Juridik
- Säkerhet
- Försäkringsfrågor
- Mallar
- Resursbank
- Plattform för informations- och kunskapsspridning

6.2 Frågor Enkätundersökning

1. Hur många år har du varit verksam i branschen?

1-5 år	0 %
6-10 år	10,5 %
11 - fler	89,5 %

2. Hur många anställda är ni på ert företag?

1-10st	5,3%
11-20st	15,8%
21-50st	26,3%
51-fler	52,6%

3. Vilket är ert huvudsakliga verksamhetsområde?

ROT	10,5%
Delad entreprenad	15,8%
Totalentreprenad	57,9%
Nyproduktion	5,3%
Service, ramatal	5,3%
Lika mellan samverkan, utförande och totalentr.	5,3%

4. Har du någon gång åtagit dig rollen som huvudentreprenör?

Ja	84,2%
Nej	15,8%

5. Om du svarat JA på föregående fråga, vilka skulle du säga är de huvudsakliga fördelarna med att vara huvudentreprenör? Välj 2 av alternativen

Ekonomiska fördelar	40%
Högre kvalitet på slutprodukten	26,7%
Effektivare arbete	26,7%
Att äga processent från start till slut	80%

6. Är du intresserad av att i framtiden åta dig rollen som huvudentreprenör?

Ja	84,2%
Nej	15,8%

7. Om du svarat NEJ på föregående fråga, vilka är de främsta anledningarna till att du inte önskar åta dig rollen som huvudentreprenör? Välj 2 alternativ

Bristande juridisk kompetens	0%
Bristande kunskap om alla områden och moment i en entreprenad	33,3%
För tidskrävande	33,3%

Riskerar att påverka relationen till byggherre/beställare negativt	66,7%

8. Vilka är de största hindren för dig för att kunna åta dig rollen som huvudentreprenör? Välj 3 alternativ

Riskerar relationen till beställare	31,6%
Organisationen är inte anpassad för att vara huvudentreprenör	73,7%
Bristande juridisk kunskap	21,1%
Bristande kunskap om alla områden och moment i en entreprenad	42,1%
För tidskrävande	31,6%
Inga	5,3%

9. Om du skulle åta dig rollen som huvudentreprenör, ser du att det skulle riskera att försämra relationen till en byggherre/beställare?

Ja	52,6%
Nej	47,4%

10. Inom vilka områden ser du att Installatörsföretagen skulle kunna hjälpa till?

Som stöd i avtalsfrågor	63,2%
Juridisk rådgivning	47,4%
Tillhandahålla färdiga mallar för exempelvis avtal	57,9%
Tillhandahålla tillämpbara checklistor	42,1%
Hålla utbildning i projektledning	57,9%
Tycker ni ska stötta i arbetsgivarfrågor istället för affärsutveckling	5,3%

11. Övriga kommentarer

6.3 Frågor Djupintervju Beställare

(Vad tog du med dig från ”Runda bordssamtalet förra veckan?)

(Var det något som dök upp som du inte kände till?)

Beställare
Nuläget i branschen när det gäller upphandlingar av Huvudentreprenörskap, vilken roll spelar ni som beställare av tjänster att det ser ut som det gör?

Vad anser du främst behöver göras från SABO/Bostadsbolaget sida för att få till en förändring avseende ökad konkurrens mellan anbud?

På vilket sätt tror du SABO/Bostadsbolaget kan påverka för att förändra nuvarande situation?

Om Installatörsföretagen centralt skulle förändra något avseende denna, vad anser du det skulle vara?

Vilken/vilka är dina förslag till förändringar hos VVS-företagen för att bli starka konkurrenter till Byggföretagen i upphandlingar.