

Välkomna till fastighets- samverkan

Upphandlingen – ett avgörande steg
för att förvandla planer till verklighet

Vi startar kl 10



Vi arrangerar mötet idag:



**Lena
Eckerberg**

*Arbetar med EU-
finansiering,
energieffektivisering,
regional utveckling och
beteendefrågor.*



**Tommy
Lindström**

*Arbetar med
energieffektivisering i
fastigheter och företag samt
beteendefrågor.*



Johan Milton

*Arbetar med
energieffektivisering i
fastigheter och
solenergi.
Gruppchef för
projektledare.*



Stefan Olsson

*Arbetar med
energieffektiva
byggnader och
solenergi.*



Eventet arrangeras av



I samverkan med



Ted Sjödahl

*Länsstyrelsen Kalmar län
Energi- och
klimathandläggare*

Med stöd av



EUROPEISKA
UNIONEN
Europeiska
regionala
utvecklingsfonden

MED FINANSIERING FRÅN



Vårt uppdrag är att verka för att

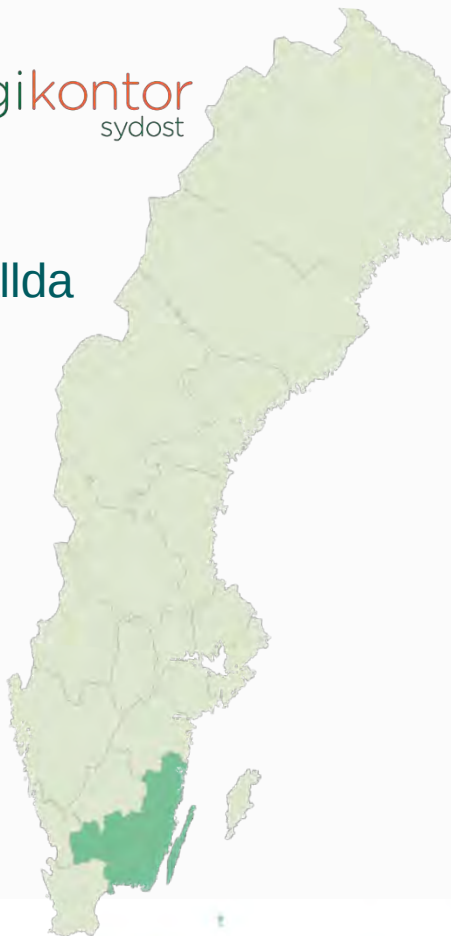
- behovet av energi ska minska
- energi ska användas på effektivast möjliga sätt
- att andelen förnybar energi ska öka



Vi är en del av något större

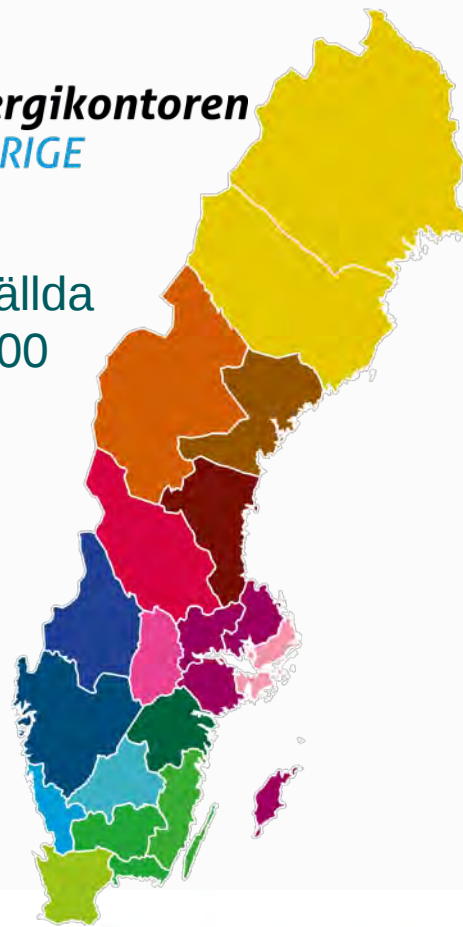


20 anställda
607 000
invånare



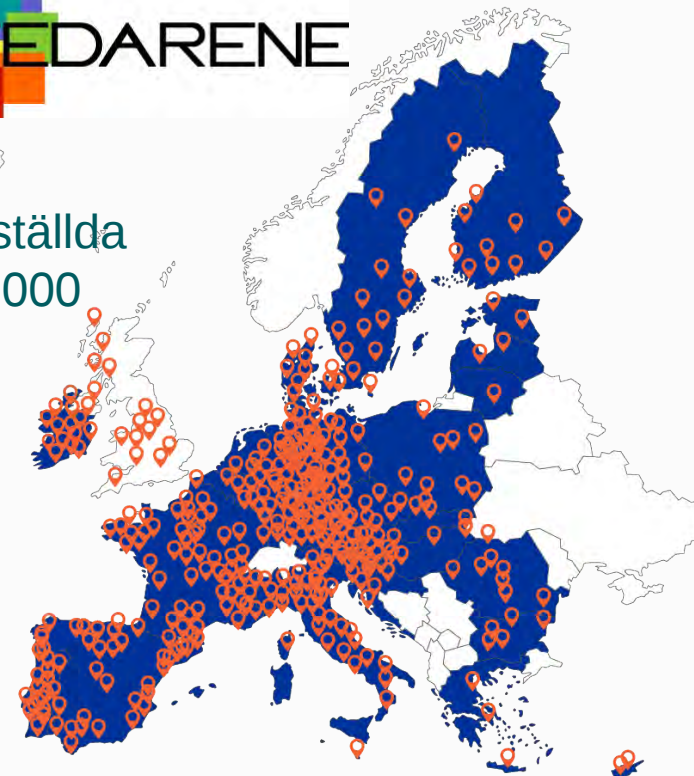
Energi kontoren
SVERIGE

140 anställda
10 380 000
invånare



FEDARENE

2500 anställda
746 000 000
invånare





Energieffektiva byggnader, system och verksamheter

Vi verkar för att energi ska användas effektivt inom alla områden i samhället.

- Vid byggnation, renovering och installationer
- Vid drift av system och service
- I verksamheten i byggnaden
- I beteenden och vanor



Dagens program

10.00	Välkomna och kort introduktion
10.10	Energieffektivisering i sydost Att involvera alla Vad fick vi med oss från mötet 27 april? EUs nya energieffektiviseringsmål - New European Bauhaus
10.20-11.05	Att lyckas med upphandlingen och genomförandet av ett EPC-projekt <i>Ur juridiskt och ekonomiskt perspektiv</i> Magnus Josephson och Christoffer Stavenow
11.05-11.15	Kort bensträckare
11.15-11.30	Erfarenheter från Karlshamnsbostäder <i>Hur förbereder man sig, vad krävs för resurser mm.</i> Eva Håkansson, Karlshamnsbostäder
11.30-11.45	Frågestund med föreläsarna
11.45-12.00	Nästa tillfälle Sammanfattning och avslutning

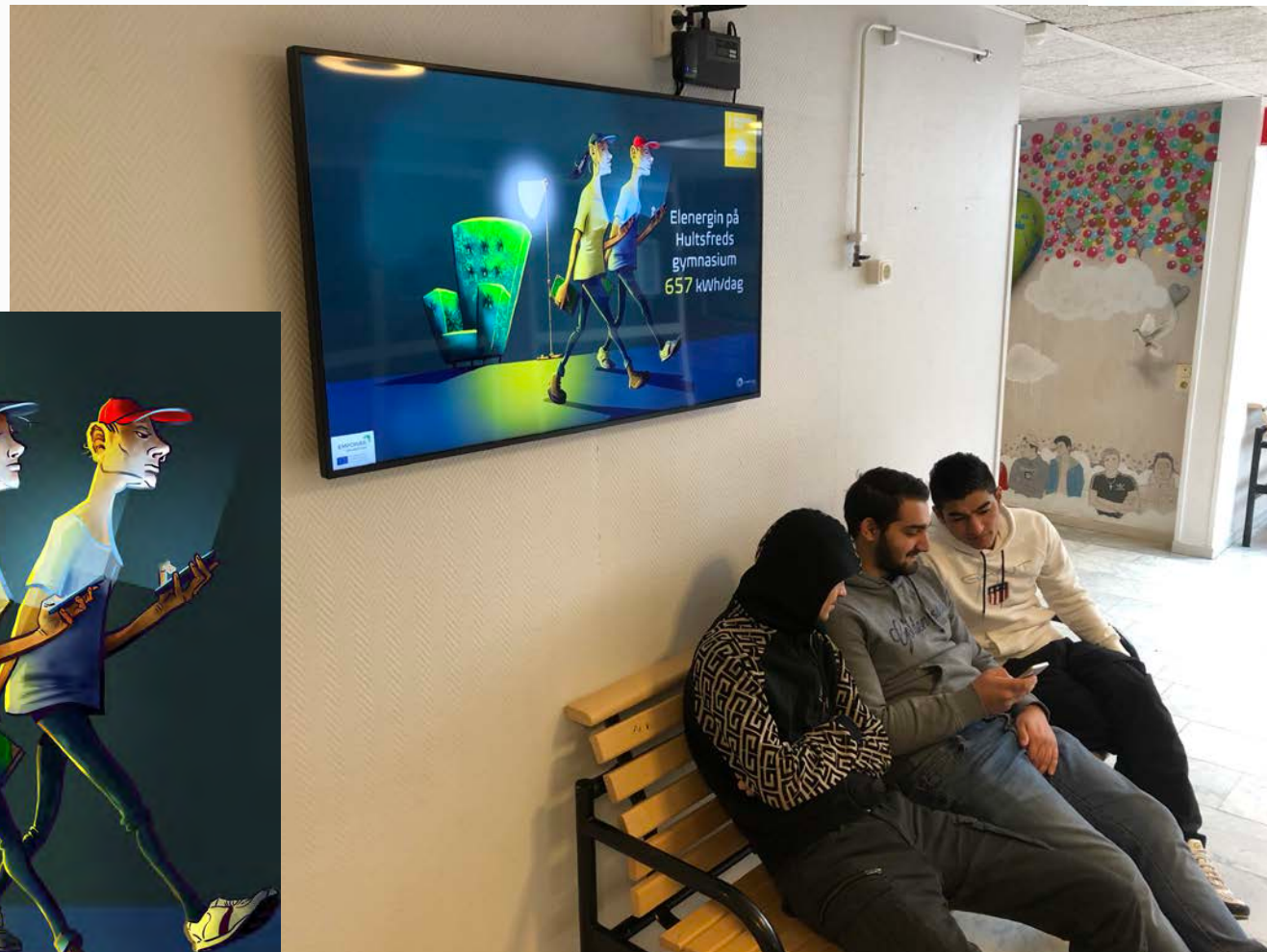


Ett exempel från Sydost

Att involvera alla

Släck efter dig.
Lämna inte **lampan** på i tomma rum!

STOPPA ONÖDAN!



Eye2Eye – visualisera till förändring



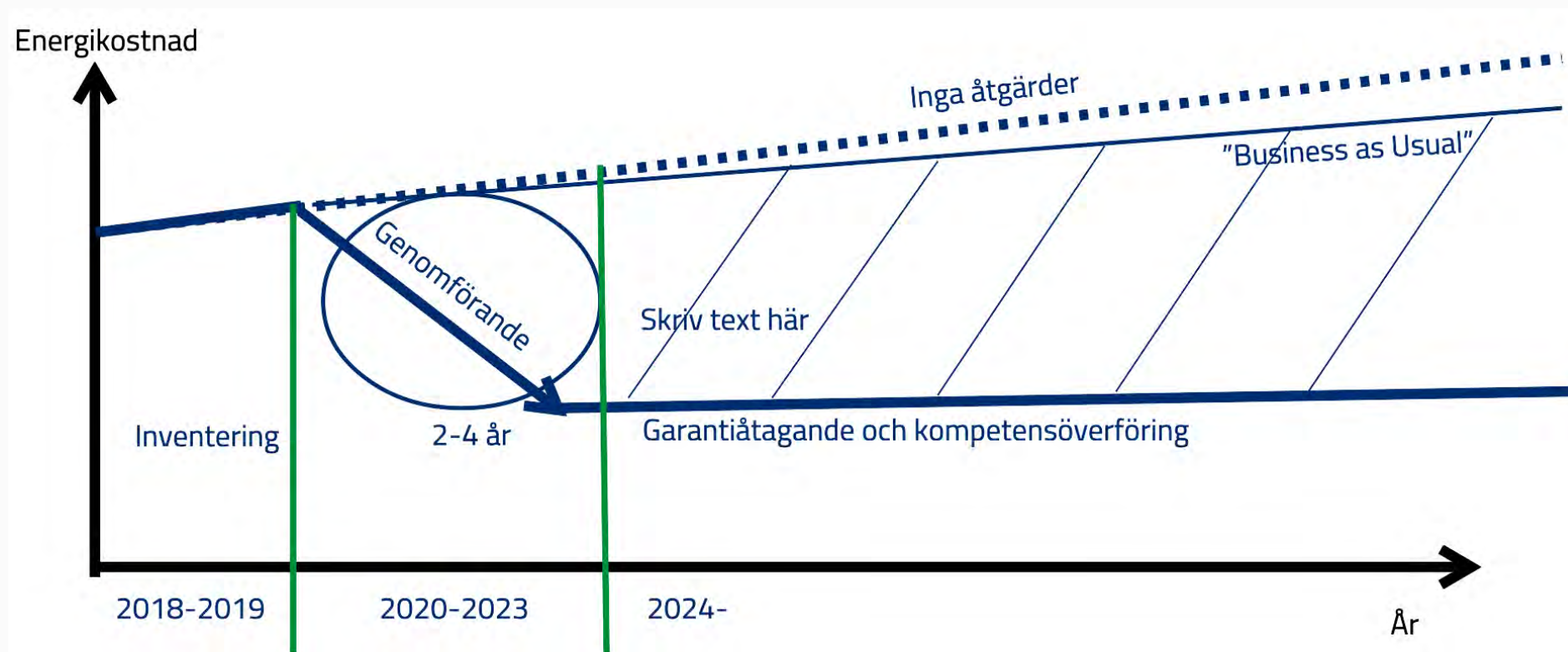
Öppna fönster spiller ut värme.
Ett öppet fönster på
Hultsfreds gymnasium kan
kosta motsvarande
17 par jeans per år.



Uppföljning före och efter



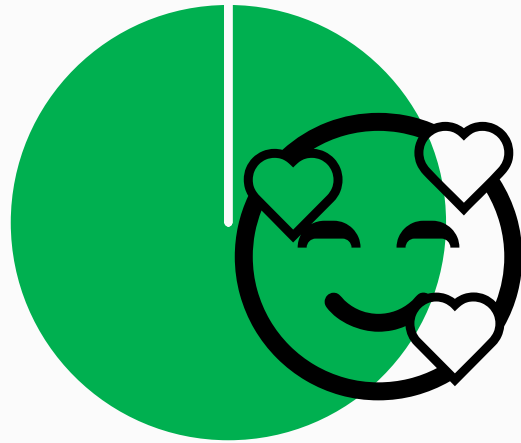
Förra mötet



TID ÄR PENGAR

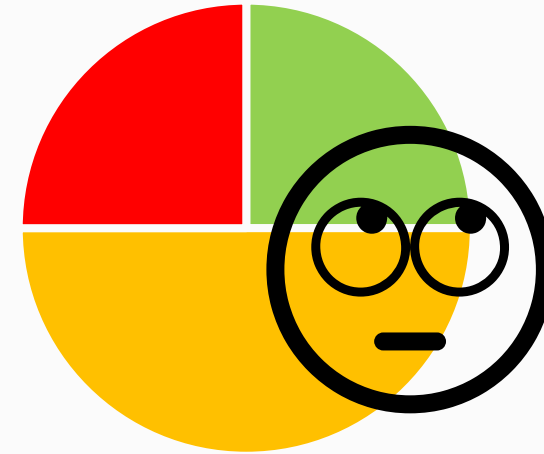
Kartläggning av energiuppföljningssystem i fastigheter i Blekinge

Mål effektivisering 100%



■ Strategi och handlingsplan

Politisk efterfrågan



■ Ja ■ Delvis ■ Nej



EUs nya energieffektiviseringsmål - fit for 55

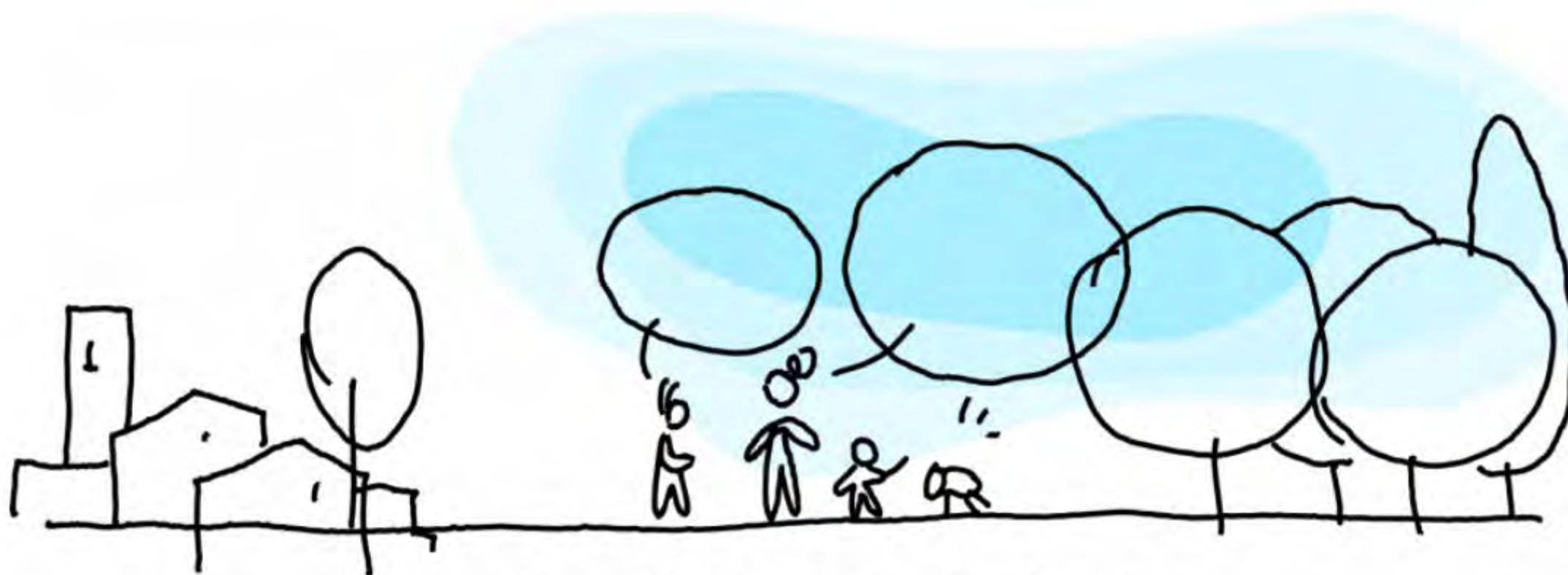
minska utsläppen av växthusgaser med minst 55 procent jämfört med 1990 års nivåer

energieffektivisera minst 32.5% jämfört med förväntad slutanvändning 2030

förnybar energi ska nå minst 32% till 2030



#neweuropeanbauhaus



New European Bauhaus
beautiful | sustainable | together



Att lyckas med upphandlingen och genomförandet av ett EPC-projekt

Ur juridiskt och ekonomiskt perspektiv

Magnus Josephson och Christoffer Stavenow





Att lyckas med upphandlingen och genomförandet av ett EPC-projekt

Ur juridiskt och ekonomiskt perspektiv

2 juni 2021

SAMMANFATTNING

- ◉ Vi har upphandlat ett tiotal avtal där ett tätt samarbete/samverkan/partnerskap varit den röda tråden, inom EPC, bygg och IT
- ◉ Vi ska berätta om våra erfarenheter – men lär oss hela tiden...

MAGNUS JOSEPHSON



- ◉ Jurist, 26 år med LOU och NOU
- ◉ Konsult åt +500 kunder
 - ◉ IBM, Apple, ABB, Skanska,
 - ◉ Tranås bostäder, Skurupshem, Hallstahammar, Stockholms Stad
- ◉ Rådgivare i +5 000 affärer
- ◉ Utbildat +1 000 företag i 12 länder
- ◉ Anbud + 20 miljarder
- ◉ Upphandlingar + 3 miljarder

CHRISTOFFER STAVENOW



- ◉ Advokat
- ◉ 15 år med LOU och NOU
- ◉ NOU, Försvarsmakten, MSR, Naturvårdsverket m.fl.
- ◉ Utbildar bl.a. Domstolsverket
- ◉ Expert på miljökrav
- ◉ Tre böcker
- ◉ Anbud för +10 miljarder
- ◉ Upphandling för ca 3 miljarder

EPC

VANLIGA FRÅGOR VI FÅR

EPC - VAD ÄR DET MAN KÖPER?

◉ Före

Underhåll och
utveckling

Drift

Efter

Underhåll och
utveckling

Drift

EPC - VAD ÄR DET MAN KÖPER?

- ◉ En effekt/resultat = "Performance"
- ◉ Besparing som frigör pengar som räcker till nytt underhåll
- ◉ Finansieringslösning: Lån som investeras i energieffektiviserande åtgärder som sparar pengar som frigörs till renoveringsprojekt

VAD ÄR DET MAN KÖPER?

- ◉ I praktiken köper man en entreprenör som kan
- ◉ Hjälpa köparen att uppnå en högre standard på fastigheterna ...
- ◉ Till samma kostnad som idag...
- ◉ Genom att uppnå en garanterad energibesparing och...
- ◉ Har förmågan att skapa en lönsam affär i ett helhetsperspektiv

EPC-HISTORIK – VAD GICK FEL?

- ◉ Fick dåligt rykte – vad är det egentligen vi betalar för?
- ◉ Blev lurade på EPC-projekt – i värsta fall blev det bara kallt i husen...
- ◉ Satsade på de lågt hängande frukterna
- ◉ Byta ut produkter till något energisnålare
- ◉ Det är bara en DEL av det man vill ha.

EPC-HISTORIK – VAD GICK FEL?

- ◉ Man vill se ett långsiktigt resultat
- ◉ som förnyar fastigheterna,
- ◉ förlänger livslängden på dem och
- ◉ få en förutsägbarhet i kalkylen så att
- ◉ man ser att man kan spara ett visst belopp varje år.

DAGENS UPPHANDLINGAR AV EPC – SKILLNAD?

- ◉ Mer partnerskap, samarbete – det som vi förordrar
- ◉ Man jagar inte timmar utan man jagar långsiktig lönsamhet/avkastning

VILKA TYPER AV SAMARBETEN KAN MAN HA?

- ◉ En fastighet i taget eller alla på en gång?
- ◉ Vad är bäst?
- ◉ Beror på...

HUR GÖRS PROJEKTEN NÄR MAN VÄL HAR ETT AVTAL?

- ◉ Varje projekt har sina förutsättningar: husen, politiken, mandat, pengar, kunskap.
- ◉ Ofta så att politiken ger pengar lite då och då.
- ◉ I andra fall så har de satsat stort.

HUR GÖRS PROJEKTEN NÄR MAN VÄL HAR ETT AVTAL?

- ◉ Måste ha en flexibilitet i avtalet
- ◉ Tillåter att man tar saker stegvis när man får pengar
- ◉ Man kan inte säga nu byter vi alla tak – sen är alla pengarna slut
- ◉ JÄMFÖR SLOTTET...

KAN MAN FÅ HJÄLP AV LEVERANTÖREN ATT SÄLJA IN PROJEKT TILL POLITIKER?

- ◉ Det är en tjänst i sig som kan ingå i avtalet
- ◉ Man har ett sånt samarbete med leverantören att man kan förklara för politiken hur pengarna kommer tillbaka i andra ändan
- ◉ Ska kunna ge en bra, pedagogisk förklaring
- ◉ Då har man institutionaliserat samarbetet

KAN MAN FÅ HJÄLP AV LEVERANTÖREN ATT SÄLJA IN PROJEKT TILL POLITIKER?

- ◉ Då har man institutionaliserat samarbetet
- ◉ Man har bestämt att man tillsammans ska komma fram med smarta lösningar och det är partnering på riktigt
- ◉ Fråga dem vilken vana de har att göra det och hur det gått.

VILKEN UPPHANDLINGSFORM REKOMMENDERAS?

- ◉ Både Öppet och Förhandlat förfarande går bra
- ◉ Vi testar båda...
- ◉ Erfarenheter – plus och minus...

ÄR DET NÅGON SKILLNAD PÅ VAD LEVERANTÖRERNA SKA REDOVISA I ANBUDEN JÄMFÖRT MED VANLIGA UPPHANDLINGAR?

- ◉ Det har varierat – beror på vad kunden vill ha för information.
- ◉ Det kan bli ganska många frågor där vi vill ha beskrivande svar.
- ◉ Ett alternativ är att fokusera mer på den konkreta lösningen på avtalet, att man får vad man vill genom avtalet.

ÄR DET NÅGON SKILLNAD PÅ ANBUDEN OCH VAD LEVERANTÖRERNA SKA REDOVISA JÄMFÖRT MED VANLIGA UPPHANDLINGAR?

- ◉ Antingen vet man exakt vad man vill ha.
Eller så vet man inte vad man vill ha
- ◉ Beskriv vad ni föreslår så tar vi det som är bästa förslaget utifrån vårt mål.
- ◉ Det man får i förhandlingen blir det som är i avtalet.

ÄR DET NÅGON SKILLNAD PÅ ANBUDEN OCH VAD LEVERANTÖRERNA SKA REDOVISA JÄMFÖRT MED VANLIGA UPPHANDLINGAR?

- ◉ Ibland kan kanske förhandlingen/diskussionen med leverantören komma fram till en genial lösning som man sedan kör på.
- ◉ Det kan man bara göra genom förhandlingar.
- ◉ Diskussionen och förhandlingen har en viktig plats – man kommer fram till bättre lösningar tillsammans

HUR GÖRA MED LIKABEHANDLINGEN I FÖRHANDLINGEN?

- ◉ Ingen skillnad – den gäller ju alltid
- ◉ Gäller information TILL leverantören – inte tvärtom
- ◉ Förhandla om det som är svårast att bestämma i förväg utan att ha sett förslaget

HUR VET MAN VILKEN LEVERANTÖR SOM ÄR BÄST?

- ◉ De mest etablerade har ungefär lika höga kunskaper
- ◉ De kan räkna, de vet hur fastigheter fungerar...
- ◉ SVAR: Titta mer på deras förhållningssätt.
Vad driver dem - vad är deras sätt att bygga samarbete?

HUR VET MAN VILKEN LEVERANTÖR SOM ÄR BÄST?

- ◉ Det som till slut kommer att kunna skilja leverantörerna åt är om intrycket är att det är...
- ◉ en leverantör som vill lösa problem och skapa win-win eller ...
- ◉ om det är en leverantör som vill jaga timmar som kan debiteras utan förankring i ett bra slutresultat

HUR VET MAN VILKEN LEVERANTÖR SOM ÄR BÄST?

- ◉ Fråga om deras faktureringsrutiner
- ◉ Hur mäts de av sitt företag?
- ◉ Per timme eller per projekt som de kan ta betalt för?

VILKA SKA UTVÄRDERA?

- ◉ Måste ha ett team som är duktiga på fastigheter
- ◉ Bör ha kunskaper inhouse
- ◉ De ska göra en teknisk bedömning av lösningarna som är erbjudna.
- ◉ En fastighetschef som har bakgrund inom bygg som kan utvärdera anbuden på ett sakligt sätt

HUR SKA MAN UTVÄRDERA?

- ◉ Vi kör en poängskala på svaren
- ◉ Det är en bedömningsfråga
- ◉ Det kräver att de som gör utvärderingen kan fastigheter
- ◉ Alla trivs inte med det men vår uppfattning är att ju mer man kan om fastigheter desto lättare är det att göra bedömningarna.

VILKET AVTAL SKA MAN ANVÄNDA?

- ◉ AMA + de efterföljande avtal för varje projekt
- ◉ Det måste finnas ett förslag på rimlig sänkning av energiförbrukning från leverantören.
- ◉ Sen får man bedöma om det kommer att hålla och går att räkna hem.

HUR TA FRAM EN MÅLSÄTTNING?

- ◉ Ju mer kunnig personal desto enklare är det
- ◉ Börja med att fastställa vad ni anser är en rimlig/realistisk sänkning över tid
- ◉ Politiker får inte hitta på något som verkar vara en bra vision
- ◉ Sen får leverantörerna ta fram förslag som möter det målet

SLUTORD

- ◉ Vi har gjort några såna här nu, vi lär oss hela tiden.
- ◉ Varje kund har sina önskemål det gör att varje projekt blir unikt.
- ◉ Det måste inte vara så men många tycker att de har sina egna förutsättningar. Det är både bra och mindre bra. Fördelen är att man får testa många olika saker. Det gör att verktygslådan växer med tiden.

SLUTORD

- ◉ Det är också upp till leverantörerna att ta ansvar för att acceptera att dessa samarbeten upphandlas på annat sätt än lägsta pris.
- ◉ Det går alltid att sabotera upphandlingar men vi tror att marknaden för effekt-upphandling börjar mogna även i fastighetsbranschen.

SLUTORD

- ◉ Det går inte att göra bra affärer med bara juridik
- ◉ Juridik i sig skapar inte bra affärer, det är ett klumpigt redskap.
- ◉ Man ska inte byta bort det affärsmässiga mot det juridiska
- ◉ Det affärsmässiga är alltid överordnat

UTBILDNING - RÅDGIVNING



- ◉ MAGNUS JOSEPHSON
- ◉ LinkedIn
- ◉ Tel: 0734 – 35 65 65
- ◉ mj@magnusjosephson.se
- ◉ www.magnusjosephson.se
- ◉ Kungsgatan 44, Stockholm
- ◉ TACK FÖR IDAG!
- ◉ LYCKA TILL MED AFFÄRERNA!

Erfarenheter från Karlshamnsbostäder

*Hur förbereder man sig, vad krävs för
resurser mm.*

Eva Håkansson, Karlshamnsbostäder





Karlshamnsbostäder



Inför upphandling av ett EPC-projekt



Kort om Karlshamnsbostäder

- Vi är allmännyttan i Karlshamn
- Ägare är Karlshamns kommun (genom Stadsvapnet i Karlshamn AB)
- Ca 2300 lägenheter fördelat på 140 000 m² bostadsyta
- Ca 55 000 m² lokaler, främst boende och LSS-boende åt kommunen
- Förvaltning drivs i egen regi med ramavtal för bland annat bygg, måleri och VVS
- Antal anställda ca 60
- Omsättning 224 MKR





Vår upphandlingsresa

- Startade 2016
- Tog ca ett år innan vi hade ett vinnande anbud och en part att arbeta med



Att ta ställning till innan upphandling

- Extern partner/ konsult för framtagning av handlingar
- Avgränsningar i projektet
- Förväntningar på energibesparingen
- Omfattning – hela eller delar av fastighetsbeståndet
- Energistatistik – finns den tillgänglig och är den tillförlitlig?



Att ta ställning till innan upphandling (forts.)

- Kravlistor på inomhusklimat
- Finns det fastigheter som ni önskar lägga i en option
- Samarbete med andra delar av kommunen
- Värmekällor ni absolut inte vill ha som alternativ
- Andra mervärden, t.ex. digitalisering av fastigheter
- Har ni stort engagemang och resurser inom er organisation? Tidskrävande arbete!





Förhandlat förfarande i tre steg

Det ena steget innebar att varje anbudsgivare fick lämna in ett kompetens- och kreativitetstest på fyra av oss utvalda fastigheter.

Vår samarbetspartner blev Rejlers Energiprojekt AB.



Vilka svårigheter har vi mött?

- Ökad belastning på kundtjänst och annan personal
- Klagomål från hyresgäster när vi sänkt inomhustemperaturen
- Omflyttning av lokalhyresgäster
- Utmaning att genomföra vissa delar av projektet där vi sett en stor energibesparing men inte står för driftkostnaderna (vi har genomfört några efter omförhandling)





Vinster under och efter EPC

- Uppkopplade fastigheter
- Nöjda hyresgäster – både i lokaler och bostäder
- Jämnare inomhustemperatur
- Bättre driftnetto
- Minskad miljöbelastning
- Energibesparingen ligger i dagsläget på 14,5 %, målsättningen är 17 %. Projektet färdigställs i år.



Tack för er uppmärksamhet!

Eva Håkansson

0709-786 751

eva.hakansson@karlshamnsbostäder





Karlshamnsbostäder

Nästa tillfälle Värdeskapande fastighetsförvaltning 29 september



Tack för idag!

Fler webinarium och aktiviteter på
www.energikontorsydost.se

