

Effekter av prisökningar

En studie av påverkan på byggprojekt i Sverige

Max Gref
Miran Lurr



LUNDS
UNIVERSITET

Copyright ©Max Gref & Miran Lurr

Institutionen för bygg- och miljöteknologi
Byggproduktion, Lunds tekniska högskola, Lund

ISRN LUTVDG/TVBP-22/5666-SE
Lunds tekniska högskola
Institutionen för bygg- och miljöteknologi
Byggproduktion
Box 118
SE-221 00 LUND

Lund University
Lund 2022

Abstract

Title	Effects of price increases – A study of the impact on construction projects in Sweden
Authors	Max Gref and Miran Lurr
Supervisors	Henrik Szentes, Ph.D. Department of Building and Environmental Technology, Division of Construction Management, Lund University
Assistant supervisor	Henrik Norinder, University lecturer, Department of Law, Division of Construction Management, Lund University
Examiner	Stefan Olander, Senior Lecturer, Department of Building and Environmental Technology, Division of Construction Management, Lund University
Keywords	Construction law, collaboration, cost increases, delivery problems, index, interorganizational project organizations, market concentrations
Problem	The volatile market situation in recent years has led to a conflict between client and contractor with regard to unusual price increases and delivery disruptions. There is rarely a common understanding in the project organization on how to deal with these, which can affect the relationship between the client and the contractor.
Purpose	The aim of the study is to contribute to the development of knowledge for the benefit of operators affected by unusual price movements and supply disruptions and to provide a snapshot of the sector. The study aims to enable stakeholders to benefit from the results of the study, in terms of understanding the impact of crisis conditions and alternative approaches to dealing with price rises and supply disruptions.
Method	To answer the questions, a multiple case study has been conducted, in which a total of ten interviews have been conducted with the client's project manager and the contractor's project manager in five different projects. The study has been qualitative to draw on the respondents'

experiences of the current situation, how it has affected the projects, the relationship with their counterparts and the role of construction law.

Conclusion

Sweden represents a small part of the global market that has been affected by price increases and supply disruptions. The domestic construction industry relies on international dependencies for raw materials and raw material processing, which creates vulnerability to disruptions and crisis conditions.

The conflict between the client and the contractor is based on how to interpret and apply construction law, in terms of *abnormality*, *significance*, and *unpredictability*. Clients consider that the limit of what is significant starts at 15%, while contractors consider that the same limit starts at 3%. When entering contracts, ambiguous terms should be interpreted and defined by the contracting parties as an addition to the tender or alternatively defined by the client and written in the tender documents.

Good cooperation and the right motivational factors are important prerequisites for a successful and optimally functioning project. This can be achieved by focusing on long-term relationships as part of their long-term planning, rather than striving for short-term success and profit.

Sammanfattning

Titel	Effekter av prisökningar – En studie av påverkan på byggprojekt i Sverige
Författare	Max Gref och Miran Lurr
Handledare	Henrik Szentés, Ph.D. Institutionen för bygg- och miljöteknologi, Avdelningen för Byggproduktion, Lunds Tekniska Högskola
Biträdande handledare	Henrik Norinder, Universitetsadjunkt, Juridiska Institutionen, Avdelningen för Byggproduktion, Lunds Tekniska Högskola
Examinator	Stefan Olander, Docent, Institutionen för bygg- och miljöteknologi, Avdelningen för Byggproduktion, Lunds Tekniska Högskola
Nyckelord	Entreprenadjuridik, samverkan, kostnadsökningar, leveransstörningar, index, interorganisatoriska projektorganisationer, marknadskoncentrationer
Problemformulering	De senaste årens volatila marknadsläge har lett till konflikt mellan beställare och entreprenör med avseende på osedvanliga prisökningar och leveransstörningar. Det råder sällan en gemensam bild i projektorganisationen kring hanteringen av dessa vilket kan påverka relationen mellan beställare och entreprenör.
Syfte och mål	Studiens syfte är bidra till en kunskapsutveckling som gynnar aktörerna som påverkats av osedvanliga prisrörelser och leveransstörningar samt skapa en ögonblicksbild av sektorn. Studiens målsättning är att berörda aktörer skall kunna dra nytta av studiens resultat, vad gäller förståelse för krisförhållandens påverkan och alternativa tillvägagångssätt för hantering av prisökningar och leveransstörningar.
Metod	För att besvara frågeställningarna har en multipel fallstudie genomförts, där sammanlagt tio intervjuer har gjorts på beställarens projektledare och entreprenörens projektchef i fem olika projekt. Studien har varit

kvalitativ i syfte att ta tillvara på respondenternas erfarenheter från den rådande situationen, hur den har påverkat projekten, relationen med deras motpart samt vilken roll som entreprenadjuridiken har spelat.

Slutsats

Sverige utgör en liten del av den globala marknaden som har blivit drabbad av prisökningar och leveransstörningar. Den inhemska byggindustrin bygger på internationella beroenden vad gäller råvaror och förädling av råvaror, vilket skapar en sårbarhet vid störningar och krisförhållanden.

Konflikten mellan beställare och entreprenör grundas i hur entreprenadjuridiken skall tolkas och tillämpas, vad gäller termerna *onormala*, *väsentligt* och *oförutsägbar*. Beställarna anser att gränsen för vad som är väsentligt börjar vid 15 % medan entreprenörerna anser att samma gräns börjar vid 3 %. Vid ingång i avtal bör otydliga skrivelser tolkas och definieras av de ingående aktörerna som ett komplement till anbud alternativt definierat av beställaren och skrivet i förfrågningsunderlaget.

För ett framgångsrikt och optimalt fungerande projekt är bra samarbete och rätt motivationsfaktorer viktiga förutsättningar. Detta kan uppnås genom att fokusera på långvariga relationer som en del av deras långsiktiga planering, snarare än att sträva efter en kortsiktig framgång och vinst.

Förord

Med detta examensarbete sätter vi punkt för våra 5 år på V-programmet och Lunds universitet. Studien omfattar 30 högskolepoäng och skrivs vid avdelningen för Byggproduktion.

Vi vill börja med att tacka vår handledare Henrik Szentes och biträdande handledare Henrik Norinder. Det har varit få förunnat att tillsammans med er föra diskussioner och bolla idéer men även att ha fått ert stöd under hela våren. Det har även varit underhållande och lärorikt att få lyssna på anekdoter och historier från era liv.

Vi vill även tacka Tomaz Bodmark för idén gällande ämnet till examensarbetet och för din hjälp i starten av studien. Utan dig hade vi inte trillat in på ämnet och inte heller lärt oss såhär mycket om hur branschen fungerar. Vi vill också tacka samtliga respondenter som har ställt upp på intervjuer och delgivit oss sina erfarenheter, vilket har givit oss kunskap och insyn i branschen som vi efter sommaren skall stiga in i.

Avslutningsvis vill vi tacka varandra för ett fint samarbete blandat med hårt fokus och mycket skratt. En god vän tar aldrig energi från dig. Tvärtom.

Lund den 23 maj 2022

Max Gref & Miran Lurr

Förkortningar

Förkortning	Betydelse
AB 04	Allmänna Bestämmelser för byggnads-, anläggnings- och installationsentreprenader
AB-U 07	Allmänna bestämmelser för underentreprenader
ABM 07	Allmänna bestämmelser för köp av varor i yrkesmässig byggverksamhet
ABT 06	Allmänna Bestämmelser för totalentreprenader avseende byggnads-, anläggnings- och installationsarbeten
ABT-U 07	Allmänna bestämmelser för underentreprenader på totalentreprenad
BKI	Byggekostnadsindex
BKK	Byggandets Kontraktskommitté
BPI	Byggnadsprisindex
CM	Construction Management
HD	Högsta domstolen
KPI	Konsumentprisindex
LOU	Lagen om Offentlig Upphandling
ÄTA-arbeten	Ändrings-, tilläggs- och avgående arbeten

Innehållsförteckning

Abstract	3
Sammanfattning	5
Förord	7
Förkortningar	8
Innehållsförteckning	10
1 Inledning	12
1.1 Bakgrund	12
1.2 Problemställning	13
1.3 Syfte och frågeställningar	14
1.4 Avgränsningar	15
1.5 Disposition	15
2 Metod	17
2.1 Inledande litteraturstudie	17
2.2 Empiri – Multipel fallstudie	17
2.2.1 Urval	18
2.2.2 Datainsamling	19
2.2.3 Genomförande	24
2.2.4 Analys	24
3 Teori	26
3.1 Projektorganisationer	26
3.2 Samverkan	27
3.3 Beställarens och entreprenörens relation i historien	30
3.4 Entreprenadjuridik	32
3.5 Index	36
3.5.1 Byggekostnadsindex	36
3.5.2 Byggnadsprisindex	37
3.5.3 Byggproduktionsindex	37
3.5.4 Entreprenadindex	37
3.5.5 Konsumentprisindex	39
3.6 Marknadskoncentrationer	40
4 Resultat	41

4.1	Kostnadsökningar	41
4.1.1	Entreprenörernas svar	41
4.1.2	Beställarnas svar	42
4.1.3	Sammanfattning av kostnadsökningar	43
4.2	Påverkan på samarbete	44
4.2.1	Entreprenörernas svar	44
4.2.2	Beställarnas svar	46
4.2.3	Sammanfattning av påverkan på samarbete	48
4.3	Entreprenadjuridik	48
4.3.1	Entreprenörernas svar	48
4.3.2	Beställarnas svar	51
4.3.3	Sammanfattning av entreprenadjuridik	54
5	Analys och diskussion	56
5.1	Leveransstörningars och prisökningars påverkan på samhällsbyggnadssektorn	56
5.2	Entreprenadjuridikens påverkan vid hanteringen av leveransstörningar och prisökningar	60
5.3	Leveransstörningars och prisökningars påverkan på relationen mellan beställare och entreprenör	64
5.4	Studiens metod	67
6	Slutsats	68
7	Referenser	70
	Bilagor	74
	Bilaga 1 – Intervjuguide	75

1 Inledning

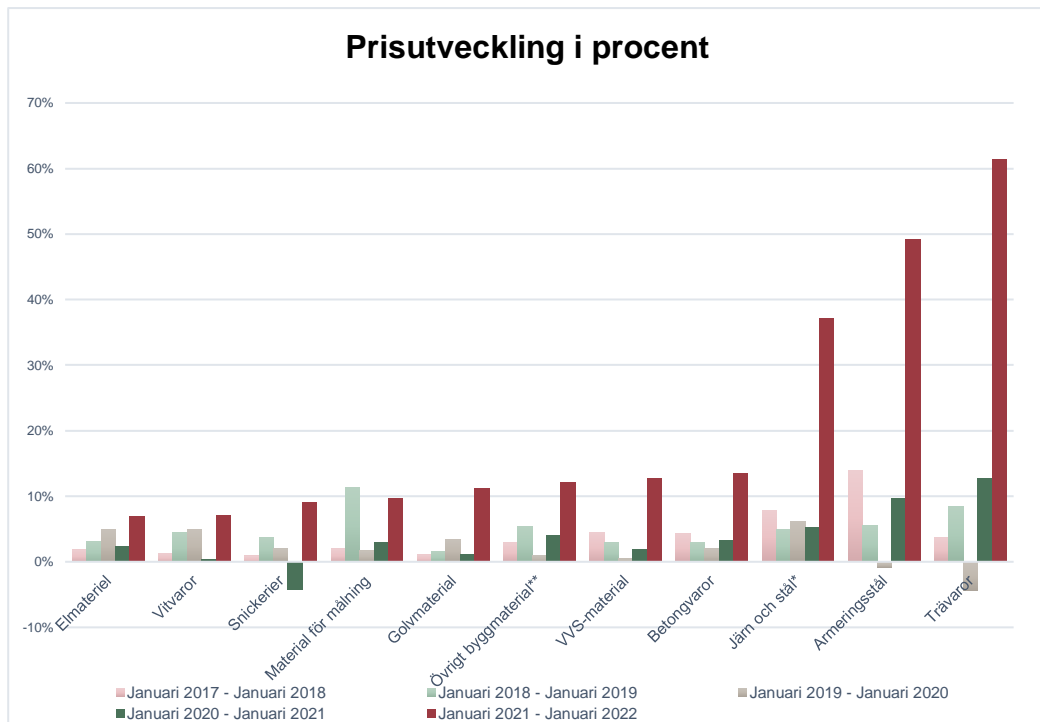
I detta kapitel beskrivs bakgrunden till varför denna studie genomförs och problemställningen konkretiseras. Studiens syfte och målsättningar beskrivs och frågeställningar redogörs. Slutligen beskrivs studiens avgränsningar och disposition i syfte att tydliggöra rapportens innehåll.

1.1 Bakgrund

Näringslivet i Sverige är en grundpelare för samhället i stort, vilket kan påvisas av det faktum att det år 2020 fanns 1 261 337 företag i landet (Byggföretagen 2021a). Av dessa företag var det vid samma tidpunkt 110 832 som bedrev sin verksamhet inom byggindustrin, vilket innebär att knappt nio procent av det totala näringslivet är aktiva inom byggbranschen. Med andra ord är det en bransch med omfattande betydelse för samhällsstrukturen framför allt vad gäller bostäder.

Enligt en prognos från Boverket (2021) kommer det färdigställas ungefär 61 000 bostäder under 2022, vilket är den högsta nivån i Sverige på 30 år. Den långsiktiga byggbehovsberäkningen som Boverket har genomfört pekar på att takten om 60 000 nya bostäder, i form av bostadsrätter, hyresrätter och äganderätter, kommer behöva tillkomma årligen fram till 2030. Däremot anser Boverket att byggtakten är svårbedömd på grund av en ökad global efterfrågan på material i kombination med förseningar i leveranser för diverse insatsvaror. Dessutom existerar det osäkerheter kring tillgången på varor som exempelvis cement, vilket kan bli problematiskt baserat på det tillfälliga tillstånd som Cementa AB har angående fortsatt täktverksamhet i Slite på Gotland, vilket löper ut den 31 december 2022 (Regeringskansliet 2021). Dessa faktorer bidrar tillsammans till en instabilitet gällande byggstarter och färdigställande.

Det går att urskilja prisförändringar i branschen genom att studera byggkostnadsindex (tidigare faktorprisindex) både i sin helhet och för specifika varuslag (SCB 2022a). Med en viktad hänsyn tagen till entreprenörens respektive beställarens kostnader har byggkostnaderna totalt sett ökat med 7,6 % från januari 2021 till januari 2022, vilket resulterar i ett byggkostnadsindex på 123,7. Detta indikerar på en relativt stor ökning eftersom byggkostnadsindex för flerbostadshus exklusive löneglidning och moms var 100, år 2015. Detta innebär att nästan 37 % av den totala ökningen de senaste sju åren skedde under perioden januari 2021 – januari 2022. Under samma tidsperiod har den summerade prisförändringen för byggmaterial stigit med 16,6 % men bland varuslagen finns det en stor variation för prisutvecklingen, se figur 1.



Figur 1 - Prisutveckling i procent för olika varuslag (SCB 2018; SCB 2019; SCB 2020; SCB 2021; SCB 2022a).
 * = inklusive armeringsstål ** = bland annat ingår material till soprumsutrustning, värmeisolering och gips

De förändrade prisutvecklingarna för ovanstående varuslag är en del av de orsaker som ligger till grund för ökade kostnader i projekt. Utfallet är något som måste hanteras av både beställare och entreprenör, oavsett vad som utlöser hastiga prisrörelser eller var det underliggande ursprunget till problemet kommer ifrån. I detta fall syftar utfallet på att den ökade kostnaden på grund av prisökningar måste bekosta någon av parterna alternativt att en fördelning behöver ske mellan parterna. Det framgår tydliga disparitet vad gäller de två branschorganisationernas åsikter kring problemen som kan urskiljas i Byggföretagens (2021b) respektive Byggherrarnas (2021) pressmeddelanden, som publicerades till följd av pandemins effekter. Det uppstår då ett problem då de två organisationerna inte är ense i hur relevanta delar ur allmänna bestämmelser gällande ersättning ska tolkas. Ämnespunkterna berättigande till ersättning för entreprenören och ändring av avtalat pris kan därför leda till diskussioner och situationer som skapar spänningar i relationen mellan beställare och entreprenör.

1.2 Problemställning

Anledningen till att osedvanliga prisökningar och leveransstörningar är intressant att studera beror på att det sällan existerar en gemensam bild från beställare och entreprenörer

angående hur en entreprenad ska bedömas för att undersöka om en entreprenör är berättigad till ersättning. Vidare finns det inte någon samsyn mellan dessa två parter om hur denna ersättning skall bestämmas, i det fall då entreprenören är berättigad till den. Konflikterna kring avtalade priser samt en eventuell ändring av dessa resulterar i spänningar inom projektorganisationen, vilket kan påverka relationen mellan beställare och entreprenör.

1.3 Syfte och frågeställningar

Det huvudsakliga syftet med studien är att bidra till en kunskapsutveckling som gynnar beställare och entreprenör gällande de komplikationer som kan uppstå genom prisökningars effekter. Utöver detta syftar examensarbetet till att beskriva hur samhällsbyggnadssektorn har påverkats av olika krisförhållanden med dess effekter genom att skapa en ögonblicksbild. Syftet skall uppnås genom att samla in relevant information som berör beställares och entreprenörers erfarenheter kring osedvanliga prisrörelser och leveransstörningar. Detta syftar till erfarenheter som angår situationer och diskussioner kring vilken part som skall vara kostnadstagare eller hur kostnaderna skall fördelas mellan parterna. Vidare, studera hur beställare och entreprenör har hanterat frågan om hur dem ökade kostnaderna skall hanteras, hur relevanta delar ur allmänna bestämmelser har påverkat förhållningssättet mellan beställare och entreprenör samt hur de anser att projektorganisationens processer kan förändras för att underlätta liknande situationer eller minimera risken för att de uppstår. Slutligen även undersöka hur dialogen mellan beställare och entreprenör har utvecklats samt om det finns underliggande anledningar till leveransstörningar och att kostnaderna ökar.

Studiens målsättning är att berörda aktörer i samhällsbyggnadssektorn skall kunna dra nytta av studiens resultat, både vad gäller förståelse för krisförhållandens påverkan på sektorn och alternativa tillvägagångssätt för hantering av prisökningar och leveransstörningar som är ekonomiskt och socialt hållbara för beställare och entreprenör. Målsättningen skall uppnås genom att beställare och entreprenörer intervjuas om situationerna som uppstår mellan parterna då det sällan finns en gemensam bild av hur osedvanliga prisrörelser och leveransstörningar skall hanteras.

För att studiens syfte och målsättningar ska uppfyllas ska följande frågeställningar besvaras:

1. Hur påverkas en projektorganisation av leveransstörningar och osedvanliga prisökningar som uppstår under projektets byggtid?
2. Hur påverkar entreprenadjuridiken hanteringen av osedvanliga prisökningar och leveransstörningar?
3. Hur har relationen mellan beställare och entreprenör påverkats av leveransstörningar och osedvanliga prisökningar?

Den första frågeställningen syftar till att beskriva hur parterna i en projektorganisation påverkats av osedvanliga prisökningar och leveransstörningar samt hur kostnaderna har fördelats mellan parterna. Den andra frågeställningen syftar till att undersöka hur osedvanliga prisökningar och leveransstörningar mellan beställare och entreprenör hanteras, vilken roll entreprenadjuridiken och standardavtalen har spelat. Den tredje frågeställningen syftar till att undersöka hur relationen mellan beställare och entreprenör i en interorganisatorisk projektorganisation har påverkats under de förutsättningar som skapas av osedvanliga prisökningar och leveransstörningar.

1.4 Avgränsningar

Projektet som har studerats är inom Sverige. Studien omfattar enbart nybyggnadsprojekt inom byggbranschen medan exempelvis anläggningsbranschen inte studerats. Projektets entreprenadformer är totalentreprenad och utförandentreprenad. Mer ingående kring projektets urval presenteras under kapitel 2.2.1.

1.5 Disposition

Kapitel 1 Inledning

I detta kapitel beskrivs bakgrunden till varför denna studie genomförs och problemställningen konkretiseras. Studiens syfte och målsättningar beskrivs och frågeställningar redogörs. Slutligen beskrivs studiens avgränsningar och disposition i syfte att tydliggöra rapportens innehåll.

Kapitel 2 Metod

I detta kapitel beskrivs rapportens metod i form av studiens urvalsprocess, hur datainsamlingen sker för litteratur- och fallstudien med dess ingående delar och slutligen tillvägagångssätt för rapportens analys.

Kapitel 3 Teori

I detta kapitel presenteras den teoretiska bakgrund som studien baseras på. Syftet med teorin är att redogöra relevanta begrepp och ämnen som resterande delar av studien utgår ifrån. För att ge läsaren en adekvat förståelse för vad studien undersöker är det viktigt att ha en förståelse för olika projektorganisationer, entreprenadjuridik, relationen mellan beställare och entreprenör, samverkan, index, juridik, marknadskoncentrationer samt en uppfattning om relevanta pressmeddelanden som presenterats inom branschen.

Kapitel 4 Resultat

I detta kapitel presenteras studiens resultat, vilket baseras på svaren som respondenterna i intervjustudien har delgivit. Intervjuguiden finns presenterat som bilaga 1.

Resultatkapitlet följer intervjuguidens struktur och har tre övergripande teman; kostnadsökningar, påverkan på samarbete och entreprenadjuridik.

Kapitel 5 Analys och diskussion

Detta kapitel kopplar ihop metod, teori och resultat med syftet att genom diskussion lägga en grund till studiens slutsatser avseende de tre forskningsfrågorna. Fokus ligger på några områden som är särskilt framträdande i resultaten: leveransstörning, prisökningar, entreprenadjuridik och relationen mellan beställare och entreprenör.

Kapitel 6 Slutsats

I rapportens sjätte kapitel besvaras examensarbetets frågeställningar genom att sammanfatta studiens slutsatser.

2 Metod

I detta kapitel beskrivs rapportens metod i form av studiens urvalsprocess, hur datainsamlingen sker för litteratur- och fallstudien med dess ingående delar och slutligen tillvägagångssätt för rapportens analys.

2.1 Inledande litteraturstudie

Kvale (1997) lyfter en definition av vetenskap som lyder enligt följande.

“Vetenskap är systematisk produktion av ny kunskap.”

Med avseende på denna definition är det således väsentligt att undersöka samt presentera den existerande kunskap på området som den nya studien berör (Kvale 1997). Detta är viktigt för att både forskare och läsare skall kunna avgöra huruvida den kunskap som framkommer genom intervjuerna är ny samt om studien har något värde ur en vetenskaplig aspekt. Därför fungerar studiens litteraturstudie som en grundläggande teoretisk studie vilken syftar till att utreda relevant teori samt betona de mest adekvata aspekterna av teorin.

Teorin som presenteras under kapitel tre är information och teori om projektorganisationers utformning, entreprenadjuridik, samarbete, relationen mellan parterna, index, juridik och marknadskoncentrationer. Tillhandahållandet av informationen till litteraturstudien har skett genom vetenskapliga artiklar, studier, rapporter och fysiska böcker via sökmotorerna Google, Google Scholar, LUBsearch och LUBcat. De fysiska böckerna har lånats via biblioteken från Lunds universitet. Relevanta nyckelord som har nyttjas i sökningen av information är bl.a. interorganizational, tensions, dispute, construction, project, collaboration och partnering.

2.2 Empiri – Multipel fallstudie

När forskare genomför undersökningar med hjälp av respondenter i form av intervjuer, enkäter eller observationer är det inte någon sanning kring problemställningen som avslöjas menar Alvesson (2011). Det som erhålls är istället specifika avbildningar av ämnet. Därför ska inte avbildningar naivt tolkas som speglingar av praktiken. Däremot betraktas data som samlats in genom intervjuer oftast som en stabil grund för forskning.

Studien syftar till att erhålla den kompetens och erfarenhet som existerar bland beställare och entreprenörer ute i näringslivet.

2.2.1 Urval

Studien har utförts i form av en multipel fallstudie av nybyggnationer med avgränsningarna som nämnts i 1.4. Genom att flera fall har studerats ska det utvecklas en mer djupgående förståelse för situationerna som uppstår vid prisökningar och leveransstörningar än vad ett enskilt fall hade kunnat ge (Yin 2014). Utöver de analyser som kan göras inom enskilda fall, kan även analyser göras mellan fallen, med förutsättningen att undersökningen replikerats (Andersson 1985; Yin 2014). Vid studier av flera fall minimeras även riskerna för att de unika förhållandena som finns bland dem enskilda fallen ska påverka studiens resultat. Resultat och slutsatser från enskilda fall riskerar att baseras på unika förhållanden som inte är representativt för fall som de facto har replikerats.

Studiens urval omfattades av följande punkter:

1. Projekten som har studerats är nybyggnadsprojekt. Anläggningsprojekt inte har studerats i denna studie. Anledningen till denna avgränsning är huvudsakligen för att eliminera eventuella felkällor som uppstår på grund av skillnader mellan bygg- och anläggningsprojekt.
2. Studien omfattades av 5 projekt, vilket grundas i att mängden projekt ansågs vara av ett rimligt antal i kombination med den tid som examensarbetarna kunde spendera på studien. Utöver det ansågs även att erhållet material från de tio intervjuerna var tillräckligt då ingen, för studien användbar, information framkom under de sista intervjuerna.
3. De 5 projekt som har studerats är av entreprenadformen totalentreprenad eller utförandeentreprenad. Ersättningsform för projekten är fastpris eller löpande räkning med rikkostnad och incitamentsstrukturer. Andra entreprenad- och ersättningsformer studerades ej i denna studie. Anledningen till denna avgränsning är för att en del entreprenad- och ersättningsformer inte i tillräcklig utsträckning besitter de grundläggande förutsättningar för problemen som studeras i detta arbete.
4. Beställarna till projekten som studerats har uteslutande varit aktörer med beprövad erfarenhet som återkommande driver fastighetsutvecklingsprojekt. Anledningen till denna avgränsning syftar till att minimera fel och större variationer som kan uppstå i projekt med en oerfaren beställare.

Fallstudien bestod av tio intervjuer med nyckelpersoner från fem olika projekt. Samtliga respondenter i studien har tidigare genomfört en relevant utbildning på universitetsnivå och därefter arbetat flertalet år i samhällsbyggnadssektorn. Nyckelpersonerna

identifierades som projektledaren från beställare och projektchefen från entreprenör i ett nybyggnadsprojekt som har drabbats av en, enligt entreprenören, betydande prisökning. Studien bestod av både pågående och avslutade projekt. I enlighet med dem förutbestämda riktlinjerna för intervjustudien med avseende på anonymitet presenteras en enklare beskrivning av projekten i tabell 1. Syftet med tabellen är att benämna projekt, entreprenör och beställare, samt redogöra för respektive projekts entreprenadform, upphandlingsform, ersättningsform, samverkan och status på färdigställande.

Tabell 1 - Benämning projekt, entreprenör och beställare samt respektive projekts entreprenadform, upphandlingsform, ersättningsform, samverkan och status på färdigställande.

Projekt	Entreprenör	Beställare	Entreprenadform	Upphandlingsform	Ersättningsform	Samverkan	Status (%) **
P1	E1	B1	Totalentreprenad	LOU	Fast pris	Nej	70
P2	E2	B2	Totalentreprenad	Privat	*	Nej	25
P3	E3	B3	Utförandentreprenad	LOU	Löpande räkning med riktpis	Ja	60
P4	E4	B4	Totalentreprenad	Privat	Fast pris	Nej	50
P5	E5	B5	Utförandentreprenad	Privat	Fast pris	Nej	100

* = en del av projektet är upphandlat på fast pris och den andra delen är indexreglerad.

** = avser hur långt projektet har fortlöpt vad gäller tid. 0 % = ej startat, 100 % = slutfört.

2.2.2 Datainsamling

Forskning kan delas in i kvantitativa och kvalitativa forskningsmetoder beskriver Kvale (1997), Lantz (1993), Rosengren och Arvidson (1992). Studien har utförts som en kvalitativ studie då examensarbetet har till syfte att bidra till kunskapsutvecklingen. Valet har gjorts med stöd från Lantz (1993) som fortsätter med att beskriva att den kvalitativa undersökningen ger forskaren möjligheten att öka den befintliga förståelsen av problemområdet, genom utvecklade svar på *varför* och *hur*, vilket sedan ska göra det möjligt att bidra till kunskapsutvecklingen. I kontrast mot den kvalitativa undersökningen beskriver Lantz att den kvantitativa undersökningen ska ge forskaren en förståelse av *hur mycket*. Vid valet mellan dessa två typer är det viktigt att identifiera vilken typ data som efterfrågas och därmed ska samlas in, där det skiljs på den kvantitativa metodens hårddata och den kvalitativa metodens mjukdata (Rosengren och Arvidson 1992). Hårddata kan användas för strukturella beskrivningar medan mjukdata kan användas för en fördjupad förståelse av forskningsämnet vilket är motiveringen till att en kvalitativ studie har utförts då det är i linje med examensarbetets syfte.

En viktig egenskap för en intervjuare att besitta är förmågan att vara förutsättningslös, vilket i sammanhanget av en intervjustudie innebär flera saker (Gordon 1978). Det är av stor vikt att vara öppen för det faktum att allt som respondenten delger kan vara av betydande karaktär. Vidare är det värdefullt att vara flexibel i form av att ständigt ompröva, resonera och analysera förstahandsinformation som kan leda till hypoteser eller andra antaganden. Syftet är att inte låsa fast sig vid en viss synvinkel baserat på en viss mängd information, utan istället ha en sådan flexibilitet att intervjuaren har möjlighet att

ändra sin ståndpunkt baserat på senare tillkommen information. Det som Gordon beskriver har implementerats i intervjustudien genom att inte besitta någon egen hypotes, utan istället fokusera på att vara förutsättningslös genom hela studien.

Ovanstående flexibilitet har kombinerats med en ständigt kritisk hållning till egna resonemang och antaganden för att behålla en sund neutralitet. Att vara förutsättningslös implicerar även en uthållighet i intervjuarbetet i form av sökandet efter det okända och oväntade (Gordon 1978). Försättningsvis har intervjuarbetet genomsyrats av en nyfikenhet inför vad respondenten har att delge. Målsättningen för datainsamlingen var att leverera ett omfattande material utan att inskränkning av intervjuarnas subjektiva åsikter sker. Därför är det nyttigt att understryka att respondentens uttryck utöver de av verbal karaktär är betydelsefulla för intervjuvaren.

Det kan urskiljas tre typer av intervjustrukturer vilka består av två ytterligheter och en mellanliggande variant enligt Andersson (1985) och Alvesson (2011). Det skall även tilläggas att det existerar strukturer längs hela skalan mellan de två extremerna. Vidare lyfter Andersson att motsatsparet i sammanhanget är strukturerad intervju kontra ostrukturerad intervju. Den förstnämnda varianten bygger huvudsakligen på att samtliga frågor, frågeområden samt deras inbördes ordning är förutbestämda innan intervjun påbörjas. Fördelen med denna typ av intervju kan vara att intervjuaren på detta sätt har möjlighet att få svar på exakt det som denna efterfrågar men samtidigt kan intervjuaren gå miste om en mer naturlig kontakt med respondenten om denna känner att intervjun ter sig mer som en regelrätt utfrågning snarare än ett samtal.

Den andra varianten, ostrukturerad intervju, innebär att intervjuaren låter intervjun frodas i en naturlig riktning där respondenten har viss frihet att utveckla sina resonemang och sekundära teman (Alvesson 2011). Temat för samtalet brukar oftast vara brett men intervjuaren vill oftast inte att allt för stora avsteg görs från det överordnade forskningstemat. Andersson (1985) beskriver att fördelen med denna typ av intervju är att samtalets karaktär ofta blir av en mer vänlig typ, vilket ger respondenten möjlighet att styra intervjun dit denna vill. Nackdelen med en ostrukturerad intervju är att det ställer höga krav på intervjuaren eftersom denna kanske inte, i samma utsträckning som vid en strukturerad intervju, kommer vara helt säker på om all önskad information har kommit fram under intervjun.

Mitt emellan en strukturerad intervju och en ostrukturerad intervju finns en halvstrukturerad variant (Andersson 1985). Denna typ bygger på att ämnesområden som skall lyftas i intervjun, samt vilken typ av information som önskas från intervjun, är förutbestämt. Däremot är det inte säkert att det alltid existerar en exakt formulering av frågorna eller i vilken ordning frågorna skall ställas, utan detta är något som kan styras efter intervjuns utveckling. Denna variant är fördelaktig eftersom det går att nyttja fördelar från både en strukturerad intervju och en ostrukturerad intervju. Samtidigt är det väsentligt att inse att uteblivandet av en standardisering av intervjuerna kan leda till att jämförbarheten mellan olika respondenter blir betydligt mer komplicerad att uppskatta.

Strukturen för examensarbetets intervjuer är av halvstrukturerad karaktär men med vissa avsteg. Intervjufrågorna var förutbestämda, likaså ordningen som frågorna ställdes i.

Frågorna var tillräckligt öppna för att skapa utrymme för respondenterna att delge transparenta svar men frågorna var samtidigt tydligt formulerade för att respektive respondent inte skulle tolka frågorna annorlunda. Strukturen var dessutom öppen nog i syfte att kunna tillägga eventuella följdfrågor utifrån de svar som respondenterna delgav.

Utöver intervjuens tre typer av struktur menar Alvesson (2011) att det finns olika centrala ståndpunkter i fråga om intervjuer, där det råder stor variation mellan olika experter på området. Silverman (2006) urskiljer de tre ståndpunkterna: positivism, emotionalism och konstruktionism vilka har fokus på fakta, erfarenheter respektive intervjuarens konstruktion. Alvesson (2011) följer huvudsakligen samma angreppssätt men definierar termerna annorlunda samt reviderar dess innehåll. Han menar även att hans tre teoretiska och epistemologiska ståndpunkter: *nypositivism*, *romanticism* och *lokalism* inte heller begränsar sig till den enskilda intervjun utan att de också har relevans för kvalitativa studier i allmänhet. I denna studie har angreppssättet *romanticism* använts som ståndpunkt och huvudsakligt tänkande.

Romanticism, som Alvesson (2011) föredrar, kan jämföras mot det som Silverman (2006) benämner som emotionalism, som har sitt fokus på de subjektiva erfarenheterna som genom ostrukturerade intervjuer kan avslöjas. Alvesson (2011) föredrar *romanticism* framför *emotionalism* då det i *romanticismen* även tas upp idéer och värderingar av de processer som finns inom ämnet men även försök att rekonstruera dessa vilket är varför denna ståndpunkt är att föredra. *Romanticism* handlar i stora drag om att större förståelse av respondenten kan fås genom att intervjuaren kommer närmare denna. Dessa intervjuer kan karaktäriseras av att en "varm" miljö byggs upp där ett förtroende skapas mellan respondent och intervjuare där respondenten får frihet att tala öppet och autentiskt. Intervjuaren visar även empatisk förståelse, vilket är i kontrast mot *nypositivismen* där intervjuaren förblir neutral.

I syfte att undvika eventuella problem och hinder som uppstår vid en kvalitativ undersökning, har delar av ett tillvägagångssätt beskrivet av Kvale (1997) nyttjats i denna studie. Det beskrivna tillvägagångssättet bygger på en struktur uppdelad i sju delar där varje del fyller ett syfte för att konstruera en gedigen intervjustudie. Strukturens sju delar presenteras nedan:

- *Tematisering*. Syftar till att formulera studiens syfte och dess ämne genom att besvara intervjuens vad, varför och hur.
- *Planering*. Detta stadie syftar till att planera för alla sju stadier med avseende på relevant kunskap.
- *Intervju*. Detta stadie består av själva genomförandet av intervjuerna i enlighet med det förutbestämda förhållningssättet till bakomliggande teori, efterfrågad kunskap och respondenterna i fråga. Se kapitel 2.2.3.
- *Utskrift*. Resultatet från intervjuerna förbereds för analys, vilket i denna studie skedde genom transkribering.
- *Analys*. Baserat på utfallet från det första stadiet, tematisering, fastställs vilken typ av analysmetod som är välfunnen för ändamålet. Se kapitel 2.2.4.

- *Verifiering.* Intervjuresultatens reliabilitet, validitet samt generaliserbarhet definieras. Studien har ej beaktat kriterierna reliabilitet och validitet utan har antagit en trovärdighet i respondenternas svar av den anledning att studien beaktar mjuka parametrar.
- *Rapportering.* Studiens resultat och metod presenteras i rapportform.

En intervjustudie kräver omfattande planering för att säkerställa att undersökningen når den kvalitet som eftertraktas. Lantz (1993) betonar att det är väsentligt för en intervjustudie att planeringen genomförs grundligt i syfte att beskriva syftet, frågeställningen samt intervjustudiens upplägg. Vidare beskriver Kvale (1997) att nyckelfrågorna vid en adekvat planering utgörs av intervjustudiens *vad*, *varför* och *hur*. *Vad* syftar till att skaffa sig tillräckligt god kunskap om det ämne som studien avser att undersöka, *varför* beskriver intentionen med att klargöra undersökningens syfte och *hur* syftar till att insamla sakenlig kompetens kring intervju- och analystekniker för att avgöra vilka tekniker och metoder som är mest fördelaktig för sammanhanget. I kontext av en kvalitativ studie är det fundamentalt att begripa att studiens upplägg är helt beroende av dess tematiska innehåll samt syfte, vilket i förlängningen innebär att de tidigare nämnda frågorna *vad* och *varför* behöver besvaras före *hur* kan bemötas på ett tillräckligt givande sätt.

Målsättningen med intervjustudien var att erhålla opartiska och autentiska svar från respondenterna. För att undvika generella fällor är det vitalt att ta hänsyn till väldokumenterade faktum i intervjustudien, som exempelvis ledande frågor (Kvale 1997). Allt från en till synes obetydlig formulering till värdeladdade uttryckssätt kan ge inverkan på respondenternas svar. Det finns till och med tillfällen där undersökningsresultat har ogiltigförklarats då allvarigare fall av ledande frågor vinklar resultatet i en icke sanningsenlig riktning. Därför har intervjufrågorna i denna studie försökts formuleras på ett icke ledande sätt.

Det är essentiellt att inte ställa ledande frågor som styr intervjustudien i situationer då det ej är önskvärt menar Gordon (1978), Andersson (1985) och Kvale (1997). Detta gäller framför allt under delar av intervjustudien där det anses vara betydelsefullt att respondenten delger svar i en helt självständig karaktär. Detta innebär således att ledande frågor till fördel skall uteslutas ur arbetet med intervjuer av sådan karaktär. Förutsatt att intervjuaren har en avsikt med formuleringen av frågan och är införstådd med hur svaret skall tolkas med vetskapen att frågans utformning kan ha påverkat svaret, finns det användning av ledande frågor i en intervju. Andersson (1985) nämner även att det inte enbart är frågorna som skall beaktas vad gäller den ledande karaktären. Introduktionen av en intervju kan i förlängningen influera hur respondenten reagerar alternativt beter sig under själva intervjustudien. Det är därför viktigt att försöka hålla ett opartiskt förhållningssätt till respondenten som intervjuare genom att inte antyda en positiv alternativ negativ ton i formuleringarna.

I syfte att erhålla bästa möjliga svar från respondenterna är det grundläggande att frågorna är välgenomtänkta. Under framtagningen av intervjufrågorna analyserades frågorna avseende dess standard. För denna studie genomfördes detta för att stödja den iterativa processen med framtagning av intervjufrågorna, vilket syftar till att producera frågor av

så hög kvalitet som möjligt. Andersson (1985) beskriver en checklista för konstruerade intervjufrågor som skall fungera som ett verktyg för att säkerställa att frågorna håller adekvat kvalitet för det önskvärda intervjustudiet. Även Lantz (1993) poängterar att det finns många aspekter att lyfta när frågorna i en intervjustudie tas fram. Hur täckande frågorna är samt ordningsföljden ur respondenternas synvinkel är två aspekter som lyfts. I slutändan kommer respondenternas svar eventuellt inte ge det önskvärda resultatet men då är avsikten att det åtminstone inte skall bero på att frågorna är undermåligt utformade. Checklistan som Andersson (1985) beskriver nyttjades för framtagning av studiens intervjufrågor och är utformad på följande vis:

- Är frågorna okomplicerade, rättfram och begripliga för samtliga respondenter?
 - Uttryck, slang eller andra ord som inte är allmänt kända för alla respondenter nyttjas ej i frågorna.
- Är frågorna tillräckligt specificerade?
 - Obestämda uttryck som exempelvis ofta, några och många, undviks i syfte att respondenten inte skall definiera en egen innebörd av frågorna.
- Är frågorna formulerade så att det finns utrymme för mer än en aspekt?
 - Dela upp frågan i flera frågor i syfte att undvika behovet av att tolka svaret utifrån vad respondenten tros ha svarat på.
- Finns det värderingar eller ledande karaktär i frågorna?
 - Förutsatt att det inte finns ett specifikt syfte med att frågan är ledande eller innehåller någon värdering, undviks detta.
- Är frågorna formulerade för alla respondenters möjlighet att besvara?
 - Respondenterna skall kunna förstå vad som efterfrågas.
- Kan respondenternas svar påverkas av en viss svarsform?
 - Detta gäller främst frågor i påståendeform där respondenten antingen skall hålla avstånd från eller instämma med, oftast i form av en glidande skala. Det är viktigt att instämmande inte alltid innebär en positiv inställning medan ett avstånd innebär en negativ inställning. Detta kan medföra att personer som tenderar att alltid säga emot, alternativt alltid hålla med, tar ställning i en fråga utan att egentligen ha tagit ställning till själva innehållet i frågan. Frågor av denna form nyttjas ej i denna studie.
- Är det möjligt att abbreviera frågorna utan att dess innebörd går förlorad?
 - Förutsatt att innebörden med frågan formuleras enligt önskan är det fördelaktigt att stäva efter korta och koncisa frågor.
- Är den generella känslan av frågorna bra?
 - Det är till intervjuans intresse att det är enkelt och smidigt för intervjuaren att läsa upp frågorna för respondenten.

2.2.3 Genomförande

Åtta av tio intervjuer i studien hölls i form av ett fysiskt möte och de resterande två intervjuerna genomfördes via videolänk. Anledningen till att två intervjuer avvek från den planerade strategin var sjukdom. Inbjudan till intervjuerna skedde via mejl med ett följebrev. Informationen som delgavs var grundläggande information som exempelvis övergripande ämne för intervjun, tidsåtgång, plats och anonymisering. Den fysiska intervjun inleddes med enkla frågor om respondentens utbildning, roll i projektet och antalet involverade från deras organisation för att därefter gå över till de framtagna intervjufrågorna. Den inledande delen av intervjun fungerade som en introduktion vilket syftade till att skapa en mer lättsam stämning under hela intervjun.

Styrning av intervjun, i form av att ställa frågor och redogöra för respondenten om intervjuens upplägg, genomfördes av en intervjuare medan den andra intervjuaren satt med som en observatör. Samtliga intervjuer spelades in vilket klargjordes för respondenterna i följebrevet. När alla frågor hade besvarats och eventuella följdfrågor ställts avslutades intervjun med att respondenten fick möjligheten att ställa frågor eller lyfta andra funderingar.

Allt eftersom intervjuerna genomfördes påbörjades arbetet med transkriberingen. Allt material som spelades in, konverterades till text för att sedan anonymisera respondenterna och deras svar. Syftet med transkriberingen var att omvandla det inspelade materialet i tal till skrift för att underlätta den efterkommande resultatanalysen. När samtliga intervjuer hade transkriberats skrevs respektive intervju ut på papper inför påbörjandet av analysen. Därefter granskades varje transkriberad intervju av en intervjuare, som med hjälp av understrykningspennor lyfte fram de mest fundamentala delarna av respondenternas svar. Utan försök till tolkning bearbetades insamlade data, som slutligen konkluderades till studiens resultat. Resultatet presenteras i kapitel 4 och intervjuguiden återfinns i bilaga 1.

2.2.4 Analys

Analysens syfte är att med hjälp av insamlade data från intervjuer tillsammans med relevanta teorier producera och förklara empiriskt baserade upptäckter och slutsatser genom en kvalitativ analys (Alvesson 2011; Yin 2014). Analysen påbörjades med att insamlade data från intervjuerna granskades och det eftersöktes lovande mönster, trender, insikter, fenomen och koncept, med målsättningen att definiera relevanta teman för analysen. En analysteknik som har använts i studien är mönstermatchning där analys har gjorts av de enskilda fallen samt mellan de enskilda fallen. Vid analys av de enskilda fallen har dels en enskild respondents svar betraktats, dels det enskilda projektet i sin helhet. Vid analyser mellan enskilda fall har dels respektive parter, entreprenörernas och beställarnas, svar i sin helhet betraktats men svaren har även analyserats mellan de enskilda projekten för att återfinna replikerande mönster. En andra analysteknik som har använts i studien är en sammanslagning av en förklarande analys och tidsanalys. Detta för att förklara fallen ur den tidsenliga aspekten och den rådande situationen i branschen.

Genom tolkning av resultaten från intervjustudien i kombination med teorin från litteraturstudien är målsättningen att efter bearbetning och analysering att dra en eller flera slutsatser som svar på studiens problemformulering.

3 Teori

I detta kapitel presenteras den teoretiska bakgrund som studien baseras på. Syftet med teorin är att redogöra relevanta begrepp och ämnen som resterande delar av studien utgår ifrån. För att ge läsaren en adekvat förståelse för vad studien undersöker är det viktigt att ha en förståelse för olika projektorganisationer, entreprenadjuridik, relationen mellan beställare och entreprenör, samverkan, index, juridik, marknadskoncentrationer samt en uppfattning om relevanta pressmeddelanden som presenterats inom branschen.

3.1 Projektorganisationer

En interorganisatorisk organisation bygger på en relation mellan flera olika organisationer, som tillsammans arbetar mot ett eller flera specifika mål genom att dra lärdom och nytta av varandra (Albani 2009). Syftet med en sådan organisation är att fokusera på samarbetet i relationen mellan två parter som annars inte arbetar tillsammans. Ett exempel på en interorganisatorisk organisation i byggbranschen kan vara ett större byggprojekt som engagerar flera organisationer, s.k. interorganisatoriska projekt (Szentés och Eriksson 2016). Ett interorganisatoriskt projekt består av beställare och entreprenör, liksom många andra byggprojekt. Beställares och entreprenörers respektive projektstyrgrupp består i sin tur av projektledare och andra stödfunktioner under sig. Projektledare och underliggande funktioner från beställare respektive entreprenör driver tillsammans en operativ projektorganisation som möjliggör ett utökat kunskap- och kompetensutbyte. Samtidigt kan risken för organisatoriska spänningar öka, exempelvis i form av kontroll och flexibilitet, mellan beställare och entreprenör men även inom respektive organisation.

En intraorganisatorisk organisation har en struktur som bygger på samarbeten inom en gemensam projektorganisation (Smith 1966). Strukturen är därav oftast mindre komplex än i en interorganisatorisk organisation, vilket kan medföra mindre risk för organisatoriska spänningar men samtidigt minskar chansen för ett utökat utbyte av erfarenheter och kunskap. Ett intraorganisatoriskt projekt i byggbranschen består av en beställare och entreprenör, där båda aktörer tillhör samma organisation. Inom samma organisation är det troligt att tydliga riktlinjer finns avseende hur ett projekt drivs internt. Avsaknaden av liknande riktlinjer mellan olika organisationer leder till behovet av standardiserade avtal mellan två, alternativt flera, parter.

3.2 Samverkan

Det finns ingen vedertagen definition av samverkan som accepterats av samhällsbyggnadssektorn (Bjerle 2014), vilket är varför många aktörer väljer att själva definiera termen vid samverkansentreprenader. De fundamentala delarna för lyckade samverkansentreprenader är kommunikation, engagemang, tillit, respekt och jämlikhet (Chang m.fl. 2003). Detta följs av andra aktiviteter som är viktiga för lyckad samverkan, exempelvis aktiviteter för teambuilding och arbetsätt för konfliktlösningar och riskhanteringar (Nyström 2005).

Huvudanledningen till att aktörer börjar använda sig av en samverkansform är enligt Loraine (1995) att aktörerna vill förflytta sig från dem traditionella förhållandena som leder till ineffektivitet och kostnadsökningar i projekt. Nyttorna av olika samverkansformer är, enligt en studie av Black m.fl. (2000), exempelvis:

- reducerad riskexponering,
- minskade kostnader,
- kvalitetsförbättringar,
- och tidsbesparingar.

En annan fördel, som även är en stor faktor i samverkansentreprenader, är att parterna delar på riskerna vilket leder till att parterna tillsammans tar fram lösningar och metoder istället för att var oense i diskussionerna om ändrings-, tilläggs- och avgående arbeten, förkortat ÄTA-arbeten (Black m.fl. 2000). ÄTA-arbeten gäller arbeten som inte ingår i det ursprungliga kontraktet (AB). Loraine (1995) menar att genom workshops där värdering och målsättningar identifieras kommer färre konflikter uppstå under produktionen och istället fokuserar parterna på kostnadsproblemen tillsammans.

Vidare är riskinventering en viktig del innan parternas samverkan går över i produktion, där många riskfaktorer kan uppdagas och analyseras med båda parternas kompetens (Bjerle 2014). Många av dem identifierade riskerna kan minimeras eller elimineras genom alternativa lösningar samtidigt som andra risker kan hanteras av den part som är mest lämpad.

I samverkansprojekt har parterna flera alternativ för ersättning. Den vanligaste ersättningsformen är löpande räkning med öppna böcker samt med incitament och bonusmöjligheter men det förekommer även en del fastpriskontrakt (Olsson 2012; Eriksson och Hane 2014). För god samverkan och för att få dem nyttor som god samverkan kan generera ska ersättningsformen väljas på ett sådant sätt att den skapar drivkrafter för dem inblandade parterna (Sveriges Kommuner och Landsting 2019). Vid valet av löpande räkning avtalas det oftast att entreprenören får ersättning enligt självkostnadsprincipen (Konkurrensverket 2021). Självkostnadsprincipen innebär att entreprenören redovisar fakturor för material och arbeten vilka ersätts av byggherren tillsammans med ett förutbestämt arvode som entreprenören är berättigad till. Detta ställer hårda krav på att mängderna som faktureras stämmer överens med verkligheten, det vill

säga att det ställer krav på transparensen. I mötena som Konkurrensverket har haft med branschföreträdarna har det framgått att det förekommer en hel del fusk i ersättningsformen löpande räkning, både vad gäller mängden material som förbrukats och arbetstimarna som fakturerats. Resultatet av att det debiteras fler arbetstimmar och högre materialkostnader samt den bristande transparensen blir att beställarens kostnader ökar.

Samarbete och kommunikation i interorganisatoriska projekt är två väsentliga delar för ett lyckat resultat i projektet. Bresnen (2007) beskriver att det existerar en brist på information kring förståelsen för problem och hinder vad gäller samverkan och partnering. I syfte att försöka adressera denna obalans skildrar Bresnen sju pelare för en lyckad interorganisatorisk kollaboration. Dess negativa motsatser samt den paradoxala effekten mellan dessa motsatser. Bresnes sju pelare presenteras nedan.

1. *Strategy (Strategi)* – Den viktigaste av de sju pelarna då den syftar till att stötta upp resterande pelare eftersom strategin skall reflektera betydelsen av det långsiktiga tänkandet bakom hela idén för partnering och samtidigt belysa de specifika målsättningar som det interorganisatoriska projektet strävar efter.

- Sloth (lättja) beskriver strategins negativa motsats genom den paradoxala effekt som kan ske om ledningen väljer att i för stor utsträckning förlita sig på enskilda förändringar. Om latheten hos ledningen leder till brist av engagemang och baktanke av strategin är det risk att man snarare stjälper än hjälper projektet.

2. *Membership (medlemskap)* - Här poängteras betydelsen av att välja in aktörer i organisationen med omsorg och noggrannhet. Det är viktigt att lägga ner tillräckligt med tid och resurser för att hitta dem samarbetspartner som är bäst lämpade för projektet, både avseende engagemang och värderingar.

- Lust (begäran/önskan) beskriver den paradoxala effekt som kan inträffa genom exklusivitet. Att söka efter och välja organisationer och individer som följer ens ideal har sina fördelar men även sina nackdelar. Detta gäller framför allt dem potentiella problem med att vara kvar i en organisation som har ett specifikt förhållningssätt. Utrymmet för innovation och allmän öppenhet till nya idéer kan bli lidande vid ett snävt urval av aktörer som skall ingå i en organisation.

3. *Equity (rättvisa)* - Syftar till att frångå förhållningssätt och relationer av utnyttjande karaktär för att sträva efter en rättvis balans mellan parterna. Det är därför viktigt att balansera både risk-reward mellan aktörerna. En framgångsfaktor i sammanhanget kan vara att sträva efter ett långsiktigt samarbete då parterna tenderar att ha ett mer långsiktigt tänkande snarare än att bara generera framgång och vinst på kort sikt.

- Avarice (girighet) syftar till de tillfälligheter för utnyttjande som uppstår då implementationen av rättvisa sker. Detta kan anses vara ironiskt men faktum är att forskning har visat i exempelprojekt med partnering att det ej är en självklarhet att incitament skulle vara rättvisa eller att risk kontra vinst är jämnt fördelade mellan parterna. Även med de bästa intentionerna är det svårt för en maktfull

aktör i branschen att ge upp deras möjlighet att diktera krav och villkor endast för att göra fördelningen mer rättvis.

4. Integration (integration) - Huvudsakliga syftet med denna ståndpunkt är att ersätta konkurrens och konflikt inom organisationen med bättre samarbete och tillit. Delar ur detta kan kopplas samman med föregående punkt vad gäller strävan efter ett långsiktigt samarbete då parterna kan vara mer benägna att lösa konflikter för ett lönsamt samarbete i framtiden. Ur en praktisk aspekt kan detta ske genom att exempelvis sammanfoga digitala strategier mellan parterna och på såvis arbeta tillsammans i projektet.

- Gluttony (frosseri) refererar till innebörden av “ha kakan och äta den”. Den paradoxala effekten som är applicerbar vad gäller integrationen i ett interorganisatoriskt projekt handlar om två olika aspekter av integration. Dels handlar det om önskan för samarbete och tillit, dels handlar det om förstärkningen av önskan för kontroll i projektet mellan parterna.

5. Benchmarks (riktmärken) - Frånvarandet av absoluta standarder skapar ofta problem med att kunna mäta och jämföra projekt i syfte att kunna utvärdera exempelvis lönsamhet. Problematiken berör inte bara förmågan att kunna jämföra utan även förmågan att kunna förbättra processer då något först och främst behöver mätas i syfte att veta om och hur det skall förbättras. För att involvera en stor mängd parametrar är det fördelaktigt att ta hänsyn till både subjektiva och objektiva mätningar.

- Envy (avundas) pekar på det faktum att benchmarking har både sociala och ekonomiska syften. Den paradoxala effekten i sammanhanget är oförmågan att förstå och känna igen de svårigheter som finns med att skapa värdefulla riktmärken och istället fokuserar på felaktiga målsättningar. Även fast det kan vara värdefullt, missas den huvudsakliga poängen, om felaktiga alternativt irrelevanta riktmärken sätts vilket i förlängningen underminerar den faktiska framgången och förbättringen.

6. Project processes (projektprocesser) - Etablering av vanliga och standardiserade procedurer och processer i syfte att identifiera samt nyttja de bäst lämpade tillvägagångssätten för att uppnå huvudsakligt syfte och mål med projektet. Det existerar hinder kring standardisering vad gäller produktionen i byggsektorn eftersom varje projekt medför olika nivåer av komplexitet vilket därav skapar otillräckliga förutsättningar för standardiserade processer. Strävan efter enkelhet kan dessutom leda till att processen överarbetas och i förlängningen görs svårare än nödvändigt enbart för standardiseringens skull.

- Wrath (vrede) syftar till den irritation och frustration som kan uppstå då omfattande arbete läggs ner på att standardisera processer, för att inse att det är komplicerat att åstadkomma. Inte bara är det svårt att förändra en process i syfte att skapa en standard vilken är applicerbar till en majoritet av projekt, utan det löper även en risk för överarbetning som rent utav leder till en ineffektiv process.

7. Feedback (återkoppling) - Den sista pelaren skapar en länk mellan den första pelare, strategi, och de resterande fem pelarna. Betydelsen av utvärdering och återkoppling är

väsentlig för att alla parter i ett projekt skall kunna dra lärdomar av varandra. Rent praktiskt kan detta ske genom att jämföra index (KPI), enkäter, workshops eller andra sätt att förmedla kunskap och kompetens inom organisationen.

- Pride (stolthet) pekar på den paradoxala effekten av att misslyckas med processen att erhålla kunskap och lärande i ett projekt. Det finns ett underliggande antagande att individer är motiverade att återkoppla samt besitter kompetensen att de facto återkoppla på ett bra sätt. Ett problem med detta kan vara att det saknas tid och incitament för utvärdering eftersom det alltid är fokus på nästa projekt i slutet av ett pågående projekt. Det finns med andra ord sällan utrymme för en nyttig återkoppling. Detta är framför allt ett problem om efterföljande projekt inte är speciellt lika. Vidare är det oftast lättare för individer som är direktinvolverade i ett projekt att ta sig till erfarenheter och kunskap än vad det är för individer som mindre involverade, jämförelsevis produktion och projektering. Personer involverade i den sistnämnda processen får oftast dålig återkoppling och den utvärdering som faktiskt når dem är för det mesta positiv feedback, varför stoltheten kan bli en snedvriden egenskap i sammanhanget.

Av dessa sju pelare är den andra och tredje pelaren av extra betydelse för studiens teori och diskuteras därav i kapitel 5.

3.3 Beställarens och entreprenörens relation i historien

Bygghörningen (2002) menar att entreprenörerna har dominerat kompetensutvecklingen i byggsektorn sedan miljonprogrammet då omfattande detaljregleringar infördes och byggherrens ansvar blev alltmer att kontrollera att byggnationen motsvarar regelverkens styrning. Detta innebar med tiden att byggherrar avskaffade sina egna byggavdelningar eller att organisationer delades upp och resulterade i att många byggherrar idag saknar kompetensen för ett totalåtagande. Detta medför att entreprenören inte involveras i dem tidiga skedena vilket sedan leder till förhandlingar mellan entreprenör och beställare då brister upptäcks under kontraktstiden som ska hanteras. I ett fast pris-avtal prissätter entreprenören riskerna och riskerna är då medräknade i anbudskalkylen (Hansson m.fl. 2015). Om riskerna inte inträffar resulterar de i en utökad vinst. Ofta brukar risk, vinst och centraladministration benämnas som entreprenörsarvode och i normala konjunkturlägen ligger detta arvode på ca. 8–10 %.

Att beställare handlar upp entreprenörer kan liknas med en form av outsourcing där syftet är nyttja entreprenörens spetskompetens (Nationalencyklopedin u.å.). Entreprenören kan i sin tur använda outsourcing i form av att överlåta delar av utförandet i en entreprenad till underentreprenörer. Fördelarna med outsourcing är att företag specialiseras genom att deras nyckelkompetens utvecklas. Specialiseringen leder även till effektivisering som resulterar i lägre transaktionskostnader.

Relationen mellan beställare och entreprenörer kan tolkas som spänd baserat på dem pressmeddelanden som publicerats av Byggföretagen (2021b), som är entreprenörernas

branschorganisation, och Byggherrarna (2021; 2022), som är beställarnas branschorganisation. Innan respektive pressmeddelande beskrivs skall det konstateras att de två organisationernas pressmeddelanden och förslag för hantering bara är åsikter från organisationerna. Dessa pressmeddelanden ger inte några rättsliga värden som kan användas av beställare eller entreprenörer. I Byggföretagens pressmeddelande från april 2021 kommenterar organisationen varför de anser att kostnadsökningen av entreprenader som konsekvens av de kraftigt ökade materialpriserna under somliga omständigheter kan påföras beställaren. Detta genom att ändra det avtalade priset för entreprenaden. Byggföretagen menar, och hänvisar till entreprenadindexets utveckling under perioden 2011–2020, att den senaste tidens prisökningar är så pass avvikande att de inte kan ses som normala. De hänvisar till Riksrevisionsverkets (tidigare Riksrevisionen) uttalande under oljekrisen på 1970-talet och prishöjningarna under denna period där Riksrevisionsverket menade att kostnadsökningar som utgör mer än 3 % av det avtalade priset skulle anses som väsentliga. De menar att denna bedömning borde fungera som ett riktmärke även idag av den orsaken att branschen har låga vinstmarginaler. I kontrast mot detta anser Byggherrarna (2021) i deras pressmeddelande att Riksrevisionsverkets bedömning under 1970-talet inte är aktuell och att jämförelsen mot entreprenadindex inte fungerar då ett index är ett genomsnitt, vilket består av både lägre och högre nivåer. Byggherrarna menar istället i detta avseende att den aktuella kostnadsökningen måste jämföras mot den högsta årliga ökningen under perioden men det måste även tas hänsyn till andra aspekter som eventuella motreaktioner på marknaden som resultat av onormala prisfall.

Byggherrarna (2021) menar att varje entreprenad ska bedömas som ett enskilt fall och har tagit fram underlag, se tabell 2, för vilken information som beställaren ska efterfråga då entreprenören åberopar kap. 6 § 3 i AB04/ABT 06. Syftet med informationen som beställaren efterfrågar är att få tillgång till komplett information då beslut ska tas om ersättning. Informationen som efterfrågas kan dock ofta anses vara känslig och entreprenören vill kanske inte lämna ifrån sig denna information. Det innebär att de riskerar att inte få någon ersättning och samtidigt ha gått ut med sekretessbelagd information om deras företag. Anledningen till detta kan vara av konkurrensskäl vilket är varför entreprenörers kalkyler är sekretessbelagda. Efter Rysslands invasion av Ukraina 2022 gav Byggherrarna (2022) ut ännu ett pressmeddelande till följd av kriget. I deras pressmeddelande hänvisar de till det föregående pressmeddelandet som gavs ut till följd av pandemin, men diskuterar i deras nya pressmeddelande dem aktuella texterna från allmänna bestämmelser med hänsyn till invasionen av Ukraina. Gällande kap. 6 § 3 i AB04/ABT 06 hänvisar organisationen till det föregående pressmeddelandet men beskriver nu invasionen som ett annat fall. Vidare menar Byggherrarna att kriget i Ukraina är aktuellt i frågan om hinder i kap. 4 § 3 i AB04/ABT 06 och menar att den sannolikt kommer vara tillämplig. Däremot kommer entreprenören endast få rätt till tidsförlängning men inte ersättning för kostnaderna som uppstår i på grund av hindret.

Tabell 2 - Byggherrarnas mall (2021) för att bedöma entreprenörens rätt till återopande av kap. 6 § 3 AB 04 och ABT 06.

Fråga till entreprenören	Syftet med frågan
1. Vilken eller vilka varor är påverkade av prishöjningen?	Klargöra exakt vilka poster som diskussionen ska avse.
2. Vilket pris har entreprenören kalkylerat med för dessa varor och varför har detta pris använts i kalkylen?	För att utesluta felkalkyl som egentlig orsak till kravet och bedöma förutsägbarheten i eventuell prisstegring. Också en faktor för att bedöma storleken på en skälig ersättning.
3. Vilken är kostnaden för aktuella varor och vilka underlag finns för detta?	För att verifiera den riktiga kostnaden för de varor som diskuteras. Observera att varorna kan ha köpts in av en underentreprenör. I sådana fall måste dennes underlag inhämtas för bedömningen.
4. Hur kommer den nominella kostnadsökningen att påverkas av årsomsättningsrabatter, bakrabatter eller motsvarande.*	För att uppskatta den verkliga kostnadsökningen för entreprenören och se till att entreprenören inte överkompenseras på bekostnad av beställaren.
5. Varför har priset ökat och när trädde ökningen i kraft?	För att bedöma om ökningen varit oförutsägbar eller inte.
6. Har priset ökat också hos andra leverantörer?	För att bedöma om ökningen utgör en sådan allmän prisförändring som bestämmelsen tar sikte på.
7. Hur har priset på varan varierat historiskt?	För att bedöma om prisuppgången är normal eller inte samt vilken normal prisuppgång som entreprenören borde ha kalkylerat med.
8. Hur har kostnadsökningen påverkat totalkostnaden för entreprenaden?	För att bedöma om kostnadsökningen berättigar till ersättning eller inte. Svaret på denna fråga lär bli en enkel procentsats.
9. Vilka faktorer gör prispåverkan på entreprenaden väsentligt? Exempel på relevanta faktorer: a) Vilken projektvinst har entreprenören kalkylerat med? b) Vilket riskpåslag har entreprenören med i sin kalkyl för prisstegringar? c) Vilket generellt riskpåslag har entreprenören med i sin kalkyl utöver påslaget för prisstegringar? d) Vilka påslag görs normalt för att hantera prisförändringar?	Vid utvärdering av huruvida påverkan är att anse som väsentlig eller inte bör byggherren utgå från vad entreprenören har baserat sin kalkyl på. Dessa faktorer blir också viktiga för att avgöra storleken på en skälig ersättning.

*Jämför med årsomsättningsrabatter enligt 6 kap. 10 § p. 2 första meningen AB 04/ABT 06.

3.4 Entreprenadjuridik

Högsta domstolen har vid ett antal tillfällen avgjort juridiska tvister i olika bygg- och anläggningsprojekt. Vid dessa avgöranden har HD tydliggjort vilket tillvägagångssätt som skall tillämpas med avseende på tolkning av allmänna bestämmelser (Ingvarson och Utterström 2015). Det finns fyra avgöranden till grund för detta, Fortumdomen, Zürichdomen, Felhjälpandedomen och Gotlandsdomen. Det skall tilläggas att inget av dem fyra fallen berör de två paragrafer som beskrivs ordagrant under kapitel 3.2. Samma två paragrafer har ej behandlats av HD i något annat tidigare fall. Däremot, tolkat ur dem fyra avgörandena, har HD redovisat vilken metod som skall nyttjas när en tolkning av dem allmänna bestämmelserna behöver ske.

Metoden består av sex frågor med en inbördes ordning och mening (Ingvarson och Utterström 2015). Om svaret på en av frågorna är tillräckligt instämmande i syfte att kunna tolka en lösning på tvisten, skall resterande frågor inte behöva ställas, bortsett från den sista frågan som enligt HD alltid bör ställas. Frågorna lyder:

- 1. Går det att utröna en gemensam partsavsikt?*
- 2. Finns det några omständigheter vid sidan av ordalydelsen som visar hur parterna uppfattade det aktuella villkoret vid tidpunkten för avtalets ingång?*
- 3. Kan tolkningsfrågan besvaras utifrån bestämmelsens ordalydelse?*
- 4. Kan tolkningsfrågan besvaras utifrån övriga bestämmelser eller systematiken i AB, med hänsyn taget till att bestämmelserna är avsedda att utgöra ett sammanhängande system?*
- 5. Går det, med beaktande av entreprenadavtalets särdrag, att finna vägledning i den dispositiva rätten, särskilt i allmänna obligationsrättsliga principer och köplagens regler?*
- 6. Förefaller den övervägda tolkningen rimlig vid en övergripande bedömning eller behövs avtalsluckan fyllas ut med en till det specifika avtalet särskilt anpassad regel?*

Metoden verkar överensstämma med vad som generellt gäller avseende standardavtalsrätten, däremot verkar metoden deviera från hur byggbranschen traditionsenligt har tolkat de allmänna bestämmelserna (Ingvarson och Utterström 2015). Det finns en skillnad mellan den traditionella tolkningsmetoden i branschen och HD:s tolkningsmetod. HD lägger större betoning på bestämmelsernas ordalydelse grundat i de allmänna bestämmelsernas systematik samt den dispositiva rätten medan branschen lägger större koncentration i den avsikt som BKK förmedlar i respektive paragraf. Detta innebär, enligt Ingvarson och Utterström, att branschen som helhet tolkar de allmänna bestämmelserna ur ett fackmannamässigt perspektiv medan HD tolkar det ur ett strikt juridiskt perspektiv, vilket i förlängningen kan skapa skillnader mellan hur en aktör tror att reglerna skall tillämpas och hur reglerna de facto tillämpas i rätten.

Vad gäller byggnader, anläggningar och tillhörande installationsarbeten finns det ingen svensk lagstiftning som specifikt reglerar uppförandet av dessa (Olsson 2016). Detta betyder i förlängningen att det saknas en direkt tillämpbar lagstiftning avseende reglering av förhållandet mellan två parter i ett avtal. Däremot existerar det lagstiftning i Sverige som skulle kunna ha en effekt på förhållandet mellan parterna i ett avtal. Tre exempel på sådana lagar är följande.

- Avtalslagen - Lag (SFS 1915:218) om avtal och andra rättshandlingar på förmögenhetsrättens område
- Köplagen - Köplag (SFS 1990:931)
- Konsumenttjänstlagen - Konsumenttjänstlag (SFS 1985:716)

Bortsett från undantaget då en konsument innehar rollen som beställare i ett projekt är avtalstypen i svensk entreprenadverksamhet praktiskt taget oreglerad i lag (Randau (2006). Avtalslagen består av flertalet allmänna regler, exempelvis avseende när ett anbud

är bindande. Olsson (2016) beskriver att köplagen 1 § i kombination med 2 § innebär att lagen endast gäller köp av lös egendom och är inte tillämplig vad gäller avtal om uppförande av byggnader, anläggningar eller tillhörande installationer. Detta innebär i klartext att entreprenadavtal explicit inte kan inkluderas i köplagens tillämpningsområde. Vad gäller konsumenttjänstlagen 1 § är denna lag huvudsakligen tillämplig då beställaren i ett projekt är en konsument, vilket innebär att lagens omfattning begränsas till småhusentreprenader eller övriga arbeten av mer privata egenskaper.

Sammantaget kan det på ett förenklat vis beskrivas att det gällande entreprenader inte existerar någon exakt lagstiftning i Sverige, vilket är varför branschen nyttjar standardavtal. Standardavtal som begrepp har ingen tydlig definition i lag, däremot tenderar standardavtal att betraktas som ett avtal som kan nyttjas upprepade gånger mellan diverse parter utan att avtalet behövs revideras (Ingvarson och Utterström 2015). Vidare innebär detta att parterna i avtalet kan effektivisera förhandlingarna samt reducera transaktionskostnaderna. Av denna anledning är entreprenadjuridiken inom samhällsbyggnadssektorn en fundamental del för att samarbeten mellan olika organisationer skall fungera optimalt.

Byggandets kontraktskommitté, BKK, är en ideell förening som fungerar som branschens förhandlingsorgan för standardavtal i form av allmänna bestämmelser (AB). I Sverige förekommer en tradition inom samhällsbyggnadssektorn vad gäller gemensamt framförhandlade standardavtal, vilket ligger till grund för varför BKK har utformat nu gällande allmänna bestämmelser och andra standardkontrakt för byggsektorn.

Allmänna bestämmelser för totalentreprenader avseende byggnads-, anläggnings- och installationsarbeten förkortas ABT 06 (AB). Allmänna bestämmelser för byggnads-, anläggnings- och installationsentreprenader förkortas AB 04 (AB). Dessa bestämmelser är uppdelade i tio kapitel, varav det fjärde kapitlet behandlar tider, det femte kapitlet behandlar ansvar och avhjälpande och det sjätte kapitlet behandlar ekonomi. De paragrafer som diskuteras i studien beskrivs ordagrant i kommande stycken.

AB 04 kap. 4 § 3 - Hinder och förlängning

Entreprenören har rätt till erforderlig förlängning av kontraktstiden om han hindras att färdigställa kontraksarbeten inom kontraktstiden på grund av:

1 omständighet som beror på beställaren eller något förhållande på hans sida

2 myndighetsbeslut som medför allmän brist på hjälpmedel, material eller vara eller begränsning av arbetskraft

3 krig, försvarsberedskap, epidemi, strejk, blockad eller lockout, dock inte strejk eller blockad till följd av entreprenören eller någon av hans underentreprenörer inte fullgjort sina skyldigheter gentemot anställda

4 väderleks- eller vattenståndsförhållande som är osedvanliga för byggnadsorten och inverkar särskilt gynnsamt arbetena

5 annat av entreprenören ej vållat förhållande, som entreprenören inte bort räkna med och vars menliga inverkan han inte rimligen kunnat undanröja.

Kommentar till kapitel 4 § 3

Vid bedömningen av vad som utgör "erforderlig förlängning av kontraktstiden" i det enskilda fallet skall, inom ramen för den allmänna lojalitetsplikt som råder mellan parterna, beaktas entreprenörens möjlighet att begränsa tidsförlängningen genom en rationell användning av de resurser han avsatt för berörd del.

Vid tolkning av p. 1 kan vägledning hämtas från den praxis som utvecklats inom köprätten beträffande kontrollansvar.

AB 04/ABT 06 kap. 5 § 4 – Hinder och ersättning

Vid hinder enligt kapitel 4 § 3 p. 1 har entreprenören rätt att erhålla ersättning av beställaren för den kostnad som därigenom orsakas. Om beställaren kan visa att han inte skäligen kunnat räkna med hindret och inte heller skäligen kunnat undanröja eller övervinna följderna av det, skall kostnaderna delas lika mellan beställaren och entreprenören.

AB 04/ABT 06 kap. 6 § 3 - Ersättning

Avtalat pris skall ändras med hänsyn till dels kostnadsändring på grund av myndighets åtgärd, dels kostnadsändring som är förorsakad av krig eller annat krisförhållande med liknande effekt och som avser förnödenhet eller tjänst som är nödvändig för entreprenaden, dels kostnadsändring som beror på onormala prisförändringar avseende material som ingår i entreprenaden. Ändring av det avtalade priset skall dock ske endast om kostnadsändringen varit oförutsebar och väsentligt påverkar hela kostnaden för entreprenaden.

När det kommer till ändringar av ett avtalat pris, vilket behandlas i ovan beskriven paragraf är det vitalt att förstå innehållet av bestämmelsen för att i förlängningen kunna tolka vad som faktiskt gäller (Byggherrarna 2021; Byggföretagen 2021b). Om ovannämnda krav är uppfyllda skall det avtalade priset ändras. Det finns däremot inget i bestämmelsen som indikerar på hur det avtalade priset skall ändras, utan det resulterar enbart i att entreprenören har rätt till ett skäligt belopp (Byggherrarna 2021; Byggföretagen 2021b). För att i förlängningen kunna definiera vad som är ett skäligt belopp behöver en samlad bedömning genomföras där beställaren avgör vad denna anser är rimligt när förhandlingen sker i samkväm med entreprenören. Skulle detta inte leda till en överenskommelse och entreprenören fortfarande anser att denne har rätt till ett skäligt belopp behöver entreprenören påbörja en rättsprocess, vari entreprenören måste persvadera domstol eller motsvarande om att beloppet som entreprenören anser vara skäligt faktiskt är skäligt. Domstolen eller motsvarande kommer därefter behöva ta ställning till huruvida de anser att entreprenören har rätt till beloppet eller inte.

Allmänna bestämmelser för underentreprenader, förkortas AB-U 07 (AB). För entreprenader som nyttjar dessa bestämmelser gäller "Allmänna bestämmelser för byggnads-, anläggnings och installationsentreprenader AB 04" med angivna ändringar och tillägg. De ändringar och tillägg som finns beskrivet i AB berör ingen av de tre ovan beskrivna paragraferna ur AB 04.

Allmänna bestämmelser för underentreprenader på totalentreprenad, förkortas ABT-U 07 (AB). För entreprenader som nyttjar dessa bestämmelser gäller "Allmänna bestämmelser för totalentreprenader avseende byggnads-, anläggnings och installationsarbeten ABT 06" med angivna ändringar och tillägg. De ändringar och tillägg som finns beskrivet i AB berör ingen av de tre ovan beskrivna paragraferna ur ABT 06.

Allmänna bestämmelser för köp av varor i yrkesmässig byggverksamhet, förkortas ABM 07 (AB). Skrivelse om ändring av avtalat pris presenteras nedan.

ABM 07 - Pris

28. Fast pris utan index skall ändras med hänsyn till dels kostnadsändring på grund av myndighets åtgärd, dels kostnadsändring som är förorsakad av krig eller annat krisförhållande med liknande effekt och som avser förnödenhet eller tjänst som är nödvändig för varan, dels kostnadsändring som beror på onormala prisförändringar avseende material som ingår i varan. Ändring av det avtalade priset ska endast ske om kostnadsändringen varit oförutsebar och väsentligt påverkar hela kostnaden för varan.

3.5 Index

Syftet med ett index är att mäta en relativ förändring i värde av exempelvis pris alternativt volym över en viss tid (SCB u.å-a). De index som kommer att beskrivas i detta underkapitel berör bygg- och fastighetspriser och konsumentpriser, där fyra index kommer från den förstnämnda kategorin och ett index från den sistnämnda kategorin.

3.5.1 Byggkostnadsindex

Det första indexet som berör bygg- och fastighetspriser är byggkostnadsindex (BKI). Generellt sett syftar ett byggkostnadsindex till att mäta en viss verksamhets prisutveckling för diverse produktionsfaktorer, vilket för en byggnadsverksamhet innebär att mäta en omväxling för entreprenörers kostnad respektive byggherrekostnaden (SCB u.å-b). Kostnadsfaktorerna är uppdelade i material av olika slag, transporter, maskiner, arbetslöner, omkostnader och byggherrekostnaden, som exempelvis innefattar projektering, lagfart och kostnader för räntor. Eftersom byggkostnadsindex baseras på diverse mätningar av en viss mängd löner och varor, tar inte indexet hänsyn till den aktuella marknadssituationen (SCB u.å-c). Olika indextal beräknas för fem olika versioner. Det finns två varianter avseende byggkostnadsindex för flerbostadshus, en inklusive löneglidning och en utan löneglidning. Det finns två varianter avseende byggkostnadsindex för gruppbyggda småhus, en med beaktandet av löneglidning och en utan. Slutligen finns det en variant vad gäller byggkostnadsindex för jordbruksbyggnader, vilket beräknas exklusive löneglidning samt mervärdesskatt.

3.5.2 Byggnadsprisindex

Det andra indexet som berör bygg- och fastighetspriser är byggprisindex (BPI) vars syfte är att mäta en förändring i pris ur ett byggherreperspektiv avseende uppförande av bostadshus, utan hänsyn tagen till eventuella kvalitetsförändringar eller regionala skillnader (SCB u.å-d). Indexet avser därmed priset som en slutkonsument/byggherre faktiskt betalar för en färdig produkt, inklusive produktivitet och vinst. Byggnadspriset kan delas upp i flertalet kostnader, exempelvis byggnadsarbeten och diverse anslutningsavgifter som bland annat fjärrvärme, el, bredband och kabel-tv. Utöver detta är byggnadspriset även inklusive byggherrekostnader som exempelvis innefattar projektering, administration, mervärdesskatt och räntekostnader. Byggnadsprisindex existerar för två olika versioner, ett byggnadsprisindex för flerbostadshus och ett byggnadsprisindex för gruppbyggda småhus. Statistiken nyttjas av olika grupper, exempelvis av miljödepartementet och finansdepartementet vilka nyttjar statistiken i syfte att utvärdera följeffekter av en förd bostadspolitik. Boverket genomför liknande arbete men kan även nyttja statistiken som underlag för prognosarbete.

3.5.3 Byggproduktionsindex

Det tredje indexet som berör bygg- och fastighetspriser är byggproduktionsindex, som är ett av dem index som publiceras i anslutning till statistik för produktionsvärdesindex (SCB u.å-e). För byggindustrin syftar byggproduktionsindex till att mäta en förändring av den ekonomiska aktiviteten inom byggindustrin. Indexet beräknas månadsvis och presenteras i form av faktiska, trendskattade, kalenderkorrigerade och säsongsrensade indextal. Likt byggnadsprisindex nyttjas statistiken för byggproduktionsindex av myndigheter, organisationer och enskilda företag i syfte att exempelvis bedöma konjunkturen och analysera marknaden.

3.5.4 Entreprenadindex

Det fjärde indexet som berör bygg- och fastighetspriser är entreprenadindex, vilket syftar till att mäta entreprenörens och installatörens kostnader (SCB u.å-f). Entreprenadindex förläggs av Byggföretagen och redovisas månadsvis för diverse husbyggnads- och underentreprenader, enskilda material samt löneavtal (Byggföretagen u.å-a). Entreprenadindex är en form av faktorprisindex med basår januari 2011 = 100. Användningsområdet för indexet är framför allt vid reglering av kontrakt i byggentreprenader. Kommittén som fastställer hur entreprenadindex skall tillämpas tillsätts av BKK.

Tidigare under perioden 1984 – 2010 existerade föregångaren till entreprenadindex, entreprenadindex E84 (Byggföretagen u.å-b). 2011 publicerade BKK tillämpningsföreskrifter för entreprenadindex som syftar till att ersätta de tillämpningsföreskrifter som tidigare existerade för entreprenadindex E84 (Byggandets

Kontraktsskommitté 2011). Tillämpningsföreskrifterna som BKK publicerade 2011 beskriver en indexmetod för beräkning av kostnadsförändringar vid husbyggnads- och anläggningsentreprenader, underentreprenader samt för transporter och maskiner. Indexmetoden har framtagits av en kommitté vars medlemmar skall representera relevanta myndigheter och organisationer från såväl entreprenörssidan som beställarsidan. Kommittén är tillsatt av BKK. Tillämpningsföreskrifterna urskiljer hur uppkomna kostnadsändringar under en pågående entreprenad skall beräknas. Tillämpningen gäller endast i projekt där avtal om indexreglerat pris har träffats. Föreskrifterna kan nyttjas inom flera användningsområden, närmare bestämt husbyggnadsentreprenader, vägentreprenader, ledningsentreprenader, berggrums-, tunnel- och gruventreprenader samt speciella entreprenader. För respektive användningsområde tillkommer olika huvudgrupper och undergrupper. Därefter följer en förteckning över olika basgrupper för vilka indextal beräknas och sedan publiceras. Slutligen följer en kostnadsfördelning för ovan beskrivna huvudgrupper och medföljande underentreprenader.

I syfte att exemplifiera hur dessa föreskrifter skall tillämpas har BKK (2011) i föreskrifterna beskrivit ett beräkningsexempel för kostnadsregleringsbelopp för husbyggnadsentreprenader. Även SCB (u.å.g) har publicerat en kortare presentation över hur index skall räknas med, vilket kan beskrivas på följande vis. Index fungerar som ett tal vars syfte är att jämföras med. Detta index behöver beräknas om till ett procenttal eller ett förändringstal i syfte att kunna beräkna ett belopp med avseende på en indexutveckling mellan två olika tidpunkter. Detta kan genomföras på två olika sätt, antingen genom att beräkna indextillägget (A) alternativt genom att beräkna ett slutligt belopp som är inklusive indextillägget (B). Exemplet lyder som följande:

A – Indextillägg

$$\text{Indextillägg} = \frac{i_2 - i_1}{i_1} \cdot \text{belopp}$$

B – Slutbelopp inklusive indextillägg

$$\text{Slutbelopp inklusive indextillägg} = \frac{i_2}{i_1} \cdot \text{belopp}$$

$$i_1 = \text{Indextal vid bastidpunkten (tidpunkt 1)}$$

$$i_2 = \text{Indextal vid jämförelsetidpunkten (tidpunkt 2)}$$

Om exempelvis ett belopp om 7000 SEK ska indexregleras med följande indextal genomförs följande beräkning.

$$i_1 = 130, i_2 = 145$$

$$\text{Indextillägg} = \frac{145 - 130}{130} \cdot 7000 = 807,70 \text{ kr}$$

$$\text{Slutbelopp inklusive indextillägg} = \frac{145}{130} \cdot 7000 = 7807,70 \text{ kr}$$

Avseende faktorprisindex för bostäder beräknas detta genom en avvägning av respektive delserie i entreprenadindex (SCB u.å-g). Gällande faktorprisindex exklusive löneglidning skulle detta kunna nyttjas som ett totalt byggkostnadsindex och på så vis nyttjas i reglering av utvecklingen av byggkostnaden, vilket skulle fungera som ett slags totalindex. Som ett alternativ till entreprenadindex gällande reglering av husbyggnadsentreprenader kan delserien för entreprenörens kostnader i faktorprisindex nyttjas. I praktiken görs detta enbart i två fall, antingen vid mindre entreprenader alternativt i enskilda fall då kontraktssumman inte fördelats enligt de existerande reglerna för entreprenadindex. Till skillnad från entreprenadindex existerar inga föreskrifter för tillämpning avseende faktorprisindex. Om det skall tillämpas är det däremot möjligt att avtala om nyttjandet av föreskrifterna för entreprenadindex i vissa delar, exempelvis gällande regeln om en oreglerad del vid indexuträkning. I sådana fall gäller beräkningsformeln för entreprenadindex, vilken lyder enligt följande.

$$\text{Indextillägg enligt Entreprenadindex} = \frac{i_u - i_b}{i_b} \cdot 0,9 \cdot v$$

v = värdet av under månaden utfört arbete på byggarbetsplats

Som tidigare beskrivet finns tillämpningsföreskrifter för entreprenadindex publicerat (Byggandets Kontraktskommitté 2011). I de två ovanstående ekvationerna illustreras hur indextillägg enligt entreprenadindex skall beräknas, där basindex motsvaras av basmånadernas indextal (i_b) och utgörandemånadens indextal (i_u) representerar jämförelseindex (SCB u.å-g). Enligt reglerna för entreprenadindex måste en värdering genomföras avseende vilken andel av entreprenaden som utförs månadsvis under den totala entreprenadperioden. För de månader som arbete utförs, i enlighet med de två ovanstående ekvationerna, sker indexregleringen månadsvis. I ekvationen inkluderas en konstant om 0,9, vilken syftar till att enbart 90 % av kontraktssumman ska regleras. En förutsättning för att entreprenadindex skall kunna nyttjas är att kontraktsbeloppet är fördelat i enlighet med de grupper som finns beskrivet i tillämpningsföreskrifterna.

3.5.5 Konsumentprisindex

Det index som berör kategorin konsumentpriser är konsumentprisindex (KPI), vars syfte är att illustrera den genomsnittliga utvecklingen av konsumentpriserna med avseende på den totala privata inhemska konsumtionen (SCB u.å-h). Konsumentprisindex baseras på priser som konsumenterna de facto betalar. Faktorer som påverkar priserna är exempelvis subventioner samt ändringar av indirekta skatter medan direkta skatter samt sociala förmåner inte tas hänsyn till vid beräkningar av index. Konsumentprisindex utgör det allmänna måttet avseende inflations- och kompensationsberäkningar i Sverige. Då prismätningarna av rimliga skäl inte kan omfatta samtliga tjänster och varor som konsumeras, nyttjas representantprodukter vilket fungerar som prisnoteringar för en selektion av tjänster och varor. Dessa samlas in på ett av tre sätt, fysiska butiksbesök, intervjuinsamling alternativt central prinsinsamling. Ett av de huvudsakliga användningsområdena för konsumentprisindex är att nyttja indexet som ett mått på

förändringen av hushållens levnadskostnader, vilket i förläningen kan ligga till grund för justering i exempelvis hyresavtal.

3.6 Marknadskoncentrationer

För att förstå varför priser bland byggmaterial har stigit, se figur 1, måste först byggmaterialbranschen beskrivas. Byggmaterialbranschen består av några få aktörer som konkurrerar om samma marknad, och som kan dominera produktionen av ett visst material (Hansson m.fl. 2015). Det kan komma att liknas en oligopolmarknad. Produkterna som kan användas varierar i utformning och specifikationer för att klara ställda krav, och passerar genom flertalet led i produktions- och distributionskedjan (Konkurrensverket 2021). Vidare har andra aktörer som inte tillhör denna kedja, som exempelvis staten och kravställare som arkitekter och konsulter, ansvaret för utformningen av upphandlingsdokument av bostadsprojekten. Detta ger ett stort inflytande över projektens utformning och vilka ingående material som kommer behövas vilket direkt och indirekt påverkar kostnaderna. Konkurrensverket listar i deras rapport flera anledningar till att byggmaterialens kostnader har stigit. Många av dessa anledningar grundar sig i den bristande konkurrensen som råder i byggmaterialbranschen. Det kan därför vara så att flera underentreprenader och materialleverantörer får sitt material från samma underleverantör som i sin tur kan vara en ensam eller en av få aktörer på marknaden. I Konkurrensverkets analyser framgår det även att den styrning av materialval som kan påträffas i upphandlingsdokument bidrar till att intensifiera marknadskoncentrationerna. Denna materialstyrning påträffas i en betydande andel av upphandlingsdokumenten. Även om det beskrivs att likvärdiga alternativ godkänns leder specificering av en viss produkt till en styrning av vad anbudsgivarna kommer att offerera. Detta då det saknas incitament för att föreslå alternativ då anbudslämnaren måste visa att alternativet är likvärdigt eftersom det föreskrivna materialet ofta leder till ett procentuellt påslag. Vidare leder även dem högre kraven som beställare ställer genom frivilliga märkningar och certifieringar till färre anbudslämnare.

Regeringen gav Cementa AB 2021 ett tidsbegränsat tillstånd att fortsätta verksamheten i Slite på Gotland med motiveringen att verksamheten är av nationell betydelse (Regeringskansliet 2021). En utebliven produktion hade kunnat medföra samhällskonsekvenser då produktionen är väsentlig för bostadsbyggandet samt underhållet och byggandet av infrastrukturen. Produktionen i Slite utgör 75 % av den totala mängden cement som idag används i Sverige (Svensk Betong 2022). Betong utgör i genomsnitt strax under 25 % av kostnaderna i nybyggnationen av ett flerbostadshus (SCB 2022b). En nedstängning av produktionen på Slite och en ökning av importerad cement till den svenska marknaden innebär att den svenska samhällsbyggnadssektorn skulle bli mer sårbar och beroende av den globala marknaden för ett material som utgör en större kostnad än något annat material i bostadsbyggandet.

4 Resultat

I detta kapitel presenteras studiens resultat, vilket baseras på svaren som respondenterna i intervjustudien har delgivit. Intervjuguiden finns presenterat som bilaga 1. Resultatkapitlet följer intervjuguidens struktur och har tre övergripande teman; kostnadsökningar, påverkan på samarbete och entreprenadjuridik.

4.1 Kostnadsökningar

Avsnittets syfte är att redogöra för inträffade kostnadsökningar i dem studerade projekten, samt vad dessa ökningarna enligt respondenterna beror på. Vidare redogörs huruvida kostnadsökningarna har haft någon inverkan på projektens ekonomi totalt sett samt hur en sådan kostnadsökning har fördelats mellan entreprenör och beställare. Dessutom lyfts övriga konsekvenser som har uppkommit till följd av kostnadsökningar.

4.1.1 Entreprenörernas svar

Gällande inträffade kostnadsökningar som påverkat projektet bekräftar samtliga entreprenörer att någon form av kostnadsökning har inträffat efter respektive kontraktsskrivning. För en stor del av entreprenörerna handlade det om prisläget vid tidpunkten för inköp av stommen och de stora mängderna armering men även inköp av andra delar som smide, partier, cellplast, trä, gips och flera andra material och delar. Vidare har många av entreprenörerna försökt vara ute i god tid med sina inköp på grund av förlängda leveranskedjor för att på så sätt säkra framdrift i projektet och flera av entreprenörerna har också bytt material till dyrare alternativ för att säkra leveranser och på så sätt undvika förseningar. Samtliga entreprenörer förutom E3 menar att kostnadsökningen varit av betydande karaktär för entreprenaden. E3 som är entreprenör i större projekt menar att det är små belopp i förhållande till det stora hela men att det fortfarande handlar om mycket pengar. E5 svarade att kostnadsökningarna motsvarade ungefär 5 % av entreprenadsumman, E5 var den enda som kunde ange storleksordningen för kostnadsökningarna.

Angående prisökningarnas påverkan på projektets ekonomi har respondenterna gett olika svar. E5 är den enda som beskriver att de har fått ersättning för kostnadsökning, genom att de har fått ersättning för den ökning som överstiger de 3 % som E5 och B5 gemensamt ansåg att entreprenören ska kunna hantera. E5 berättade att de hade åberopat kap. 6 § 3 i

AB 04 för de kraftiga prisökningarna och de hade innan åberopandet dokumenterat prisökningarna och sedan följt upp och dokumenterat det verkliga utfallet. E2 och E4 kunde ännu inte kommentera dess påverkan på projektet mer än att det i många byggdelar är större kostnader än vad det räknades med i anbudskalkylen. E2 ska börja arbeta med det i prognosen medan E4, då intervjun hölls, hade ett möte inbokad med beställaren för att diskutera kostnadsökningarna men kommenterar även att de inte ännu har accepterat några prisökningar för materialleverantörer och underentreprenörer, vilket ingen annan entreprenör heller gör av aktörer som redan är upphandlade. E1 svarade att de kan hålla sin prognos men att de hade kunnat få ett bättre resultat då vinsten i nuläget försvinner i samband med kostnadsökningarna.

När det gäller fördelningen av kostnadsökningarna mellan entreprenören och beställaren frågades respondenten hur ökningen har fördelats mellan parterna. E1 menar att de har svårt ta kostnaderna vidare till sin beställare. Entreprenören säger att kostnaderna i P1 inte påverkar hela entreprenaden i en *väsentlig* storlek som det benämns i ABT 06 kap. 6 § 3. Som tidigare nämnt har E1, liksom övriga entreprenörer, inte accepterat höjningar från underentreprenörer och materialleverantörer som de redan har avtal med men entreprenören menar att anbud på byggdelar som inte är uppköpta än blir svårigheten. Likt E1 har även E4 försökt ta kostnadsökningarna mot sin beställare men att B4 har nekat ersättning. E4 säger att B4 vill ha ytterligare redovisningar, ansvaret har då E4 lagt över på underentreprenörer och materialleverantörer som måste redovisa mängder, ingående priser och kostnadsökningar. E2 säger att frågan har kommit upp på möten med B2 och att beställaren har lyssnat men bestridit uppgifterna. E2 håller på att förbereda ett mer konkret underlag till diskussionen angående kostnadsökningar och anser att ändring av det avtalade priset enligt ABT 06 kap. 6 § 3 är aktuell. E3, som är entreprenör i P3 med löpande räkning som ersättningsform, säger att det är B3 som tar nästan alla kostnader men att riktpriiset i projektet inte är höjt. E5 är den enda entreprenören i studien som blivit ersatt för den osedvanliga kostnadsökningen vilket aktörerna i P5 kom fram till var den del som översteg kostnadsökningen på 3 %. E5 berättar att redovisningar var relativt lätt att utföra med en mindre entreprenadsumma och fortsätter med att säga att beställarna måste agera professionellt för att bygga långvariga relationer och för att entreprenörer ska vilja arbeta med dem.

4.1.2 Beställarnas svar

Alla beställare förutom B2 bekräftar att någon form av kostnadsökning har inträffat efter respektive projektstart. Beställarnas uppfattning om storleksordning samt kostnadsökningens orsak skiljer sig åt. B1 svarar att entreprenören i projektet har aviserat om kostnadsökningar men att processen inte har kommit längre. B2 menar på att projektet inte har påverkats av några kostnadsökningar på så vis att det har fått genomslag i kalkylen. B3 förmedlar en tydlig bild för storleksordningen på kostnadsökningen och menar på att det är materialpriser som ligger till grund för kostnadsökningarna. B4 svarar att diskussioner har ägt rum med både entreprenör och leverantör men någon

storleksordning är beställaren ej medveten om. Orsaken till kostnadsökningarna i både P4 och P5 är ökande materialpriser.

Eftersom varken B1, B2 eller B4 har någon uppfattning kring kostnadsökningarnas storleksordning kan de heller inte ge något svar på hur ökningarna har eller kommer att påverka projektens ekonomi totalt sett. B3 menar på att kostnadsökningarna berör stora belopp ur ett isolerat perspektiv men eftersom P3 är ett stort projekt, ur en finansiell aspekt, påverkar kostnadsökningarna inte den totala ekonomin på ett märkbart vis. B5 beskriver att kostnadsökningarna i P5 ledde till att projektets budget sprack.

B1 och B2 kan inte ge något svar på hur kostnadsökningar fördelas mellan beställare och entreprenör eftersom de inte har någon uppfattning om ökningarnas storleksordning. B3 menar på att ersättningsformen i P3 medför att beställaren i princip står för hela kostnadsökningen men riktpriiset ändras ej. B4 anser att det är svårt att delge något om fördelningen generellt sett utan menar på att det snarare handlar om projekt till projekt och vad entreprenören faktiskt kan påvisa vad denne har rätt till att få ersättning för. Då detta ännu inte har varit fallet i P4 kan B4 inte heller säga något om kostnadsfördelningen för P4. Enligt B5 har E5 kunnat påvisa sin rätt till ersättning, vilket har resulterat i att entreprenören har fått ersättning för den kostnadsökning som har överstigit 3 % av den totala entreprenadsumman. Kostnadsfördelningen innebär alltså att entreprenören i P5 själv står för 3 % medan beställaren ersätter entreprenören för det som överstiger 3 %.

Huruvida kostnadsökningarna har lett till andra konsekvenser i projekten kan varken B1 eller B2 uttala sig om. Däremot lyfter B2 att ingen är betjänt av att en underentreprenör blir drabbad och i värsta fall går under. Konsekvenserna av det kan i längden sänka ett projekt. Där finns en oro, framför allt vad gäller mindre företag och mindre underentreprenörer som inte klarar av kraftiga kostnadsökningar. Skulle dessa gå i konkurs får det följd effekter på stora entreprenader. B3 upplever att leveransproblem har drabbat projektet värre än kostnadsökningarna då tiden är ett större problem i P3. B4 upplever för närvarande ingen annan konsekvens men menar på att detta kan leda till andra konsekvenser i framtiden som berör mindre företags förmåga att överleva då större företag runt om i världen arbetar med att säkra upp volymer från leverantörer och binder dessa till en viss kostnad. Ofta till en lite högre kostnad men samtidigt kan de garantera en kostnad till kunden vilket eliminerar faktorn kring plötsliga kostnadsökningar till kunden. Detta kan inte små- och medelstora företag göra i samma utsträckning vilket i längden kan bli ett problem för aktörer av denna storlek. B5 anser inte att kostnadsökningarna har lett till några andra konsekvenser trots respondentens goda uppfattning om tidigare ställda frågor.

4.1.3 Sammanfattning av kostnadsökningar

För detta tema skall det understrykas att trots skiftande svar från respektive beställare, har samtliga beställare uttryckt en förståelse för kostnadsökningarnas inverkan på branschen som helhet. Entreprenören upplever dock att de har svårt att ta vidare frågan gällande kostnadsökningar i projektet till sina respektive beställare. Övergripande för

kartläggningen av kostnadsökningar förmedlar beställarna en gemensam bild av att initieringen samt det fortlöpande arbetet kring ökningarnas påverkan på projektet ligger på entreprenörens ansvar. Entreprenörerna menar att kostnadsökningarna leder till att deras vinster "äts upp". Flera beställare delger en oro för underentreprenörer med sämre ekonomiska förutsättningar, som löper risken att gå i konkurs till följd av det rådande marknadsläget. Ett återkommande ämne för många av respondenterna är att bägge parter har drabbats värre av leveransproblemen än av prisökningarna. Majoriteten av respondenterna uttrycker dessutom att prisökningar och leveransproblem inte var lika förekommande innan pandemin. Många menade att det var "*business as usual*", med vilket de understryker att offertgivare kunde hålla dem priser som de tidigare hade erbjudit under projektets anbudstid.

4.2 Påverkan på samarbete

Detta underkapitel behandlar intervjustudiens andra tema, påverkan på samarbete. Avsnittets syfte är att redogöra för aktörernas arbete avseende att förhindra kostnadsökningar i projekt, utveckling av dialog, relation och samarbete mellan entreprenör och beställare. Avslutningsvis behandlas uppkomst av eventuella spänningar och konflikter samt hur dessa har hanterats.

4.2.1 Entreprenörernas svar

Avseende hur aktörerna har arbetat för att sänka kostnaderna när offerter från materialleverantörerna eller underentreprenörerna har kommit tillbaka högre än förväntat berättar E1 att de försöker göra materialbyten. Detta är inte enbart för att det ska sänka kostnaden. I vissa fall har materialbyten gjorts för att leveranstiderna och tidplanen varit avgörande vilket har inneburit ett materialbyte som ökar kostnaderna. Samtliga entreprenörer i projekt utan samverkan berättar att de på någon nivå känner sig begränsade eller är beroende av en annan aktör. E1 anser sig vara begränsad med avseende på ersättningsformen och deras avtal med B1 som i sin tur beror på att beställaren använder sig av LOU vilket gör att entreprenören inte kan lämna några reservationer. E2 anser sig vara begränsade av att de är upphandlade av en privat beställare. E2 menar att begränsningen är av ett förfrågningsunderlag som föreskriver särskilda produkter som entreprenören ska kunna leverera, E2 säger att de står "*handfallna*" i etapperna utan indexreglering. I P4 är entreprenören i stort beroende av en leverantör vars kostnader utgör en stor del av entreprenadsumman. E4 menar att det i projektet har varit en del speciallösningar och att det för dem som entreprenör handlar om att ha ett bra underlag vid förfrågningar av offerter för att offertgivare inte ska behöva räkna med för stora risker då underlaget skulle vara bristfälligt. E5 berättar att de är begränsade då dem är beroende av att ritningar tas fram av B5 då det är en utförandeentreprenad. Entreprenören menar att deras inflytande då är begränsat till att endast ha god framförhållning med sina inköp för att dem ska binda upp sina leverantörer tidigt.

Arbetet för att sänka kostnader skiljer sig mellan samverkansprojektet och övriga projekt. I samverkansprojektet P3 berättar entreprenören att beställaren har med en representant i inköpsprocessen då det är en utförandeentreprenad och beställaren har drivit projekteringen. E3 fortsätter och betonar att det är viktigt att få med deras kompetens och insyn i inköpen, vilket har bidragit till en god transparens. Det har även underlättat när det har varit en dialog mellan aktörerna gällande vilka alternativa utföranden eller material de kan välja utan att avsteg kvalitetsmässigt då inköpen inte håller sig inom budget.

Vad gäller utvecklingen av dialogen mellan parterna samt hur relationen och samarbetet har påverkats menar samtliga entreprenörer att samarbetet fortfarande fungerar och har i något fall även blivit bättre samt att kostnadsökningarna inte har påverkat relationen, parterna har agerat professionellt. Vidare berättar aktörerna om hur dialogen är med beställarna och vad huvudsakliga samtalsämnen och teman är vid deras möten. E1 menar att B1 trycker väldigt hårt på att det ska vara juridiskt korrekt och beställaren hänvisar till kap. 6 § 3 i ABT 06 och ger även entreprenören mallar att fylla. Dessa mallar har baserats på Byggherrarnas pressmeddelande men entreprenören anser att mallen är tungrodd. Fortsättningsvis återkommer E1 till problemet med LOU-projekt och att man får det på lägsta kostnad vilket gör att parterna inte vet om de har ett nästa projekt tillsammans och att dem då kanske inte värnar om relationen i lika hög grad som vid en annan upphandlingsform.

E2 berättar att dem som entreprenör i nuläget väntar på en dom som säger vad som är *osedvanlig* med vilket entreprenören syftar till skrivelsen i kap. 6 § 3 i ABT 06 men även gällande hur en kostnadsökning ska regleras. E2 menar att det är svårt att hantera då det inte finns något konkret underlag eller prejudikat utöver en skrivelse om 3 % från 80-talet och oljekrisen men E2 berättar att B2 säger att det inte gäller på grund av andra förutsättningar i den situationen. E2 menar att beställaren hela tiden svarar "*ja men kom med något konkret*" och syftar på entreprenörens redovisningar. E2 har försökt få svar från B2 på vad dem anser vara en kalkylerbar ökning och vad som är osedvanligt.

E3 berättar att i deras samverkansprojekt har beställaren varit involverade i hela kalkylfasen och därmed råder det en full transparens istället för ett scenario där entreprenören bara ska lägga fram en peng som ska motsvara ett riktpreis. Den fulla transparensen och involveringen av B3 i kalkylfasen innebär att det inte har uppkommit några överraskningar på grund av en bristande kalkyl. Som tidigare nämnt har B3 en god insyn i inköpsprocessen, denna transparens har lett till goda förutsättningar för att ha en god dialog då frågan om prishöjningar varit aktuell. E3 menar att det heta ämnet har varit diskussioner om tidplaner och leveransproblem snarare än prisökningar. E3 försöker dock avisera detta så fort dem själva har fått det till kännedom, problemen i stort har i P3 lett till en ökad kommunikation. E3 berättar även att de har haft riskworkshops i projektet med aktörerna som är upphandlade med samverkan. Syftet med projektets riskworkshops har varit att gå igenom kontrakten och tolka vad skrivningarna innebär.

E4 berättar att deras beställare ungefär har sagt att de inte kommer ta några kostnader. E4 fortsätter med att beskriva att beställarens organisation är väldigt uppdelad och att de har olika representanter med olika ansvar. E4 menar att det är många konsulter mellan dem

och slutbeställaren som entreprenören i princip inte har kontakt med. E4 berättar att beställarens organisation har bytt ut personer i deras projektorganisation väldigt ofta vilket leder till att beställarorganisationen förlorat en del förståelse för helheten då nästan ingen varit med från start. Konsulterna ska ha förstått att det finns en del prisökningar och de vill inte att entreprenören ska hamna i kläm med projektets största leverantör. Även E5 menar att deras beställare är upplysta gällande prisökningarna och att de har förståelse för entreprenörens situation i en bransch där marginalerna är låga. Gemensamt för alla entreprenörer är att forumen där diskussioner om kostnadsökningar har ägt rum i är byggmöten, ekonomimöten eller motsvarande möten.

Avseende spänningar och konflikter är fyra av fem av entreprenörerna ense om att det inte existerat några. E1, E2, E3 och E5 menar på att det inte har uppstått några spänningar eller konflikter men flera påpekar och betonar den tråkiga situationen och de upplever att prisökningar kommer till dem från underentreprenörer och leverantörer men att de har svårt att ta dessa vidare till kunden som i deras fall blir beställarna. Däremot berättar E4 att det har funnits en del spänningar och konflikter vilket också är varför det har bytts ut vissa projektledare från beställarorganisationens sida och att de anser att beställarna inte riktigt sköter sina jobb eller sitt ansvar. E4 menar att det också varit en nackdel med en ovanlig slutbeställare och konsulter på möten som inte verkar ha mandat till beslut eller vågar ta beslut utan slutbeställarens godkännande.

4.2.2 Beställarnas svar

Vad gäller arbetet med att förhindra kostnadsökningar skiljer sig svaren mellan beställarna. B1 inte har genomfört något arbete angående detta vilket grundar sig i de svar som B1 delgivit tidigare. I kontrast till B1 menar B2 på att de är betjänta av att entreprenören träffar rätt i sin kalkyl. Är det exempelvis möjligt att hitta något material som är likvärdigt i form av kvalitet, med det material som är föreskrivet, till ett billigare pris godkänns det utan att begära hela summan tillbaka från entreprenören. För B2 handlar det om att ge och ta, eftersom läget ser ut som det gör.

Beroende på i vilket stadie projektet är i anser B3 att man kan göra mer eller mindre arbete kring att förhindra kostnadsökningar. Vad gäller P3 var all projektering färdig när kostnadsökningarna inträffade vilket innebär att det hade blivit destruktivt att gå in och förändra i efterhand då risken blir att ändringen kommer kosta mer än vad man tjänar in. Med andra ord har B3 inte gjort något specifikt i projektet. Sammantaget handlar det dessutom om relativt små summor. Likt att det skiljer sig från projekt till projekt berättar B4 att de utgår från kontraktet vad gäller ersättningsform och pris för att inleda arbetet därifrån. B5 arbetar igenom inköpen noga i syfte att förhindra kostnadsökningar. De lägger grunden med väl genomarbetade förfrågningsunderlag, ser till att få ut det till fler aktörer för att få in fler anbud vilket resulterar i en trygghet vad gäller prissättning. Slutligen försöker de vrida och vända på de anbud de anser vara bäst i syfte att förhandla fram det bästa priset.

Vad gäller utveckling av dialog mellan parterna samt hur relation och samarbete har påverkats råder det olika mening från beställarna. B1 samt B2 anser varken att dialogen, relationen eller samarbetet har utvecklats positivt eller negativt. För stunden i P1 lyfter respektive part respektive pressmeddelanden och hävdar i förlängningen att den sidan man är på har rätt i sak men förhandlingen har inte fortlöpt vidare.

B3 besitter uppfattningen att dialog, samarbete och relation har varit på en väldigt god nivå och att den nivån har bibehållits under projektet. Om något har dialogen utvecklats till det bättre i form av att parterna delger uppgifter till varandra i större utsträckning som möjliggör ett bättre arbete kring förebyggande av återkommande problem. Prisökningarna är väldigt svåra att motverka men parterna hjälper och bistår varandra för att göra kloka antaganden. B3 menar att de har ett utökat behov av nära samarbete vad gäller olika typer av leveransproblem. Det handlar om att försöka byta material vid långa leveranstider och väga problem fram och tillbaka tillsammans, vilket bidrar till ett bättre samarbete och dessutom har nya ställen att mötas på i en förhandling upptäckts. Slutligen menar B3 att projektet har haft lite flyt i form av att det har legat relativt rätt i tiden. Hade projektet för närvarande varit i början av stomskedet hade det varit kärvare med kostnadsökningarna.

B4 menar att dialogen inte har utvecklats till det sämre utan det har varit ett kontinuerligt professionellt bemötande från entreprenören. Försättningsvis försöker B4 vara tydlig mot entreprenören angående vad B4 förväntar sig, samt vara tydliga med vad entreprenören behöver för att föra dialogen vidare. Vidare anser inte B4 att relationen eller samarbetet har påverkats negativt. De förstår att entreprenören är i en tuff situation eftersom underentreprenörerna ofta kan påvisa att deras prisökningar har varit väsentliga och därför erhålla ersättning medan huvudentreprenören har svårare med att bevisa motsvarande mot beställaren. B4 förstår frustrationen men samtidigt har de varit tydliga med vad entreprenören behöver presentera för att ta diskussionen vidare, vilket lägger ansvaret på entreprenören.

B5 anser att dialogen har varit bra med en god samtalston. Där och då, i en förhandlingssituation kan det uppstå en mer allvarlig och spänd ton men dialogen har alltid varit god både innan och efter allvaret i mötena. B5 anser även att relationen och samarbetet har varit väldigt bra och till och med förstärkts av hela situationen. Försättningsvis berättar B5 att de tidigare har haft goda samarbeten med E5, vilket det avser att fortsätta. Den goda intentionen av att fortsätta ha ett gott samarbete kan såklart bidra till att parterna värnar om relationen och därför behandlar situationer som dessa på ett mer varsamt sätt, vilket B5 tydliggör med följande citat.

“När man går ut ur en förhandling, om båda parter är lika missnöjda, då har man nått rätt uppgörelse.” - B5

Gemensamt för alla beställare är att forumen där diskussioner om kostnadsökningar har ägt rum är byggmöten, ekonomimöten eller motsvarande möten. Alla är överens om i vilken situation samhällsbyggnadssektorn befinner sig och därför sker löpande diskussioner kring exempelvis leveranser, logistik och svårighet med att få tag på material. Avseende spänningar och konflikter är en majoritet av beställarna ense om att det inte existerat några. B1, B2 och B3 menar på att det inte har uppstått några spänningar

eller konflikter men nämner dock att det finns en viss oro bland de aktörer som drabbats hårdast, exempelvis underentreprenörer som behandlar inköp av stål som i denna tid blir väldigt drabbade av materialprisökningar.

B4 upplever att det har varit en del konflikter i början av projektet via mejlkontakt men när diskussionerna har ägt rum på fysiska möten har det löst sig genom att lyssna på varandra och försöka förstå den andra partens perspektiv. B4 tycker att entreprenören har gjort ett bra jobb med att varna om saker som kan vara problematiska och på så vis har beställaren kunnat vara förberedd på jobbet som behövs göras. Det som har varit mest framgångsrikt enligt B4 är att båda parterna har försökt sätta den finansiella aspekten delvis åt sidan och istället fokusera på vad som är bäst för projektet.

4.2.3 Sammanfattning av påverkan på samarbete

För resultatets andra tema ska det lyftas att samarbetet mellan parterna tenderar att ha varit övergripande bra under projekten, framför allt eftersom flera aktörer är beroende av bra samarbeten med leverantörer och underentreprenörer för att de skall kunna prestera optimalt. Entreprenören i P1 upplever dock att parterna inte värnar om relationen och ser det som en konsekvens av LOU, där man har fått projektet på lägsta pris. Entreprenörerna i P1 och P2 upplever båda problem vad gäller upphandlingsformen, LOU respektive privat upphandling, där E1 hänvisar till avsaknaden av reservationer medan E2 hänvisar till ett förfrågningsunderlag som föreskriver särskilda produkter som entreprenören ska leverera. Flera beställare menar på att dessa speciella tider har lett till diskussioner och interaktioner som har stärkt samarbetet snarare än sänkt. Värt att notera är att projektet som samarbetet verkar ha fungerat bäst, är ett samverkansprojekt, där parterna har arbetat väldigt nära varandra i aktiviteter som exempelvis berör inköpsprocessen. Vidare beskriver även entreprenörerna dem materialbyten som de försöker genomföra och att de då letar efter material som finns i överflöd och som har kortare leveranstider.

4.3 Entreprenadjuridik

Detta underkapitel behandlar intervjustudiens tredje och sista tema, entreprenadjuridikens påverkan. Avsnittets syfte är att redogöra för hur aktörerna har arbetat med frågan om kostnadsökningar, om och hur entreprenadjuridiken har påverkat aktörernas hantering av kostnadsökningar samt hur aktörerna anser att kostnadsökningar istället borde hanteras för ett optimalt utfall. Avslutningsvis lyfts även frågan om det finns några andra bakomliggande faktorer som påverkat situationen.

4.3.1 Entreprenörernas svar

När det kommer till hur entreprenörerna har arbetat med prisökningar i projekten finns det både likheter och skillnader mellan arbetsätten. E1, E2 och E4 anser att det inte finns

mycket de kan göra. E1 jobbar väldigt lite med frågan då dem inte har resurserna till det men att dem försöker ha god framförhållning med sina inköp och försöker hitta fler och nya leverantörer. E2 arbetar också väldigt lite med frågan, i kontrast mot E2 försöker de inte hitta nya leverantörer eller byta då de upplever att alla har samma problem med prisökningar. Entreprenören återkommer till att de är på uppdrag av en privat beställare vilket komplicerar materialbyten, entreprenören menar också att vissa materialbyten inte tjänar något kostnadsmässigt och ger exempel på stålreglar respektive trä i innerväggar som båda stigit i pris. Det har snarare handlat om att leta efter materialbyten till varor som finns i överflöd och som inte har långa leveranstider och föreslå dessa till beställaren, om E2 inte får bytet godkänt kräver de tidsförlängning och entreprenören menar då att det försenar inflyttningen och kostar beställaren pengar. E4 berättar att de har skickat vidare dem propåer angående prisökningar som de har mottagit från underentreprenörer och materialleverantörer som de anser påverkar hela entreprenaden till beställaren, vilket har följts av möten mellan E4 och B4. E4 fortsätter och beskriver att de upplever att den stora leverantören i projektet har bristande kunskap i ABT 06 och dess skrivelser. Entreprenören menar att leverantören måste redovisa ett detaljerat underlag som kan styrka prisökning och motivera varför de är berättigade till ersättning och

“...sen måste de förstå att en beställare betalar inte X miljoner extra bara för att de kommer med en rapport där de säger vissa saker.” - E4

Entreprenörerna i utförandeentreprenaderna menar att de har arbetat aktivt med frågan av prisökningar. E3 berättar att de har arbetat med frågan tillsammans med sin beställare och att så fort det har kommit en propå från en underentreprenör eller materialleverantör gällande en prisökning har E3 haft möten med sin beställare där de har tittat på prisökningen och diskuterat hur den påverkar dem. I de fall det kommer en propå från en aktör som det är avtalat med indexklausul menar E3 att de trycker på att indexet ska spegla prisökningen och att det avtal priset och indexreglering ska gälla. E5 menar att de har arbetat aktivt med frågan om prisökningar och att de dokumenterar utvecklingen i sina projekt. E5 påpekar även att det börjar bli dyrt för byggherrarna och att de då kanske inte beställer fler jobb att de kanske inte ställer ut så många anbudsförfrågningar vilket leder till en sättning i marknaden.

Samtliga entreprenörer anser att det finns otydligheter i allmänna bestämmelser som ger tolkningsutrymme, vilket har påverkat deras hantering av tidsförlängning och ersättning för kraftiga prisökningar. Med otydligheter menar entreprenörerna att det finns termer som ger tolkningsutrymme i exempelvis kap. 6 § 3 i AB 04 och ABT 06. De menar att kriget har gjort situationen som råder gällande prisutvecklingar och leveransstörningar ännu värre. E3 berättar att de hela tiden försöker falla tillbaka mot allmänna bestämmelser och inte försätta sig i besvärliga situationer då de använder sig av andra skrivelser än dem som återfinns i dem allmänna bestämmelserna. På grund av att P3 är avtalat med löpande räkning har E3 inte haft problem i samband med inköp och prisökningarna utan snarare skrivelserna i AB 04 kap. 4 § 3 om hinder och förlängning. Entreprenören menar att problemet i användandet av denna paragraf i samband med pandemi och krig grundar sig i att ingen i den interorganisatoriska projektorganisationen har erfarenhet av den i

sambandet som råder, men att de och beställaren försöker hjälpa varandra för att lösa problemen som uppstår.

Övriga entreprenörer, E1, E4 och E5 är entreprenörer som är upphandlade på fastpris eller som i E2:s fall: första etapper på fastpris, tycker att de relevanta delarna i allmänna bestämmelser är bristfälliga och svaga i sina beskrivningar. Entreprenörerna syftar då till skrivelserna i kap. 6 § 3 i ABT 06 respektive AB 04. Entreprenörerna berättar att allmänna bestämmelser inte kommer till användning då bestämmelserna inte ger något stöd. De menar att skrivelserna är väldigt öppna för tolkning och leder bara till ett ordbyteri mellan parterna. E5 beskriver att om en procentsats var angiven som entreprenörerna ska kunna hantera innan de får rätt att få betalt hade underlättat arbetet. E5 konstaterar även att deras arbete har varit smidigt då de har kontinuerligt arbete med beställaren och att organisationerna har byggt upp en lång och god relation vilket inneburit att de kunnat visa offerter från kalkylstadiet och vad motsvarande offert ligger på i dagsläget för att få rätt till ersättning.

“Det blir en diskussion utan slut. Vad är osedvanligt? Vad är oförutsett? Och till slut: Vad är en betydande summa?” - E2

Entreprenörerna på fastpris fortsätter med att berätta att skrivelsen och motsvarande skrivelse i ABM 07 ger större utrymme för tillämpning för underentreprenörer och materialleverantörer då de endast brukar ha med sig en vara eller en viss typ av varor. Redovisningen blir väldigt enkel för de att genomföra och då dem enbart använder sig av en viss vara vilket medför att det blir mindre komplicerat att påvisa en kostnadsökning, vilket även gör det motiverat. Entreprenörerna menar att om de 3 % hade varit skrivna hade de kunnat ha ett ”basic case” att arbeta efter och det hade underlättat otydligheterna mellan dem och beställarna vid diskussion av skrivelsen. Slutligen menar de att resultatet av skrivelserna blir att de hamnar i en situation där alla prisökningarna från underentreprenörer och materialleverantörer leds till dem men de kan inte leda dessa vidare till kunden som i deras fall är beställaren, vilket innebär att entreprenörerna hamnar i kläm.

Vid frågan om entreprenörerna anser att situationen med prisökningarna hade kunnat hanteras på ett bättre sätt ger entreprenörerna flera olika exempel och betonar fler problem än dem som tidigare redovisats. E1, E2, E4 och E5 anser att det för båda parternas skull borde förekomma någon form av indexreglering över en viss minskning och ökning i standardavtalen, med vilket menas att det åt båda hållen ska regleras för att det ska kunna vara en fördel för båda parterna. Det skulle även innebära att entreprenören inte behöver räkna med en lika stor risk i projektet och att beställaren får betala för vad det faktiskt kostar. De menar även att indexet bör delas upp efter installationer, betongarbete och liknande och att det inte ska räknas med ett generellt index.

“Vi trodde alla att prisökningarna bara var tillfälliga och att dem skulle tillbaka till dem normala nivåerna så vi tog mycket av prisökningarna utan att avisera till B2.” - E2

E3 anser att indexen inte ger utrymme för några extrema prisökningar vilket entreprenören tidigare har gett exempel på då E3 berättade att vissa aktörer som är avtalade på löpande räkning skickat dem en propå avseende prisökningar vilket entreprenören menar ska

speglas av indexet. Denna reglering är något som entreprenören anser blir aktuellt framåt och bör tas hänsyn till.

En avslutande aspekt för resultatets tredje och sista tema är förekommandet av underliggande faktorer. Samtliga entreprenörer beskriver flera händelser i omvärlden som bakomliggande faktorer till prisökningarna och förlängda leveranstider, det handlar om pandemi, halvledarbrist, energipriser som stiger, stopp i Suezkanalen och kriget i Ukraina.

“...det blir kaka på kaka och sen som grädden på moset är det ju kriget. Det är en global handel och vi vet inte riktigt hur kriget påverkar oss men att många material och råvaror kommer från dem delarna av världen som stål, parkett och lera vilket många märker nu och många av leverantörerna visste inte det själva.” - E2

Utöver ovanstående beskriver även E1, E2 och E5 ett annat fenomen som de upplevt under den här tiden då frågan om prisökningar varit aktuell. Det handlar om att de upplever att många i branschen, underentreprenörer och materialleverantörer, tar möjligheten att höja sina priser utan att underbygga eller utan att dem egentligen har påverkats av pandemin.

4.3.2 Beställarnas svar

De flesta beställarna arbetar med att optimera kostnaderna på något vis men tillvägagångssättet skiljer sig åt. B1 menar på att bevisbördan ligger hos entreprenören eftersom det är de som kräver betalning och därför är det entreprenören som skall bevisa att dem är berättigade till ersättning. B2 samt B5 försöker kostnadsoptimera genom att vara lyhörda. Detta genom att driva en dialog med olika entreprenörer angående hur en produkt tas fram på bästa sätt och se till att nå ut till många olika aktörer för att kunna hitta de bästa förslagen och på så vis uppnå en optimal prissättning. Vidare menar B2 på att det egentligen är entreprenören som är bäst på att bedöma risker och räkna på kostnaderna på material varför B2 menar på att risken därför bör landa hos entreprenören. Skall det kopplas till index eller på annat sätt justeras är det kanske en risk som B2 har svårare att kalkylera med än en entreprenör.

B3 menar att de generellt sett bara betalar entreprenörens fakturor plus deras arvode. Däremot finns det incitamentsklausuler i avtalet som gör det fördelaktigt för både beställaren och entreprenören att göra allt så billigt och bra som möjligt. B3 anser att det har uppstått otydligheter angående hinderanmälan. Vid exempelvis förseningar som grundas i leveransproblem, menar B3 att det är komplicerat att urskilja om det faktiskt är ett hinder alternativt om det skall omfattas av entreprenörens risk.

B5 försöker ha en tydlig hållning genom att presentera vad de anser är skäl för ersättning eller inte. För entreprenören innebär det att tydligt bevisa att de har blivit drabbade av dem kostnadsökningar som de påstår sig ha blivit påverkade av. B5 menar på att entreprenörerna sällan är speciellt intresserade av att påvisa det vilket ger en indikation på att dessa ökningarna i grunden kanske inte var så kraftiga som entreprenören vill göra gällande. Vidare vill B5 understryka att de inte på något sätt är betjänta av att en

underentreprenör går i konkurs. B5 hävdar att de i flera fall kunde varit betydligt tuffare men risken är att det då går ut över relationen, eller i värsta fall, att en mindre aktör går i konkurs. För B5 är det viktigt att genomföra affärer på schyssta villkor. De driver gärna återkommande arbeten med aktörer som genomför ett bra jobb till rätt pris. Det är oerhört viktigt att värna om goda relationer, inte minst ur ett ekonomiskt perspektiv.

En majoritet av beställarna menar på att de allmänna bestämmelserna i grund och botten utgör ett tillräckligt bra underlag för att skriva rimliga kontrakt och avtal i projekt. Däremot finns det otydligheter i specifika paragrafer, huvudsakligen ABT 06, kap. 6 § 3 samt AB 04, kap. 4 § 3, framför allt vad gäller tolkning och tillämpning. B5 berättar att de allmänna bestämmelserna nyttjas för att söka stöd för argumentation men samtidigt upplevs vissa paragrafer som abstrakta. B5 belyser dock en förståelse för detta eftersom paragraferna utformas i syfte att kunna nyttjas för alla sorters verksamheter i alla olika tillfällen.

B1 anser att tillämpningen av relevanta delar ur de allmänna bestämmelserna är diffus eftersom det inte finns en angiven siffra för vad som är en orimlig prisökning, vilket i förlängningen resulterar i en tolkningsfråga där flera faktorer skall uppfyllas. Bland annat har entreprenören rätt till prisjustering om ökningen är oförutsägbar. För P1 är detta inte fallet eftersom B1 menar på att kontraktet skrevs vid en tidpunkt då pandemin med alla dess effekter var kända, vilket leder till att det inte går att benämna prisökningarna till följd av pandemin som oförutsägbara.

B3 menar att det känns otydligt i en utförandeentreprenad angående hur leveransproblem skall hanteras. Det skulle kunna uttryckas att de är öppna för förslaget att byta föreskrivet material men om det av någon anledning inte är möjligt i projektet eller om det ställer till med problem, då tycker inte B3 att det är speciellt tydligt utformat i kap. 4 § 3 i AB 04/ABT 06. B3 anser inte att de har blivit speciellt hårt drabbade eller haft allvarliga konsekvenser med avseende på pandemin men att leveransstörningar har varit ett problem.

B4 anser att kap. 6 § 3 i AB 04/ABT 06 är undermåligt utformat, bland annat eftersom det är svårt att tillämpa innehållet då ingen har nyttjat paragrafen tidigare. Vad gäller inbördes beroende ställer B4 sig frågande till huruvida samtliga kriterierna behöver vara uppfyllda för att kunna tillämpa bestämmelsen. Vidare menar B4 att det är väldigt otydligt vad som anses vara en väsentlig påverkan. B4 menar att 3–5 % är för lite för att det skall vara en signifikant påverkan på projektet. För att det skall vara väsentligt för hela projektet anser B4 att det snarare ska beröra upp emot 15–25 %. Fortsättningsvis anser B4 att bestämmelserna lämnar utrymme för fulspel mellan aktörerna, vilket missgynnar projekten. Uppenbarligen är det upp till varje aktör huruvida de vill ta till sådana metoder men samtidigt hade mer vattentäta bestämmelser kunnat förhindra detta från första början.

Frågan som berör hur beställarna anser att situationen hade kunnat hanteras för ett optimalt resultat gav olika svar från respondenterna. Eftersom svaren dessutom baseras på framtida scenarion utifrån vad respektive beställare tycker och tänker ger detta en indikation på vad branschen eventuellt kommer att behöva utveckla. Gemensamt för alla

beställare är åsikten om att det handlar om en invecklad situation som saknar ett konkret svar. Det som existerar är diverse åsiktsbaserade lösningar. B3 anser exempelvis att inget konkret drömscenario existerar, de har bara lyckats fördela riskerna på ett bra sätt vilket har genererat ett framgångsrikt kontraktsförhållande. B1 menar att komplikationen med situationen är att de verkar i en bransch som är svår att förutse. För två eller fem år sedan gick det att urskilja hur branschen skulle bete sig samt hur priserna ökade och fluktuerade. Nu är detta svårt att genomföra och B1 ser inte hur man skulle kunna göra det på ett annat sätt än vad som görs för tillfället. Om det hade funnits ett annorlunda eller bättre sätt tror B1 att någon aktör redan hade implementerat det. Vidare förstår B1 att det är en tung arbetsbörda för entreprenören att kunna bevisa att de är berättigade till ersättning eftersom det i princip betyder att entreprenören måste öppna upp sina böcker, vilket B1 inte tror att entreprenörerna är speciellt villiga att göra.

B2 anser att alla aktörer bör se situationen ur ett större perspektiv. Konkret handlar det om att förändra den globaliserade handeln som bland annat medför långa logistikkedjor vilket innebär att material skall slussas mellan olika länder. Med tanke på hur omvärlden ser ut med pandemi och krig, önskar B2 en mer omfattande självständighet, sett till hela branschen. Ett exempel som B2 lyfter är behovet av att importera golv från Ukraina när Sverige redan har mycket skog. B2 är samtidigt ödmjuk inför faktumet att denne inte förstår sig på allt gällande hur leveranskedjor hänger ihop etc. men menar på att branschen blir sårbar när situationer likt exempelvis invasionen av Ukraina uppstår. Under pandemin existerade problem med att få tag på isolering, vilket ledde till att entreprenörerna hamstrade vad de kunde och körde mindre spill-bitar från projekt till projekt, menar B2. Det innebär ett stresspåslag för alla drabbade men B2s erfarenhet är att alla entreprenörer som B2 arbetar med jobbar bra med detta och tar sitt ansvar genom att vara kreativa och lösningsorienterade.

B4 föreslår en förändring genom att förslagsvis arbeta mer med delad risk i kombination med att kräva att projektet skall klara rörelser på +/-5 % av det fasta priset medan allt utanför detta antingen blir en slags buffert för beställaren alternativt att beställaren behöver betala mer. B4 försöker mötas åt båda parter vägnar, exempelvis genom att i kontraktet försöka säkra material i ett tidigare skede och till ett garanterat pris. Oavsett om priset är lite högre än det dagsaktuella priset, är det åtminstone en garanti för vad det kommer att kosta. Generellt sett behöver processen kring upphandling av material förändras, menar B4.

Sett till vad parterna redan kan göra i projektet, anser B5 att det mest optimala hade varit transparenta diskussioner och förhållningssätt. Det allra bästa är om entreprenören i fråga kan presentera, klart och tydligt, att det finns faktiska kostnadsökningar istället för att det enbart skall bli *”ett allmänt snack om det”*.

En avslutande aspekt för resultatets tredje och sista tema är förekommandet av underliggande faktorer. B5 menar på att det inte existerar några konkreta underliggande faktorer medan B2 och B3 menar på att branschen är skör ur ett leveransperspektiv. B1 menar på att det är entreprenörens jobb att bedöma och värdera riskerna utifrån de kända faktorerna vid anbudslämnandet. Har entreprenören inte gjort det på ett riktigt sätt och ej

vidtagit adekvata åtgärder för att hantera de ekonomiska riskerna, då menar B1 att entreprenören inte kan skylla på någon annan i ett senare skede.

“Det hela entreprenadbranschen egentligen handlar om är att prissätta riskerna och hantera riskerna.” - B1

B2 och B3 anser att leveransproblem har skapat komplikationer och bidragit till ett ordentligt stressproblem. B2 exemplifierar det genom att förklara att de har sålt lägenheter till kunder som skall flytta in ett visst datum medan lägenheterna står utan vitvaror två veckor innan inflyttning. B3 beskriver problemet ur ett större perspektiv och menar på att branschen i allmänhet består av ett få antal entreprenörer och leverantörer. Dessutom består branschen av ett litet antal stora företag vilket bidrar till en ökad tröghet. Däremot är det kanske stora offentliga beställare som gör att det simplificerar situationer likt dessa, menar B3. Huvudsakligen anser B3 att situationer likt dessa hade varit lättare att hantera om de själva hade varit aningen mer flexibla.

B4 anser att entreprenörerna inte har haft en tillräckligt god flexibilitet för att kunna driva upphandlingen i en annorlunda riktning i syfte att fixa kostnadsförändringar snabbare, vilket exemplifieras genom:

“You are playing checkers while they are playing chess.” - B4

B4 uttrycker avslutningsvis att det är svårt att förutse hur länge branschen kommer att påverkas av omvärlden men vad som är säkert är att den nuvarande strategin inte fungerar och att det måste till en förändring.

4.3.3 Sammanfattning av entreprenadjuridik

I början av pandemin tog entreprenörerna många av prisökningarna utan att avisera dessa till sina beställare då de trodde att marknadsläget som uppstod bara var tillfälligt och att marknadsläget skulle återgå till dess normala förhållande. Samtliga entreprenörer menar att krigets utbrott i Ukraina har gjort den rådande situationen vad gäller prisökningar och leveranstörningar ännu värre. Krisförhållandena har resulterat i ett ordbyteri gällande kap. 6 § 3 i AB 04/ABT 06 och hur olika termer som exempelvis *väsentligt* ska tolkas. Det har lett till en situation där underentreprenörer och materialleverantörer, som bara behandlar ett eller få varuslag, begär ersättning för prisökningar av entreprenören men entreprenören har i sin tur svårt att ta dessa vidare mot beställaren. Entreprenörerna menar att om en procentsats om 3 % varit angiven i allmänna bestämmelser som en hanterbar ökning för entreprenörer skulle det ha underlättat deras hantering av prisökningar gentemot beställare.

Flera entreprenörer beskriver även ett fenomen som de upplevt under pandemin. Det handlar om att de upplever att många i branschen, underentreprenörer och materialleverantörer, tar möjligheten och höjer sina priser utan att underbygga eller utan att dem egentligen har påverkats av pandemin.

Beställarna menar på att bevisbördan ligger på entreprenörerna eftersom det är dem som vill ha ersättning eller ändra det avtalade priset. Samtidigt är båda parter inte intresserade

av att driva ett fall som går till ett rättsligt beslut då det upplevs som att alla väntar på att någon annan skall driva processen. Parterna vill ha ett prejudicerande fall men ingen vill göra arbetet. Vidare anser både beställare och entreprenörer att relevanta paragrafer i allmänna bestämmelser är otydliga vad gäller tolkning och tillämpning. Den föreslagna ökningen från entreprenörerna om 3–5 % är inget som beställarna kommer acceptera, procentsatsen behöver vara större än så, förslagsvis 15–25 %. Trots att detta är högre än vad entreprenörerna generellt beräknar som vinst, menar beställarna på att de inte är betjänta av att en entreprenör går i konkurs. Om entreprenören inte vill öppna böckerna är det svårt att kontrollera om det är prisökningar som är problemet eller om det är entreprenörens eget fel i prissättningen.

Något som framkom efter intervjuens huvudsakliga frågor var att många beställare har flera projekt att tänka på. Skulle en beställare, framför allt en offentlig sådan, acceptera en förändring i ett projekt, då är risken att samma beställare måste acceptera motsvarande förändring i flera projekt, vilket genererar en mycket större smäll för en och samma beställare.

5 Analys och diskussion

Detta kapitel kopplar ihop metod, teori och resultat med syftet att genom diskussion lägga en grund till studiens slutsatser avseende de tre forskningsfrågorna. Fokus ligger på några områden som är särskilt framträdande i resultaten: leveransstörning, prisökningar, entreprenadjuridik och relationen mellan beställare och entreprenör.

5.1 Leveransstörningars och prisökningars påverkan på samhällsbyggnadssektorn

Underkapitlet avser att i följande ordning diskutera:

- den rådande situationen i samhällsbyggnadssektorn,
- Byggföretagens och Byggherrarnas pressmeddelanden,
- den volatila marknaden,
- Sverige i den globala marknaden samt
- problemen som uppstår till följd av upphandlingsform.

Flera entreprenörer hade en uppfattning om att pandemins påverkan skulle vara temporär och i förlängningen återgå till de nivåer som egentligen förväntades utan påverkan av en pandemi. Detta ledde till att en majoritet av prisökningar inte aviserades till beställare utan istället stod entreprenörerna för dessa kostnader på egen hand. Den förväntade rekyl av prissättningar inträffade aldrig och har än idag inte infallit, vilket har lett till att entreprenörernas lönsamhet och vinst minskats. Vidare är uppfattningen från flera respondenter att samhällsbyggnadssektorn inte var drabbad av några större problem med prisutvecklingar eller leveransstörningar innan pandemins start i slutet av 2019. Projektledare och projektorganisationerna kunde med större säkerhet prissätta risker för prisutvecklingar och leveransstörningar som kunde baseras på tidigare års erfarenheter. När pandemin ankom till Sverige 2020 rådde det stor osäkerhet på hur samhällsbyggnadssektorn skulle påverkas. Pandemins omfattning ökade vilket i sin tur orsakade konsekvenser i form av kostnadsökningar och leveransstörningar och hanteringen av dessa är något som branschorganisationerna (Byggföretagen 2021b; Byggherrarna 2021) har försökt behandla i sina pressmeddelanden.

I Byggföretagens pressmeddelande (2021b) uttrycktes att en del av prisökningarna som var till följd av ökade materialpriser, skulle påföras beställarna. Till grund för detta var

åsikten att de kriterier som finns i AB 04/ABT 06 kap. 6 § 3 var uppfyllda och därför var entreprenörerna berättigade till ersättning. Med förutsättningen att varje fall skall bedömas enskilt samt att byggbranschens vinstmarginaler är relativt låga ansåg Byggföretagen att en kostnadsökning på mer än 3 % skulle anses vara väsentlig. Detta påstående grundades även i det faktum att dåvarande riksrevisionsverket under oljekrisen på 70-talet, ansåg att kostnadshöjningar på mer än 3 % skulle tolkas som väsentliga. Detta skall sättas i jämförelse med entreprenörernas arvode vilket Hansson m.fl. (2015) beskriver ska ligga mellan 8–10 % i normala konjunkurlägen men i samband med en högkonjunktur och hög konkurrens drivs arvoden och vinster ned.

Som svar på Byggföretagens pressmeddelande publicerade Byggherrarna (2021) ett pressmeddelande där organisationen menade att riksrevisionsverkets procentsats från 1970-talet inte längre är aktuell eftersom andra förutsättningar rådde på den tiden. Vidare menar Byggherrarna att bevisbördan avseende entreprenörernas rätt till ersättning ligger på entreprenörerna. För att beställarna skall kunna göra en bedömning och i förlängningen godta ändring av avtalat pris eller ersätta entreprenören för osedvanliga prisökningar måste entreprenören lämna adekvat underlag. I princip innebär detta att beställarna vill att entreprenörerna öppnar sina böcker och redovisar anbuds kalkyl med tillhörande riskpåslag för prisstegringar, projektvinster, mängder för material samt materialpriser vid aktuell tidpunkt. För entreprenören kan dessa vara känsliga och till och med sekretessbelagda uppgifter att delge med en annan aktör, framför allt eftersom det inte existerar någon garanti för ersättning vid delgivande av dessa uppgifter.

I samverkansprojektet P3 med ersättningsformen löpande räkning med riktpolis har både beställare och entreprenör uttryckt att ämnet om ändring av avtalat pris inte har varit aktuellt. Att situationen har varit så bra som B3 och E3 beskriver kan bero på ett antal faktorer. Dels projektets ersättningsform som beställaren är bunden till enligt avtal vilket innebär att B3 betalar för de prisökningar som uppstår, dels projektorganisationens arbetssätt för att uppnå en god samverkan, bland annat genom deras inköpsprocesser och hantering av propåer från underentreprenörer och materialleverantörer. I projektets inköpsprocesser har beställaren med en representant då det är en utförandentreprenad och beställaren har drivit projekteringen. Att beställaren har haft med en representant uttryckte entreprenören ha varit av stor vikt då de har fått med beställarens kompetens men även deras insyn i inköp vilket har resulterat i en god transparens. Att parterna arbetar tillsammans är något som Offrell m.fl. (2017) beskriver är en av dem bidragande orsakerna till en bättre slutprodukt. Det har även bidragit till en god dialog vid diskussion av alternativa material eller utföranden vid prisökningar. När propåerna har kommit från underentreprenörer och materialleverantörer med avisering om prisökningar har aktörerna i P3 haft möten där dem tillsammans tittat på hur prisökningen påverkar projektet. Byggföretagens och Byggherrarnas oense åsikter om situationen illustrerar att det finns en konflikt mellan aktörerna i projekt med ersättningsformen fast pris. Som det bevisats i P3 har frågan däremot inte varit aktuell för projekt med ersättningsformen löpande räkning.

Flera av respondenterna, både entreprenörer och beställare, menar dessutom på att Rysslands invasion av Ukraina orsakade effekter på samhällsbyggnadssektorn som har

varit värre än effekterna orsakade av pandemin, i form av ökade materialpriser och leveransstörningar. Huruvida det beror på respektive krisförhållandes isolerande effekt eller om det är en kombination av båda är svårt avgöra. Utöver pandemi och krig, råder en global brist på halvledare tillsammans med stopp i Suezkanalen och osedvanligt höga energipriser, för att nämna ett antal exempel. Alla dessa händelser bidrar var för sig och tillsammans till ett invecklat förhållningssätt vad gäller härledning av prisökningarnas orsaker till enskilda händelser. Synergi- och följd effekter försvårar arbetet med precisa bedömningar och prognoser om prisutveckling och leveranser.

Vidare kan svårigheterna med precisa bedömningar och prognoser om prisutveckling och leveranser resultera i en sättning på marknaden. Med detta menas att det kanske inte blir lönsamt för beställare att påbörja nya projekt med hänsyn tagen till det rådande marknadsläget och det höga prisläget, vilket E5 uttryckt. Respondentens svar kan tolkas som att beställaren skulle kunna avvakta med att ställa ut anbudsfrågningar och fördröja byggstarten för inplanerade projekt i syfte att vänta in ett mer attraktivt prisläge då det blir dyrt att upprätta bostäder. Sättningen skulle då kunna innebära att efterfrågan på arbetskraft är lägre än normalt vilket leder till en lägre sysselsättningsgrad. I längden kan detta påverka Boverkets (2021) byggbehovsberäkning om 60 000 nya bostäder varje år fram till 2030, på ett negativt sätt eftersom branschen inte har kapacitet att producera bostäder i takt med efterfrågan.

Flera beställare lyfter att det existerar en oro för att underentreprenörer, som inte har samma ekonomiska förutsättningar för att klara det rådande marknadsläget, i värsta fall går i konkurs till följd av kraftiga kostnadsökningar. Det finns ingen aktör som är betjänt av att en underentreprenör eller materialleverantör blir kraftigt drabbad eftersom detta får följder på stora entreprenader, exempelvis leveransstörningar och prisökningar. En av respondenterna menar att en del större aktörer på marknaden försöker korrigera leveransstörningar genom att säkra en viss volym av material till ett fast pris. Detta pris tenderar att vara något högre än det nuvarande priset men med fördelen att det är ett garanterat pris vilket eliminerar faktorn kring plötsliga prisökningar till kunden. För att säkerställa material till ett garanterat pris krävs ett betydande kapital, som många medelstora och små företag saknar. Detta kan skapa problem för mindre entreprenörer då de inte har samma möjlighet som stora entreprenörer att garantera material, vad gäller leverans, mängd och pris.

I flera projekt menar respondenterna, både beställare och entreprenörer, att leveransproblemen har drabbat projektet värre än vad prisökningarna har gjort. Leveranser har varit ett problem både under pandemin och efter Rysslands invasion av Ukraina. Flera av respondenterna bedömer att omprojektering och alternativa arbetssätt för utförande inte är lönsamt då ändringen i sig kan komma att kosta projektet mer än vad prisökningen gör. Detta är åsikten från entreprenörerna i projekten med fast pris men även från beställaren i projektet med löpande räkning, vilka är kostnadstagarna i projekten. Respondenterna menar istället att de har letat efter material i överflöd där leveranstider kan säkras. Dessa materialbyten kanske har inneburit en ekonomisk besparing men flera respondenter menar att de flesta bytena har varit material som är dyrare än det föreskrivna materialet. Materialbytet har varit i syfte att förkorta leveranstiden då föreskrivet material

har haft leveransproblem och därmed har ofta aktuella aktörer värderat tiden högre än kostnaden. Detta innebär att tiden som projektet hade kunnat vara försenat med på grund av föreskrivet material hade kostat projektet mer än prisökningen.

Något som har framgått av intervjuerna är de långa logistikkedjorna som finns i samhällsbyggnadssektorn. Entreprenörerna och beställarna menar att det är många komponenter från olika delar av världen som ska samordnas till en enskild vara. E3 beskriver Sveriges position på den globala marknaden som en liten aktör med en liten marknad även om vi ibland uppfattar oss själva som en stor marknad. Entreprenören menar då att det är dem stora marknaderna som får det material eller dem varorna som behövs. Den globala handeln och efterfrågan är därför även något som påverkat samhällsbyggnadssektorn i Sverige. B2 ger exempel på parkett som en vara som många leverantörer i byggbranschen importerar från Ukraina men att det finns potential för Sverige att vara självständiga avseende detta material. Detta hade resulterat i en minskad sårbarhet för den svenska samhällsbyggarsektorn från den globala marknaden. En vara som Sverige är en stor producent av för den inhemska marknaden är cement där 75 % av cementen som används i Sverige produceras i Slite (Svensk Betong 2022). Slite har på grund av miljöeffekter endast har fått ett temporärt tillstånd för kalkbrytning av regeringen enligt Regeringskansliet (2021). Om produktionen i Slite behöver ersättas kan en del av cementbehovet komma att importeras vilket skulle göra Sveriges byggindustri mer sårbart för den globala marknaden då betong i genomsnitt utgör nästan 25 % av kostnaderna i nybyggnationen av ett flerbostadshus enligt SCB (2022b). Värt att notera är att en anledning till prisökningar är att underentreprenörer respektive materialleverantör är beroende av en underleverantör som oftast är en av få, eller ensam, aktör på marknaden i fråga. Detta likt en oligopolmarknad då ett fåtal företag dominerar produktionen av ett visst material (Hansson m.fl. 2015). Resultatet av detta blir en låg konkurrens och en hög risk för prisökningar och leveransstörningar då denna eller dessa aktörer drabbas. Detta är ett fenomen som har redovisats i Konkurrensverkets rapport (2021).

Utöver den sårbarhet som existerar på global nivå går det även att urskilja en sårbarhet på den inhemska marknaden, med avseende på outsourcing. Byggbranschen består av flera aktörer som väljer att outsourca olika typer av tjänster, exempelvis elentreprenad, arbete för snickeri och betongarbeten, vilket medför både för- och nackdelar. Fördelar med att outsourca är att kunna ta del av den specialkompetens som finns på området, vilket medför en trygghet att det görs på ett effektivt och korrekt sätt (Nationalencyklopedin u.å.). För en entreprenör innebär detta även att vid en eventuell dipp i efterfrågan på nybyggnation är det fördelaktigt att kunna minska andelen inhyrd arbetskraft. Nackdelar med outsourcing är framför allt att det medför ett beroende för entreprenören gentemot en annan aktör. De rådande omständigheter i branschen gör det uppenbart att det existerar en viss sårbarhet eftersom det förekommer en stor del outsourcing i form av arbetskraft och andra tjänster. Detta skapar ett beroende för entreprenörer som har en organisationsstruktur likt ett CM-företag med enbart tjänstemän.

Företag som är beroende av outsourcing för att driva sin verksamhet kan i förlängningen bli utsatta för det fenomen som flera av respondenterna delgav under intervjuerna. Fenomenet som beskrevs innebär att underentreprenörer och materialleverantörer nyttjar

rådande krisförhållanden som en möjlighet att höja priser på egna varor och tjänster utan att nödvändigtvis ha drabbats av dessa omständigheter i den utsträckning som hade gjort prisökningarna skäligen. Respondenterna menar att detta framför allt sker vid nya offertförfrågningar för underentreprenader och material eftersom dessa underentreprenörer och materialleverantörer, utanför avtal, inte behöver redovisa prisökningar i nya offerter. Effekten av detta blir att det komplicerar den redovisning som entreprenörerna behöver göra till respektive beställare, i form av skillnad mellan anbudskalkyl och faktiska kostnader i produktion. Därav blir det väldigt svårt att härleda dem betydande ökningarna till dem enskilda krishändelserna som Byggherrarna (2021) rekommenderar att beställarna skall begära av entreprenörerna för att erhålla ett adekvat underlag för beslut om ändring av avtalat pris.

Avslutningsvis för leveransstörningar och prisökningar ska det urskiljas att det för LOU-projekt och projekt vid privat upphandling, existerar skillnader i vilka typer av problem som uppstår. I båda former av upphandling anser entreprenören sig vara begränsad men på olika sätt. I LOU-projektet P1 menar entreprenören att denna upphandlingsform och avtal med beställaren är den begränsande faktorn då detta har lett till att entreprenören inte har kunnat lämna några reservationer. En annan faktor som kan påverkas av upphandlingsformen LOU är relationen mellan beställare och entreprenör, vilket lyfts i kapitel 5.3. I kontrast till P1 är P2 ett privat upphandlat projekt där entreprenören snarare känner sig begränsad av förfrågningsunderlaget som förskriver särskilda produkter som entreprenören skall leverera. Gemensamt för båda entreprenörer är svårigheten att hantera den uppkomna situationen till följd av upphandlingsformen. Vidare försöker entreprenören i P2 ge förslag på byten till material som finns i överflöd, vilket ger beställaren möjligheten att godkänna förslaget och på så vis hålla tidplanen. Alternativet är att beställaren får delge entreprenören erforderlig tid att få tag på det föreskrivna materialet, vilket däremot lär leda till att tidplanen inte hålls. Detta kan i sin tur leda till ytterligare kostnader för beställaren.

5.2 Entreprenadjuridikens påverkan vid hanteringen av leveransstörningar och prisökningar

Underkapitlet avser att i följande ordning diskutera:

- problem i tolkning av kap. 4 § 3 och kap. 6 § 3 i AB 04 och ABT 06,
- respondenternas åsikter om entreprenadjuridiken,
- respektive sidas bild av vad som är väsentligt samt
- studiens lösningsförslag på hantering av prisökningar.

I enlighet med respondenternas svar tydliggjordes två huvudsakliga problem med entreprenadjuridiken. Primärt är det skillnader i ersättningsform som utgör vilket av dessa problem som uppstår. De berörda paragraferna i AB 04 och ABT 06 är kap. 4 § 3 avseende

hinder och tidsförläning samt kap. 6 § 3 med avseende på ersättning och ändring av avtalat pris.

Beställaren i P3 anser att det existerar otydligheter angående hinderanmälan, då det i projektet uppstår problem i tolkning av hinder och tidsförlängning enligt kap. 4 § 3 i AB 04. Beställaren exemplifierar detta genom att nämna leveransproblem och undrar därpå huruvida detta skall tolkas som ett faktiskt hinder eller om det skall omfattas av entreprenörens risk. Däremot menar entreprenören på att svårigheten med nyttjandet av paragrafen i samband med krisförhållande grundar sig i att ingen i projektorganisationen har tidigare erfarenheter av sådana situationer. Detta pekar på ett problem som har yttrats på flera håll, i olika sammanhang under intervjuerna, nämligen att det saknas erfarenhet av att hantera situationer till följd av krisförhållanden. Den enkla förklaringen till varför branschen upplever att detta är ett problem grundar sig i frånvarandet av liknande kris under de senaste 50 åren. Mest sannolikt arbetar en klar majoritet av aktörerna i branschen med riskhantering och krishanteringsplaner i någon utsträckning men uppenbarligen har detta inte varit tillräckligt för att lösa skiljaktigheter som uppstår i situationer likt dessa. En eventuell lösning på detta problem skulle kunna vara att den interorganisatoriska projektorganisationen gör en gemensam krishanteringsplan med tillhörande riskhantering. Eftersom P3 är ett samverkansprojekt existerar troligen gemensamma hanteringsplaner, men då projektet startade innan pandemins uppkomst är det möjligt att krisförhållanden inte reglerats tillräckligt detaljerat för att lösa problemen som uppstått.

Huvudsakligen anser både beställare och entreprenörer, i projekt med ersättningsformen fast pris, att kap. 6 § 3, i både AB 04 och ABT 06, är utformad och formulerad på ett sätt som lämnar ett stort utrymme för tolkning. Ordval som exempelvis *onormala*, *oförutsägbar* och *väsentligt* är i detta fall ej definierade vilket gör att parterna inte kommer överens om vilken innebörd orden har, bland annat eftersom aktörerna besitter olika ståndpunkter i projekten ur ett ekonomiskt perspektiv. Både beställare och entreprenör i ett projekt vill bevisligen tjäna så mycket pengar som möjligt eller åtminstone inte gå förlorande ur en förhandling eftersom ingen av aktörerna driver verksamheter i välgörenhet. Detta leder till att formuleringar i en paragraf kommer att tolkas på olika sätt av olika aktörer. En av respondenterna uttryckte en hållbar och sund inställning att besitta i förhandlingar, nämligen att försöka hitta en överenskommelse i förhandlingen som leder till att bägge parter är lika missnöjda. Respondenten som uttryckte detta var beställaren i P5, där entreprenören fick ersättning för den kostnadsökning som översteg 3 % av den totala entreprenadsumman medan entreprenören själv fick stå för kostnadsökningen upp till 3 %. Med detta menas att 3 % var en rimlig och hanterbar ökning för entreprenören som båda parter kom överens om.

Till skillnad från beställare och entreprenör i P5 finns det projekt där parterna inte har samsyn angående ordvalen *onormala*, *oförutsägbar* och *väsentligt*. Entreprenörerna menar att skrivelsen i kap. 6 § 3, AB 04 och ABT 06 inte är tydlig nog, som i sin tur inte ger dem tillräckligt stöd för tillämpning. Det leder till ett ordbyteri mellan parterna gällande vad termerna innebär och vad en kalkylerbar ökning är. Entreprenörerna menar att underentreprenörer och materialleverantörer, som är kontrakterade på AB-U 07 eller ABT-U 07 respektive ABM 07, kan med motsvarande skrivelse lättare påvisa att de är

berättigade till ersättning och ändring av avtalat pris. Detta av den anledning att underentreprenörer och materialleverantörer i kontrakt oftast har med sig respektive levererar ett eller fåtal material av samma varuslag. Om detta varuslag ökar i pris blir hela kontraktssumman, för underentreprenören och materialleverantören, påverkad i större utsträckning än för entreprenörens avtalade kontraktssumma med beställaren, eftersom en hel entreprenad omfattas av alla ingående varuslag. Därav kan underentreprenören och materialleverantören lättare påvisa att de är berättigade till ersättning eftersom deras kostnadsökning kan tolkas som väsentlig medan entreprenörens kostnadsökning gentemot beställaren är svårare att accepteras som väsentlig. Detta leder i förlängningen till att entreprenören kan bli tvungen att ersätta underentreprenörer och materialleverantörer, samtidigt som ersättning från beställaren uteblir och därmed minskas entreprenörens vinst.

Gällande entreprenörens rätt till ersättning av beställaren, menar respondenterna på beställarsidan att bevisbördan ligger på entreprenören där en del av beställarna understryker att de försöker förmedla vilket underlag de behöver från entreprenörerna i syfte att genomföra en korrekt bedömning, vilket är något som framgår ur Byggherrarnas pressmeddelande (2021). För entreprenören innebär detta att de tydligt behöver bevisa att de har blivit drabbade av de kostnadsökningar som de faktiskt påstår sig blivit. Fortsättningsvis menar beställarna att entreprenörerna sällan är intresserade av att påvisa deras rätt till ersättning vilket skulle kunna ge en indikation på att kostnadsökningarna i grunden kanske inte var så kraftiga som entreprenörerna vill göra gällande. En anledning till att entreprenörerna upplevs som ointresserade att genomföra detta arbete skulle kunna vara att informationen som de i dessa fall behöver delge, är känslig information som ofta är sekretessbelagd. Att informationen är känslig och eventuellt sekretessbelagd kan vara till följd av att parterna inte arbetar i någon samverkansform där en mer öppen redovisning råder.

En del respondenter på entreprenörssidan gav förslaget att införa indexreglering som en lösning på problemet som uppstår vid osedvanliga prisökningar. Idén med indexreglering är att priset skall reflektera den faktiska kostnaden genom att regleras efter hur den aktuella marknaden ser ut. Entreprenören tar, i deras anbudskalkyler, redan hänsyn till en viss prisökning varje år i enlighet med deras erfarenheter av indexutveckling och inflation, som skall täcka den förväntade prisökningen som sker årligen. Däremot, med avseende på osedvanliga prisökningar, täcker inte entreprenörers arbetssätt för indexuppräknig eller generella byggindex de extrema topparna för enskilda varuslag. Det skall tilläggas att specifika index på varuslag är mer representativt för den faktiska prisutvecklingen. Ett exempel på ett sådant index är entreprenadindex (SCB u.å-f), vilket uppdateras månadsvis. Svårigheten med att applicera ett index för varje varuslag i ett projekt, illustreras med det faktum att ett nybyggnadsprojekt kan bestå av fler än 500 kostnadsaktiviteter, vilket hade gjort arbetet som krävts både komplicerat och tidskrävande. Därför väljer aktörer att använda sig av mer generella index, exempelvis byggkostnadsindex (SCB u.å-b), vilket i normala förhållanden hade varit tillräckligt men i rådande krisförhållanden täcker dessa index inte de extrema prisökningarna. Dessutom är det inte självklart för alla beställare att nyttja sig av indexreglering eftersom detta innebär en osäkerhet vad gäller projektets slutkostnad.

Vidare är ett alternativ att använda sig av olika former av löpande räkning. Detta är inte heller ett alternativ som är självklart för beställaren att applicera. Ersättningsformen skulle innebära att beställaren ska bedöma riskerna ur en ekonomisk aspekt, inte enbart risker för prisökningar utan även risker gällande bristande handlingar och de kostnadsökningar som det kan leda till. Beställarna menar att de saknar kompetensen för att prissätta riskerna i ett byggprojekt och anser därmed att entreprenören är mer lämplig för det arbetet. Detta stämmer överens med den utveckling som Bygghögskolans (2002) utredning visar, där de menar att entreprenörerna har dominerat kompetensutvecklingen i byggbranschen sedan miljonprogrammet.

Uppenbarligen råder det ingen gemensam bild angående lösningen på problemen som uppstår i projekt med ersättningsformen fast pris. Slutligen kan parterna ha kommit överens om att prisökningen kan härledas till ett krisförhållanden och att projektet faktiskt påverkas av det. Då uppstår däremot problemet med att bestämma huruvida prisökningen är väsentlig eller inte vilket medför att parterna inte har samsyn kring hur termen, i kap. 6 § 3 i AB 04 och ABT 06, skall definieras. Flera av beställarna menar på att 3–5 % är en för liten andel för att kategoriseras som väsentlig och anser istället att procentsatsen snarare skall vara närmare 15–25 % för att det skall anses väsentligt påverka hela entreprenaden. Entreprenörerna i projekten med fast pris är alla eniga att en ökning om mer än 3 % är väsentlig. Vad som anses vara väsentligt i sammanhanget skiljer sig uppenbarligen mellan entreprenören och beställarna, därför är det viktigt att prisökningarna bör sättas i jämförelse mot dem marginaler som finns i branschen. Det måste då tas hänsyn till entreprenörernas arvode, vilket i en högkonjunktur kan ligga på under 8 %. Om beställarens procentsats på 15–25 % skulle accepteras som väsentlig innebär det i förlängningen att entreprenörens vinst uteblir eller i värsta fall att entreprenören gör en kraftig förlust i projektet. Är en ökning om 3 % då rimlig eller inte?

Entreprenörer har i intervjuerna delgivit att de varken har kompetens eller kapital att driva en rättslig process utan istället väntar på att en annan part skall driva processen i syfte att få klarhet i hur paragrafen skall tolkas och tillämpas utifrån termerna *onormala*, *oförutsägbar* och *väsentligt* i kap. 6 § 3 i AB 04/ABT 06. Vad gäller denna paragraf existerar inget prejudicerande fall, vilket inte ger parterna något rättsligt fall att ta stöd av i förhandlingar som berör rätt till ersättning eller ändring av avtalat pris till följd av krisförhållandens konsekvenser (Ingvarson och Utterström 2015). Det är av denna anledning som aktörerna väntar på ett domslut som ger klarhet i hur paragrafen skall tolkas och tillämpas. Vad gäller andra typer av tvister har aktörer kunnat använda prejudicerande fall som vägledning i förhandlingar för att sinsemellan diskutera fram en lösning.

En del av beställarna understryker att i princip alla beställare har flera projekt igång samtidigt. Det existerar en farhåga över faktumet att en beställare, framför allt en offentlig sådan, som accepterar en förändring avseende ersättning eller ändring av avtalat pris i ett projekt riskerar att behöva acceptera motsvarande förändring i andra projekt. I förlängningen innebär detta en större negativ effekt för en och samma beställare.

Tolkningsproblemet av kap. 6 § 3 i AB 04 och ABT 06 leder till risker i projekt med fast pris som ska upphandlas. Antingen räknar entreprenören med ett för litet riskpåslag med

hänsyn till prisökningar, vilket leder till att deras vinst äts upp, eller så räknar entreprenören med ett för stort riskpåslag vilket kan leda till att de inte vinner projektet. För att ge samtliga anbudsgivare goda förutsättningar för att lämna ett anbud där dem är mer säkra på innehållet, vilket även kan resultera i fler anbudsgivare, bör oklarheterna i den juridiska skrivelsen definieras, likt det som parterna i P3 genomförde i deras riskworkshops med underentreprenörerna i samverkan. Det som bör definieras är termerna *onormala*, *oförutsägbar* och *väsentligt*. Onormala prisförändringar bör både definieras skriftligt med vad som menas men även med en procentsats X som anses som *onormal* och under vilka förhållanden. Parterna bör vidare definiera vad som menas med *oförutsägbar* och vilka kriterier som en händelse ska uppfylla för inkluderas i termen *oförutsägbar*. Sedan skall även vad en väsentlig del av entreprenadsumman definieras skriftlig och med en procentsats Y tydliggöra vad som anses vara *väsentligt*. Slutligen bör parterna även finna en överenskommelse för hur ersättning ska utformas då entreprenören är berättigad till den, exempelvis genom en procentsats Z av kostnadsökningen.

Förslaget ovan kan appliceras på två olika vis. Det första alternativet är att beställaren redan i förfrågningsunderlaget har definierat relevanta termer och procentsatser vilket leder till att anbudsgivare får bättre underlag och riktlinjer vid beräkning av riskpåslag. Det andra alternativet är att beställaren efter anbudstiden har ett möte med respektive anbudsgivare där relevanta termer och procentsatser definieras, vilket ska användas som ett komplement till respektive anbud för att ge beställaren underlag för beslut. Förslaget är något som bör göras för varje projekt och inte ha generella procentsatser då det bland annat beror på projektens utformning men även tidpunkt för parternas ingång i avtal och riskuppfattningen i det läget.

5.3 Leveransstörningars och prisökningars påverkan på relationen mellan beställare och entreprenör

Underkapitlet avser att i följande ordning diskutera:

- spänningar och konflikter i projektorganisationer,
- samverkan,
- fulspel i byggbranschen och
- långvariga relationer.

Alla respondenter är medvetna om situationen som råder på marknaden med avseende på leveransstörningar och prisökningar. Parterna inser att ingen aktör är betjänt av hastiga prisökningar och leveransstörningar eftersom detta bidrar till en samhällsbyggnadssektor som varken är hållbar eller förutsägbar. En effekt av de nuvarande marknadsförhållanden är spända relationer mellan beställare och entreprenör som åskådliggörs av branschorganisationernas pressmeddelanden (Byggföretagen 2021b; Byggherrarna 2021). Detta kan leda till konflikter och bristande samarbete. Däremot menar flera respondenter att det inte existerar spänningar eller konflikter mellan parterna men ur

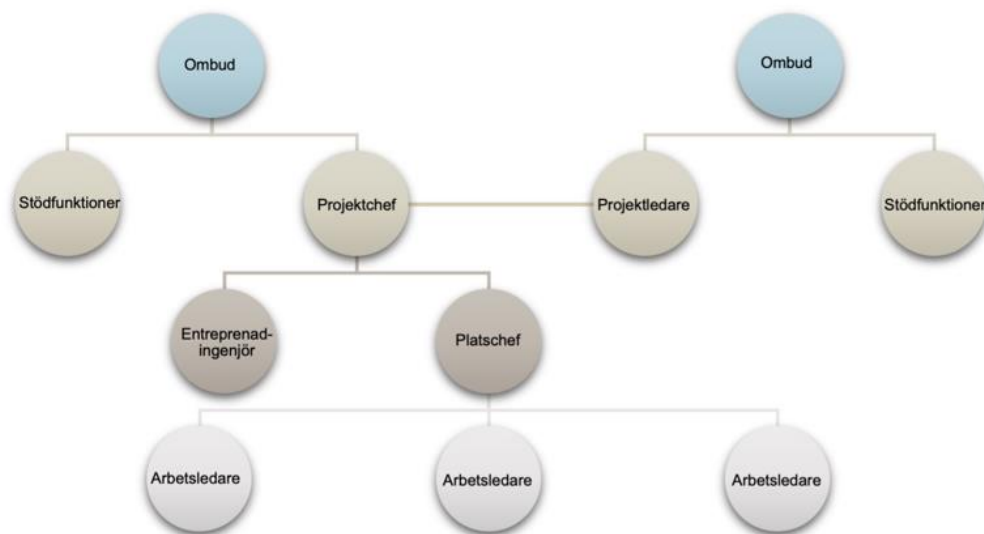
intervjusamtalen går det att tolka en latent disharmoni i projekten som skulle kunna likställas med en tvist. Anledningen till att det kan tolkas på detta vis är parternas erkännanden om att flera aktörer i projekt med fast pris söker efter ett prejudicerande fall, som i dagsläget inte finns, eftersom en överenskommelse gällande kap. 6 § 3 i AB 04/ABT 06 inte uppnåtts parterna emellan (Ingvarson och Utterström 2015).

I projekt med löpande räkning med riktpolis, i detta fall P3, är problemet diskussioner avseende hinder snarare än ändring av avtalat pris. Det är viktigt att vara medveten om att detta inte enbart är ett problem i projekt med ersättningsformen löpande räkning med riktpolis, däremot har det inte betonats i samma utsträckning av respondenterna i projekten med fast pris. Vidare gällande P3, framgår det att både dialog och samarbete har fungerat väldigt bra och även ur vissa avseenden utvecklats till det bättre. Detta i form av att parterna delger uppgifter till varandra i större utsträckning som möjliggör ett bättre arbete kring förebyggande av återkommande problem, och som Chang m.fl. (2003) beskriver är kommunikationen en essentiell faktor för att en samverkansentreprenad ska fungera. Båda parter upplever att prisökningar är väldigt svåra att motverka men tillsammans försöker de hjälpa och bistå varandra för att göra kloka antaganden och avväganden. Detta har i förlängningen bidragit till ett bättre samarbete och dessutom har nya ställen att mötas på i en förhandling upptäckts.

Som tidigare nämnt är löpande räkning inte en självklar ersättningsform att välja, ur beställarens aspekt. Däremot är det en ersättningsform, enligt respondenterna i P3, som leder till att beställaren får en god insyn i projektets ekonomi, vilket underlättar diskussionerna för kostnader och ersättning. Vidare kan fördelarna i P3 bero på flera olika faktorer, där det inte råder någon självklarhet att det är ersättningsformen som är grunden till projektets framgång baserat på den goda relationen i projektorganisationen, se figur 2. Det skulle kunna vara ett resultat av aktörernas arbetssätt för samverkan men även av den interorganisatoriska projektorganisationen och dess involverade individer. Av parterna i P3 framgick det att i deras arbetssätt för samverkan har genomförts riskworkshops, vilket bland annat har syftat till att belysa fundamentala delar i avtal genom att tillsammans tolka skrivelserna och resultatet av detta är ett optimalt samarbete där samtliga parter känner sig likvärdigt nöjda. Denna typ av riskinventering, som Bjerle (2014) beskriver, är en viktig del av en samverkansentreprenad. Riskarbetet inkluderade underentreprenörer som är upphandlade med samverkan som exempelvis elentreprenören. Exakt vilken faktor, eller vilken kombination av faktorer, som ligger till grund för det goda samarbetet i projektet är svårt att avgöra. Däremot kan det antas att varje faktor var för sig bidrar med en positiv inverkan på projektorganisationens samarbete.

Entreprenörens organisation

Beställarens organisation



Figur 2 - En typisk interorganisatorisk projektorganisation baserat på respondenternas svar.

En av respondenterna uttrycker att det finns ett fulspel i byggbranschen, som bygger på att entreprenörer har utrymme för att utnyttja beställarens inkompetens och bristande handlingar i förfrågningsunderlag. Detta i syfte att dra egen ekonomisk vinning vid projektering i en totalentreprenad, samt under produktionen. Detta fulspel kan vara en av orsakerna till beställarens inställning att ändra avtalat pris. Konkurrensverket (2021) beskriver ett annat typ av fulspel än det som framkommit på intervjuerna. I detta fall handlar det om självkostnadsprincipen i projekt med löpande räkning där större mängder material än vad som förbrukats, och fler arbetstimmar, har fakturerats av entreprenören. Det kan därför konstateras att det existerar fulspel i branschen men att två olika typer har framkommit genom intervju respektive teori.

I kontrast till aktörer som väljer att sätta sin egen ekonomiska vinning i första hand, finns det aktörer, likt parterna i P5, som har valt att även ta hänsyn till motsvarandes parts finansiella aspekt, vilket har lett till ett bra samarbete men framför allt en överenskommelse som båda parter är lika nöjda med, eller som B5 uttryckte lika missnöjda med. Detta kan grunda sig i att parterna vill värna om relationen och bygga vidare på långsiktigt samarbete vilket är i likhet med Bresnens (2007) tredje pelare för framgångsrikt samarbete och god kommunikation i interorganisatoriska projekt. Att värna om relationen är däremot något som entreprenören i P1 anser är ett problem i projekt med upphandlingsformen LOU och ersättningsformen fast pris. Som E1 uttrycker, skulle detta kunna vara en följd av att en entreprenör vinner projektet efter lägst pris, förutsatt att

beställaren inte har angivit andra upphandlingskriterier samt att entreprenören har uppnått givna anbudskriterier, exempelvis projektorganisationens erfarenhet eller företagens omsättning. Resultatet av upphandlingsformen LOU och ersättningsformen fast pris, likt strukturen i P1, är att parterna inte vet huruvida samma konstellation kommer att ha ett projekt tillsammans igen, vilket kan leda till att parterna inte värnar om relationen i samma utsträckning som vid en privat upphandling.

I en bransch som består av aktörer som är vinstdrivande är det intressant att observera andra aktörer som istället drivs av faktorer utöver de av finansiella incitament. Motivationsfaktorn skulle kunna vara att parterna istället strävar efter ett långsiktigt samarbete då parterna tenderar att ha som mål att ha ett mer långsiktigt tänkande snarare än att enbart generera framgång och vinst på kort sikt, likt det som Bresnen (2007) beskriver i sina sju pelare för en lyckad organisatorisk kollaboration.

5.4 Studiens metod

En svårighet med en kvalitativ studie är att finna ett lämpligt angreppssätt för tolkning av respondenternas svar. I syfte att möjliggöra en autentisk tolkning av respondenternas svar har studiens intervjuare fokuserat på att vara förutsättningslösa. En del av att vara förutsättningslös har för denna studie inneburit att det inte skapats en hypotes, likt vad Gordon (1978) beskriver. Inte enbart leder detta till ett opartiskt förhållningssätt, det bidrar även till en värdefull flexibilitet som kan användas för att ompröva, resonera och analysera ny information. Vidare har emotionalism, som Silverman (2006) beskriver, och romanticism, som Alvesson (2011) beskriver, nyttjats som angreppssätt vid intervjuerna eftersom fokus har varit på respondenternas erfarenheter samt förståelse för deras idéer och värderingar.

6 Slutsats

Det huvudsakliga syftet med studien anses ha uppnåtts genom att med följande slutsatser bidra till en djupare förståelse för krisförhållandens effekter på samhällsbyggnadssektorn samt hur aktörer i branschen kan arbeta i framtiden i syfte att förebygga en del av effekterna.

Det råder inget tvivel om att näringslivet påverkas av aktuella krisförhållanden i form av pandemi, krig, råvarubrist och osedvanliga energipriser. Eftersom nästan tio procent av det svenska näringslivet består av aktörer med verksamhet inom byggindustrin är det underförstått att byggbranschen, som en enskilt stor del av näringslivet, bidrar till en stor påverkan på samhället.

Krisförhållandenas innebörd för samhällsbyggnadssektorn är bland annat hastiga prisökningar och leveransstörningar, som ur beställarnas och entreprenörernas perspektiv har undersökts i denna studie. Sverige utgör en liten del av den globala marknaden som har blivit drabbad av prisökningar och leveransstörningar, framför allt i form av materialprisökningar och förlängda leveranskedjor som bland annat beror på en ökad global efterfrågan och råvarubrist. Den inhemska byggindustrin bygger på internationella beroenden, i form av materialtillverkning och förädling av råvaror. De eventuella effekterna av krisförhållanden belyser sårbarheten med den svenska samhällsbyggnadssektorns beroende av den globala marknaden.

Effekterna av krisförhållandena har resulterat i en dispyt mellan beställare och entreprenörer i frågor gällande hinder och tidsförlängning samt ersättning och ändring av avtalat pris i AB 04 och ABT 06. Mellan parterna existerar det sällan en samsyn på hur skrivelserna i relevant entreprenadjuridik ska tolkas och tillämpas. Många beställare menar bland annat att en betydande del av entreprenadsumman borde vara mellan 15–25 % medan entreprenörerna snarare anser att 3 % bör ses som en betydande del med hänsyn tagen till de låga vinstmarginalerna i branschen. Som stöd menar entreprenörerna att indexreglering eller löpande räkning är lösningen på problemet och att en procentsats bör konkretiseras i entreprenadjuridiken. En konkret procentsats kan lösa en del av problemen men kan även leda till andra problem, samtidigt som många beställare inte är mån om att applicera löpande räkning eller indexreglering på sina projekt. Ett lösningsförslag som skulle kunna appliceras på nästan alla nybyggnadsprojekt är det förslag som presenteras under kapitel 5.2, där procentsatser och diffusa begrepp definieras tillsammans mellan parterna innan kontraktsskrivning.

För att ett projekt skall vara framgångsrikt och fungera optimalt krävs ett bra samarbete mellan parterna, vilket grundas i en god relation mellan beställare och entreprenör. För att båda parter skall vilja skapa och i förlängningen bibehålla en god relation är det

fundamentalt med rätt motivationsfaktorer. Istället för att gagna den egna finansiella vinningen i en förhandling bör varje aktör ta hänsyn till motparters ekonomiska premisser samtidigt som alla parter fortfarande ska ha rätt förutsättningar för att kunna driva en lönsam verksamhet. Detta kan uppnås genom att aktörerna fokuserar på långvariga relationer som en essentiell del av deras långsiktiga planering, snarare än att gynna en kortsiktig framgång och vinst.

Huruvida en entreprenör är berättigad till ersättning eller ej är väldigt svårt att fastställa i pågående projekt eftersom båda parter är bundna till skrivna avtal och det inte råder samsyn med avseende på hur relevanta paragrafer skall tolkas och tillämpas. Eftersom denna typ av stagnerade förhandling är komplicerad att lösa är det vitalt att förebygga att konflikten uppstår i framtida projekt.

För framtida studier hade det varit intressant att studera hur hinder och tidsförslängning samt ersättning och ändring av avtalat pris har hanterats under krisförhållanden. Detta har inte kunnat studeras i önskvärd utsträckning eftersom en majoritet av studiens projekt fortfarande är pågående och dessutom fortfarande är i diskussion om hur prisökningar och leveransstörningar skall hanteras. Därutöver hade en liknande studie kunnat genomföras med skillnaden att undersöka förhållandet mellan entreprenör och underentreprenörer samt materialleverantörer. Slutligen, när nuvarande krisförhållanden inte längre är aktuella, hade det varit intressant att studera det faktiska utfallet av krisförhållandena.

7 Referenser

Albani, A. (2009). *Current trends in modeling inter-organizational cooperation*. Journal of Enterprise Information Management. 22.3, ss. 275-297.
doi:10.1108/17410390910949724

Alvesson, Mats (2011). *Intervjuer: genomförande, tolkning och reflexivitet*. Malmö: Liber AB.

Andersson, Bengt-Erik (1985). *Som man frågar får man svar – en introduktion i intervju- och enkätteknik*. Stockholm: Rabén & Sjögren.

Bjerle, Håkan (2014). *Partnerskap: om kontraktens utformning vid partnering och liknande former av utökad samverkan i byggsektorn*. Stockholm: AB Svensk Byggtjänst.

Black, C., Akintoye, A. & Fitzgerald, E. (2000). *An analysis of success factors and benefits of partnering in construction*. International Journal of Project Management, 18, ss. 423-434. doi:10.1016/S0263-7863(99)00046-0

Boverket (2021). *Bostadsbyggandet ökar med 15 procent och 66 000 bostäder börjar byggas under året*. <https://www.boverket.se/sv/om-boverket/publicerat-av-boverket/nyheter/bostadsbyggandet-okar-med-15-procent-och-66-000-bostader-borjar-byggas-under-aret/> [2022-01-28]

Bresnen, Mike. (2007). *Deconstructing partnering in project-based organisation: Seven pillars, seven paradoxes and seven deadly sins*. International Journal of Project Management, 25, ss. 365–374. doi:10.1016/j.ijproman.2007.01.007

Byggandets Kontraktsskommitté (2011). *Entreprenadindex – husbyggnads- och anläggningsverksamhet, tillämpningsföreskrifter för indexberäkning av kostnadsändringar*. https://entreprenadindex.se/app/uploads/2021/11/Tillampning_ny.pdf [2022-06-01]

Byggföretagen (2021a). *Antal företag i byggbranschen*. [https://byggforetagen.se/statistik/branschens-struktur/#:~:text=Statistik%20%C3%B6ver%20antalet%20f%C3%B6retag%20i,%3A%20f%C3%B6retagsdatabas%20\(FDB\).&text=Inom%20n%C3%A4ringslivet%20som%20helhet%20fanns,var%20verksamma%20inom%20den%C3%A4ringsgren](https://byggforetagen.se/statistik/branschens-struktur/#:~:text=Statistik%20%C3%B6ver%20antalet%20f%C3%B6retag%20i,%3A%20f%C3%B6retagsdatabas%20(FDB).&text=Inom%20n%C3%A4ringslivet%20som%20helhet%20fanns,var%20verksamma%20inom%20den%C3%A4ringsgren) [2022-02-21]

Byggföretagen (2021b). *Ändring av avtalat pris till följd av ökade kostnader för material* [pressmeddelande], 15 april.

- Byggföretagen (u.å-a). *Entreprenadindex*. <https://entreprenadindex.se/> [2022-06-01]
- Byggföretagen (u.å-b). *E84*. <https://entreprenadindex.se/e84/> [2022-06-01]
- Byggherrarna Sverige AB (2021). *Vägledning: om ändring av avtalat pris till följd av ökade materialkostnader*. Reviderad version 2. [pressmeddelande], 9 juni.
- Byggherrarna Sverige AB (2022). *Vägledning: om hantering av krig i entreprenadkontrakt*. [pressmeddelande], 28 mars.
- Byggherrens kommissionen (2002). *Skärpning gubbar! Om konkurrensen, kvaliteten, kostnaderna och kompetensen i byggsektorn* (SOU 2002:115). Stockholm: Näringsdepartementet.
- Chan, A., Chan, D. & Ho, K. (2003). *Partnering in construction: Critical study of problems for implementation*. *Journal of Management in Engineering*, 19, ss. 126–135. doi:10.1061/(ASCE)0742-597X(2003)19:3(126)
- Eriksson, P.-E. & Hane, J. (2014). *Entreprenadupphandlingar – Hur kan byggherrar främja effektivitet och innovation genom lämpliga upphandlingsstrategier?* Stockholm: Konkurrensverkets uppdragsforskningsrapport 2014:4.
- Gordon, Hans (1978). *Intervjumethodik*. Upplaga 3. Stockholm: Almqvist & Wiksell Förlag AB.
- Hansson, B., Olander, S., Landin, A., Aulin, R. & Persson, U. (2015). *Byggledning - Projektering*. Upplaga 1:1. Lund: Studentlitteratur AB.
- Ingvarson, A. & Utterström, M. (2015). *Högsta domstolens intåg i entreprenadrättens slutna rum*. SvJT.
- Konkurrensverket (2021). *Konkurrensen i byggmaterialindustrin*. Stockholm: Konkurrensverket.
- Kvale, Steinar (1997). *Den kvalitativa forskningsintervjun*. Lund: Studentlitteratur.
- Lantz, Annika (1993). *Intervjumethodik*. Lund: Studentlitteratur.
- Loraine, Robert K. (1994). *Project specific partnering*. *Engineering, Construction and Architectural Management*, 1, ss. 5-16. doi:10.1108/eb020989
- Nationalencyklopedin (u.å.). *Outsourcing*. <http://www.ne.se/uppslagsverk/encyklopedi/lång/outsourcing> [2022-05-20]
- Nyström, Johan (2005). *The definition of partnering as a Wittgenstein family-resemblance concept*. *Construction Management and Economics*, 23, ss. 473-481. doi:10.1080/01446190500040026
- Olsson, J. (2016). *Högsta domstolens tolkningsmetod beträffande entreprenadbranschens Allmänna bestämmelser*. Masteruppsats, Examensarbete i civilrätt, Juridiska institutionen. Uppsala: Uppsala universitet. <https://www.diva-portal.org/smash/get/diva2:933364/FULLTEXT01.pdf>

Olsson, U. (2012). *Affärsmodeller för partnering och utökad samverkan*. Fernia Consulting.

Randau, D. (2006). *Den nya entreprenadrätten*. Masteruppsats, Civilrätt/Förmögenhetsrätt/Kommersiell avtalsrätt/Entreprenadrätt. Juridiska fakulteten. Lund: Lunds universitet.

<https://lup.lub.lu.se/luur/download?func=downloadFile&recordOId=1561399&fileOId=1565623>

Regeringskansliet (2021). *Regeringen ger Cementa AB ett tidsbegränsat tillstånd till fortsatt täktverksamhet i Slite på Gotland* [pressmeddelande], 18 november.

Rosengren, K. & Arvidson, P. (1992). *Sociologisk metodik*. Upplaga 4. Stockholm: Almqvist & Wiksell Förlag AB.

SCB (2018). *Byggmaterialkostnaderna ökade mest på årsbasis*.

<https://www.scb.se/hitta-statistik/statistik-efter-amne/priser-och-konsumtion/byggnadsprisindex-samt-faktorprisindex-for-byggnader/byggkostnadsindex-bki/pong/statistiknyhet/faktorprisindex-for-byggnader-januari-2018/> [2022-02-21]

SCB (2019). *Byggkostnaderna har ökat med 3,7 procent det senaste året*.

<https://www.scb.se/hitta-statistik/statistik-efter-amne/priser-och-konsumtion/byggnadsprisindex-samt-faktorprisindex-for-byggnader/byggkostnadsindex-bki/pong/statistiknyhet/faktorprisindex-for-byggnader-januari-2019/> [2022-02-21]

SCB (2020). *Byggkostnaderna har ökat med 3,0 procent på ett år*.

<https://www.scb.se/hitta-statistik/statistik-efter-amne/priser-och-konsumtion/byggnadsprisindex-samt-faktorprisindex-for-byggnader/byggkostnadsindex-bki/pong/statistiknyhet/faktorprisindex-for-byggnader-januari-2020/> [2022-02-21]

SCB (2021). *Högre byggkostnader i januari*. <https://www.scb.se/hitta-statistik/statistik-efter-amne/priser-och-konsumtion/byggnadsprisindex-samt-faktorprisindex-for-byggnader/byggkostnadsindex-bki/pong/statistiknyhet/faktorprisindex-for-byggnader-januari-2021/> [2022-02-21]

SCB (2022a). *Byggkostnaderna har ökat med 1,5 procent i januari*.

<https://www.scb.se/hitta-statistik/statistik-efter-amne/priser-och-konsumtion/byggnadsprisindex-samt-faktorprisindex-for-byggnader/byggkostnadsindex-bki/pong/statistiknyhet/byggkostnadsindex-for-byggnader-januari-2022/> [2022-02-21]

SCB (2022b). *Stigande byggkostnader i mars 2022*. <https://www.scb.se/hitta-statistik/statistik-efter-amne/priser-och-konsumtion/byggnadsprisindex-samt-faktorprisindex-for-byggnader/byggkostnadsindex-bki/pong/statistiknyhet/byggkostnadsindex-for-byggnader-mars-2022/>

[2022-05-02]

SCB (u.å-a). *SCB:s olika index*. <https://www.scb.se/vara-tjanster/scbs-olika-index/> [2022-04-27]

SCB (u.å-b). *Byggkostnadsindex för byggnader (BKI)*. <https://www.scb.se/vara-tjanster/scbs-olika-index/bygg--och-fastighetspriser/byggkostnadsindex-for-byggnader-bki/> [2022-04-27]

SCB (u.å-c). *Byggkostnadsindex (BKI)*. <https://www.scb.se/hitta-statistik/statistik-efter-amne/priser-och-konsumtion/byggnadsprisindex-samt-faktorprisindex-for-byggnader/byggkostnadsindex-bki/> [2022-04-27]

SCB (u.å-d). *Byggnadsprisindex (BPI)*. <https://www.scb.se/vara-tjanster/scbs-olika-index/bygg--och-fastighetspriser/byggnadsprisindex-bpi/> [2022-04-27]

SCB (u.å-e). *Byggproduktionsindex*. <https://www.scb.se/vara-tjanster/scbs-olika-index/bygg--och-fastighetspriser/byggproduktionsindex/> [2022-04-27]

SCB (u.å-f). *Entreprenadindex*. <https://www.scb.se/vara-tjanster/scbs-olika-index/bygg--och-fastighetspriser/entreprenadindex/> [2022-05-02]

SCB (u.å-g). *Så här räknar du med index*. <https://dev.entreprenadindex.se/app/uploads/2021/11/Sa-har-raknar-du-med-index-3.pdf> [2022-06-01]

SCB (u.å-h). *Konsumentprisindex*. <https://www.scb.se/vara-tjanster/scbs-olika-index/konsumentpriser/konsumentprisindex-kpi/> [2022-05-02]

SFS 1915:218. *Lag om avtal och andra rättshandlingar på förmögenhetsrättens område*. Stockholm: Justitiedepartementet L2

SFS 1985:716. *Konsumenttjänstlag*. Stockholm: Justitiedepartementet L2

SFS 1990:931. *Köplag*. Stockholm: Justitiedepartementet L2

Silverman, David (2006). *Interpreting Qualitative Data*. Upplaga 3. London: Sage.

Smith, C-G. (1966). *A comparative analysis of some conditions and consequences of intra-organizational conflict*. Sage Publications. Johnson Graduate School of Management, Cornell University. ss. 504-529.

Svensk Betong (2022). *Cementkrisen är inte över - uppdaterad konsekvensanalys*. [pressmeddelande], 15 mars.

Sveriges Kommuner och Landsting (2019). *Beställarvänlig samverkan i byggentreprenader*. Stockholm: Sveriges Kommuner och Landsting.

Szentes, H. & Eriksson, P-E. (2016). *Organisering och ledning av stora byggprojekt: Paradoxer och organisatoriska spänningar*. SBUF. ID: 13005.

Yin, Robert K. (2014). *Case Study Research: Design and Methods*. Upplaga 5. Thousand Oaks, CA: Sage.

Bilagor

Bilaga 1 – Intervjuguide

Del 1 – Kartläggning av inträffade kostnadsökningar		
Fråga		Notering
1.	Har projektet påverkats av några kraftiga prishöjningar efter projektstart? - Om ja, kan du beskriva dem – storleksordning, och vad kostnadsökningarna beror på?	
2.	Hur har kostnadsökningarna påverkat projektets ekonomi totalt sett?	
3.	Kan du säga något om hur kostnadsökningarna fördelas mellan beställare och entreprenör? (Anser ni/har ni ansett att förändring av avtalat pris är/har varit aktuellt?)	
4.	Har kostnadsökningarna lett till några andra konsekvenser?	

Del 2 - Påverkan på samarbetet		
Fråga		Notering
5.	Hur har ni arbetat för att sänka kostnaderna när offerterna från materialleverantörer eller UE har kommit tillbaka högre än förväntat?	
6.	Hur har dialogen med (B/E) utvecklats under tiden som frågan om prishöjningar har varit aktuell? <ul style="list-style-type: none"> - I vilka forum har frågan diskuterats? - Har frågan behövts tas vidare till ombuden? - Om ja, vad har detta resulterat i? 	
7.	Hur har relationen och samarbetet påverkats av de kraftiga kostnadsökningarna?	
8.	Har det uppstått några spänningar eller konflikter? <ul style="list-style-type: none"> - Hur har ni i så fall hanterat dessa? 	

Del 3 – Avtal och entreprenadjuridik		
Fråga		Notering
9.	<p>Kan Du beskriva hur Ni har arbetat med frågan om prisökningar?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Hur har det fungerat? - Hur har Ni agerat? 	
10.	<p>Hur har allmänna bestämmelser påverkat Er hantering av prisökningarna?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Vad har varit tydligt? - Vad har varit otydligt? - Finns det delar ur allmänna bestämmelser som påverkar prisökningar generellt? 	
11.	<p>Anser Du att situationen hade kunnat hanteras på ett annorlunda sätt? (Gällande hanteringen av prisökningar)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Om ja, hur? 	
12.	<p>Ser du några andra bakomliggande faktorer som i praktiken har påverkat hur situationen med kraftiga kostnadsökningar har hanterats?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Vilka? 	
Övrigt		
13.	<p>Tack - är det något du vill tillägga och/eller fråga oss?</p>	