

## 1. PRIS OCH KVALITET

Den som enbart tittar på priset när en målerientreprenad handlas upp måste förutsätta att allt annat är lika, men så är det naturligtvis inte. Här är några andra faktorer hos måleri-företaget som också bör vägas in, om än i varierande omfattning, när målerientreprenör skall utses.

### Uppgift:

Diskutera om uppställningen stämmer med er uppfattning. Lägg till det ni saknar och stryk det ni inte tycker bör vara med.

Å ena sidan  
• Pris

Å andra sidan

- Kvalitetsstyrning
- Miljöledning
- Erfarenhet i branschen
- Samarbetsförmåga
- Finansiell & ekonomisk ställning
- Referenser från liknande projekt
- Fackkunskap om material, torktider m.m.

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_

## 2. NÄR MÅLERIET HANDLAS UPP AV BESTÄLLAREN

I dag handlas de flesta större måleriarbeten upp som underentreprenad i en generalentreprenad och med byggaren som "general". Men det finns alternativ. Namligen att målerientreprenaden handlas upp direkt av beställaren.

### Uppgift 2a:

Skriv ner några fördelar med att beställaren handlar upp måleriet direkt, i stället för i en generalentreprenad.

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

### Uppgift 2b:

Skriv ner de nackdelar som finns med att beställaren själv handlar upp måleriet. (Observera att en fördel också kan vara en nackdel)

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

### Uppgift 2c:

Beställaren kan överföra avtalen till en huvudentreprenör som också svarar för samordningen i en samordnad generalentreprenad.

Tycker ni det är  Bra  Dåligt  Spelar ingen roll

Motivera:

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_



## 3. NYA KONTAKTER STÄLLER NYA KRAV

Ett måleriföretag som inte arbetar med byggentreprenören utan direkt med beställaren, eller dem som använder lokalen, möter många gånger nya kontakter. Människor som kanske är ovana att beställa måleriarbete. Då finns det risk för att man "pratar förbi varandra" och att det som kunden får inte motsvarar hans förväntningar.

### Uppgift:

Ge exempel på situationer där kunden kan bli missnöjd och föreslå också hur man kan lösa, eller helt undvika det.

	STORA BESTÄLLARE	SMÅ BESTÄLLARE
Missnöje på grund av:	_____	_____
	_____	_____
	_____	_____
	_____	_____
Vårt förslag till lösning:	_____	_____
	_____	_____
	_____	_____
	_____	_____

## 4. REFERENSYTOR ÖVERBRYGGAR

Att läsa handlingar och beskrivningar ger många gånger utrymme för personliga tolkningar. Ibland leder det till onödiga missförstånd med tidsodade diskussioner och eventuellt också extrakostnader som följd.

Referenssystemet är ett väl utprovat beskrivningssystem som på ett enkelt sätt undanröjer många missförstånd.

### Uppgift:

Beskriv några fall där referenssystemet går att använda.

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_



## 6. MYTER OM OLIKA ENTREPRENADFORMER

Ibland är det lätt att ha förutfattade meningar. Speciellt om det man inte riktigt känner till.

### Uppgift:

Kryssa för de påståenden som är riktiga respektive felaktiga när det gäller delad entreprenad.

	Stämmer	Stämmer inte
Vid delad entreprenad har målerientreprenören större juridiskt ansvar jämfört med att vara underentreprenör.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
En viktig skillnad mellan måleri upphandlad i delad entreprenad jämfört med underentreprenad är att entreprenören inte kan begära avsyning i en delad entreprenad. Entreprenaden står då oskyddad fram till slutbesiktningen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Vid delad entreprenad ansvarar byggherren för samordningen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
I en delad entreprenad kan byggherren utse en huvudentreprenör som ansvarar för samordningen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Måleri som sidoentreprenad får bara handlas upp från måleriföretag som har mer än 5 anställda.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

## 7. TA EGNA INITIATIV

Det är nästan alltid köparen/ beställaren, som initierar kontakt. Så behöver det inte vara. Alla måleriföretag kan ta del av fördelarna med en tidig kontakt genom att ta egna initiativ. Med kontaktskapande aktiviteter anpassade till måleriföretagets kompetens och profil kan mycket åstadkommas.

### Uppgift:

Ge exempel på sådana initiativ/aktiviteter och vad de kan innebära (tänk gärna i nya banor):

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

## 5. MÅLARE, MERVÄRDEN OCH ÖKAD LÖNSAMHET.

Nästan alla måleriföretag har kunskaper, utöver själva målandet, som ger beställaren sådana mervärden och fördelar som kan leda till ökad lönsamhet för måleriföretaget.

### Uppgift:

Skriv ner de mervärden ni tycker beställaren får vid respektive "kunskap". Ge också exempel på målade produkter samt uppskatta hur mycket större TB (täckningsbidrag) en sådan produkt kan ge måleriföretaget. Plocka gärna fritt blad de axplock som finns listade nedan.

### Ett Axplock fördelar för beställaren.

Hjälpa att skapa profilering genom varumärkes-/logotypdesign  
Kunskap i utförande av kulturhistoriska miljöer  
Möjlighet att skapa trender  
Kunskap hur man forskönar och skyddar miljöer  
Individanpassade hemmiljöer  
Bra miljöval

Rätt behandlig för varje material  
Påverka slutresultatet  
Kompetens om varje objekt, nytt som gammalt  
Trygghet i utförande  
Tydliga handlingar om ansvar  
Både inspiration och utförande  
Hög service  
Rådgivning

När måleriföretaget kan: **Lämna garanti**

Får beställaren: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Ge exempel på en målade produkt med garanti:

Uppskatta hur mycket högre TB en sådan produkt kan ge ert företag:

\_\_\_\_\_

När måleriföretaget kan: **Färgsättning**

Får beställaren: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

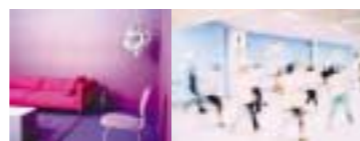
\_\_\_\_\_

Ge exempel på en målade produkt med färgsättning:

\_\_\_\_\_

Uppskatta hur mycket högre TB en sådan produkt kan ge ert företag:

\_\_\_\_\_



När måleriföretaget kan: **Dekorationsmåleri**

Får beställaren: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Ge exempel på en målade produkt med dekorationsmåleri:

\_\_\_\_\_

Uppskatta hur mycket högre TB en sådan produkt kan ge ert företag:

\_\_\_\_\_



När måleriföretaget har: **Materialkunskap**

Får beställaren: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Ge exempel på en målade produkt där materialkunskap är viktig:

\_\_\_\_\_

Uppskatta hur mycket högre TB en sådan produkt kan ge ert företag:

\_\_\_\_\_

När måleriföretaget kan: **Måleriets historia**

Får beställaren: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Ge exempel på en målade produkt med historia :

\_\_\_\_\_

Uppskatta hur mycket högre TB en sådan produkt kan ge ert företag:

\_\_\_\_\_



## 8. ARGUMENT OCH FÖRDELAR

En tidig kontakt mellan måleriföretag och beställare leder till en rad fördelar för båda parter, oavsett hur entreprenaden sedan handlas upp. Här är en lista på några bra argument som ett måleriföretag kan använda i kontakten med en beställare.

### Uppgift:

Plocka ut de fem argument ni tycker bäst om.

- **Bättre anbudsunderlag.**  
En målare har ordentliga kunskaper om fysikaliska egenskaper hos färger och andra ytmaterial och vet vilka torktider som krävs för fullgoda resultat. Därför kan en målare medverka till att ta fram underlag anpassat för bra måleri.
- **Påverkan på underlaget som skall målas.**  
En målare förstår i vilken kondition ett underlag skall vara för att ge bra resultat.
- **Specialkompetens kan utnyttjas.**  
Måleriföretag har värdefull kompetens som gör att andra fördelar än bara lägsta pris i kronor och ören påverkar projektets ekonomi.
- **Bättre kvalitet.**  
En målare som kommer in tidigt i processen kan utnyttja sin kunskap och erfarenhet och föreslå förändringar som ger bättre kvalitet.
- **Mer professionella företag.**  
I delade entreprenader utvecklas måleriföretagen och ger på sikt mer kompetenta måleriföretag.
- **Bättre tidhållning.**  
Som underentreprenör kommer målaren ofta in för sent och kan inte anpassa tidsplanerna efter materialens olika egenskaper.
- **Funktionsansvar.**  
En målare kan föreslå och garantera projekt med funktionsansvar.
- **Trevligare arbetsplats.**  
Eventuell samordning genom generalentreprenör utsedd av jämlika parter ger trevligare arbetsklimat.



## RÖSTER FRÅN BYGGENTREPRENÖREN

En väg till ökad lönsamhet är direktkontakt med beställaren. Men många byggentreprenörer kommer nog att motarbeta era försök att få en sådan kontakt, framför allt om ni också vill att beställaren själv skall handla upp målerientreprenaden. Byggaren förlorar ju möjligheten att tjäna pengar på upphandlingen.

Här är några invändningar ni kan stöta på från en byggentreprenör.

1. Ni klarar inte tidplanen utan vår "piska".
2. Vi försvarar inte er om ni blir störda av andra hantverkare.
3. Vems uppfattning gäller om underlaget som skall målas inte godkänns?

**Uppgift:** Skriv ner minst ett svar på varje fråga/invändning. Diskutera och motivera.

1. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_



### Peter Werholt, Apoteket AB

Peter Werholt är projektledare hos Apoteket AB och ansvarar för upphandling av måleri- och byggarbeten i södra Sverige. Peter har en gedigen bakgrund inom byggbranschen, bland annat från BPA och Grenner Byggkonsult.

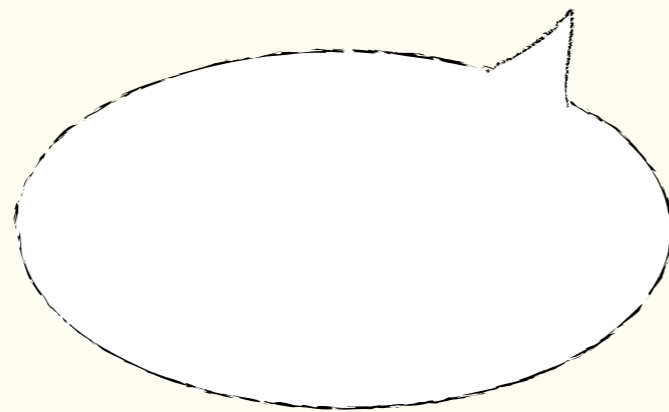


### Anders Axelsson, Conaxa AB

Conaxa erbjuder sig att på konsultbas stärka företag inom byggsektorn. Verktygen är personligt engagemang, gedigen kunskap, breda erfarenheter och ett stort nätverk i branschen. Anders själv har 15 år hos ABV och ca 10 år som delägare i BPG Byggprojektgruppen AB i bagaget.

## SAMTAL OM MÅLERI OCH ENTREPRENADFORMER

Här är några uttalanden av Peter Werholt och Anders Axelsson, hämtade från ett samtal om måleri och entreprenadformer.



"-Målning, putsade fasader och plåt är tre saker som föreskrivande led inte kan. Kompetensen sitter hos hantverkaren!"

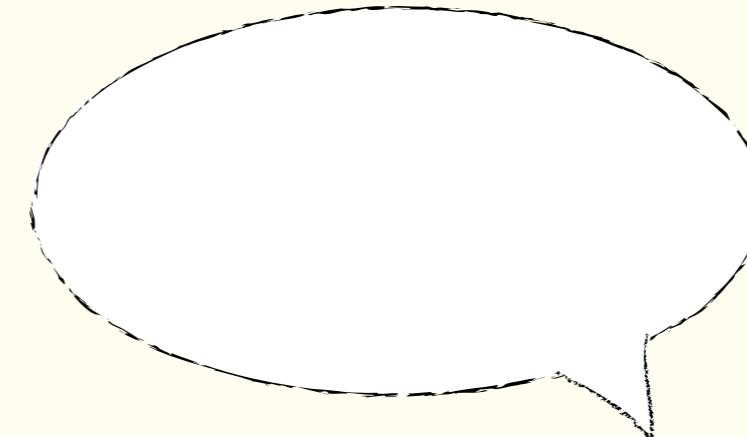
**Uppgift:** En sådan "kunskapslucka" innebär både för- och nackdelar. Beskriv några fördelar för måleriföretagen.

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

"-I vissa fall räcker det inte ens med att man får välja måleriföretag, utan man vill till och med försäkra sig om en individuell målare som man har goda erfarenheter av sedan tidigare."

**Uppgift:** Ge exempel på hur detta kan användas aktivt av ett måleriföretag.

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_



"-Engagemang är lika med Kvalitet! Den entreprenör som kommer nära beställaren får ett större engagemang och levererar därför bättre kvalitet.  
-Tips till beställaren: Ge alla inblandade entreprenörer visionerna med byggnaden. Vad den skall användas till och målet med den. Då ökar engagemanget och kvaliteten."

**Uppgift:** Gradera i vilken omfattning ni tycker att engagemang och kvalitet hänger ihop? 0% - 100%.

0% \_\_\_\_\_ 100%



## RÖSTER FRÅN BESTÄLLAREN

En beställare som vill ta del av ett måleriföretags unika kunskaper och dessutom beställa målerientreprenaden direkt kan känna sig lite osäker.

Här är några frågor som kan komma från en beställare som inte är van vid att ha direktkontakt med måleriföretaget.

1. Är detta verkligen rätt väg för att få bättre totalekonomi? Jag får ju större arbete vid upphandlingen.
2. Faller inte bättring efter andra hantverkare mellan borden?
3. Är ni kompetenta att ta entreprenader med funktionsansvar?

**Uppgift:** Skriv ner minst ett svar på varje fråga.

1. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_