

Entreprenadformer

Det finns flera sätt att lägga upp en entreprenad, med olika för- och nackdelar som följd. Större entreprenader delas upp i flera delar, de olika delarna kan läggas upp i olika former. Exempelvis kan en husstomme byggas som totalentreprenad, medan inredningen byggs som utförandentreprenader. Nedan följer de vanligaste formerna:

Å priskontrakt (eng. Unit price contract)

Läs mängdkontrakt

BOT-kontrakt, BOT-entreprenad, BOT-projekt

Förkortningen BOT står för "Build Operate Transfer", dvs bygg-producera-överlämna. Denna affärsform grundar sig på att leverantören bygger en anläggning eller utrustning, driver denna under ett antal år och säljer all produktion till beställaren. Efter ett antal år köper beställaren ut anläggningen till ett avtalat pris. I vissa fall driver köpare och säljare tillsammans anläggningen via någon form av 'joint-venture' under några år tills köparen köper ut säljaren. Affärsmetoden är fördelaktig därför att leverantören stimuleras till att leverera en funktionsduglig och lönsam anläggning.

Närliggande begrepp är BOOT, Build Own Operate Transfer, BTO Build Transfer Operate, och BLT Build Lease Transfer.

Byggkontrakt

Se byggentreprenad.

Byggentreprenad (eng. civil works)

Den generella beskrivning för ett arbete som avser uppförandet av en byggnad, ett hus, en industri eller liknande. Begreppet används vitt och kan omfatta mycket, det går därför inte utläsa någon exakt betydelse av termen.

CM-Entreprenad

Beställaren och konsulten bildar en arbetsgrupp som projekterar och handlar upp projektet såsom en mängd utförandentreprenader. CM står för 'Construction Management'.

Elentreprenad (cabling works, wiring works, electrical installation works)

Vid fastighetsbyggnation brukar elentreprenad avse installation av elledningar, kabelstegar, kontakter, armaturer, tryckknappar, centraler, ställverk mm. Det är vanligt att elentreprenadkontrakt är s.k. mängdkontrakt, dvs pris per meter kabel, per kontakt, per meter kabelstege osv. Elinstallatörernas fackförbund har tagit fram en tidslista som listar upp hur lång tid det tar att utföra varje moment, den kallas ackordstidslistan. Ackordstidslistan kan antingen användas för ackordsräkning i en entreprenad eller som bas för kontraktet.

Ackordstidslistan finns även införlivad i många anbudsverktyg som entreprenörer använder. I vissa elentreprenader tillhandahåller beställaren materialet.

EPC-Kontrakt, EPC-Entreprenad (eng. EPC-Contract)

Försvenskning av den engelska förkortningen EPC, Engineering, Procurement and Construction Contract som på svenska betyder Projektering, Upphandling och Utförande entreprenad. Termen används mest i anglosaxiska länder och är ungefär motsvarigheten till svensk totalentreprenad.

Generalentreprenad

En entreprenad som innebär att en så kallad generalentreprenör samordnar ett antal underliggande delentreprenader.

Klumpsummekontrakt (eng. Lump Sum Contract)

Kontraktets pris fastställs till en klumpsumma som omfattar allting, utan reglerbara mängder. Detta är som regel det bekvämaste sättet att fastställa ett pris, men för köparen kan det innebära att han får betala mer än nödvändigt. För säljaren kan det innebära att han får stå större risker. I realiteten finns det inga klumpsummekontrakt då oundvikliga ändringar och tillägg alltid kommer att utgöra reglerbart, det är därför, oavsett prisformen, det bästa att ha à-priser för tilläggsbeställningar.

Markentreprenad (eng. Escavation and foundation works)

De entreprenadarbeten som omfattar iordningställandet av marken på vilken en byggnad skall uppföras. Vanligtvis ingår avverkning, röjning, matjordsavtagning, schaktning, återfyllning, asfaltering, plantering mm. I vissa fall kan även fundament och bottenplattor ingå. Markentreprenad finns såväl i formen mängdkontrakt som klumpsummekontrakt. Ett par centrala punkter i ett markentreprenadavtal är vem som bär ansvar för markundersökningar samt hur massbalansen ska hanteras.

Maskinentreprenad (eng. Plant works)

Avser oftast installation av tung maskinutrustning vid industribyggnation. Maskinentreprenader är som regel totalentreprenader inom leveransgränserna med pris satt som klumpsumma. Vanligt är maskinentreprenader med så kallade nyckelfärdiga anläggningar med prestandautfästelser mm.

Mängdkontrakt (eng. Quantity Contract)

Kontraktets priserna görs upp av en lista över enhetspriser med ungefärliga mängder och ett ungefärligt kontraktpris räknas fram. Entreprenören får sedan betalt efter hur stor prestation han utfört. Denna kontraktsform är vanlig då en entreprenör måste utses långt innan projekteringen är klar, en fördel är också att entreprenörens risk för variationer i mängder minskar, därmed blir kostnaden som regel lägre för beställaren. Det svåra är att mängder måste beräknas efter hand. Mängdregler anges alltid, olika standarder för sådana finns

(ex MR94, CESSM). Antingen kan mängden mätas som utförd mängd, eller som teoretisk mängd. De flesta brukar välja teoretisk mängd och utgå ifrån utfärdade ritningar. Det är viktigt att avtala om vem som räknar ut mängderna, antingen kan projektören skriva in på respektive dokument hur stora mängderna är eller så uppdrages åt entreprenören att räkna ut mängderna. För att undvika konflikt kan parterna kontraktera en oberoende part som räknar ut mängderna. Mängdkontrakt är mycket vanliga i anglosaxisk kultur, i Sverige förekommer de inom bygg- och markentreprenader samt el-entreprenader. Många totalentreprenörer tillämpar underentreprenader såsom el, byggställningar mm såsom mängdkontrakt.

Rörentreprenad (eng. Pipe works)

Definitionen har varierande betydelse men som regel avser den installation av industrirör, alltså inte vatten, värme och sanitet, men i vissa fall även dessa. Rörentreprenader kan vara både mängdkontrakt eller klumpsummekontrakt, eller en blandning däremellan.

Självkostnadskontrakt

Ett kontrakt som inte reglerar ett pris i detalj, istället anger kontraktet att priset ska beräknas från självkostnader, dvs material samt arbeten och till detta ska läggas ett allmänt påslag med ett antal procent för administration, vinst mm. Exempelvis finns i ABT94 kap 6 en sådan skrivning för tillägsarbeten, normalt brukar påslaget i ABT hamna på 8-12%, men för moment 5 brukar det krypa ner till 5%. Vissa kontrakt kan hamna högre än 12%, men då finns det som regel synnerliga omständigheter för detta. Generellt bör alltid en köpare undvika självkostnadskontrakt, det tenderar att öka kostnaderna, eftersom säljaren tjänar mer ju dyrare varor och tjänster han köper in åt köparen. För vissa arbeten är det den enda möjliga vägen, eftersom det kanske vid kontraktsskrivning inte går att fastställa varken kvantitet eller kvalitet. Synonyma begrepp är 'öppna böcker' eller påläggsprissättning. Engelska termer är cost plus contract, prime cost principle, open books, markup pricing, cost reimbursable.

Ställningsentreprenad (eng. Scaffolding works)

Uppförandet av de temporära byggnadsställningar som behövs för att utföra de permanenta installationerna på en byggarbetsplats. I viss entreprenader ingår att entreprenören måste utföra sin egen ställningsentreprenad, men i andra fall samordnar byggherren eller generalentreprenören alla ställningsentreprenader. Det vanligaste är att ställningsentreprenaderna är mängdkontrakt där entreprenören får betalt per kvadratmeter ställningsyta, inkluderande montage och demontage. Fastpris är svårt att avtala eftersom det är mycket svårt att förutsäga omfattningen.

Totalentreprenad (eng. Design & Build Contract)

En entreprenad som omfattar projektering och samordning av samtliga i entreprenaden ingående arbeten. Se även EPC-kontrakt.

Turn-key plant (sv. Nyckelfärdig anläggning)

Nyckelfärdig leverans innebär att säljaren levererar en utrustning eller anläggning som är fullständigt komplett och idrifttagen, köparens åtaganden i form av sidoentreprenader, tillstånd mm utgör ett minimum.

Utförandeentreprenad (eng. Construction contract)

Entreprenad där entreprenören endast utför arbete enligt givna ritningar, all projektering sker av beställaren eller en konsult. Vid en del utförandeentreprenader tillhandahåller beställaren även materialet (s.k. 'labour only'), så kan vara fallet i exempelvis el-entreprenader då beställare kanske har en bättre volymrabatt, eller måste handla materialet tidigt då leveranstiden kan vara lång. Risken med att tillhandahålla material är att spill och kassation brukar öka, i sådana kontrakt brukar därför spillet maximeras.