



Pristransparens på byggmaterial

Kartläggning av hur transparensen påverkar prisbildning
och effektiv konkurrens inom byggsektorn

Konkurrensverket, november 2025
Kontaktperson: Martin Sutinen
Foto: Scandinav

Innehåll

Sammanfattande bedömning och åtgärdsförslag	5
Centrala begrepp i rapporten	14
1 Inledning och bakgrund	16
1.1 Uppdraget	16
1.2 Utgångspunkter och inriktning.....	17
1.3 Utredningsåtgärder.....	20
1.4 Tidigare studier om bristande pristransparens inom byggmaterialektorn	22
1.5 Allmänt om pristransparens och konkurrens	24
2 Byggmarknadens funktionssätt.....	28
2.1 Allmänt om byggmarknaden	28
2.2 Affärsformer.....	34
2.3 Index över prisutvecklingen på byggmaterial	38
3 Direkta och retroaktiva rabatter	40
3.1 Övergripande om direkta och retroaktiva rabatter samt hur de används.....	41
3.2 Beställare och retroaktiva rabatter	52
3.3 Det förekommer stora direkta rabatter på bruttoprislistor och en mix av valmöjligheter	57
4 Ersättningsformen löpande räkning	75
4.1 Löpande räkning är vanligt generellt men inte inom nybyggnation av bostadshus.....	75
4.2 Det finns för- och nackdelar med löpande räkning	77
4.3 Löpande räkning ger skeva incitament för entreprenörer	78
5 Pristransparens och kontrollfunktioner	82
5.1 Beställare litar inte på installatörer och andra entreprenörer	83
5.2 Beställares granskning i praktiken.....	88
5.3 Splittrad uppfattning om det är ett alternativ för beställare att själva anskaffa byggmaterial	95
5.4 Pristransparensen när entreprenörer köper in byggmaterial	96

6	Konkurrens- och lönsamhetsförhållanden i entreprenörs- och installationssektorn	99
6.1	Olika lönsamhetsmått inom byggsektorn.....	99
6.2	Lönsamheten nedbrutet för specifika näringsgrenar inom installationssektorn	101
7	Konkurrensverkets förslag och åtgärder	104
7.1	Förslag som stärker offentliga beställare vid upphandlingar inom byggsektorn.....	106
7.2	En ny reglering om obligatorisk transparens gentemot upphandlande myndigheter avseende rabatter	113
7.3	Ge berörda myndigheter i uppdrag att samverka med lämpliga aktörer i syfte att stödja och samordna de offentliga beställarnas genomförande av upphandlingar inom byggsektorn.....	118
7.4	Åtgärder som ligger utanför de förslag Konkurrensverket lämnar....	119
	Referenser	120
	Bilaga A – Utredningsåtgärder.....	124
	Bilaga B – Index över prisutveckling på byggmaterial	127
	Bilaga C – Internationell utblick.....	130
	Bilaga D – Konkurrensverkets preliminära åtgärdsförslag	134

Sammanfattande bedömning och åtgärdsförslag

Hösten 2024 fick Konkurrensverket i uppdrag av regeringen att kartlägga pristransparensen inom byggmaterialmarknadens olika led och utreda hur denna påverkar prisbildningen, konkurrensen och kostnadsutvecklingen inom byggsektorn. Uppdraget omfattar vidare att analysera hur bristande pristransparens genom påverkan på prisbildning och marknadsvillkor i sin tur påverkar bostadsbyggandet. Konkurrensverket ska också lämna förslag på konkreta åtgärder för att förbättra pristransparensen på byggmaterialmarknaden i syfte att skapa bättre förutsättningar för effektiv prisbildning och priskonkurrens och en bättre fungerande byggmaterialmarknad.

Bristande pristransparens inom byggmaterialektorn har beskrivits som ett problem i en rad rapporter och utredningar genom åren. Området har belysts i såväl statliga offentliga utredningar som i rapporter författade av myndigheter såsom Boverket, Statskontoret och Konkurrensverket. I flera utredningar och rapporter beskrivs detta även som ett hinder för en fungerande konkurrens.¹ Byggmaterialektorn har tidigare uppmanats av Konkurrensverket att förbättra pristransparensen genom bland annat tydligare rabattvillkor och byggherrar (beställare) har rekommenderats att ställa krav på att samtliga rabatter ska redovisas och tillfalla dem.

Inom ramen för detta uppdrag har Konkurrensverket gjort en fördjupad utredning av pris- och rabattförhållandena inom installationsbranschen (el och VVS) i Sverige, då det är inom dessa segment av byggsektorn som pristransparensen initialt bedömts vara som mest bristfällig. Den fördjupade utredningen har bland annat genomförts genom att begära in försäljningsdata och grossisters rabattavtal med installatörs kunder. I övrigt har Konkurrensverket bland annat genomfört enkäter och träffat marknadsaktörer i flera olika marknadsled. Konkurrensverket har även bitt aktörerna inom byggbranschen att inkomma med förslag som kan förbättra pristransparensen och inhämtat synpunkter på preliminära åtgärdsförslag från bland annat branschorganisationer.

Byggbranschen består av flera olika led där aktörer kan vara verksamma inom ett och samma eller flera. Den som är ytterst ansvarig för ett byggprojekt är **byggherren** som kan vara samma som, men inte nödvändigtvis är, **beställare**. Beställaren delar ut uppdrag till utförare som är någon typ av **entreprenörer**. Entreprenörer kan vara **huvudentreprenörer** eller **underentreprenörer**. En huvudentreprenör kan också anta rollen som beställare som delar ut uppdrag till underentreprenörer. Exempel på entreprenörer inom byggsektorn är större byggbolag, mark- och anläggningsföretag, installationsbolag inom el och VVS, plåtslagare, målare och snickare. Entreprenörerna använder material till arbetet som köps in av **materialleverantörer**. Visst material köps in direkt via **materialtillverkare**, annat genom vidareförsäljning av **bygghandel** eller **grossist**.

¹ Se vidare avsnitt 1.4.

Retroaktiva rabatter leder till bristande pristransparens och ineffektiv prisbildning vid löpande räkning

Konkurrensverkets utredning visar att bland grossister i installationsbranschen uppgår de direkta och retroaktiva rabatterna sammantaget till i genomsnitt 65–70 procent i förhållande till bruttoprislistorna under perioden 2021–2023. Rabatterna är således betydande.

Retroaktiva rabatter, det vill säga rabatter som utbetalas från grossister till installatörsbolag i efterhand, är vanliga inom installationsbranschen och uppgår årligen till betydande belopp. Under 2023 uppgick utbetalningar av retroaktiva rabatter från grossister till sammanlagt cirka 4,4 miljarder kronor. I grossistledet har nivån på de retroaktiva rabatterna legat på drygt åtta procent av fakturanettet under perioden 2021–2023, men enskilda installatörs kunder till grossister har haft betydligt större retroaktiva rabatter än så. För de stora installatörs kunderna i Konkurrensverkets undersökning (de 15 största kunderna hos respektive grossist) uppgick de retroaktiva rabatterna till i genomsnitt drygt 19 procent av det belopp som grossister fakturerat installatörsbolagen under perioden 2021–2023.

Konkurrensverket konstaterar att det finns mycket som tyder på att ansemliga belopp genereras genom retroaktiva rabatter som inte redovisas för efterföljande marknadsled, det vill säga beställarna. Detta ger särskilt upphov till problem i de fall parterna avtalat om ersättningsformen löpande räkning med tillämpning av självkostnadsprincipen.

Konkurrensverket konstaterar att det ibland är möjligt för installatörsbolag att välja mellan olika avtal från en och samma grossist med olika balans mellan direkta och retroaktiva rabatter men där de sammantagna rabattvillkoren innebär samma egentliga inköpspris för installatören. Vi har också sett exempel på att det i avtal mellan grossist och installatör sker en uppräknings av de egentliga inköpspriserna, där uppräknings återbetalas som bonus vid senare tillfälle. I flera fall har installatören, i samband med avtalstecknande, möjlighet att välja om en viss rabatt ska framgå direkt på fakturan eller återbetalas retroaktivt.

Konkurrensverkets genomgång av avtalen inom installationsbranschen visar också att retroaktiva rabatter ofta saknar tydliga volymkrav eller trappsteg för ersättningsnivåer och betalas ut som ett så kallat rakt avdrag på priset vid inköp. Återbetalningen eller krediteringen sker i efterhand och ofta centraliserat inom koncerner. I normalfallet brukar retroaktiva rabatter annars motiveras av att det finns en koppling till storleken på inköpta volymer för att rabatten ska stimulera till mer koncentrerade inköp hos en viss materialleverantör såsom en grossist eller tillverkare av byggmaterial.

Konkurrensverket bedömer att exemplen illustrerar att det många gånger är godtyckligt om en rabatt som en installatör erhåller är direkt eller retroaktiv och att retroaktiva rabatter kan användas för att dölja egentligen överenskomna priser. Retroaktiva rabatter leder således till en bristande pristransparens.

Direkta rabatter, som dras av direkt vid köptillfället, är ofta mycket stora. Bland grossisterna i installationsbranschen uppgick de i genomsnitt till 63–65 procent av nivåerna i bruttoprislistorna under perioden 2021–2023. De höga rabattsatserna reflekterar att bruttopriserna ligger på nivåer långt över vad kunder i praktiken betalar för produkterna. Syftet med bruttoprislistorna anges vara att grossisterna behöver någonting att utgå från när de bestämmer rabatter och nettopriser. Eftersom direkta rabatter – eller det nettopris som rabatterna ger upphov till – i normalfallet är synliga på fakturor och i kostnadsunderlag bedömer Konkurrensverket emellertid att direkta rabatter inte är problematiska ur transparensynpunkt, även om de till viss del bidrar till att grumla prisbilden för installationsmaterial. I frånvaro av retroaktiva rabatter har Konkurrensverket inte bedömt att de direkta rabatterna utgör ett problem ur transparensynpunkt.

Hur den bristande pristransparensen i sin tur påverkar effektiv prisbildning bedömer Konkurrensverket huvudsakligen beror på vilken ersättningsform som avtalas mellan beställare och entreprenör.

Behov av pristransparens finns framför allt när beställare använder ersättningsformen löpande räkning där entreprenörers självkostnader, för bland annat byggmaterial, ska ersättas av beställaren, typiskt sett med ett påslag i form av ett procentuellt entreprenörsarvode som ska täcka entreprenörens vinst samt kostnader för bland annat administration och logistik.

När kostnaden för byggmaterial som beställaren ska ersätta entreprenören för är det belopp som materialleverantörer fakturerat vid entreprenörens inköpstillfälle, föreligger incitament för entreprenören att göra detta fakturabelopp så högt som möjligt. Ersättningsformen skapar därmed incitament för en prissättningsstruktur mellan materialleverantör och entreprenör som motsvarar det vi ser inom installationsbranschen: att en betydande del av inköpskostnaden betalas tillbaka vid senare tillfälle i form av retroaktiva rabatter. På så sätt kan inköpsfakturor och verifikat som en entreprenör visar upp för en beställare innehålla ett relativt högt redovisat belopp, samtidigt som entreprenören får tillbaka pengar från grossisten bortom beställarens insyn.

Incitamenten att driva upp kostnader för byggmaterial förstärks också av de inboende incitamenten vid löpande räkning när entreprenören erhåller ersättning för sitt arbete genom ett procentuellt påslag på redovisade kostnader, däribland materialkostnaden. Ju högre kostnader entreprenören kan redovisa för byggmaterialet, desto större blir påslaget för entreprenören. Entreprenören erhåller alltså dels procentuella retroaktiva rabatter från grossisten som i absoluta tal blir högre ju högre det fakturerade beloppet är för det inköpta materialet, dels ett procentuellt påslag från beställaren som också i absoluta tal blir högre ju högre det fakturerade beloppet är.

Aktörer verksamma inom entreprenörsledet har förklarat för Konkurrensverket att behovet av retroaktiva rabatter för material uppstår genom att priset på arbetstid pressas till låga nivåer i upphandlingar med ersättningsformen löpande räkning.

Marginalpåslaget som tas ut genom materialkostnaden behöver därmed öka för att företagen ska kunna behålla sin lönsamhet. Normalt utvärderas arbetskostnaden och/eller påslaget i form av entreprenörsarvodet i upphandlingar, samtidigt som den faktiska materialkostnaden kan utgöra 40–50 procent av projektets totala kostnad. När priset på arbete sätts lågt i relation till produktionskostnaden samtidigt som priset på material övervärderas snedvrids marginaler vilket riskerar ge incitament till en felaktig fördelning mellan mängden arbete och material i projekt. Konkurrensverket bedömer således att retroaktiva rabatter ger en ineffektiv prisbildning på marknaden för byggmaterial.

Konkurrensverket har undersökt om det finns internationella exempel på motsvarande avtalsförhållanden mellan beställare och entreprenörer och kan konstatera att det tycks vara ovanligt. Det kan dock noteras att i amerikansk federal upphandling är ersättningsformen med ett procentuellt påslag på kostnaden förbjuden, just på grund av de låga incitamenten för kostnadskontroll.

När entreprenörer däremot konkurrerar om att utföra arbeten till fast pris bedömer Konkurrensverket att rabattvillkor eller fördelningen mellan direkta och retroaktiva rabatter vid inköp av byggmaterial torde sakna någon större betydelse för pristransparensen ur beställarens synvinkel. Ur pristransparens synvinkel är, vid fastprisupphandling, den centrala frågan i stället vilket totalt pris som entreprenören, i konkurrens med andra, kan erbjuda för att utföra uppdraget. I det fallet bedömer Konkurrensverket att det inte finns något påkallat behov av ytterligare transparens om entreprenörens inköpsvillkor avseende byggmaterialet för att säkerställa att beställaren ska kunna utvärdera anbudsgivare på ett effektivt sätt.

Konkurrensverkets bedömning är att när löpande räkning tillämpas men där byggmaterialet är prissatt redan vid upphandlingstillfället², till exempel genom att anbudsgivare får prissätta varukorgar av produkter, så finns oavsett entreprenörers pris- och rabattvillkor för byggmaterialet goda förutsättningar för att konkurrens ska tillförsäkra en effektiv prisbildning.

Löpande räkning används i mindre utsträckning vid bostadsbyggande

I regeringens uppdrag till Konkurrensverket ingår även att analysera hur bristande pristransparens påverkar bostadsbyggandet. Det saknas fullständig statistik avseende vilka ersättningsformer som förekommer på byggmarknaden, men Konkurrensverkets utredning tyder på att det är ovanligt att ersättningsformen löpande räkning används vid nybyggnation av bostäder. Även vid fastprisavtal är det emellertid vanligt att ändrings- och tilläggsarbeten (ÄTA-arbeten) ersätts till självkostnad, och dessa kan emellanåt uppgå till betydande belopp. På så vis aktualiseras till viss del problemen med bristande pristransparens för byggmaterial även vid fastprisprojekt inom nybyggnation av bostäder. Vid renoveringar och underhåll av bostadshus förefaller det dessutom vara vanligare att entreprenörer anlitas enligt ersättningsformen löpande räkning än vid nybyggnation. Detta

² Med "upphandling" avser Konkurrensverket såväl offentlig som privat upphandling, om ingenting annat anges.

bedömer Konkurrensverket indirekt påverkar bostadsbyggandet, eftersom sådana åtgärder är en del av ett bostadshus livscykel.

Offentliga beställare är en stor grupp inom de delar av byggsektorn som ofta använder löpande räkning

Konkurrensverket bedömer att problemen med ersättningsformen löpande räkning sannolikt är störst inom andra typer av bygg- och anläggningsverksamheter än bostadsbyggande. Exempel på sådana typer av byggnation är komplexa projekt som sjukhus, infrastruktur och andra lokaler som upphandlas av offentliga beställare.

Problemet med bristande incitament att pressa materialpriser vid löpande räkning enligt självkostnadsprincipen är större när beställaren är en offentlig aktör. Tillämpning av lagen om offentlig upphandling, LOU, ställer krav på likabehandling och transparens vilket innebär att tidigare erfarenheter och relationer av en leverantör ofta är svåra att ta hänsyn till.³ Av denna anledning saknar leverantörerna ofta tydliga incitament att bygga långsiktiga relationer med offentliga beställare, till skillnad från arbete mot privata beställare som kan pressa sina leverantörer att hålla nere kostnader och öka kvalitet med hänvisning till leverantörens rykte och varumärke.⁴ Av de rättstvister om ersättning för byggmaterial i allmän domstol som Konkurrensverket noterat är samtliga initierade av offentliga beställare. Även om tvister säkerligen förekommer även i den privata sektorn, har privata beställare i allmänhet större möjligheter att lösa konflikter med leverantörer under avtalstiden genom till exempel omförhandlingar utan att ta hänsyn till LOU:s krav avseende ändring i avtal.⁵

Bristande pristransparens gör att många beställare betalar för mycket för byggmaterial

I nu gällande standardavtal (AB 04 och ABT 06) uttrycks att alla rabatter ska gottgöras beställaren, men att så kallade årsomsättningsrabatter i stället ska beaktas i entreprenörsarvodet. Konkurrensverket har konstaterat att det inte är entydigt vad som egentligen utgör en årsomsättningsrabatt. Konkurrensverkets genomgång av rabatter i installationsbranschen visar emellertid att det finns många typer av retroaktiva rabatter, av vilka flertalet sannolikt inte kan anses utgöra årsomsättningsrabatter. Det talar enligt Konkurrensverkets mening för att det torde finnas retroaktiva rabattflöden som under alla omständigheter borde tillfalla beställarna enligt dagens standardavtal.

I de fall retroaktiva rabatter enligt avtal direkt ska tillfalla beställaren – antingen för att det är en retroaktiv rabatt som inte är en årsomsättningsrabatt eller för att

³ Eriksson, *Upphandling och styrning av byggprojekt – en jämförelse mellan offentliga och privata byggherrar inom bostadssektorn*, Konkurrensverkets uppdragsforskningsrapport 2023:5.

⁴ Bergman, *Nationalekonomiska aspekter på offentlig upphandling av kvalitet*, Upphandlingsmyndigheten uppdragsforskningsrapport 2021:2, s.11.

⁵ Se exempelvis Konkurrensverket, *LOU:s krav på ändrings- eller optionsklausuler i förhållande till ÄTA-bestämmelserna i AB 04*, Analys i korthet 2024:6.

parterna särskilt avtalat om saken – är bristande pristransparens enligt Konkurrensverkets mening fortfarande ett problem. Retroaktiva rabatter tycks nämligen vara enkla att dölja för beställare.

Konkurrensverkets utredning har visat att beställare i stor utsträckning saknar insyn i de retroaktiva rabatter som betalas ut från materialleverantörer. Beställare beskriver ofta retroaktiva rabatter som ”dolda” för dem. Beställare får därtill, enligt vad som framkommit i Konkurrensverkets utredning, endast i liten grad ta del av retroaktiva rabatter som betalas ut från materialleverantörer till entreprenörer. Konkurrensverkets utredning har dock funnit att om det avtalats mellan beställare och entreprenör att retroaktiva rabatter ska tillfalla beställaren, så tycks det öka sannolikheten för att retroaktiva rabatter förs vidare till beställaren.

Det finns också en viss misstro bland beställare mot att entreprenörer redovisar korrekta kostnader när redovisning ska ske enligt självkostnadsprincipen. Beställare som Konkurrensverket varit i kontakt med upplever att det finns svårigheter med att få tillgång till verifikat, särskilt från underentreprenörer, och att verifikaten emellanåt är undermåliga. Insyn i ekonomisystem är heller inte alltid tillräckligt för att kontrollera betalningsflöden, bland annat för att det är oklart vilka konton inom ett bolags bokföring som retroaktiva ersättningar hamnar på. Det förekommer dessutom att dessa betalas ut centralt inom en koncern, snarare än till exempelvis det dotterbolag som har en avtalsrelation med beställaren.

Det finns också exempel på villkor om sekretess i avtal mellan grossist och installatör som begränsar möjligheten för installatören att dela med sig av avtalsvillkor rörande priser och rabatter till beställaren.

Bland framför allt offentliga beställare som Konkurrensverket varit i kontakt med är det också många som anser att det är mycket arbetskrävande och att de ofta saknar resurser för att kontrollera fakturaunderlag och verifikat.

Konkurrensverket har räknat på ett verkligt exempel där en installatör haft möjlighet att köpa in byggmaterial med alternativa fördelningar mellan direkta och retroaktiva rabatter från en och samma grossist. Genom att välja en fördelning med låga direkta rabatter och höga retroaktiva rabatter ökade installatörens ersättning för byggmaterial i det enskilda fallet med uppskattningsvis 800 000 kronor över fyra år, motsvarande 20 procent av installatörens ersättning för byggmaterialet. Detta exempel illustrerar hur retroaktiva rabatter, som inte tillfaller en beställare, kan påverka beställarens kostnader för byggmaterial.

Konkurrensverket vill i sammanhanget understryka att frågan om totalkostnad för byggnation är mer komplex än att bara handla om materialpriser. Högre intjäning på byggmaterial vid löpande räkning enligt självkostnadsprincipen kan till exempel användas av installatörer för att kunna erbjuda lägre priser i andra avseenden såsom timpriser för arbete.

Baserat på underlag från installationssektorn bedömer Konkurrensverket att det vid löpande räkning med tillämpning av självkostnadsprincipen finns en påtaglig risk för att beställare betalar en högre ersättning för byggmaterialet än vad de hade gjort om en betydande del av materialkostnaderna inte varit dolda i retroaktiva rabatter. Denna slutsats gäller för de segment av byggmaterialektorn där Konkurrensverket gjort en djupare undersökning, det vill säga el och VVS. På ett principiellt plan gäller slutsatsen även för andra segment av byggmaterialmarknaden, i proportion till storleken på de retroaktiva rabatter som förekommer där. I Konkurrensverkets utredning finns indikationer på att retroaktiva rabatter för material förekommer även inom andra segment av byggmarknaden, men att de inte är lika stora som inom installationsbranschen.

Bristande pristransparens kan leda till sämre konkurrens på byggmarknaden

Konkurrensverket bedömer att den bristfälliga pristransparensen på marknaden kan medföra att den entreprenör som vinner en upphandling inte nödvändigtvis är den mest effektiva aktören med de lägsta kostnaderna, utan den aktör som är bäst på att ingå leveransavtal med stort inslag av retroaktiva rabatter. De entreprenörer och installatörer som lyckats förhandla till sig stora retroaktiva rabatter kan sätta ett lägre anbudspris på arbete eller entreprenörsarvode och ta igen intjäningen på ett högre materialpris med efterföljande retroaktiva rabatter, utan att det ger den bästa och mest kostnadseffektiva lösningen för beställaren.

Konkurrensverket anser att det är viktigt att konkurrensdynamiken på en marknad är sådan att effektivitet belönas, snarare än en förmåga att förhandla till sig förmåner som många gånger inte tycks komma beställare till gagn. På sikt bör en sådan konkurrensdynamik leda till effektivare byggproduktion och effektivare byggmaterialmarknader.

Konkurrensverket bedömer vidare att det finns en risk att den bristande pristransparensen snedvrider konkurrensen till förmån för större entreprenörer på ett omotiverat sätt. Det gäller i synnerhet baserat på det Konkurrensverket sett i form av retroaktiva rabatter inom grossistledet i installationsbranschen, där gruppen stora kunder får signifikant högre nivå på retroaktiva rabatter än genomsnittskunderna, och det ofta utan någon tydlig koppling till att vissa volymkrav uppnås.

I sig är det inte konstigt att en kund som köper större volymer har möjlighet att förhandla till sig lägre priser. En sådan kund bör dels kunna generera skalfördelar för leverantören, dels ha mer förhandlingsmakt, med resultatet att priserna blir lägre. Men oaktat den egentliga kostnadsnivån för inhandlat material, får den entreprenör som erhåller större retroaktiva rabatter en möjlighet att erbjuda lägre entreprenörsarvode än den som får mindre retroaktiva rabatter. Det beror på att vid samma fakturerade belopp som ersätts av beställaren, får den entreprenör som har större retroaktiva rabatter helt enkelt tillbaka mer i efterhand från sin leverantör, varför den entreprenören kan erbjuda ett lägre entreprenörsarvode. När en upp-

handling utvärderas baserat på nivån på entreprenörsarvodet och inte materialpriset i sig kan således den aktör som har stora retroaktiva rabatter dra fördel av det, vilket i alla fall inom installationssektorn framför allt är de stora installatörerna.

Sammantaget bedömer Konkurrensverket att förutsättningarna för effektiv konkurrens på byggmarknaden i Sverige är sämre på grund av den bristande pristransparensen.

Konkurrensverkets förslag på åtgärder

Utifrån de slutsatser som Konkurrensverket redogjort för lämnas ett antal förslag för att förbättra såväl pristransparensen som konkurrensen på byggmaterialmarknaden.

Konkurrensverket tar fasta på att byggbranschens aktörer försökt komma till rätta med de problem som skapas av retroaktiva rabatter under lång tid. Att problemen påtalats under lång tid utan att lösas talar för att mer ingripande åtgärder behövs än vad som tidigare föreslagits.

Konkurrensverkets förslag riktar sig i första hand till offentliga beställare. Offentliga beställare kan gemensamt utgöra en viktig motpart som genom sin kravställning kan påverka villkoren på marknaden i allmänhet. Genom att tydliggöra kraven som offentliga beställare tillämpar i upphandlingar och avtal ökar samtidigt möjligheten även för privata beställare agera på samma sätt.

Åtgärdsförslagen som Konkurrensverket lämnar är att offentliga beställare

- i första hand ska använda upphandlingsformen fast pris så långt det är möjligt,
- i andra hand ska konkurrensutsätta materialkostnader i upphandlingsskedet vid löpande räkning,
- i tredje hand ska ställa upp tydliga avtalsvillkor kring hur retroaktiva rabatter ska hanteras när självkostnadsprincipen används vid löpande räkning.
 - I den del som gäller avtalsvillkor kring redovisning och tillgodoräknande av retroaktiva rabatter föreslår Konkurrensverket en utredning av möjligheten att utforma en författningsreglerad skyldighet för leverantörer att redovisa information om samtliga rabatter på de verifikationer som ska delas med beställaren. En möjlig utformning av en sådan reglering presenteras i förslagskapitlet i rapporten.
 - Konkurrensverket ser även ett behov av förstärkt vägledning för offentliga beställare och nya hjälpmedel för avtalsuppföljning och föreslår att regeringen ger lämpliga aktörer i uppdrag att utveckla ytterligare stöd för de frågorna.

Därutöver föreslår Konkurrensverket att offentliga beställare när det gäller användning av entreprenörsarvode bör använda sig av en modell med fast ersättning snarare än procentuell vid fastställandet av entreprenörsarvodets storlek när löpande räkning används för att ersätta entreprenörer för materialkostnader.

Åtgärdsförslagen beskrivs ytterligare i kapitel 7.

Centrala begrepp i rapporten

I det följande beskrivs ett urval av begrepp som Konkurrensverket använder i rapporten. En del av begreppen används i andra betydelser i andra sammanhang, men definitionerna här avspeglar hur begreppen används i den här rapporten.

Beställare: Aktör som beställer byggnads-, installations eller anläggningsarbeten. Typiskt sett byggherren när det är fråga om byggprojekt.

Bruttointäkt: Materialleverantörens intäkt före avdrag för rabatter. Det motsvarar den intäkt som leverantören hade erhållit om inga nedsättningar gjorts på bruttopriserna. Det motsvarar även vad entreprenören hade fått betala om inga rabatter erhållits, då benämnt bruttointköp.

Bruttopris: Priset för en produkt före avdrag för rabatter. Kallas också grundnettopris (GNP) eller listpris.

Direkt rabatt: En rabatt som dras av direkt på priset i samband med inköp.

Entreprenör: Aktör som utför byggnads-, installations- eller anläggningsarbeten på uppdrag av en beställare. En entreprenör kan också vara underentreprenör till en huvudentreprenör.

Entreprenörsarvode: Påslag på de självkostnader som beställare ska ersätta entreprenörer för vid löpande räkning. Är ofta procentuellt men kan även utgöras av en på förhand överenskommen fast summa och ska täcka entreprenörens gemensamma kostnader för bland annat arbetsledning, administration och vinst.

Fakturanetto: Det belopp som fakturerats en köpare i samband med inköpstillfället. Fakturanetto avser det belopp som ska betalas efter avdrag av eventuella direkta rabatter.

Installationsbranschen: Avser primärt el- och VVS-sektorerna. VVS är en förkortning för värme, ventilation och sanitet.

Installatör: Aktör som utför specifikt installationsarbeten på uppdrag av en beställare. En installatör kan också vara underentreprenör till en huvudentreprenör.

Löpande räkning: Innebär att entreprenören redovisar alla sina kostnader för beställaren och får ersättning för dessa. Ersättning kan till exempel ske genom å-priser, procentuella påslag och kostnadstäckning för inköp.

Materialleverantör: Återförsäljare eller tillverkare av byggmaterial som säljer material till en köpare såsom en entreprenör eller installatör.

Nettointäkt: Materialleverantörens intäkt efter avdrag för rabatter.

Rabattbrev: Dokument/datafil/avtal med kundspecifika direkta rabatter och/eller nettopriser på hela produktsortimentet eller delar av det. Används exempelvis av grossister och installatörer inom installationsbranschen.

Retroaktiv rabatt: En rabatt som utbetalas till eller krediteras köparen vid ett senare tillfälle än själva transaktionen. En vanligt förekommande retroaktiv rabatt är årsomsättningsrabatter. Notera att definitionen av en retroaktiv rabatt i denna rapport inte nödvändigtvis överensstämmer med hur retroaktiv rabatt definieras i konkurrensrättsliga sammanhang (se vidare avsnitt 1.5.1).

Självkostnadsprincipen: Kostnader kan bland annat innefatta lön för arbetade timmar, kostnad för inköpt material samt övriga gemensamma kostnader som arbetsledning och administration.

1 Inledning och bakgrund

1.1 Uppdraget

I oktober 2024 gav regeringen Konkurrensverket i uppdrag att utreda hur pristransparensen inom byggmaterialektorn påverkar prisbildningen och förutsättningarna för effektiv konkurrens inom byggsektorn.⁶

I uppdraget preciseras att Konkurrensverket ska kartlägga pristransparensen inom byggmaterialmarknadens olika led och utreda hur denna påverkar prisbildningen, konkurrensen och kostnadsutvecklingen inom byggsektorn. Konkurrensverket ska vidare analysera hur bristande pristransparens genom påverkan på prisbildning och marknadsvillkor i sin tur påverkar bostadsbyggandet.

Analysen bör också fokusera på de delar av byggmaterialmarknaden som Konkurrensverket bedömer har störst betydelse för bostadsbyggandet. Konkurrensverket ska också fokusera på de delar inom byggmaterialektorn där bristande pristransparens bedöms ha en betydande påverkan på effektiv prisbildning, vara ett hinder för effektiv konkurrens eller bidra till oskäligen kostnader.

Vid behov ska Konkurrensverket identifiera om det finns informationsmängder som inte är allmänt tillgängliga och som skulle kunna förbättra pristransparensen på byggmaterialmarknaden, så som exempelvis transaktionsdata.

Konkurrensverket ska lämna förslag på konkreta åtgärder för att förbättra pristransparensen på byggmaterialmarknaden i syfte att skapa bättre förutsättningar för effektiv prisbildning och priskonkurrens och en bättre fungerande byggmaterialmarknad. Fokus för åtgärderna bör vara att stärka transparensen i hela leverantörskedjan och öka synligheten av faktiska nettopriser för slutkund. Den administrativa bördan för företag ska beaktas och minimeras.

Vid framtagande av konkreta åtgärdsförslag ska Konkurrensverket beakta utvecklingen i andra jämförbara länder, i första hand inom Europeiska unionen, EES-området och i Storbritannien, och även ta del av erfarenheter från andra länder som kan vara relevanta för uppdragets genomförande.

⁶ Regeringen, "Uppdrag till Konkurrensverket, Boverket och Statistiska centralbyrån att utreda pristransparensen inom byggmaterialektorn påverkar prisbildningen och förutsättningarna för effektiv konkurrens inom byggsektorn". <https://www.regeringen.se/contentassets/372cb950f9c843a28aba437951b2f368/uppdrag-till-konkurrensverket-boverket-och-statistiska-centralbyran-att-utreda-hur-pristransparensen-inom-byggmaterialektorn-paverkar-prisbildningen-och-forutsattningarna-for-effektiv-konkurrens-inom-byggsektorn.pdf>

1.2 Utgångspunkter och inriktning

Pristransparens och prisbildning inom byggmaterialektorn är potentiellt väldigt breda ämnen, eftersom priser är en central del av alla affärsmässiga uppgörelser mellan aktörer som säljer och köper byggmaterial. Priser kan sägas reflektera alla de faktorer som påverkar utbud och efterfrågan på en marknad. Branschmässigt täcker byggmaterialektorn in många olika typer av verksamheter, som sinsemellan kan skilja sig åt mycket. Det har därför funnits ett behov av att avgränsa och rikta analysen och utredningsinsatserna i arbetet med detta uppdrag på ett ändamålsenligt sätt.

1.2.1 Fokus på rabatter

Sedan tidigare har Konkurrensverket uppmärksammat att retroaktiva rabatter tycks utgöra ett konkurrensproblem inom byggmaterialektorn. I rapporten *Konkurrensen i byggmaterialindustrin* (2021:4) konstaterade Konkurrensverket att systematisk användning av retroaktiva rabatter förekommer i omfattande utsträckning i de flesta delar av materialförsörjningen inom byggbranschen, och att detta skapar grogrunder för ineffektivitet och marknadsmisslyckanden som leder till högre kostnader och försämrad konkurrens.⁷

Det framgår också av uppdragsbeskrivningen för detta uppdrag att regeringen bedömer att retroaktiva rabatter särskilt är problematiska i perspektivet att de försvårar en effektiv prisbildning.⁸

I *Konkurrensen i byggmaterialindustrin* (2021:4) beskriver Konkurrensverket vidare att det förekommer stora direkta rabatter i förhållande till bruttoprislistor inom byggmaterialektorn som ligger långt över de faktiska priser som kunderna betalar.⁹ Konkurrensverket har mot denna bakgrund valt att lägga fokus på att kartlägga och analysera retroaktiva och andra typer av rabatter i arbetet med detta uppdrag.

1.2.2 Fokus på installationsbranschen

Den branschmässiga tonvikten i denna rapport har fått vägledas av ovan beskrivna fokus på rabatter. I tidigare rapporter har Konkurrensverket beskrivit att förekomsten av betydande rabatter varit särskilt stor inom el respektive värme, ventilation och sanitet (VVS).¹⁰ Vid möten med marknadsaktörer i inledningen av denna utredning, och sedan löpande under utredningen, har el och VVS framhållits som områden där rabatter av olika slag tycks vara särskilt vanligt förekommande. I en

⁷ Konkurrensverket, *Konkurrensen i byggmaterialindustrin*, Rapport 2021:4, s. 12.

⁸ Regeringen, "Uppdrag till Konkurrensverket, Boverket och Statistiska centralbyrån att utreda pristransparensen inom byggmaterialektorn påverkar prisbildningen och förutsättningarna för effektiv konkurrens inom byggsektorn", s. 4.

⁹ Konkurrensverket, *Konkurrensen i byggmaterialindustrin*, Rapport 2021:4, s. 121.

¹⁰ Ibid, s. 121.

enkät- och intervjuundersökning som Konkurrensverket låtit en konsult utföra har myndigheten fått ytterligare indikationer på att dessa prissättningsförfaranden är mest betydande inom installationsbranschen.¹¹ El och VVS utgör också en väsentlig del av materialkostnaderna vid byggande av bostadshus, jämför avsnitt 2.1.3. Detta har inneburit att Konkurrensverkets utredningsinsatser till stor del har riktats mot dessa segment. I synnerhet har Konkurrensverkets informationsålägganden gått ut till grossister och installatörer inom el- och VVS-branschen. Konkurrensverket har med det sagt även samlat in information om andra delar av byggmaterialbranschen, framför allt via möten med marknadsaktörer och branschorganisationer.

1.2.3 Fokus på löpande räkning med tillämpning av självkostnadsprincipen

Ersättningsformen löpande räkning med tillämpning av självkostnadsprincipen innebär att beställare ersätter entreprenören för dess självkostnader för bland annat byggmaterial. I dessa situationer bedömer Konkurrensverket att det är av särskild vikt att priser är transparenta för i vart fall berörda beställare. I *Konkurrensen i byggmaterialindustrin* (2021:4) diskuteras också det transparensproblem som föreligger vid självkostnadsreglering i närvaro av retroaktiva rabatter.¹² Då denna transparensaspekt är nära förknippad med ersättningsformen löpande räkning med tillämpning av självkostnadsprincipen har en närmare analys av denna ersättningsform varit en viktig del i arbetet med detta uppdrag.

Inom ramen för löpande räkning med tillämpning av självkostnadsprincipen blir alltså frågan hur priser är synliga för den beställare som ska ersätta en utförare för dess materialinköp, som utföraren i sin tur har gjort från en materialleverantör i föregående marknadsled (jämför figur 1 i avsnitt 2.1.1). Det innebär att analysen av pristransparensen främst är vertikal i denna analys, jämfört med många andra sammanhang där pristransparens diskuteras, som ofta tar sikte på frågan hur synliga priser är eller bör vara för direktkunder och för konkurrerande aktörer.

Utöver pristransparens inom ramen för löpande räkning så tittar Konkurrensverket även på frågan hur enkelt det är för materialköpare, till exempel installatörer, att jämföra priser mellan konkurrerande materialleverantörer, i syfte att få en bild av om pristransparensen är tillräcklig utifrån det perspektivet.

1.2.4 Inte bara fokus på bostadsbyggande

Under arbetet med uppdraget har det framkommit att problem med bristande pristransparens inte nödvändigtvis är stora inom specifikt nybyggnation av bostäder. Det beror på att de flesta sådana projekt ofta är förutsägbara och

¹¹ Enkät och intervjuundersökning, utförd av WSP på uppdrag av Konkurrensverket 2024.

¹² Konkurrensverket, *Konkurrensen i byggmaterialindustrin*, Rapport 2021:4, s. 123–124.

okomplicerade, och därför oftast kan upphandlas till fasta priser. Även vid fastprisavtal är det emellertid vanligt att ÄTA-arbeten¹³ ersätts enligt självkostnadsprincipen. Dessa kan emellanåt uppgå till betydande belopp.¹⁴ På så vis aktualiseras problem med bristande pristransparens även vid fastprisprojekt inom nybyggnation av bostäder. Vid ombyggnation och underhåll av bostadshus tycks det dessutom vanligare att entreprenörer anlitas med ersättningsformen löpande räkning med tillämpning av självkostnadsprincipen.¹⁵ Det torde indirekt påverka bostadsbyggandet, eftersom sådana åtgärder är en del av ett bostadshus livscykel. Vidare bedömer Konkurrensverket att de fynd och analyser som gjorts i denna utredning även har relevans för annan typ av byggnation och till viss del anläggning, då värdekedjor, byggmaterial och affärsformer i stor utsträckning är gemensamma för dessa områden.

1.2.5 Översiktliga diskussioner om prisindex och om pristransparensens betydelse för kostnadsökningar

Index som ska följa utvecklingen av byggmaterialpriser, till exempel Entreprenadindex och Byggkostnadsindex, har diskuterats i exempelvis *Konkurrensen i byggmaterialindustrin* (2021:4).¹⁶ Frågan tas också upp i bakgrundsbeskrivningen till regeringsbeslutet om nu aktuellt uppdrag.¹⁷ En farhåga som Konkurrensverket beskrev i rapporten från 2021 är att dessa index kan vara missvisande, bland annat för att priser som samlas in inte alltid är nettopriser. Inom ramen för denna utredning granskar Konkurrensverket översiktligt den frågan, men gör ingen djupgående analys av kvaliteten på dessa index. I stället diskuterar vi tänkbara felkällor och under vilka förutsättningar som dessa index har potential att vara missvisande.

I uppdraget efterfrågas att Konkurrensverket ska utreda hur pristransparensen påverkar kostnadsutvecklingen inom byggsektorn. Då fokus för Konkurrensverkets utredning rört byggmaterial, och dessutom inte gått på djupet avseende alla typer av byggmaterial, har det inte funnits möjlighet att kvantifiera eller på ett meningsfullt sätt uppskatta hur mycket bristande pristransparens bidrar till en generell kostnadsutveckling för byggsektorn. Däremot kommer vi att diskutera på en översiktlig nivå hur bristande pristransparens kan påverka kostnaderna för byggmaterial, och då i synnerhet vid ersättningsformen löpande räkning, givet vad vi observerat kring pris- och rabattförfaranden på marknaden.

¹³ ÄTA är en akronym för ändring, tillägg och avgående.

¹⁴ Konkurrensverket, *Konkurrensen i byggmaterialindustrin*, Rapport 2021:4, s. 135 ff.

¹⁵ Se avsnitt 4.1.

¹⁶ Konkurrensverket, *Konkurrensen i byggmaterialindustrin*, Rapport 2021:4, s. 56 ff.

¹⁷ Regeringen, "Uppdrag till Konkurrensverket, Boverket och Statistiska centralbyrån att utreda pristransparensen inom byggmaterialsektorn påverkar prisbildningen och förutsättningarna för effektiv konkurrens inom byggsektorn".

1.2.6 Disposition

Mot bakgrund av dessa utgångspunkter disponeras den här rapporten enligt följande.

I **kapitel 1.3–1.5** redovisas Konkurrensverkets utredningsåtgärder inom uppdraget, tidigare rapporter samt en kortfattad introduktion till begreppen pristransparens och rabatter.

I **kapitel 2** ges allmän bakgrundsinformation om byggmarknadens funktionssätt, marknadsaktörer och olika affärsformer.

I **kapitel 3–5** presenteras empiri som samlats in och analyser som Konkurrensverket gjort inom ramen för detta regeringsuppdrag. Här beskrivs bland annat hur rabattsystemen ser ut inom installationssektorn (el och VVS), hur löpande räkning används inom byggsektorn, och hur gransknings- och kontrollfunktioner ser ut hos beställarledet. I **kapitel 6** finns en övergripande beskrivning av konkurrens- och lönsamhetsförhållanden inom installationssektorn.

I **kapitel 7** redovisas de förslag och åtgärder som Konkurrensverket lämnar i anledning av uppdraget och den analys som genomförts.

En sammantagen analys och bedömning av vilka problem Konkurrensverket identifierat kopplade till bristande pristransparens återfinns i **sammanfattningen** i inledningen av rapporten. I sammanfattningen presenteras också kortfattat de förslag och åtgärder som Konkurrensverket lämnar i syfte att minska problemen med bristande pristransparens.

1.3 Utredningsåtgärder

Under arbetet med detta regeringsuppdrag har Konkurrensverket samlat in empiriskt underlag på en rad olika sätt. Utöver de utredningsåtgärder och datakällor som listas nedan har Konkurrensverket även tagit del av många allmänt tillgängliga källor, som till exempel statistik hos Statistiska Centralbyrån (SCB), tidigare utgivna rapporter inom bygg- och byggmaterialområdet, akademisk litteratur, och artiklar i media. De utredningsåtgärder som Konkurrensverket genomfört är:

- Åläggande att tillhandahålla uppgifter skickades till tio grossister respektive 23 installatörer inom el- och VVS-sektorerna (grossist- respektive installatörs-åläggandet), där Konkurrensverket bland annat inhämtat avtal som reglerar olika pris- och rabattvillkor samt uppgifter om försäljning och inköp. Åläggandena syftade bland annat till få insyn i hur rabattsystemen inom installationsbranschen ser ut.

- Konsultuppdrag (WSP, 2024) att kartlägga pristransparensen inom byggmaterialsektorn, inom vilket en enkätundersökning och djupintervjuer genomförts bland ett brett urval av marknadsaktörer inom byggmaterialsektorn och byggsektorn. Ett av syftena var att inhämta förslag från branschen om potentiella åtgärder som skulle kunna förbättra pristransparensen.
- Telefonundersökning och webbenkät (Konkurrensverket, 2025) riktade till beställare av byggarbeten, där frågor ställts om bland annat ersättningsformer och hur beställare hanterar granskning av självkostnader vid löpande räkning.
- Införskaffande av databas över byggprojekt i Sverige, i vilken det bland annat finns information om entreprenad-, upphandlings- och samverkansformer som tillämpas vid nyproduktion av flerbostadshus. Ett av syftena med databasen var att få en bild av hur vanligt det är med samverkansentreprenader inom bostadsbyggande.
- Möten och intervjuer med drygt 40 branschaktörer och myndigheter, bland annat med syftet att diskutera pristransparens, prissättning och rabatter, affärsmodeller och bygg- och byggmaterialmarknadernas funktionssätt generellt.
- Fakturaunderlag från kommunala beställare, innehållande verifikat som beställarna erhållit från installatörer som anlitats på löpande räkning. Syftet med att hämta in fakturaunderlaget var bland annat att få en bild av hur verifikat avseende självkostnader kan se ut, och hur olika villkor kring rabatter och priser mellan entreprenör och materialleverantör kan påverka kostnader för beställare.
- Nyckeltal från SCB, som beräknats på uppdrag av Konkurrensverket, avseende olika lönsamhet- och avkastningsmått i entreprenörsledet inom ett antal branscher. Ett av syftena med denna utredningsåtgärd var att få en grov bild av hur konkurrenssituationen ser ut inom olika relevanta entreprenörsled.
- Enkät riktad till konkurrensmyndigheter inom nätverket av europeiska konkurrensmyndigheter, European Competition Network, i syfte att identifiera erfarenheter från andra jurisdiktioner avseende frågor om rabatter och ersättningsmodeller inom byggsektorn.
- Extern konsultation av preliminära åtgärdsförslag, där Konkurrensverket låtit åtta branschorganisationer och Upphandlingsmyndigheten ta del av preliminära åtgärdsförslag med möjlighet att lämna synpunkter på dessa. Syftet med den externa konsultationen var bland annat att få återkoppling på hur de preliminära åtgärdsförslagen skulle kunna påverka medlemmarna och branscherna som helhet. Organisationerna fick även möjlighet att framföra egna förslag som skulle kunna förbättra pristransparensen.

En närmare beskrivning av utredningsåtgärderna återfinns i **Bilaga A**.

1.4 Tidigare studier om bristande pristransparens inom byggmaterialektorn

Bristande pristransparens inom byggmaterialektorn har beskrivits som ett problem i en rad rapporter och utredningar genom åren. Området har belysts i såväl statliga offentliga utredningar som i rapporter författade av myndigheter såsom Boverket, Statskontoret och Konkurrensverket. Rapporterna har i sig inte specifikt handlat om pristransparensen inom byggmaterialektorn, utan anslaget har ofta varit bredare och berört byggmaterial eller byggsektorn i stort, men där de ofta drar slutsatsen att pristransparensen för byggmaterial är svag. I flera utredningar och rapporter beskrivs detta även som ett hinder för en fungerande konkurrens.

År 1996 tillsatte regeringen en särskild byggkostnadsdelegation som hade uppdraget att tillsammans med byggsektorns aktörer verka för långsiktigt sänkta produktions- och förvaltningskostnader för bostäder. Byggkostnadsdelegationens arbete redovisades i SOU 2000:44 *Från byggsekt till byggsektor*. Redan i det betänkandet betonas den bristande pristransparensen och den pekas ut som ett hinder för en fungerande konkurrens. Utredningen redogör för att prisbilden grumlas till följd av rabatter och att kostnader har kommit i skymundan i upphandlingar och i stället riktas fokus på rabatter och priser. Det förklaras delvis av mängden produkter på marknaden där köparens kunskap om den enskilda produkten är låg. Rabattsystemen beskrivs också som ett viktigt medel för grossister och tillverkare att knyta till sig kunder. Här drivs tesen om risken för inlåsnings effekter om samtliga rabatter vägs samman. Utredningen drar sig för att peka ut ett särskilt marknadsled, utan menar att beteendet hos samtliga aktörer bör ändras. "För att konkurrens ska uppstå krävs att priserna är synliga", konstateras i utredningen.¹⁸

I en uppföljande rapport, SOU 2002:115 *Skärpning gubbar!*, konstateras att den omfattande tillämpningen av rabatter leder till en brist på pristransparens. Rabatter kan, särskilt om de inte är offentliga, användas för att bibehålla kundstrukturen inom grossistledet och befästa rollfördelningen mellan aktörer.¹⁹ I en kommentar till tidigare utredningar konstateras att dessa bland annat lyft fram att bristande pristransparens, framför allt inom installationsbranscherna, utgör konkurrensproblem.²⁰ Branschföreträdare beskriver att rabatter används regelmässigt och kan uppgå till 30-90 procent, och att vart och ett av grossistföretagen bestämmer i varje enskilt fall hur stor rabatten ska vara.²¹ I rapporten lämnas också förslaget att Boverket och SCB bör utveckla ett system för officiell statistik över produktionskostnader och priser för alla typer av byggnadsverk i syfte att underlätta jämförelser av produktionskostnader i olika projekt och analyser av pris- och kostnadsutvecklingen i

¹⁸ SOU 2000:44, *Från byggsekt till byggsektor*, s. 19–20.

¹⁹ SOU 2002:115, *Skärpning gubbar! Om konkurrensen, kvaliteten, kostnaderna och kompetensen i byggsektorn*, s. 125.

²⁰ Ibid, s. 121.

²¹ Ibid, s. 121.

byggsektorn.²² Rapporten lyfter också fram att det finns en obalans mellan byggherren och dess motparter där byggherrarnas ställning, enligt författarna, successivt blivit allt svagare.²³

Rabattsystemen har även varit föremål för kritik i Boverkets rapport *Ny prisstruktur för byggmaterial i Sverige* (2005). Enligt rapporten är den traditionella rabattjungeln inom byggmaterialmarknaden ogenomtränglig, vilket gör det omöjligt att avgöra varans pris i förhållande till dess värde. Konkurrensen mellan företagen att erbjuda bästa pris och kvalitet omintetgörs därmed.²⁴ I rapporten samlas erfarenheter från tre pilotprojekt vars syfte var att synliggöra problem med prisstrukturen för byggmaterial. En av erfarenheterna sammanfattas enligt följande: "Rabatterna och icke-transparenta priser omöjliggör en sund konkurrens mellan olika leverantörer."²⁵

Statskontorets rapport *Sega gubbar – En uppföljning av Bygghyrskommisionens betänkande "Skärpning gubbar!"* (2009) tar upp den omfattande rabattgivningen inom tillverknings- och grossistleden för byggmaterial. Att listpriser inte tillämpas försvårar pristransparensen på marknaden, och gör det svårt för nya företag att konkurrera med priset, enligt rapporten.²⁶ Rapporten tar också upp att rabatter kan ges retroaktivt, och att det innebär att redovisade materialkostnader till beställare, även efter avdragen rabatt, inte nödvändigtvis överensstämmer med faktiska materialkostnader.²⁷

I SOU 2015:105, *Plats för fler som bygger mer*, framhålls återigen att de listpriser som förekommer på byggmaterial inte är verkliga priser på grund av rabattgivningen som förekommer på dessa. De faktiska priserna beror på hur stora rabatter eller bonusar som kunden lyckas förhandla sig till. Framför allt försäljning av el- och VVS-installationsmaterial från grossistledet till installationsföretag har, enligt rapporten, ansetts vara problematiskt. Från konkurrenssynpunkt finns det enligt rapporten problem med rabatter och bonusar, genom att dessa minskar pristransparensen. Det gör det svårt att jämföra priser mellan olika leverantörer, och kan leda till inlåsnings effekter och liten kundrörlighet.²⁸

Även Konkurrensverket har uppmärksammat problemen med dolda rabatter och bristande pristransparens inom byggsektorn i flera rapporter.

²² Ibid, s. 351.

²³ Ibid, s. 118.

²⁴ Boverket, *Ny prisstruktur för byggmaterial i Sverige*, 2005, s. 11.

²⁵ Ibid, s. 15.

²⁶ Statskontoret, *Sega gubbar – En uppföljning av Bygghyrskommisionens betänkande "Skärpning gubbar!"*, Rapport 2009:6, s. 41.

²⁷ Ibid, s. 163.

²⁸ SOU, *Plats för fler som bygger mer*, s. 112–113.

I rapporten *Konkurrensen i Sverige 2002* (2002) lyfter Konkurrensverket fram att sedan lång tid inarbetade strukturer i el- och VVS-materialbranscherna försvårar för beställarna att finna alternativa distributionsvägar och motverkar pristransparens.²⁹

I *Åtgärder för bättre konkurrens* (2009) konstaterar Konkurrensverket att den svenska byggmaterialmarknaden kännetecknas av en dålig pristransparens. En väl fungerande konkurrens förutsätter, enligt rapporten, att konsumenter har god tillgång till information om priser för att kunna göra rationella val. Den tillgången verkar dock inte vara god inom byggmaterialindustrin.³⁰

Även i *Bättre konkurrens i bostadsbyggandet* (2018:7) betonas att det ur ett konkurrensperspektiv finns problem med rabatter och bonusar. Konkurrensen påverkas bland annat genom att olika köpkategorier möter olika villkor när de köper byggmaterial, inte minst beroende på hur mycket och hur ofta de köper byggmaterial. För dem som köper mindre material från grossister och byggvaruhus kan rabattsystem och bonusar skapa inläsningseffekter och i princip vara kostnadsdrivande, enligt rapporten. I rapporten påtalas visserligen också att det är osäkert om rabattsystemen kan störa konkurrensen i någon större utsträckning vid större bostadsprojekt.³¹

I *Konkurrensen i byggmaterialindustrin* (2021:4) betonas problem med pristransparens, bland annat med hänvisning till de snedvridande effekter retroaktiva rabatter kan få när material ersätts enligt löpande räkning med tillämpning av självkostnadsprincipen.³²

1.5 Allmänt om pristransparens och konkurrens

Pristransparens är enkelt uttryckt att kunder på en marknad har möjlighet att observera faktiska priser på de produkter som säljs. Kunder kan vara konsumenter, företagskunder eller det offentliga som köper produkter från andra företag. Nivån av pristransparens skulle kunna uttryckas som den kostnad i form av tid och pengar som kunder möter för att hitta information: ju högre nivå av pristransparens desto lägre sökkostnad för kunden, allt annat lika. En viss nivå av pristransparens är på så sätt nödvändig för att priskonkurrens över huvud taget ska uppstå, eftersom incitamenten för att företag konkurrera genom pris är små eller icke-existerande om kunder inte kan jämföra priser mellan flera leverantörer.

Varken den teoretiska eller den empiriska nationalekonomiska forskningen är dock entydig i fråga om en ökad pristransparens är positivt för konkurrensen eller inte. Om pris och kvalitet blir enklare, eller billigare, att observera ges kunderna större möjligheter att finna de producenter som erbjuder bästa kombinationen av pris och

²⁹ Konkurrensverket, *Konkurrensen i Sverige 2002*, Rapport 2002:4, s. 167.

³⁰ Konkurrensverket, *Åtgärder för bättre konkurrens*, Rapport 2009:4, s. 132–133.

³¹ Konkurrensverket, *Bättre konkurrens i bostadsbyggandet*, Rapport 2018:7, s. 62.

³² Konkurrensverket, *Konkurrensen i byggmaterialindustrin*, Rapport 2021:4, s. 123–124.

kvalitet. Samtidigt ökar möjligheterna för producenterna att anpassa sitt marknadsuppträdande efter sina konkurrenter, med risk för att prisnivån stiger.

För snart 30 år sedan publicerades en studie av den danska betongmarknaden.³³ Den visade att en ökad transparens kan leda till högre priser. Den danska konkurrensvårdande myndigheten hade noterat att priserna på betong varierade kraftigt mellan olika producenter och drog slutsatsen att det var ett resultat av svag konkurrens till följd av bristande transparens på marknaden eftersom priserna var hemliga. Konkurrensmyndigheten började därför samla in och offentliggöra producenternas priser. Effekten blev dock motsatt den förväntade: prisökningar på mellan 15 och 20 procent och mycket mindre variationer i pris över tid. Titeln på artikeln, "Government-assisted oligopoly: A concrete case" fick ett stort genomslag inom tillämpad nationalekonomisk forskning och även på policyutformning i många länder under lång tid.

I en aktuell forskningsöversikt³⁴ ifrågasätts emellertid om inte genomslaget av denna artikel överdrivits genom åren och i för hög grad präglat såväl fack-ekonomers som offentliga beslutsfattares inställning till om ökad transparens kan bidra till en bättre konkurrens eller inte. Såväl den teoretiska som den empiriska forskningen uppvisar nämligen flera exempel på att båda utfallen kan inträffa. Även i den vidare litteraturen finns exempel på fall då priser ökat som en följd av statligt reglerad transparens³⁵ och på att de har fallit³⁶.

Det finns ingen allmänt vedertagen lista på karaktärsdrag för en marknad där en ökad pristransparens skulle vara positiv respektive negativ för konkurrensen. Däremot förefaller forskningen vara någorlunda entydig när det gäller följande förhållanden:

1. Om det finns möjligheter till hemliga rabatter eller förhandlade priser på kundnivå kan ökad pristransparens leda till högre prisnivåer;
2. om det är svårt för kunder i utgångsläget att jämföra priser, och producenter allmänt sett har bättre information om aktuella priser än kunderna, kan ökad pristransparens leda till lägre priser, samt;
3. ju mer lika producenter på marknaden är varandra ifråga om storlek, kostnadsstruktur, inriktning och produktionsteknologi, desto större risk för att ökad pristransparens leder till högre priser.

³³ Albæk, Møllgaard och Overgaard, "Government – assisted oligopoly coordination? A concrete case". *The Journal of Industrial Economics*, (1997).

³⁴ Foros, Friberg, Kind och Steen, "Mer informasjon om rivalenes priser, mindre konkurranse?". *Samfunnsøkonomen*, (2022).

³⁵ Luco, "Who benefits from information disclosure? A case of retail gasoline". *American Economic Journal: Microeconomics*, (2019).

³⁶ Ater och Rigbi, *Price transparency, media and informative advertising*, (2022).

Utgångspunkterna ovan tyder på att om åtgärder på en marknad ökar pristransparensen vertikalt, mellan säljare och köpare, kan det leda till en förbättrad konkurrenssituation till fördel för kunderna. Om effekterna däremot ökar transparensen horisontellt, mellan konkurrenter, kan det leda till att företagen börjar anpassa sina priser till konkurrenternas på ett sätt som försämrar konkurrenssituationen till nackdel för konsumenterna.

Marknaden för byggmaterial kännetecknas av att inköp ofta sker i flera led, där den som slutligen betalar (byggherren eller beställaren) inte är den som genomför huvuddelen av transaktionerna. Den pristransparens som finns mellan led längre upp i värdekedjan (till exempel bygghandel–snickare eller grossist–installatör) förs inte vidare nedåt om inte byggherren eller beställaren ges insyn i inköpsprocesserna och kan granska informationen som entreprenörer baserar inköpsbeslut på. På marknaden för byggmaterial finns alltså flera nivåer av begreppet kund där det dels kan betyda kund i egenskap av inköpare av material, dels kund i egenskap av beställare och den som betalar den slutliga kostnaden.

1.5.1 Rabatter, pristransparens och konkurrens

Rabatter kan spela en viktig roll vid beslut om val av leverantör och som konstaterats ovan kan en ökad pristransparens leda till högre priser om det förekommer hemliga rabatter och förhandlade priser på kundnivå. För att kartlägga pristransparensen på byggmaterialmarknaden är det viktigt att reda ut hur tydliga de olika rabatterna är för respektive typ av kund och hur de påverkar den slutliga prisbilden för beställaren.

Rabatter är ofta ett naturligt inslag i konkurrensen mellan aktörer, de kan premiera effektiva inköpsbeteenden och kan bidra till en mer effektiv fördelning av samhällets resurser. Genom rabatter kan säljare av produkter till exempel stimulera och kanalisera efterfrågan eller stärka lojaliteten bland kunder. För kunder kan rabatter vara en parameter där man kan nyttja sin köpmakt till att förhandla om goda rabattvillkor som leder till sänkta priser hos olika leverantörer. Det finns inga inneboende egenskaper hos rabatter som gör dem olämpliga ur konkurrenssynpunkt, däremot kan de under vissa omständigheter leda till konkurrensproblem. Typiskt sett kan konkurrensproblem av rabatter uppstå när dominanta aktörer som är stora på sina marknader använder rabatter för att låsa in kunder eller försvåra för konkurrenter att ta sig in och etablera sig på marknader.

En enkel segmentering av rabatter kan göras mellan sådana som utfaller direkt i samband med inköp och sådana som utfaller i efterhand, typiskt sett beroende på om vissa prestationer har uppnåtts eller inte. I den här rapporten använder Konkurrensverket begreppen *direkta* och *retroaktiva* rabatter. Konkurrensverkets användning av *retroaktiv* tar sikte på när rabatten utbetalas, och har alltså en temporal betydelse. Denna användning av begreppet retroaktiv rabatt skiljer sig från hur man inom konkurrenstillämpningen traditionellt använder begreppet retroaktiv rabatt – inom konkurrenstillämpningen avser en *retroaktiv* rabatt en rabatt

som utbetalas i relation till tidigare inköpta volymer vilket kan kontrasteras mot så kallade *inkrementella* rabatter, vilka endast avser tillkommande volymer. För användning av *retroaktiv* och *inkrementell* rabatt i konkurrenstillämpning är inte tillfället för utbetalning styrande, det finns inget som säger att en *retroaktiv* rabatt i traditionell konkurrensrättslig kontext måste utbetalas i efterhand, tvärtom kan en sådan rabatt absolut framgå redan vid inköpstillfället. Konkurrensverket kommer framgent i rapporten använda begreppet *retroaktiv* rabatt för att indikera att det handlar om rabatter som utbetalas vid ett annat, senare, tillfälle än vid själva köptillfället, såvitt inget annat anges.

I såväl tidigare rapporter³⁷ som i Konkurrensverkets marknadskontakter lyfts retroaktiva rabatter³⁸ fram som någonting som försämrar transparensen på marknaden och leder till minskade möjligheter för beställare att kontrollera de verkliga kostnaderna i ett byggprojekt. En vanlig form av retroaktiva rabatter inom byggbranschen är så kallade årsomsättningsrabatter där den inköpta volymen under en viss tidsperiod ligger till grund för en procentuell återbetalning.

³⁷ Konkurrensverket, *Konkurrensen i byggmaterialindustrin*, Rapport 2021:4. Konkurrensverket, *Bättre konkurrens i bostadsbyggandet*, Rapport 2018:7. Statskontoret, *Sega gubbar – En uppföljning av Bygghälsöns betänkande "Skärpning gubbar!"*, Rapport 2009:6. SOU 2000:44, *Från byggsekt till byggsektor*.

³⁸ Andra begrepp som kan användas är bland annat bonus, volymrabatt, kick-back och bakbonus men i denna rapport används retroaktiva rabatter som samlingsnamn för alla typer av utbetalningar som sker i efterhand.

2 Byggmarknadens funktionssätt

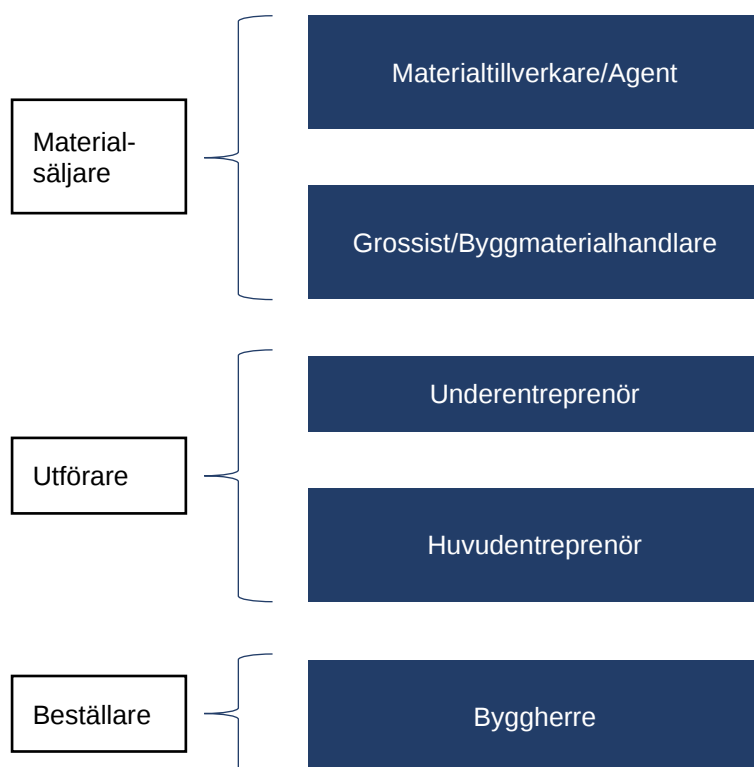
2.1 Allmänt om byggmarknaden

Byggsektorn inkluderar flera olika marknadsled och aktörer som på olika sätt bidrar till prisbildningen för byggmaterialet. I följande avsnitt ges en beskrivning av byggsektorns värdekedja och de aktörer som ingår. Därefter beskrivs Byggandets kontraktskommitté, som är en ideell förening som bland annat arbetar med att ta fram branschens standardavtal. Avslutningsvis redovisas materialkostnaden inom byggsektorn och hur olika materialslag bidrar till byggmaterialkostnaden för bostäder.

2.1.1 Aktörer inom byggsektorn

Figur 1 är en generell bild över de typer av aktörer som finns representerade i värdekedjan av byggmaterial som slutligen blir en del av en byggnad eller anläggning.

Figur 1 Typaktörer inom byggmaterial- och byggsektorn



Källa: Konkurrensverkets egen bearbetning.

Beställare

Beställare av byggprojekt är ofta byggherrar, de upphandlar ofta en huvudentreprenör som ansvarar för utförandet av projektet som i sin tur vanligtvis upphandlar underentreprenörer för olika arbeten i projektet. Det är exempelvis vanligt att upphandla installatörer i utförandet av el- eller VVS-arbetet, men även annan expertis såsom målare eller plåtslagare.³⁹

Det finns således både offentliga och privata beställare av byggprojekt. Medlemmarna i branschorganisationen Byggherrarna består både av allmännyttiga bostadsbolag och privata fastighetsbolag, men även kommuner, regioner, statliga verk och statliga bolag.⁴⁰ En skillnad mellan offentliga och privata beställare är att de offentliga beställarna som är upphandlande organisationer har att följa upphandlingslagstiftningens bestämmelser.

I en uppdragsforskningsrapport⁴¹ finansierad av Konkurrensverket, uppmärksammades framför allt två aspekter av hur LOU påverkar offentliga beställare i deras upphandlingar jämfört med privata beställare. Det handlar om skillnader avseende användning av förhandling med entreprenörer och etablerandet av långsiktiga relationer med samma entreprenör.

Offentliga beställare är mindre benägna att tillämpa förhandling gentemot entreprenörer med hänsyn till bestämmelserna i LOU. Privata beställare använder förhandling som ett verktyg för att bland annat pressa pris, men även för få en bättre balans mellan kvalitet och pris. Offentliga beställare använder sällan förhandling på grund av föreskrifter om likabehandling och transparens. Samtliga anbudsgivare ska ha samma information samtidigt, vilket försvårar individuella förhandlingar med entreprenörer.⁴² LOU påverkar även hur precisa en offentlig beställare kan vara i styrning av materialval. Det är nämligen inte tillåtet att peka ut enskilda varumärken om de snedvrider konkurrens från alternativa leverantörer.⁴³

LOU påverkar vidare offentliga beställares möjlighet att etablera långsiktiga relationer med en och samma entreprenör som löper över olika projekt. Privata beställare anlitar återkommande samma entreprenörer som de har byggt upp en relation med och har förtroende för, vilket leder till en minskad osäkerhet i projektet och en ökad effektivitet till följd av repetitionseffekter. Ytterligare en fördel som privata beställare har till följd av de långsiktiga relationerna är att entreprenören och beställaren i stället försöker maximera sina vinster sett till den långsiktiga

³⁹ SOU 2000:44, *Från byggsekt till byggsektor*, s. 94.

⁴⁰ Byggherrarna, "Medlemmar". <https://www.byggherre.se/om-oss/medlemmar>

⁴¹ Eriksson, *Upphandling och styrning av byggprojekt – en jämförelse mellan offentliga och privata byggherrar inom bostadssektorn*, Konkurrensverkets uppdragsforskningsrapport 2023:5, s. 53–56.

⁴² Ibid, s. 54–55.

⁴³ Ibid, s. 47.

relationen i stället för det enskilda projektet. Det är dock svårare för offentliga beställare eftersom de måste upphandla entreprenörer inom ramen för LOU.⁴⁴

Privata beställare kan dra fördel av de långsiktiga relationerna, vilket bland annat ger sig uttryck i användandet av fast pris i den andra fasen i ett två-faskontrakt. Den långsiktiga relationen med en och samma entreprenör gör det lättare för entreprenören att kalkylera ett fast pris. Då båda parterna värnar om den långsiktiga relationen så uppstår det få konflikter om eventuella ÄTA-arbeten. Att privata beställare kan använda sig av fast pris där slutpriset inte justeras är en fördel speciellt när det kommer till byggnationer av hyresrätter, eftersom hyresnivåerna ofta är förutbestämda och inte kan höjas bara för att produktionskostnaderna blev dyrare än beräknat.⁴⁵

Utförare

Byggnadsprojekt inkluderar en mängd olika arbeten från inledande mark- och rivningsarbete, uppförandet av själva byggnaden, installation av el och VVS, snickeriarbeten, till målning av fasaden. Entreprenader involverar därför ofta inte bara en entreprenör utan flera olika företag som kompletterar varandra med olika kompetenser. Konkurrensen på respektive utförandemarknad är i mångt och mycket lokal även om det förekommer rikstäckande aktörer på de flesta marknaderna. Stora byggföretag har ofta rollen som huvudentreprenör i byggentreprenader. De tre största byggföretagen är Peab, Skanska och NCC.⁴⁶ Det finns även stora rikstäckande installationsföretag som exempelvis Bravida och Instalco.⁴⁷

Materialet köps ofta in av underentreprenören själv från den eller de materialsäljare entreprenören är kund hos. Materialsäljare utgörs av grossister eller byggmaterialhandlare, men det förekommer även att material köps direkt från tillverkare. Det förekommer även import av byggmaterial till Sverige genom agenter som i sin tur säljer vidare materialet till exempelvis en grossist.⁴⁸

Materialsäljare

Distributionen av byggmaterial varierar beroende på materialslag. En del material köps vanligtvis direkt via materialtillverkaren, exempelvis träprodukter kan levereras direkt från sågverken och betongstommar köps ofta direkt från betongindustrin. På vissa marknader är det vanligare med mellanled i form av grossister eller byggmaterialhandlare såsom för el- och VVS-material som köps från specialiserade grossister. Även import av byggmaterial förekommer genom agenter.⁴⁹

⁴⁴ Ibid, s. 7.

⁴⁵ Ibid, s. 7.

⁴⁶ Byggföretagen, "30 största svenska byggföretagen". <https://byggforetagen.se/app/uploads/2022/02/30-lista-1.pdf>

⁴⁷ Konkurrensverket, *Konkurrensen i byggmaterialindustrin*, Rapport 2021:4, s. 92.

⁴⁸ SOU 2000:44, *Från byggsekt till byggsektor*, s. 88.

⁴⁹ Ibid, s. 95.

Till de större rikstäckande byggmaterialhandlarna räknas bland annat Beijer Byggmaterial och XL-Bygg.⁵⁰ På installationsområdet har grossisterna en stark ställning som distributörer av el- och VVS-material. Ahlsell, Sonepar⁵¹, Rexel och Solar är stora el-materialgrossister. Ahlsell är även tillsammans med Dahl en stor grossist inom VVS.⁵²

2.1.2 Byggandets kontraktskommitté

Byggandets kontraktskommitté (fortsättningsvis BKK) är en ideell förening som består av medlemmar vars uppgift är att representera intressen som olika aktörer i byggbranschen har. Medlemmarna består av bland annat byggherrar, entreprenörer och konsulter. BKK arbetar bland annat med att ta fram branschens standardavtal.⁵³ Exempel på standardavtal som BKK arbetat fram är Allmänna bestämmelser AB 04 och Allmänna bestämmelser för totalentreprenader ABT 06. AB 04 används vid utförandeentreprenader vid byggnads-, anläggnings- och installationsentreprenader. ABT 06 används vid totalentreprenad för byggnads-, anläggnings- och installationsarbeten.⁵⁴ I de nuvarande standardavtalen AB 04 och ABT 06 framgår hur rabatter ska hanteras vid användning av självkostnadsprincipen. Årsomsättningsrabatterna beaktas när entreprenörsarvodet sätts och övriga rabatter ska tillgodoräknas beställaren.⁵⁵ BKK håller för tillfället på att ta fram nya standardavtal för branschen. Utkast till nya standardavtal har varit ute på remiss med sista svarsdatum den 28 februari 2025. Enligt uppgift är avsikten att de nya avtalen ska ersätta AB 04 och ABT 06.⁵⁶ I versionerna som har varit ute på remiss har skrivelserna om årsomsättningsrabatter utgått.⁵⁷

2.1.3 Kostnaden för byggmaterial

Byggmaterialmarknaderna levererar material till byggen av flera typer av objekt där bostäder är ett av dessa. Men materialet ingår även i byggnader och andra typer av

⁵⁰ Konkurrensverket, *Konkurrensen i byggmaterialindustrin*, Rapport 2021:4, s. 89.

⁵¹ Tidigare Elektroskandia.

⁵² Konkurrensverket, *Konkurrensen i byggmaterialindustrin*, Rapport 2021:4, s. 92.

⁵³ Byggandets Kontraktskommitté, "Byggandets kontraktskommitté". <https://foreningenbkk.se/>

⁵⁴ Byggherrarna, "AB 04 och ABT 06". <https://www.byggherre.se/vara-fragor/upphandling-avtal-och-juridik/standardavtal/ab-04-och-abt-06>

⁵⁵ Byggherrarna, *Vägledning om tillämpning av självkostnadsprincipen*, 2021, s. 20.

⁵⁶ Byggherrarna, "AB 04 och ABT 06". <https://www.byggherre.se/vara-fragor/upphandling-avtal-och-juridik/standardavtal/ab-04-och-abt-06>

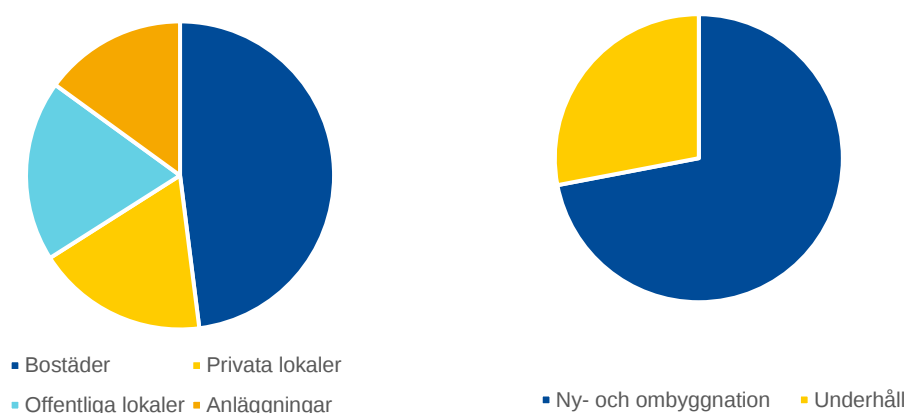
⁵⁷ Svensk Byggtjänst, *Allmänna Bestämmelser för projekterings- och utförandeentreprenad avseende bygg-, anläggnings- och installationsarbeten* och Svensk Byggtjänst, *Allmänna bestämmelser för utförandeentreprenad avseende bygg-, anläggnings- och installationsarbeten*.

objekt för offentligt eller privat bruk såsom skolor, sjukhus och kontor, industri- anläggningar och infrastruktur. I en statlig utredning, SOU 2018:51⁵⁸, delas användningsområdet för byggmaterial in i fyra sektorer:

- Bostäder
- Privata lokaler
- Offentliga lokaler
- Anläggningar.

Respektive sektor kan i sin tur delas in i kategorierna nybyggnad, ombyggnad och underhåll. Under 2016⁵⁹ gick den största delen, cirka 48 procent eller omkring 91,6 miljarder kronor (mdkr), av det monetära värdet för byggmaterialet till bostäder. För resterade tre kategorier var fördelningen relativt jämn med 19 procent (cirka 36,7 mdkr) för offentliga lokaler, 18 procent (cirka 34,7 mdkr) för privata lokaler och 15 procent (cirka 28,8 mdkr) för anläggningar. Omkring 72 procent (138,6 mdkr)⁶⁰ av det totala materialvärdet användes till ny- och ombyggnationer medan resterande 28 procent (53,2 mdkr)⁶¹ användes till underhåll, se figur 2.⁶²

Figur 2 Fördelningen av byggmaterialanvändningen



Not: Konkurrensverkets egna beräkning utifrån Tabell 4.3 i SOU 2018:51 för kategorierna "Ny- och ombyggnation" och "Underhåll".

Källa: SOU 2018:51, *Resurseffektiv användning av byggmaterial: Delbetänkande av Kommittén för modernare byggregler*.

⁵⁸ SOU 2018:51, *Resurseffektiv användning av byggmaterial: Delbetänkande av Kommittén för modernare byggregler*, s. 87–89.

⁵⁹ Det finns endast statistik över materialkostnaderna för år 2016 i SOU 2018:51.

⁶⁰ Konkurrensverkets egen beräkning utifrån Tabell 4.3 i SOU 2018:51: $138\,653 / 191\,853 \approx 0,72$.

⁶¹ Konkurrensverkets egen beräkning utifrån Tabell 4.3 i SOU 2018:51: $53\,200 / 191\,853 \approx 0,28$.

⁶² SOU 2018:51, *Resurseffektiv användning av byggmaterial: Delbetänkande av Kommittén för modernare byggregler*, s. 87–88.

Sektorn bostäder omfattar värdet för material beställt av enskilda hushåll, Hyresgästernas Sparkasse- och Byggnadsförening (HSB), Riksbyggen, andra bostadsrättsföreningar, allmännyttiga bostadsbolag, kommuner och regioner samt övriga privata byggherrar. Av det totala materialvärdet på cirka 91,6 miljarder kronor för bostäder 2016 gick den största andelen till enskilda hushåll, vilket omfattade cirka 33,5 miljarder kronor. Av 91,6 miljarder kronor omfattade material till ny- och ombyggnation cirka 55,1 miljarder kronor som motsvarar cirka 60 procent⁶³. Till underhåll av bostäder uppgick materialkostnaden till cirka 36,5 miljarder kronor eller motsvarande 40 procent⁶⁴ av det totala värdet för material till bostäder.

För bostäder utgör byggmaterial omkring en tredjedel av den totala byggkostnaden och är den enskilt största kostnadsposten. Det gäller för både flerbostadshus och gruppbyggda småhus, vilket framgår av tabell 1. För flerbostadshus upptar inbyggt material cirka 34,4 procent av kostnaden och för gruppbyggda småhus något lägre, omkring 31,3 procent.

Tabell 1 Kostnadsandelar för olika kostnadsslag efter vikter i Byggkostnadsindex (BKI)

Kostnadsposter	Flerbostadshus (%)	Gruppbyggda småhus (%)
Inbyggt material	34,4	31,3
Arbetslön, exklusive löneglidning	23,6	26,6
Byggherrekostnader	17,9	19,4
Omkostnader	14,2	13,0
Maskiner	5,0	4,5
Transporter, drivmedel, elkraft	4,9	5,2
Summa	100	100

Not: Procentsatserna är framtagna utifrån de vikter som respektive kostnadsslag har i beräkningen av Byggkostnadsindexet (BKI) som Statistiska centralbyrån (SCB) tar fram för flerbostadshus respektive gruppbyggda småhus.

Källa: Statistiska centralbyrån, *Statistikens framställning: Byggkostnadsindex*, 2024, hämtad 2025-01-29. Konkurrensverkets bearbetning.

Olika materialslag upptar olika stora delar av kostnaden för det inbyggda materialet, vilket visas i tabell 2. För flerbostadshus utgör betongvaror störst andel på cirka 24,8 procent, och efterföljs av el-material, VVS-material, snickerier och järn och stål. För gruppbyggda småhus är ordningen något annorlunda där snickerier utgör den största andelen av byggmaterialkostnaden på omkring 19,1 procent, följt av övriga byggmaterial som inkluderar exempelvis aluminiumplåt och mineralull. Därefter följer VVS-material, trävaror och järn och stål.

⁶³ Konkurrensverkets egen beräkning utifrån Tabell 4.3 i SOU 2018:51: 55 068 / 91 600 ≈ 0,60.

⁶⁴ Konkurrensverkets egen beräkning utifrån Tabell 4.3 i SOU 2018:51: 36 532 / 91 600 ≈ 0,40.

Tabell 2 Materialkostnadsandelar för olika materialslag efter vikter i Byggkostnadsindex (BKI)

Inbyggt material	Flerbostadshus (%)	Gruppbyggda småhus (%)
Betongvaror	24,8	10,0
El-material	15,8	6,4
VVS-material	13,1	12,9
Snickerier	12,8	19,1
Järn och stål	11,9	11,2
Övriga byggmaterial	9,9	16,9
Trävaror	3,8	13,2
Vita varor	3,6	4,5
Golvmaterial	3,2	3,5
Målningsarbeten i nybyggnader	1,1	2,3
Summa	100	100

Not: Procentsatserna är framtagna utifrån de vikter som respektive materialslag har i beräkningen av Byggkostnadsindexet (BKI) som Statistiska centralbyrån (SCB) tar fram för flerbostadshus respektive gruppbyggda småhus, vilka har satts i relation till den totala vikt som material utgör i BKI för respektive byggnadstyp.

Källa: Statistiska centralbyrån, *Statistikens framställning: Byggkostnadsindex*, 2024, hämtad 2025-01-29. Konkurrensverkets bearbetning.

2.2 Affärsformer

I följande avsnitt ges en beskrivning av olika entreprenadformer, ersättningsformer, upphandlingsformer och samverkansformer som förekommer inom byggbranschen.

2.2.1 Entreprenadformer

Det finns två huvudtyper av entreprenadformer: totalentreprenad och utförande-entreprenad. Valet av entreprenadform bestämmer bland annat hur ansvaret mellan beställare och entreprenör ska fördelas.⁶⁵ Entreprenadformerna styrs av standardavtalen AB 04 och ABT 06. I en utförandeentreprenad enligt AB 04 är byggherren ansvarig för projektering. Byggherren upphandlar en entreprenör som genomför själva arbetet kring byggnationen.⁶⁶ Enligt en uppdragsforskningsrapport finansierad av Konkurrensverket har det blivit mer ovanligt med utförandeentreprenad i bostadssektorn. Uppdragsforskningsrapporten gör kopplingen att det minskade

⁶⁵ Boverket, "Entreprenadformer och kvalitet". <https://www.boverket.se/sv/samhallsplanering/arkitektur-och-gestaltad-livsmiljo/arbetssatt/upphandling/entreprenadformer/>

⁶⁶ Upphandlingsmyndigheten, "Bygga". <https://www.upphandlingsmyndigheten.se/bransch/bygg-och-anlaggning/upphandlingar-under-ett-byggnadsverks-liv/bygga/>

användandet av utförandeentreprenad beror på att beställares kompetens har minskat över tid och en bristande kompetensutveckling.⁶⁷

I en totalentreprenad (ABT 06) är det entreprenören som är ansvarig för projektering och byggprocesser. Beställaren ställer funktionskrav som entreprenören sedan verkställer. Entreprenören kan sedan själv ingå egna avtal med underentreprenörer. För att undvika missförstånd och dyra ÄTA-arbeten krävs god kommunikation mellan entreprenören och beställaren.⁶⁸ Om en beställare ändå väljer att detaljstyra en totalentreprenad, finns det en risk att entreprenören får mindre flexibilitet att effektivisera produktionen. Det kan vara kostnadsdrivande i totalentreprenader.⁶⁹

2.2.2 Ersättningsformer

De två vanligaste ersättningsformerna inom byggentreprenad är löpande räkning och fast pris. Fast pris förekommer i två varianter, det vill säga med och utan indexreglering. Fast pris med indexreglering betyder att det avtalade summan ska indexregleras. Entreprenadindex används ofta vid indexreglering, men det finns även andra alternativ. Det anses vara bra att använda indexreglerade avtal när penningvärdet är volatilt men även vid längre projekt.⁷⁰ Fast pris utan indexreglering betyder att entreprenören ska utföra ett arbete som är på förhand avtalat med beställaren. Fast pris utan indexreglering anses vara lämpligt ifall det finns färdiga ritningar och inflationen är låg, till exempel kan fast pris utan indexreglering passa bostadsbyggande. Det kan även tillkomma så kallade ÄTA-arbeten, som ger entreprenören rätt till ersättning vilket regleras av branschens allmänna bestämmelser.⁷¹ Konkurrensverket har i tidigare analys påtalat att användningen av ÄTA-arbeten skulle kunna innebära en otillåten direktupphandling för offentliga beställare.⁷² I fråga om ÄTA finns därmed en skillnad mellan privata och offentliga beställare avseende hur ersättningsformen fast pris kan tillämpas.

Vid arbeten till fast pris så är det entreprenören som har den ekonomiska risken för projektet. Om kostnaderna skulle visa sig bli högre än det avtalade fasta priset så kan entreprenören förlora pengar på projektet. I löpande räkning, speciellt vid tillämpning av självkostnadsprincipen, är det i stället beställaren som bär den ekonomiska risken genom att denne inte på förhand känner till vad slutkostnaden är för projektet.

⁶⁷ Eriksson, *Upphandling och styrning av byggprojekt – en jämförelse mellan offentliga och privata byggherrar inom bostadssektorn*, Konkurrensverkets uppdragsforskningsrapport 2023:5, s. 24–25.

⁶⁸ Upphandlingsmyndigheten, "Bygga". <https://www.upphandlingsmyndigheten.se/branscher/bygg-och-anlaggning/upphandlingar-under-ett-byggnadsverks-liv/bygga/>

⁶⁹ Eriksson, *Upphandling och styrning av byggprojekt – en jämförelse mellan offentliga och privata byggherrar inom bostadssektorn*, Konkurrensverkets uppdragsforskningsrapport 2023:5, s. 26

⁷⁰ Byggandets Kontraktskommitté, *Ersättningsformer för entreprenader*, (2009), s. 2–3.

⁷¹ Ibid, s. 2–3.

⁷² Konkurrensverket, *LOU:s krav på ändrings- eller optionsklausuler i förhållande till ÄTA-bestämmelserna i AB 04*, Analys i korthet 2024:6.

Löpande räkning brukar anses lämpligt vid projekt där beställaren inte kunnat definiera omfattningen av uppdraget. Vid löpande räkning får entreprenören ersättning för sina kostnader löpande under projektet, det går alltså inte att avgöra vad projektet kommer att kosta i slutändan.⁷³ Grundformen för löpande räkning innebär att entreprenören ersätts enligt självkostnadsprincipen, vilket betyder att beställaren ersätter entreprenörens självkostnader med ett på förhand bestämt påslag i form av entreprenörsarvode. Entreprenörsarvodet är vanligtvis ett procentuellt påslag på kostnaderna i projektet och ska bland annat täcka entreprenörens vinst i projektet.⁷⁴ Vilka kostnader som ska ersättas av beställaren regleras av standardavtalen AB 04 och ABT 06.⁷⁵

Det finns även löpande räkning med fast entreprenörsarvode, vilket innebär att entreprenörsarvodet inte är en procentsats utan ett fast belopp som parterna har avtalat om. Den här ersättningsmodellen innebär att entreprenörens arvode är fast oavsett övriga kostnader. Det finns ytterligare varianter som löpande räkning med fast entreprenörsarvode och fasta delbelopp, vilket innebär att parterna kommer överens om fasta priser för delar av projektet. Exempelvis vet man på förhand vilka maskiner och vilken personal som kommer behövas, så parterna kommer överens om ett fast pris för dessa. Det kan även vara så att man inte vet hur lång tid ett projekt kommer ta så parterna kommer överens om fasta veckopriser.⁷⁶

Det förekommer även löpande räkning med à-priser. Vid en upphandling kan beställaren begära in à-priser för exempelvis material och timpriser för de olika yrkeskategorier som kommer vara med i projektet. À-priser kan vara ett sätt att utvärdera anbudet och på så sätt konkurrensutsätta material och arbetskostnad i löpande räkning.⁷⁷ Det finns även varianter av löpande räkning, exempelvis löpande räkning med takpris, vilket innebär att entreprenören löpande får sina kostnader ersatta men att det finns ett maximalt pris som inte får överstigas. Löpande räkning med takpris används sällan, vilket kan bero på att entreprenören behöver ta en stor risk. Om priset skulle överstiga takpriset, riskerar entreprenören att göra en stor förlust. Entreprenören kan inte heller räkna med att göra en stor vinst ifall byggnationen görs effektivt.⁷⁸

Därutöver finns löpande räkning med olika incitamentsavtal. En typ av incitamentsavtal är kostnadsincitamentsavtal. Ett sådant avtal innebär att parterna har kommit överens om en riktkostnad som är en uppskattning av vad det slutliga priset kommer att bli. Om det slutgiltiga priset understiger eller överstiger riktkostnaden så delar parterna på skillnaden. Skillnaden delas sedan upp efter överenskomna

⁷³ Upphandlingsmyndigheten, "Bygga". <https://www.upphandlingsmyndigheten.se/branscher/bygg-och-anlaggning/upphandlingar-under-ett-byggnadsverks-liv/bygga/>

⁷⁴ Bygghandels Kontraktskommitté, *Ersättningsformer för entreprenader*, (2009), s. 4.

⁷⁵ Ibid, s. 4.

⁷⁶ Ibid, s. 6–7.

⁷⁷ Upphandlingsmyndigheten, "Bygga". <https://www.upphandlingsmyndigheten.se/branscher/bygg-och-anlaggning/upphandlingar-under-ett-byggnadsverks-liv/bygga/>

⁷⁸ Bygghandels Kontraktskommitté, *Ersättningsformer för entreprenader*, (2009), s. 11.

procentsatser. Procentsatserna kan delas upp på olika sätt beroende på om man underskridit eller överskridit riktkostnaden.⁷⁹ En annan typ av incitamentsavtal är prestandaincitamentsavtal vilket innebär att entreprenörens ersättning beror på hur bra prestanda en byggnation har. Det finns även tidsincitamentsavtal, där ersättningen till entreprenören beror på hur snabbt byggnationen går. Parterna kan komma överens om en tilläggsersättning som entreprenören erhåller för varje vecka som understiger den planerade tidsplanen. Den här typen av tilläggsersättningar är ovanliga då beställaren sällan kan dra fördelar av att byggnationen blir klar tidigare ifall det sker på kort varsel. För att beställaren ska kunna dra nytta av att byggtiden är kortare så behöver det vara känt långt i förväg. I många entreprenörsavtal har parterna kommit överens om ett förseningsvite. Det innebär att entreprenören ska betala ett överenskommet vite för varje vecka som byggnationen är försenad.⁸⁰

2.2.3 Upphandlingsformer

Det finns även olika upphandlingsformer som bland annat bestämmer hur entreprenörer ska upphandlas och organiseras. De tre vanligaste upphandlingsformerna är generalentreprenad, delad entreprenad och samordnad generalentreprenad.⁸¹ Vid en delad entreprenad upphandlar beställaren alla entreprenörer som kommer arbeta i projektet. Det är även beställarens ansvar att samordna entreprenörernas arbete i projekten. Entreprenörerna har möjlighet att anlita underentreprenörer för att utföra vissa arbetsuppgifter.⁸² Delad entreprenad lämpar sig bra för projekt som innehåller många olika teknikområden, där ingen enskild entreprenör är lämplig att vara generalentreprenör och styra de andra entreprenörerna.⁸³ Vid generalentreprenad upphandlar beställaren en generalentreprenör som i sin tur kan upphandla eventuella underentreprenörer. Vid en generalentreprenad har beställaren inte lika stort samordningsansvar. Det händer att entreprenadformen utförandeentreprenad och upphandlingsformen generalentreprenad blandas ihop, då de ofta används tillsammans i projekt.⁸⁴ I en samordnad generalentreprenad genomför beställaren upphandlingar på samma sätt som vid en delad entreprenad. Sedan överförs avtalen med entreprenörerna till en entreprenör som fungerar som en generalentreprenör. Skillnaden mot en generalentreprenad är att beställaren själv har upphandlat alla entreprenörer i projektet.⁸⁵ En fördel med samordnad generalentreprenör är beställarens direkta kontakt med underentreprenörerna, vilket kan underlätta beställarens kontroll av kostnaderna i projektet.⁸⁶

⁷⁹ Ibid, s. 7–9.

⁸⁰ Ibid, s. 9.

⁸¹ Erdalen, *Byggherrens val av affärsform*, (2024), s. 90.

⁸² Ibid, s. 91.

⁸³ Ibid, s. 92–94.

⁸⁴ Ibid, s. 94–95.

⁸⁵ Ibid, s. 97.

⁸⁶ Ibid, s. 97–99.

2.2.4 Samverkansformer

Samverkan är inte en entreprenadform utan en metod som används för att underlätta samarbetet mellan beställare och entreprenör. Exempelvis är samverkansentreprenader vanliga vid projekt som är komplexa.⁸⁷ Samverkan kan även kallas för partnering eller två-fas-avtal.

I en samverkansentreprenad jobbar beställaren och entreprenören tillsammans för att projektet ska genomföras på ett effektivt sätt. Det krävs transparens i projektet avseende kostnader, planering och risker för att samverkan ska fungera bra. Kontraktet mellan entreprenör och byggherre sker i två faser, i fas 1 tas projektering och kalkyler fram och när båda parterna är nöjda går projektet över till fas 2, då själva produktionen av projektet börjar. Produktionen utgår från de kalkyler och handlingar som togs fram i fas 1.⁸⁸ Vid samverkan används ofta löpande räkning. Det förekommer även en hybridform, där ersättningsformen i fas 2 är fast pris, som är vanligare bland privata beställare.⁸⁹

Samverkansentreprenader används ofta vid komplexa projekt, där det finns många okända faktorer. Men för att det ska fungera krävs en aktiv byggherre som är med och driver projektet med entreprenören. Om byggherren vet med sig att det finns resursbrister framöver så är inte samverkansentreprenad lämpligt för projektet. Samverkan behöver inte bara användas till komplexa projekt utan det kan även användas till standardbetonade projekt eller för program som omfattar flera liknande projekt.⁹⁰

2.3 Index över prisutvecklingen på byggmaterial

I Konkurrensverkets förra rapport om byggmaterial från 2021 rapporterades att många aktörer inte känner igen sig i den prisutveckling som offentliga statistikprodukter visade. En fråga som då väcktes var om det kan bero på vilka prisuppgifter som samlas in som underlag för dessa prisindex, framför allt med avseende på om olika typer av rabatter ingår i prisuppgifterna eller inte.⁹¹ I samma rapport beskrev Konkurrensverket också att indexen i sig kan öka kostnaderna för byggmaterial, på grund av att dataunderlaget är självrapporterat av branschens aktörer och att indexen används som underlag i avtalsförhandlingar. Det finns då

⁸⁷ Upphandlingsmyndigheten, "Bygga". <https://www.upphandlingsmyndigheten.se/branscher/bygg-och-anlaggning/upphandlingar-under-ett-byggnadsverks-liv/bygga/>

⁸⁸ Byggherrarna, "Vad är samverkansentreprenad?". <https://www.byggherre.se/vara-fragor/upphandling-avtal-och-juridik/vad-ar-samverkansentreprenad>

⁸⁹ Eriksson, *Upphandling och styrning av byggprojekt – en jämförelse mellan offentliga och privata byggherrar inom bostadssektorn*, Konkurrensverkets uppdragsforskningsrapport 2023:5, s. 46.

⁹⁰ Byggherrarna, "Vad är samverkansentreprenad". <https://www.byggherre.se/vara-fragor/upphandling-avtal-och-juridik/vad-ar-samverkansentreprenad>

⁹¹ Konkurrensverket, *Konkurrensen i byggmaterialindustrin*, Rapport 2021:4, s. 60.

en risk att uppgiftslämnaren lämnar prisuppgifter i överkant och sedan hänvisar till det inflaterade indexet för att ta ut bättre marginaler på byggmaterial i nästa led.⁹²

I samtal som Konkurrensverket haft med SCB inom ramen för denna utredning har SCB beskrivit att de samlar in prisuppgifter från företag på olika sätt. En del uppgifter som SCB samlar in baseras på kassaregisterdata och avser alla artiklar som säljs via butik och centrallager. Andra uppgifter får SCB från blanketter som uppgiftslämnare fyllt i och från webbplatser. I och med att det är förändringar som ska mätas i index anser SCB att rabatter inte bör spela så stor roll, även om det påpekas att det ändå kan spela roll om det finns en trend i rabatterna.

Från uppgifter som Konkurrensverket inhämtat från grossister inom installationsbranschen framgår att det inom den sektorn inte är bruttopriser som samlas in av SCB, utan fakturanetto inklusive eventuella skatter, exklusive kundbonus och mervärdesskatt.⁹³

Eftersom syftet med ett index är att mäta förändring från en period till en annan, förefaller det viktigaste vara att prisuppgifterna som samlas in från respektive aktör innehåller samma information, exempelvis avseende rabatter, vid respektive insamlingstillfälle.

Trendmässigt finns en tendens till att retroaktiva rabatter inom installationsbranschen ökat något under perioden 2021–2023, vilket illustrerar att det emellertid kan finnas en potentiell felkälla i index som inte beaktar samtliga typer av rabatter i de prisuppgifter som utgör underlag för index. Retroaktiva rabatter inom installationsbranschen diskuteras närmare i kapitel 3. Frågan om index över prisutvecklingen på byggmaterial diskuteras mer ingående i **Bilaga B**.

⁹² Ibid, s. 8.

⁹³ Svar på grossiståläggandet.

3 Direkta och retroaktiva rabatter

Sammanfattande iakttagelser:

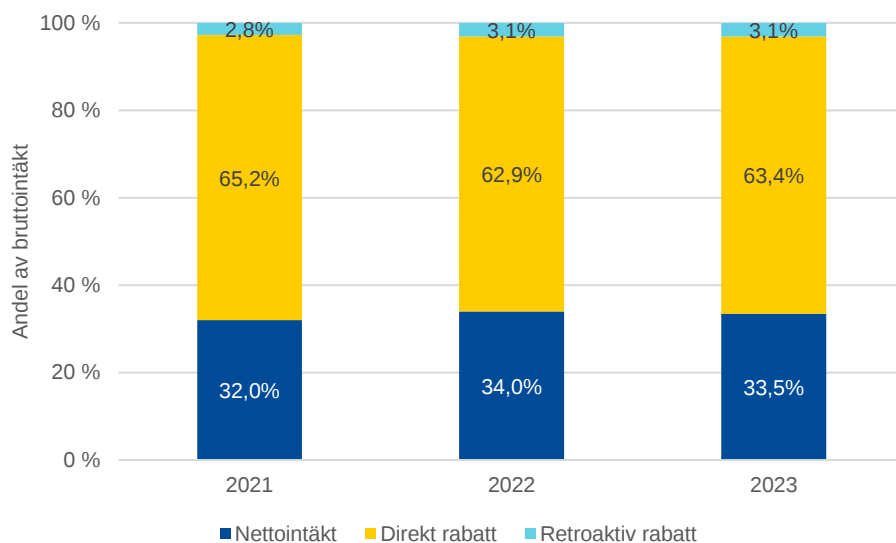
- En fördjupad undersökning av el- och VVS-marknaderna visar att de retroaktiva utbetalningarna från grossister inom dessa sektorer i genomsnitt legat på drygt åtta procent av fakturanettet under perioden 2021–2023. Under 2023 motsvarade det 4,4 miljarder kronor. Enskilda kunder har haft betydligt större retroaktiva rabatter än den genomsnittliga rabatten. Det finns en rad olika rabatter som betalas ut retroaktivt, varav många saknar tydlig koppling till årsvolymer.
- Beställare saknar i stor utsträckning insyn i de retroaktiva rabatter som betalas ut till installatörsbolag från grossister och tillverkare, och beskriver dem ofta som "dolda". Retroaktiva rabatter anges inte på fakturor som installatörer erhåller från grossist i samband med inköp av material. Avseende vissa rabatter kan installatörer ofta själva välja om rabatten ska utbetalas retroaktivt eller dras av direkt på fakturapriset.
- Beställare får i hög grad inte ta del av de retroaktiva rabatterna vid uppdrag på löpande räkning. Om det särskilt avtalas om att retroaktiva rabatter ska tillfalla beställaren i det enskilda fallet tycks sannolikheten dock öka för att retroaktiva rabatter förs vidare till beställaren.
- Stora direkta rabatter på bruttoprislistor är ett utbrett förfarande inom el- och VVS-sektorerna. Under 2021–2023 har de direkta rabatterna i förhållande till bruttoprislistan i genomsnitt uppgått till 63–65 procent bland grossister.
- Installatörsbolag och -koncerner har ibland möjlighet att använda olika prislistor, rabattbrev och rabattvillkor avseende materialinköp från en och samma grossist. Det finns exempel på att installatörsbolag har möjlighet att välja mellan villkor som innebär samma egentliga inköpspris för installatören men som balanserar olika mellan direkta och retroaktiva rabatter.
- Totalt sett får stora installatörs kunder större rabatter från el- och VVS-grossisterna än vad mindre installatörsbolag får. Det gäller direkta rabatter, men framför allt gäller det retroaktiva rabatter. Stora installatörsbolag har under 2021–2023 i genomsnitt haft mer än dubbelt så höga retroaktiva rabatter som genomsnittet för alla kunder till grossister. Inom gruppen stora kunder är dock sambandet mellan köpvolum och storleken på retroaktiva rabatter inte lika tydligt.

3.1 Övergripande om direkta och retroaktiva rabatter samt hur de används

Enligt Konkurrensverkets definitioner kan en rabatt antingen betalas ut *direkt*, i vilket fall den dras av på priset vid köptillfället, eller betalas ut till kunden i efterhand, och då är rabatten *retroaktiv*.

Konkurrensverket har undersökt i vilken utsträckning olika grossister inom installationsbranschen tillhandahåller direkta och indirekta rabatter. Den genomsnittliga storleken på direkta och retroaktiva rabatter i förhållande till bruttopriser bland grossister i installationssektorn framgår av figur 3. Det ursprungliga bruttopriset sätts ned med i genomsnitt nästan två tredjedelar i form av direkta rabatter till kunderna. Direkta rabatter tas upp mer ingående under avsnitt 3.3. Därtill går cirka tre procent tillbaka till kunderna i efterhand i form av retroaktiva rabatter. Som andel av grossisternas totala intäkt är förändringen i retroaktiva rabatter liten över den treårsperiod som Konkurrensverket undersökt, dock har storleken ökat i absoluta tal.

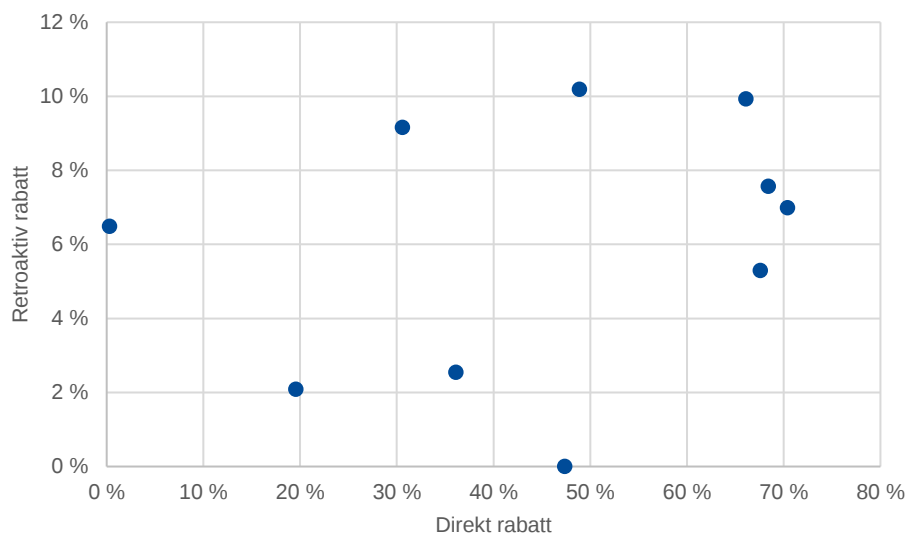
Figur 3 Grossisters rabatter och nettointäkt, 2021–2023



Källa: Uppgifter från svar på grossistålggandet, Konkurrensverkets bearbetning.

Den genomsnittliga nivån på direkta rabatter (i förhållande till bruttopriser) och retroaktiva rabatter (i förhållande till fakturanetto) hos respektive grossist 2023 illustreras i figur 4. De strategiska valen av vilka rabatter som erbjuds skiljer sig åt mellan aktörerna. Någon aktör erbjuder inga retroaktiva rabatter alls och någon annan erbjuder inte några direkta rabatter. Vissa av grossisterna har en genomsnittlig nivå på retroaktiva rabatter om runt 10 procent och några av grossisterna har en genomsnittlig nivå på direkta rabatter om uppemot 70 procent i relation till bruttopriset.

Figur 4 Genomsnittliga direkta och retroaktiva rabatter hos respektive grossist, 2023



Not: Retroaktiv rabatt beräknad i förhållande till fakturanettointäkt. Direkt rabatt beräknad i förhållande till bruttointäkt.

Källa: Uppgifter från svar på grossistålggandet, Konkurrentsverkets bearbetning.

3.1.1 Uppfattningar om retroaktiva rabatter och förekomsten av dem

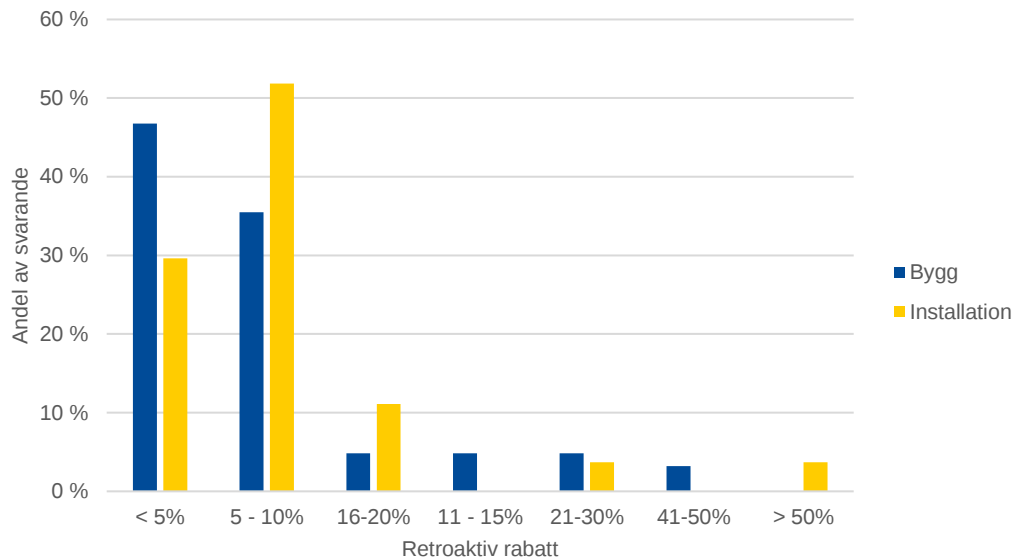
Beställare inom byggsektorn som Konkurrentsverket varit i kontakt med under utredningen har uttryckt en oro att de retroaktiva rabatter som finns inom installationsbranschen leder till att priserna som beställarna får betala blir väsentligt högre än vad de borde vara. Andra aktörer har en uppfattning om att de retroaktiva rabatterna kan få betydelse för den totala kostnaden men har inte någon uppfattning om storleken. Samtidigt har aktörer inom bygg-, grossist- och installatörsbranschen hänvisat till att nivån på retroaktiva rabatter uppgår till ett fåtal procent av den totala inköpskostnaden och därmed inte får någon betydande påverkan på slutpriset som beställaren betalar. Givet dessa mycket olika uppgifter från marknadens aktörer har Konkurrentsverket identifierat att kartläggning av rabatternas omfattning och storlek är en viktig del i utredningen.

I den utredning Konkurrentsverket gjort bland aktörer i byggsektorn⁹⁴ framgår att ungefär två tredjedelar av bygg- och installationsföretagen tar del av retroaktiva rabatter. Av de svarande entreprenörerna uppger 38 procent att de får retroaktiva rabatter ofta eller ibland, 23 procent svarade att de sällan får retroaktiva rabatter och knappt 34 procent uppgav att de aldrig ta del av retroaktiva rabatter. Det vanligaste svaret bland byggföretagen som svarade att de tar emot retroaktiva rabatter ofta, ibland eller sällan är att rabatterna understiger fem procent av totalbruttopriset medan majoriteten av installatörsbolagen uppgav att de retroaktiva rabatterna ligger mellan fem och tio procent, se figur 5. Den största andelen av de svarande

⁹⁴ Enkät och intervjuundersökning, utförd av WSP på uppdrag av Konkurrentsverket 2024.

inom såväl bygg som installation uppger att de främst är verksamma på en lokal marknad.

Figur 5 Svar på frågan "Jämfört med bruttoprislistan, hur stora är de rabatter som ni erhåller som retroaktiva rabatter?"



Not: Frågan som ställdes var *Jämfört med bruttoprislistan, hur stora är de rabatter som ni erhåller som retroaktiva rabatter?*. Antalet observationer i figuren uppgår till 89.

Källa: Enkät och intervjuundersökning, utförd av WSP på uppdrag av Konkurrensverket 2024. Konkurrensverkets bearbetning.

3.1.2 Retroaktiva rabatters totala storlek uppgår till betydande belopp

Den totala fakturanettointäkten⁹⁵, utbetalda retroaktiva rabatter och de retroaktiva rabatternas andel av fakturanettointäkten för de undersökta tio grossisterna redovisas i tabell 3. Det går att konstatera att de retroaktiva rabatternas andel av total fakturanettointäkt uppgår till cirka 4,4 miljarder kronor under 2023 och tycks ha ökat något under perioden, sett till både belopp och till andel av fakturanettointäkten.

Tabell 3 Totala utbetalda retroaktiva rabatter samt fakturanetto för de tillfrågade grossisterna i Konkurrensverkets åläggande

År	Fakturanettointäkt	Retroaktiv rabatt	Andel
2021	43 mdkr	3,4 mdkr	7,9 %
2022	51 mdkr	4,2 mdkr	8,2 %
2023	51 mdkr	4,4 mdkr	8,6 %

Källa: Uppgifter från svar på grossiståläggandet, Konkurrensverkets bearbetning.

⁹⁵ Fakturanettointäkt är den intäkt som grossisterna erhållit vid inköpstillfället, efter avdrag för direkta rabatter men före avdrag för retroaktiva rabatter.

3.1.3 De retroaktiva rabatterna inom installationsbranschen är höga och består av flera parametrar

I det underlag som grossister inom el och VVS inkommit med inom ramen för utredningens informationsläggande finns flera exempel på att de retroaktiva rabatterna är betydligt högre än de enstaka procent som bygg- och installatörsföretagen hänvisat till. De retroaktiva rabatterna kan utgöra en stor del av den kostnad som faktureras vidare till installatörens uppdragsgivare. Avtalen som grossister inkommit med avser deras respektive 15 största kunder vilket innebär att ett flertal avtal gäller större installationsföretag med verksamhet över hela landet eller stora delar av det.

De retroaktiva rabatterna består ofta av flera ingående rabattsatser som kombineras med varandra. Konkurrensverket har lyckats identifiera ett hundratal olika benämningar på retroaktiva rabatter som delats in i fem kategorier så som 1) Årsomsättningsrabatt eller ÅoR (volymbaserad rabatt), 2) EDI-bonus (rabatt baserat på användning av elektronisk inköpskanal) och 3) Produktgruppsersättning (varumärkesspecifik rabatt). Därtill finns även kategorierna 4) Projektbonus, projektspecifika rabatter som kan röra enstaka större eller mindre projekt, samt 5) Övrig bonus som ofta syftar till någon typ av logistikoptimering, som minsta orderstorlek eller att ordrar ska läggas med en viss framförhållning.

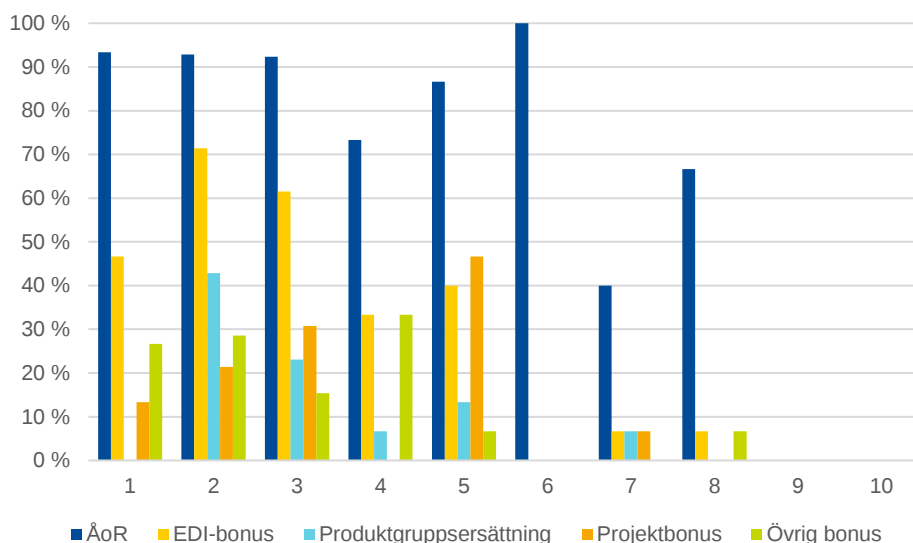
Av de tio grossister Konkurrensverket undersökt kan vi konstatera att alla utom två använder sig av någon typ av retroaktiva rabatter i sina avtal med de femton största kunderna, se figur 6. Användningen av retroaktiva rabatter skiljer sig åt där en av grossisterna endast använder sig av volymbaserade retroaktiva rabatter (årsomsättningsrabatt). Majoriteten, sex av nio grossister, tillämpar alla fem olika typer av rabatter där den vanligaste rabattformen som förekommer i avtal är årsomsättningsrabatt (totalt 66 olika benämningar⁹⁶), följt av EDI-bonus (23 benämningar⁹⁷ och projektbonus (11 benämningar⁹⁸).

⁹⁶ Exempel: Årsomsättningsrabatt, årsavtal, årsbonus, trappstegsbonus, prestationsbonus, volymersättning, grundersättning, tillväxtbonus.

⁹⁷ Exempel: E-ersättning, digitaliseringsbonus, internetrabatt, IT-support, e-rabatt, IT-stöd, e-handelsavtal.

⁹⁸ Exempel: Projektersättning, marknadsföringsbidrag, objektsbonus, incitament, marknadsstöd.

Figur 6 Andel av de 15 största kunder hos respektive grossist som erhåller olika rabattkategorier (Konkurrensverkets indelning)



Källa: Uppgifter från svar på grossistlägget, Konkurrensverkets bearbetning.

Den vanligaste formen av retroaktiv rabatt är alltså årsomsättningsrabatten, där en procentuell del av det totala inköpsvärdet betalas tillbaka till köparen. Ett sådant upplägg kan vara ett sätt för grossister eller tillverkare att skapa incitament för köparen att koncentrera en större del av sina inköp till denne. För att ytterligare förstärka incitamenten kan rabatten vara konstruerad som en trappa, där inköp över varje ny nivå ger ytterligare högre retroaktiv rabatt. Den högre rabattsatsen kan antingen betalas ut på hela det sammanlagt fakturerade beloppet (från första kronan) eller endast på den del som överstiger tröskelvärdet (inkrementellt). Ett annat sätt att säkerställa att rabatten är incitamentsdrivande är att fastställa en minsta inköpsvolym som måste uppnås för att utbetalning ska ske.

3.1.4 De flesta retroaktiva rabatter har inte någon tydlig koppling till köpta volymer

Konkurrensverkets utredning har visat att en majoritet av de retroaktiva rabatter som används av grossister inom installationsmaterial inte innehåller några incitamentstrappor. Rabatterna betalas ut från första inköpskronan och på hela det fakturerade beloppet. Av de totalt 480 rabatter som Konkurrensverket kunnat identifiera i de inkomna avtalen består endast 97 stycken av någon typ av trappa eller steg, med ökande rabattsatser vid ökade inköp. Av dessa är två inkrementellt ökande medan övriga gäller från första kronan.

Av de 382 rabatter som gäller direkt och på hela det fakturerade beloppet har 177 stycken ingen undre beloppsgräns för hur mycket en installatör behöver köpa innan rabatten kan betalas ut. Om man tar bort EDI-rabatterna som betalas vid varje enskild order är antalet rabatter utan undre beloppsgräns 129 stycken.

Beloppen som sätts som undre inköpsgräns för att rabatten ska betalas ut varierar från 500 000 till 440 miljoner kronor och medianen ligger på 25 miljoner kronor. En närmare granskning av de undre beloppsgränserna som finns i avtalen visar att de många gånger är betydligt lägre än vad de enskilda kundernas genomsnittliga inköp ligger på. Ett exempel är att några av de största installationsbolagen⁹⁹ har undre inköpsgränser för den största delen av deras retroaktiva rabatter som utgör 1,5–12 procent av deras totala inköpsvolym hos respektive grossist. Det finns ett fåtal undre beloppsgränser som tangerar den totala fakturerade summan på årsbasis, dessa ger dock mindre procentuella retroaktiva rabatter om en till två procent.

Figur 7 visar ett exempel från ett avtal där den största delen av den retroaktiva rabatten är en så kallad rak bonus, vilket innebär att den utfaller från första kronan och utan krav på motprestation i form av en viss inköpsvolym. Den retroaktiva rabatt som kan bli aktuell baserat på inköpsvolymens tillväxt utgör en mindre del och även den högsta nivån, vilken skulle innebära en fördubbling av totala inköp från föregående år, ger en lägre retroaktiv rabatt än elektroniskt styrda inköp (EDI-rabatt). Senare i avtalet förtydligas att samtliga dessa rabatter beräknas på total inköpsvolym vilket innebär att rabattsatserna kan adderas till varandra. En sådan beräkning innebär att den tydligt incitamentskapande delen utgör maximalt 12 procent av den totala retroaktiva rabatten som kan bli aktuell.¹⁰⁰

Figur 7 Exempel från avtal

1. EDI bonus 5% på elektroniska styrda inköp.	
2. Rak volymbonus 20%*	
3. Trappstegsbonus, årsbaserad försäljning (tkr).*	
<i>Uppnås bonus för årsutbetalning kommer bonusen att utbetalas med det aktuella intervallets procentenhet från första kronan.</i>	
a. [...]	0%
b. [...]	1%* (se nedan)
c. [...]	2%
d. [...]	3%
e. [...]	3,5%

Källa: Uppgifter från svar på grossisttillägget.

En grossist¹⁰¹ har beskrivit hur de delar upp de retroaktiva rabatterna mellan raka rabatter och så kallade stafflade rabatter. Raka rabatter kan ges till alla större kunder och betalas på allt inköpt material avsett totalvolym. Stafflade rabatter ges till

⁹⁹ Svar från grossisttillägget.

¹⁰⁰ $3,5/28,5 = 12,3$.

¹⁰¹ Svar från grossisttillägget.

kunder som uppfyller vissa målvolymer, dessa är ofta uppbyggda enligt någon typ av incitamentstrappa för att uppmuntra till att styra en större del av inköpen till grossisten i fråga. När det gäller faktiska belopp som betalas ut som rak respektive stafflad rabatt framgår att den raka rabatten utgör den absoluta merparten, drygt 80 procent av de totalt utbetalda retroaktiva rabatterna under 2021–2023.

3.1.5 Retroaktiva rabatter kan utgöra en betydande del av inköpskostnaden

Det finns avtal mellan grossister och installatörer som ger en totalt mycket hög rabatt på samtliga inköp oavsett hur stor volymen är. Figur 8 till figur 10 visar exempel där installatörer kommer att få 27–40 procent av det totala inköpsvärdet i retroaktiv rabatt, exkluderat specifika projektavtal.

Figur 8 Exempel från avtal

På [...] totala inköp via avtalet utgår en bonus med 40%. Gällande [...] samt offerter utgår en bonus med 10%.

Projektavtal som upprättas enligt [...] erhåller ej ovanstående bonus.

Källa: Uppgifter från svar på grossistlägget.

Figur 9 Exempel från avtal

Incitament 2023

Omfattning Bonus erhålls på varor som beställts, fakturerats och levererats inom avtalets giltighetstid

Bonus utgår med 27,3% med undantag av nedanstående specifikation.

För nedanstående specificering gäller följande bonus:

Se bilaga Detaljspecificeringsförteckning

Samtliga inköp är bonuskvalificerade men ej bonusgrundande

Bonus utgår på nettoprissatt material samt offerter

Bonus utgår på rabattbrevsök

Bonus utgår på icke enr-satt material

Utbetalning Utbetalning av uppnådd bonus kommer att ske i efterskott per månad

Följande referens kommer att anges:

marknadsföringsbidrag 2023.

Källa: Uppgifter från svar på grossistlägget.

Figur 10 Exempel från avtal

<i>Kvalificerade skalor enligt:</i>		
<i>Totalt inköp SEK</i>	<i>Ersättning %</i>	<i>Anmärkning</i>
	32%	[...] och [...] exkluderas från denna bonus.

Källa: Uppgifter från svar på grossiståläggandet.

Ofta består avtalen mellan installatörer och grossister av ett flertal olika rabatter som kombineras med varandra, antingen rakt av eller i kedja. När rabatterna kombineras i kedja räknas den första rabatten av från det totala nettofakturerade värdet innan nästa rabatt beräknas. När rabatterna kombineras rakt av sker ingen avräkning av rabatter utan samtliga beräknas från samma totalsumma. I enstaka fall utgör den totala retroaktiva rabatten som ett företag kan tillgodogöra sig efter sammanräkning så mycket som 45 procent av den fakturerade kostnaden.¹⁰²

Tabell 4 exemplifierar ett avtal mellan grossist och installatör med en beräkningsmodell där den slutliga retroaktiva rabatten utgör 27,3 procent av det fakturerade beloppet. I modellen syns att olika produktgrupper har olika ersättningsnivåer och att val av inköpskanal genererar en särskild rabatt. Det finns dock inga uppgifter om att rabattens storlek påverkas av den totala inköpta volymen enligt någon typ av incitamentstrappa.

Tabell 4 Exempel från avtal

Ersättningsparameter	%	SEK	Kommentar
Totala inköp [installatör]		40 000 000 kr	
Varav inköp lagermaterial		36 000 000 kr	
Exkluderas ersättningar		1 000 000 kr	OBS! Enbart räkneexempel
Totalt ersättningsgrundande inköp		35 000 000 kr	
Varav inköp [vissa produktgrupper]		6 500 000 kr	
EDI-ersättning [vissa produktgrupper]	5 %	1 425 000 kr	5%*28 500 000 kr (35 000 000-6 500 000)
EDI-ersättning [vissa produktgrupper]	5 %	325 000 kr	5%*6 500 000 kr
Grundersättning att utbetala	29,45 %	7 973 587 kr	29,45%*27 075 000 kr (35 000 000-6 500 000-1 425 000)
Produktgruppsersättning att utbetala	19,25 %	1 188 688 kr	19,25%*6 175 000 kr (6 500 000-325 000)
Total ersättning att utbetala		10 912 275 kr	

Källa: Uppgifter från svar på grossiståläggandet, Konkurrensverkets bearbetning.

¹⁰² Svar från grossiståläggandet.

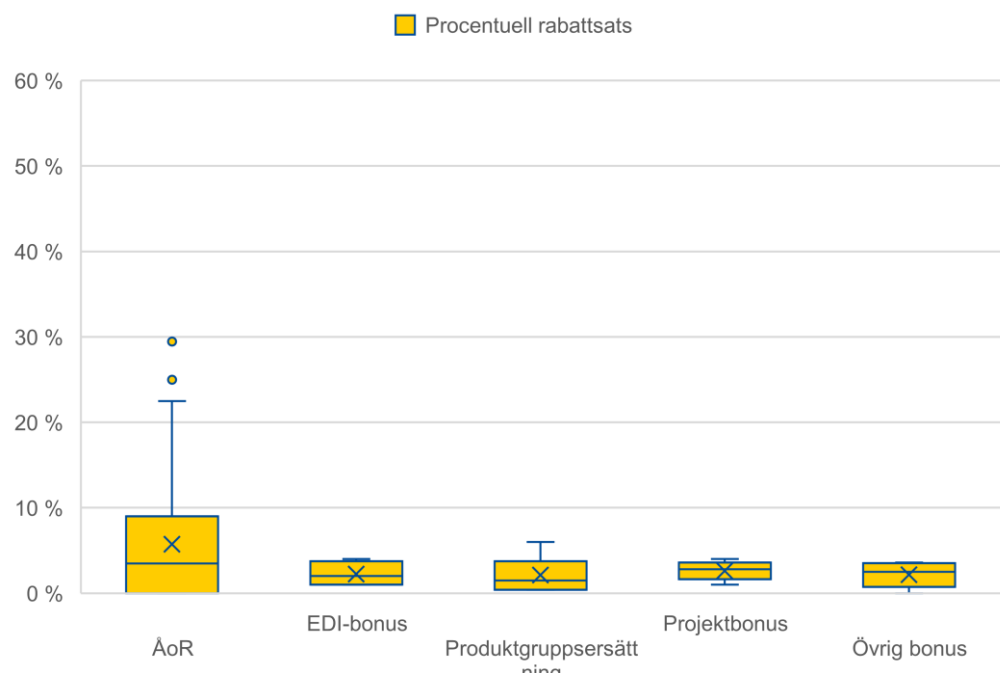
3.1.6 Storleken på retroaktiva rabatter och konstruktion skiljer sig åt mellan installatörer och mellan grossister

De faktiska nivåerna på den retroaktiva rabatten skiljer sig mellan installatörer och mellan grossister. Det är inte ovanligt att en installatör har avtal med bestämmelser om retroaktiva rabatter med flera olika grossister, vilket tyder på att det finns möjlighet för installatören att välja den grossist som erbjuder den bästa ekonomiska lösningen vid varje inköp. I genomsnitt ligger nivån på de retroaktiva rabatterna på mellan fem och tio procent av fakturerat belopp, detta är dock fördelat på flera olika rabatter som kan räknas samman. Denna nivå stämmer med vad entreprenörer inom installation uppger om storleken på de retroaktiva rabatterna¹⁰³, dock jämfört med bruttoprislistan. De procentsatser som framkommer i avtalen från grossister avser procent på fakturerat nettopris vilket innebär pris efter avdrag av direkta rabatter.

Figur 11 och figur 12 visar en sammanställning över de olika rabatterna, variationen inom varje rabattkategori och dess genomsnittliga nivå för alla de avtal som Konkurrensverket fått in inom ramen för utredningen. Grupperingen av rabatterna har utförts av Konkurrensverket. I figur 11 illustreras retroaktiva rabatter som ökar med större volymer enligt någon form av trappsteg och i figur 12 illustreras de retroaktiva rabatterna som betalas ut rakt av oavsett inköpt volym. Det kan konstateras att de raka rabatterna ligger på en generellt högre nivå än trappstegsrabatterna, och uppvisar också en större spridning. Det är inte ovanligt att raka rabatter och trappstegsrabatter kombineras i ett och samma avtal på det sätt som illustreras i tabell 4.

¹⁰³ Enkät och intervjuundersökning, utförd av WSP på uppdrag av Konkurrensverket 2024, fråga "Jämfört med bruttoprislistan, hur stora är de rabatter som ni erhåller som retroaktiva rabatter?".

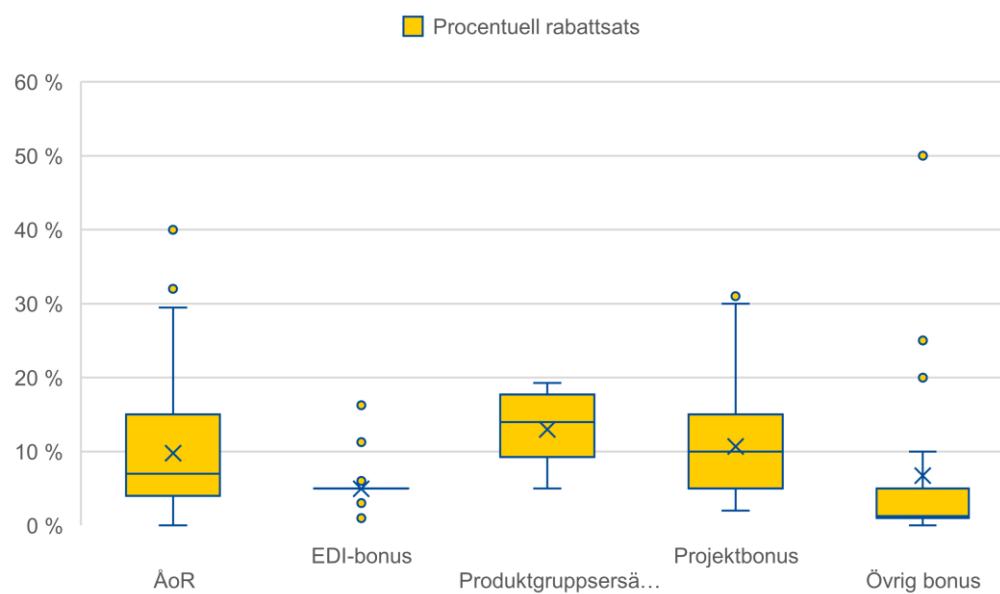
Figur 11 Spridning av procentuell rabatt, rabatter med trappa



Not: 97 observationer.

Källa: Uppgifter från svar på grossistålggandet, Konkurrensverkets bearbetning.

Figur 12 Spridning av procentuell rabatt, rabatt utan trappa



Not: 382 observationer.

Källa: Uppgifter från svar på grossistålggandet, Konkurrensverkets bearbetning.

3.1.7 Rabatter mellan installatörer och materialtillverkare

Från avtalen mellan grossist och installatör framgår att installatörerna utöver de grossistspecifika retroaktiva rabatterna även får tillverkarspecifika rabatter på vissa produkter eller produktgrupper. Dessa rabatter administreras av grossisterna men är egentligen en transferering direkt från tillverkare till installatör. Det finns också avtal direkt mellan installatörsbolag och tillverkare som reglerar den retroaktiva rabatt som blir aktuell när installatörerna köper material direkt från tillverkarna.

Utifrån de avtal som Konkurrensverket fått del av är nivåerna på rabatter i avtal mellan tillverkare och installatörsbolag något lägre än de retroaktiva rabatter som finns i avtal från grossister. De volymbaserade årsomsättningsrabatterna från tillverkare till installatörsbolag uppgår som mest till 20 procent av nettofaktura-beloppet.

De retroaktiva rabatterna direkt från tillverkare, som inte går via grossist, går att dela in i ungefär samma grupper som de retroaktiva rabatterna från grossister. De rabatter som utmärker sig är inte direkt kopplade till inköp eller volym. Tillverkare erbjuder retroaktiva utbetalningar som compensation för olika marknadsföringsåtgärder som installatörerna vidtar. Det kan till exempel innebära att tillverkaren ges synlighet på installatörsbolagets webbplats, medverkan i nyhetsbrev eller deltagande på olika företagsevent. I avtal mellan grossist och installatör finns inga rabatter med krav på liknande motprestationer.

3.1.8 Utbetalningsfrekvensen är sällan bunden till årsvolym

En årsomsättningsrabatt som kopplar till den volym som en installatör totalt inhandlat under ett år skulle rimligtvis betalas ut med en frekvens som motsvarar den period som utvärderas i villkoren. Detta är ett argument som också lyfts fram av installatörer och grossister när de diskuterat svårigheter att allokera utbetalningarna till enskilda projekt. Om rabatten betalas ut årsvis kommer samtliga inköp som gjorts under året behöva gås igenom och härledas till respektive uppdrag.

Den sammanställning som Konkurrensverket gjort av rabatterna i avtal mellan både grossist och installatör samt tillverkare och installatör visar dock att de retroaktiva rabatterna i majoriteten av fallen betalas ut betydligt mer frekvent än årsvis, endast drygt 15 procent av rabatterna regleras på årsbasis. I drygt 50 procent av fallen regleras rabatten månadsvis och i knappt 15 procent kvartalsvis. Av alla rabatter betalas cirka fem procent ut direkt på fakturan eller i direkt anslutning till order, detta gäller främst EDI-rabatter och orderstorleksrabatter (vilket enligt definitionen i rapporten egentligen inte betraktas som retroaktiva).

3.2 Beställare och retroaktiva rabatter

De beställare som Konkurrensverket haft möten med har i stor utsträckning svarat att de inte har insyn i de retroaktiva rabatter som installatörer får från grossister. Många är medvetna om att de förekommer men benämner dem som "dolda" och anser att de innebär ett problem för transparensen och kan bidra till att höja den allmänna prisbilden vid installationsarbete. Bilden är densamma i svar som inkommit i en av utredningens undersökningar där de retroaktiva rabatterna beskrivs som ett sätt att mörka den faktiska kostnaden, att rabatterna döljs för beställare och endast är kända för den som köper materialet.¹⁰⁴

3.2.1 Beställare får generellt inte ta del av information om de retroaktiva rabatterna

I Konkurrensverkets informationsålägganden till grossister och installatörer ställdes frågor kring vilken information som framgår på fakturan som ställs ut vid materialinköp. Marknadsaktörerna ombads uppge vilka rabatter som redovisades och om det var möjligt för installatören att påverka utformningen av fakturan och vilken information som framgick.

En grossist uppger att det är möjligt för installatörs kunderna att justera de rabattsatser som syns på fakturan och ett antal anger att det är möjligt att förhandla sig till en annan rabattsats vid det specifika tillfället än den som står på fakturan.¹⁰⁵

Samtliga installatörer svarar att det inte är möjligt att justera rabattinformationen vid ett enskilt inköpstillfälle men att det vid avtalsteckning finns möjlighet att komma överens om hur fakturorna ska utformas i det avseendet att de antingen kan redovisa bruttopris, rabattsats och fakturanettopris alternativt enbart fakturanettopris (rabattsatsen framgår då inte på fakturan).

De retroaktiva rabatterna framgår generellt inte på fakturan mellan grossister och installatörsbolag och både grossister och installatörer menar att det skulle vara mycket svårt att åstadkomma då de retroaktiva rabatterna ofta grundar sig på den totala inköpsvolymen under en hel period och inte det enskilda inköp som fakturan avser. Resonemanget tycks bygga på att den retroaktiva rabatten omfattar någon typ av volymåtagande som behöver uppnås innan rabatten utfaller.

Enligt de avtal som Konkurrensverket tagit del av i åläggandesvaren kan installatörerna ofta välja att redovisa den retroaktiva rabatt som avser bonus för inköp som genomförts via grossisternas eller installatörernas egna e-handelssystem (EDI-rabatter) direkt på fakturan eller få den retroaktivt utbetald. EDI-rabatten utgör ofta fem till sex procent av den totala fakturerade summan och är sällan knuten till något volymåtagande utan kan tvärtom kopplas direkt till det specifika inköpstillfället som fakturan avser. Vissa grossister menar att EDI-rabatten alltid faller ut direkt på

¹⁰⁴ Enkät och intervjuundersökning, utförd av WSP på uppdrag av Konkurrensverket 2024.

¹⁰⁵ Svar från grossiståläggandet.

fakturan men i deras avtal framgår att det är upp till installatören att bestämma om detta ska ske. I andra avtal är det inte valbart att betala ut EDI-rabatten direkt på fakturan utan den hanteras alltid som en retroaktiv utbetalning. Det finns även andra rabatter som hanteras på liknande sätt, till exempel rabatter som bygger på att ett visst minsta ordervärde uppnås.¹⁰⁶

För att få insyn i de retroaktiva rabatterna har vissa beställare tagit initiativ till att skriva in i beställningsunderlaget att de retroaktiva rabatterna ska tillfalla projektet eller att de ska ges insyn i entreprenörernas ekonomisystem för att kunna följa eventuella krediteringar och utbetalningar från grossisterna. Konkurrensverket har inom ramen för utredningen varit i kontakt med tre beställare som använt sig av denna möjlighet. Av dessa har en aktör ännu inte följt upp kravet i underlaget genom kontroller eftersom de saknat resurser, en aktör har följt upp och fått bonusar krediterade och en aktör befinner sig för närvarande i domstolstvist med installatörsbolaget angående möjligheten att få insyn och återbetalning av den retroaktiva rabatten. Samtliga aktörer uppger dock att det är svårt att verifiera att den information man som beställare kan ta del av är sann och ger hela bilden av de retroaktiva rabatter som installatören tar emot från grossisterna. Ingen aktör har sett kopior på de avtal som installatör och grossist förhandlat kring retroaktiva rabatter. Under utredningen har Konkurrensverket haft kontakt med en entreprenör som, efter att sekretessavtal upprättats, fått se kopior på underentreprenörers avtal om retroaktiva rabatter men i övrigt har Konkurrensverket under utredningen inte uppfattat att denna typ av insyn är vanligt förekommande.

I flera fall innehåller de avtal som finns i Konkurrensverkets utredning stränga sekretessklausuler som begränsar spridningen av innehållet till tredje man, se figur 13. Installatörer bekräftar att bestämmelserna finns för att skydda konfidentiell information från spridning och uppger att mycket av innehållet i avtalen är affärshemligheter som skulle kunna leda till stor skada för dem om de blev kända för konkurrenter. De uppger också att de sekretessklausuler som kan upprättas med kund eller beställare inte är tillräckligt för att skydda informationen från att spridas vilket gör att de inte kan visa avtalen i sin helhet. Sekretessklausulerna hindrar enligt installatörerna dem inte att dela det underlag som ligger till grund för debitering av självkostnadsersättningen vid löpande räkning. Ytterligare exempel på sekretessklausuler i avtal finns i avsnitt 5.1.1.

Figur 13 Exempel från avtal

Kommunikation:

Existensen om ovanstående årsomsättningsrabatt (ÅoR) samt nivåerna på årsomsättningsrabatten får Säljaren AB endast kommunicera med Köparens inköpsorganisation, stab, regionchefer samt filialchefer. Detta gäller både skriftligt och muntligen.

Källa: Uppgifter från svar på grossistläggandet.

¹⁰⁶ Ibid.

Ett alternativ för beställare som vill få insyn i entreprenörernas faktiska kostnader är att avtala om att använda så kallade öppna böcker eller öppen bokföring. Detta ger beställaren tillgång till en begränsad del av entreprenörens ekonomisystem, ofta avgränsad till de kostnader och intäkter som rör det specifika projektet. I systemet ska beställaren kunna se alla transaktioner som skett inom ramen för arbetet och granska de verifikationer som ligger till grund för bokföringsposterna.

Beställare som pratat med Konkurrensverket har dock uppfattningen att den redovisning som sker på detta sätt inte ger dem möjlighet att kontrollera eventuella retroaktiva rabatter. Det finns misstankar från beställarna att de utbetalningar som avser retroaktiva rabatter inte bokförs på ett sådant sätt att de blir synliga i systemet, antingen för att de läggs in på konton där de blir svåra att hitta eller för att de inte bokförs inom projektet och då hamnar i andra delar av systemen än vad beställaren har tillgång till. Det finns också en uppfattning hos flera aktörer på beställarsidan att de retroaktiva rabatterna inte betalas ut till den affärsenhet som gjort inköpen utan styrs till moderbolag i koncernen eller andra utomstående avtalsparter som i efterhand skickar dessa vidare genom internfakturerings eller andra transfereringar.

Konkurrensverket har i avtal sett att retroaktiva rabatter kan betalas ut till koncernbolag för vidare fördelning till dotterbolagen, detta är också något som större installatörskoncerner bekräftar i sina svar på myndighetens åläggande. Inom ett och samma avtal kan det förekomma flera olika typer av retroaktiva rabatter som ska hanteras på olika sätt när det gäller utbetalningar eller krediteringar där vissa betalas centralt till koncernbolaget, vissa betalas direkt till dotterbolagen och vissa faller ut direkt på faktura (framför allt EDI-rabatt). Av samtliga rabatter som Konkurrensverket identifierat saknas information i drygt hälften av fallen om hur utbetalning sker, men i övriga fall betalas cirka tre fjärdedelar ut till centralt bolag. Drygt 13 procent av de rabatter där utbetalningsmottagare framgår betalas direkt till dotterbolag. I de avtal Konkurrensverket fått in har det inte i något fall förekommit att retroaktiva rabatter ska betalas eller krediteras till andra bolag eller utomstående avtalsparter utanför respektive koncern.

3.2.2 De retroaktiva rabatterna kommer sällan beställare till del

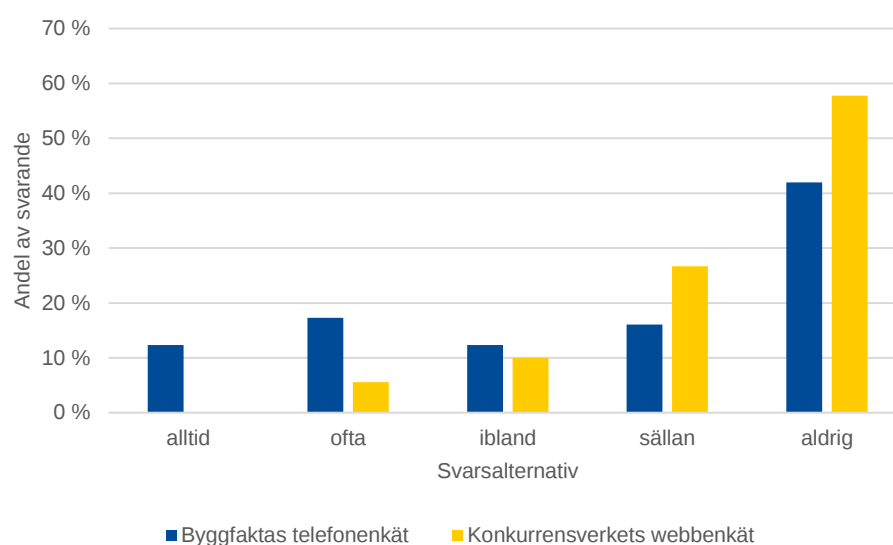
Bland beställare som Konkurrensverket varit i kontakt med är det vanligt att man inte får ta del av retroaktiva rabatter. Några beställare och ett fåtal andra branschaktörer har påtalat att beställare kan få del av retroaktiva rabatter, men att det ofta kan vara omgärdat av mycket diskussion och en osäkerhet om beställare fått allt det de ser sig ha rätt till.

Konkurrensverket har under utredningen genomfört två enkätundersökningar¹⁰⁷ som frågat beställare om de får ta del av retroaktiva rabatter från entreprenörer. En

¹⁰⁷ Webbenkät riktad till offentliga och privata beställare, utförd av Konkurrensverket 2025 och Telefonintervjuer med offentliga och privata beställare, utförd av Byggfakta på uppdrag av Konkurrensverket 2025.

majoritet av beställarna i webbenkäten uppger att de "aldrig" får del av retroaktiva rabatter vid löpande räkning, jämför figur 14 nedan. Även bland beställarna i telefonenkäten är det vanligaste svaret att man "aldrig" får del av retroaktiva rabatter. Vidare är det i webbenkäten bara en mindre andel beställare som uppger att de får del av retroaktiva rabatter "ofta" eller "ibland" och ingen aktör har svarat att de "alltid" får del av retroaktiva rabatter. I telefonenkäten är det en högre andel beställare som uppger att man får del av retroaktiva rabatter "ofta" eller "ibland" än bland de som svarat på undersökning via webb och något över 10 procent uppger att de "alltid" får del av retroaktiva rabatter.

Figur 14 Hur ofta uppger beställare att de fått del av retroaktiva rabatter?

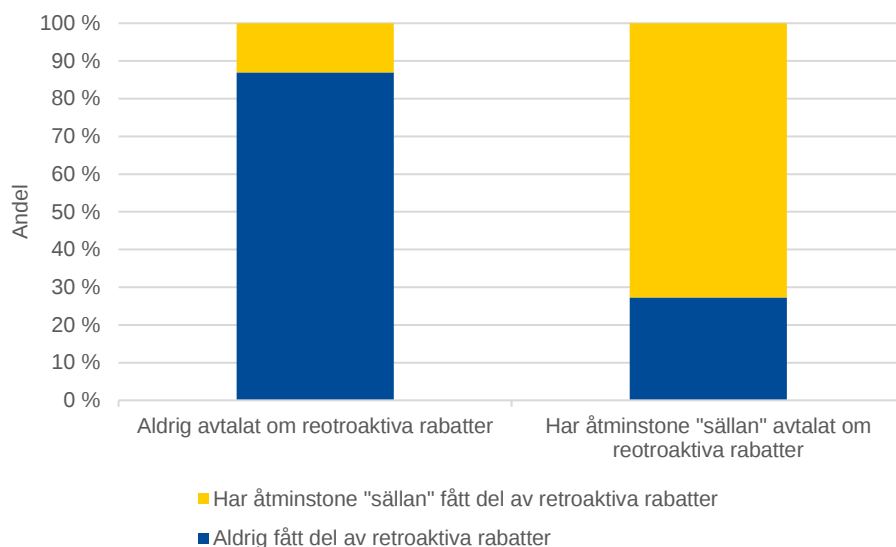


Not: 90 observationer från webbenkät, 81 observationer från telefonenkät.

Källa: Konkurrensverkets webbenkät, svar på frågan *Hur ofta har ni som beställare fått del av entreprenörers retroaktiva rabatter på material från leverantörer eller grossister vid löpande räkning?*, Bygghandels telefonenkät, svar på frågan *Hur ofta har ni som beställare fått ta del av entreprenörens bonusar eller rabatter som de fått i efterhand från leverantörer eller grossister i projekt med löpande räkning?*.

Om återbetalningsgrad av retroaktiva rabatter jämförs för aktörer som uppgett att de åtminstone "sällan" avtalar om att få del av dessa med aktörer som "aldrig" avtalar om att få del av retroaktiva rabatter kan ett positivt samband noteras mellan att avtala om utbetalning och erhållande av retroaktiva rabatter, se figur 15. Bland de som aldrig avtalat om att få del av retroaktiva rabatter är det bara en ytterst liten andel som uppger att de fått delar av retroaktiva rabatter. Bland de som åtminstone "sällan" har avtalat om att få del av retroaktiva rabatter uppger nästan tre av fyra att de också fått del av retroaktiva rabatter i någon utsträckning. Konkurrensverket konstaterar att det gäller för samtliga kategorier som i någon utsträckning uppger att de avtalat om att få del av retroaktiva rabatter, men att det är entydigt att en högre grad av avtalstecknande om att få del av rabatter också leder till en högre grad av återbetalning.

Figur 15 Hur ofta man får del av retroaktiva betalningar beroende på om man avtalat att få del av retroaktiva rabatter



Not: Antal observationer 90.

Källa: Konkurrensverkets webbenkät, svar på frågorna *I vilken utsträckning har ni under de senaste tre åren avtalat att retroaktiva rabatter på materialkostnader vid löpande räkning ska tillfalla er?* samt *Hur ofta har ni som beställare fått del av entreprenörers retroaktiva rabatter på material från leverantörer eller grossister vid löpande räkning?*.

De installatörer som omfattats av Konkurrensverkets informationsåläggande och som erhåller retroaktiva rabatter uppger att de som standard inte krediterar eller utbetalar dessa till kunder. Omkring tio medelstora eller större aktörer uppger emellertid att i den mån det finns specifika avtalsskrivningar avseende rabatter så anpassar man sig till dessa för utbetalningar. Två av dessa aktörer påpekar att kunder principiellt får del av retroaktiva rabatter genom att det tas hänsyn till i entreprenörsarvodet, snarare än faktisk utbetalning av retroaktiva rabatter. Ett av företagen uttrycker:

*"I sällsynta fall krediteras kunden de retroaktiva rabatterna separat, men får då ett högre entreprenörsarvode."*¹⁰⁸

Samtidigt uppger ett antal aktörer, vad Konkurrensverket kan utläsa, att de mer kategoriskt inte utbetalar retroaktiva rabatter.¹⁰⁹ En aktör utvecklar sina skäl till att inte betala ut retroaktiva rabatter:

¹⁰⁸ Svar från installatörsåläggandet.

¹⁰⁹ Ibid.

"...beställare som idag uppställer krav på att retroaktiva rabatter ska återföras, [...], uppställer krav på att återföringen ska ske som en del av självkostnadsredovisningen. Det innebär en skyldighet för entreprenören att uppvisa verifikat på alla delar som påverkar storleken av den retroaktiva rabatten för respektive produkt. Ett sådant underlag kan inte tillhandahållas då det bland annat förutsätter verifikat på (i) återföring, t.ex. kreditering från grossist, (ii) verifikat på total volym från den aktuella grossisten, (iii) redogörelse för volymer som av något skäl inte ska ligga till grund för retroaktiv rabatt, (iv) avtal och prisfiler som redovisar pris- och rabattstrukturer. Dessa poster, inte minst volymdelen, utgör inte sällan en källa till omfattande diskussioner mellan Bolaget och dess grossister/leverantörer. Någon definitiv storlek på produktnivå kan helt enkelt inte redovisas.

Även om klara verifikat [...] skulle kunna frammanas för procentsatsen på den retroaktiva rabatten på enskilda produkter skulle det medföra ett omfattande arbete att applicera detta retroaktivt på en kostnadsmassa i ett enskilt projekt som normalt innehåller tusentals artiklar från en mängd olika leverantörer. Kostnaden för denna administration skulle då också i slutändan måsta bäras av byggherrarna.

[...]

Av de skäl som redovisats ovan avstår [Installatören] från att lämna anbud i upphandlingar där det finns krav på att retroaktiva rabatter ska tillfalla kund eller där krav på transparens kolliderar med andra krav som Bolaget har att följa. Krav på att årsomsättningsrabatter ska tillfalla kund har således en konkurrensbegränsande effekt."

3.3 Det förekommer stora direkta rabatter på bruttoprislistor och en mix av valmöjligheter

Ett vanligt påstående i tidigare rapporter om byggmarknaden är att materialleverantörer ofta använder sig av bruttoprislistor som i praktiken aldrig eller sällan betalas av kunderna. De priser som faktiskt betalas av kunder är i stället baserade på stora rabatter på bruttoprislistorna. Konkurrensverkets utredning har kunnat bekräfta att detta är en utbredd prissättningspraktik, som förekommer hos det stora flertalet av el- och VVS-grossister som är verksamma i Sverige.

Beräknat över samtliga kunder hos de grossister som Konkurrensverket begärt information ifrån har storleken på de direkta rabatterna som lämnas i förhållande till bruttoprislistorna uppgått till nära två tredjedelar av bruttopriserna 2021–2023, se avsnitt 3.1. Ett betydande antal av de installatörer Konkurrensverket fått information om har i rabattbrev¹¹⁰ från grossister direkta rabatter på enskilda produkter som överstiger 80 procent relativt bruttoprislistorna, och Konkurrensverket konstaterar

¹¹⁰ Rabattbrev utgör en sammanställning av produktspecifika eller produktgrupp-baserade direkta rabatter som en kund får hos en grossist. Kunder kan i vissa fall få även andra direkta rabatter utöver vad som framgår i rabattbreven.

flera förekomster av direkta rabatter överstigande 90 procent på enskilda produkter eller produktkategorier.

Konkurrensverket har frågat grossisterna vilken funktion bruttoprislistorna fyller i deras prissättning. Det återkommande svaret är att bruttoprislistorna är någonting grossisterna utgår från vid rabattgivningen och nettoprissättningen. Genom att utgå från en gemensam bruttoprislista med differentierade rabattsatser per produktgrupp behöver inte respektive kunds rabattbrev eller nettopris justeras vid de olika generella prisförändringstillfällena, endast bruttoprislistan. Grossisterna uppger vidare att det kan handla om hundratusentals enskilda artiklar och att bruttoprislistor bidrar till en effektiv hantering av prisändringar.¹¹¹

På frågan hur stor andel av försäljningen som sker till bruttopriser rapporterar majoriteten av grossisterna att det är noll procent, det vill säga att ingen kund betalar bruttopriserna. I några fall är det en väldigt liten andel.¹¹²

I de flesta fallen är grossisternas bruttoprislista inte offentligt tillgänglig, utan endast tillgänglig för kunder (till exempel via inloggning på grossistens webbsida).¹¹³

I enkäten som Konkurrensverket låtit en konsult genomföra nämns i vissa fall de höga direkta rabattnivåerna som problematiska i sig själva.

*Listpris hos grossisterna måste vara kopplat till vad saker kostar i verklighet och inte en godtycklig summa man sedan ger rabatt på.*¹¹⁴

*Orimliga rabatter som 70–80% borde slopas.*¹¹⁵

3.3.1 Installatörer kan i viss utsträckning välja mellan olika prislistor vid inköp vilket styr fördelning av direkta och retroaktiva rabatter

Marknadsaktörer som Konkurrensverket varit i kontakt med har berättat att de misstänker att entreprenörer har flera olika listor med rabatter hos grossisterna som de kan välja mellan vid varje inköpstillfälle. Fenomenet med parallella rabattbrev är också något som media rapporterat om¹¹⁶ och det har lagts fram påstådda bevis på tillvägagångssättet i en pågående domstolstvist¹¹⁷. Resonemanget bygger på att entreprenörerna kan välja att använda en lista med lägre rabattsatser för kunder med högre betalningsvilja och sedan få en högre retroaktiv rabatt i efterhand. Om

¹¹¹ Svar från grossistäläggandet.

¹¹² Ibid.

¹¹³ Ibid.

¹¹⁴ Enkät och intervjuundersökning, utförd av WSP på uppdrag av Konkurrensverket 2024.

¹¹⁵ Enkät och intervjuundersökning, utförd av WSP på uppdrag av Konkurrensverket 2024.

¹¹⁶ Hallman, "Ett geggigt och insyltat rabattsystem", *Fastighetstidningen*, (2022).

¹¹⁷ Se vidare avsnitt 5.2.2.

affären regleras enligt självkostnadsprincipen får entreprenören på detta sätt dels ersättning för priset de betalat vid inköpstillfället, dels ersättning enligt det procentuella entreprenörsarvodet beräknat på materialkostnaden och dels en retroaktiv ersättning från grossisten baserat på fakturerat pris.

Grossister inom installationsmaterial har förklarat att de flesta kunder med flera samtidigt gällande rabattbrev har dessa av företagsadministrativa skäl, till exempel att ett förvärv leder till att det fusionerade bolaget ligger kvar med ett gammalt rabattbrev under en tid, tills de inkluderats i det koncernövergripande avtalet. Det kan också förekomma att kunder förhandlar sig till projektspecifika rabattvillkor som administreras så. Grossisterna uppger att cirka en till fem procent av deras kunder har tillgång till flera rabattbrev. Det är kunderna som styr vilket rabattbrev som ska väljas vid det enskilda köpet.¹¹⁸

Ett sätt att hantera skilda rabattsatser utan att ha flera rabattbrev för samma kund är att registrera flera kundnummer för en installatör. Varje kundnummer registreras sedan med ett separat rabattbrev vilket gör det möjligt för ett företag att ha flera rabattbrev under ett organisationsnummer, men uppdelat på olika affärsenheter.¹¹⁹

3.3.2 Användningen av flera rabattbrev skiljer sig mellan större och mindre installatörsföretag

Av de installatörer som svarat på Konkurrensverkets åläggande är det många mindre aktörer som varken har flera rabattbrev eller kundnummer utan utgår från en rabattlista per grossist vid inköp. Större installatörsbolag och koncerner uppger att de använder multipla kundnummer och rabattbrev i högre utsträckning, ofta för att kunna administrera ekonomisk uppföljning per kostnadsställe. Ett antal större koncerner lämnar fritt utrymme till dotterbolag att förhandla medan andra har som policy att sköta all förhandling via centrala avtal. De flesta uppger att det inte är möjligt för ett dotterbolag att använda ett avtal som förhandlats fram av ett annat, däremot är de koncerngemensamma avtalen tillgängliga för samtliga bolag inom koncernen. Det kan förekomma att dotterbolagen delar med sig av innehållet i avtalen mellan varandra för att öka förhandlingsstyrkan gentemot grossisterna.¹²⁰

Något som installatörer och grossister lyft fram som förklaring till flera olika rabattbrev och kundnummer för ett företag är att det vid uppstart av större projekt med volymprognoser kan finnas möjlighet att förhandla projektspecifika rabatter som är mer förmånliga än det generella rabattavtalet.¹²¹ I avtalen som Konkurrensverket inhämtat finns exempel som är tydligt kopplade till enskilda byggprojekt, men

¹¹⁸ Svar från grossiståläggandet.

¹¹⁹ Svar från grossiståläggandet och installatörsåläggandet.

¹²⁰ Svar från installatörsåläggandet.

¹²¹ Ibid.

också exempel på generella rabatter som företag kan välja mellan utan att de baseras på volymprognoser, se citat nedan.

Figur 16 Exempel från avtal

Koncernbonus [Grossisten] – [Installatören]

Inskickat rabattbrev skall räknas upp 10%, detta är det rabattbrev som i avtalet kallas standard.

Koncernbonusen på 10% gäller bara köp på rabattbrev, ej projekt eller offerter som ligger utanför standardrabattbrevet. Dessa räknas av innan utbetalning sker.

Utöver standardrabattbrevet skall möjlighet till fyra (4) st. olika rabattbrev erbjudas [Installatörens] företag.

Nivåer som gäller är: 5 %, 10 %, 15 %, 20 %. Dessa läggs in under köparens kundnummer som projekt.

Källa: Uppgifter från svar på grossistläggandet.

3.3.3 Rabattbreven ger möjlighet för installatörerna att välja högre eller lägre rabattsatser

Det finns vidare exempel på svar från installatörer som bekräftar att de olika kundnumren och rabattbreven kan användas för att differentiera pris mellan olika kunder, affärer eller projekt.¹²² I dessa fall har de olika kundnumren differentierade rabattbrev och avtal kopplade till sig. Se två exempel nedan där installatörer besvarat frågor kring hur olika kundnummer kan användas för inköp av helt eller delvis samma artiklar och vad som är anledningen till detta.

Det kan bero på att man vill ha olika geografiska avdelningar åtskilda, någon gång för att bolag har fusionerats [...] I vissa lägen kan det vara för att man använder dem till olika kundgrupper i stället för ett differentierat påslag.¹²³

- i) Ingen skillnad i villkoren.
- ii) Den direkta rabatten skiljer mellan kundnumren.
- iii) Den retroaktiva rabatten skiljer mellan kundnumren.

Beroende på vilket affärsområde/affär/projekt som är aktuellt väljs vilket kundnummer som ska nyttjas.¹²⁴

¹²² Svar från installatörsläggandet.

¹²³ Svar från installatörsläggandet. Fråga: Förekommer det att ett bolag som ni angivit i fråga 1 b har flera kundnummer hos en och samma grossist? Redogör övergripande för i vilken utsträckning det förekommer och vilka skälen är till det.

¹²⁴ Svar från installatörsläggandet. Fråga: Förekommer det att ni har flera kundnummer hos en och samma grossist? Om olika kundnummer förekommer som kan användas för inköp av (helt eller delvis) samma artiklar, redogör för vad det innebär i fråga om skillnader avseende: i. villkor i rabattbrev, ii. villkor om direkta rabatter, iii. villkor om retroaktiva rabatter.

Inom ramen för de ålägganden som Konkurrensverket skickat ut har grossister och installatörer också inkommit med en mängd avtal som styrker påståendet om att installatörer kan välja mellan olika rabatter. I vissa fall rör det sig om interdisciplinära installationsfirmor där de olika rabattbrevens riktar sig specifikt till vissa verksamhetsområden. Den delen av bolaget som sysslar med elinstallationer har då högre rabatt på produktgrupp el men lägre på produktgrupp VVS och vice versa för VVS-delen. Det finns också exempel på olika rabattbrev inom ett bolag som inte är lika tydligt kopplade till vissa produktgrupper utan som är samtidigt gällande med stora överlapp i sortimenten. I figur 17 syns ett urklipp från ett avtal där en koncern kan upprätta två rabattbrev per dotterbolag samt specifika projektuppgörelser lokalt.

Figur 17 Exempel från avtal

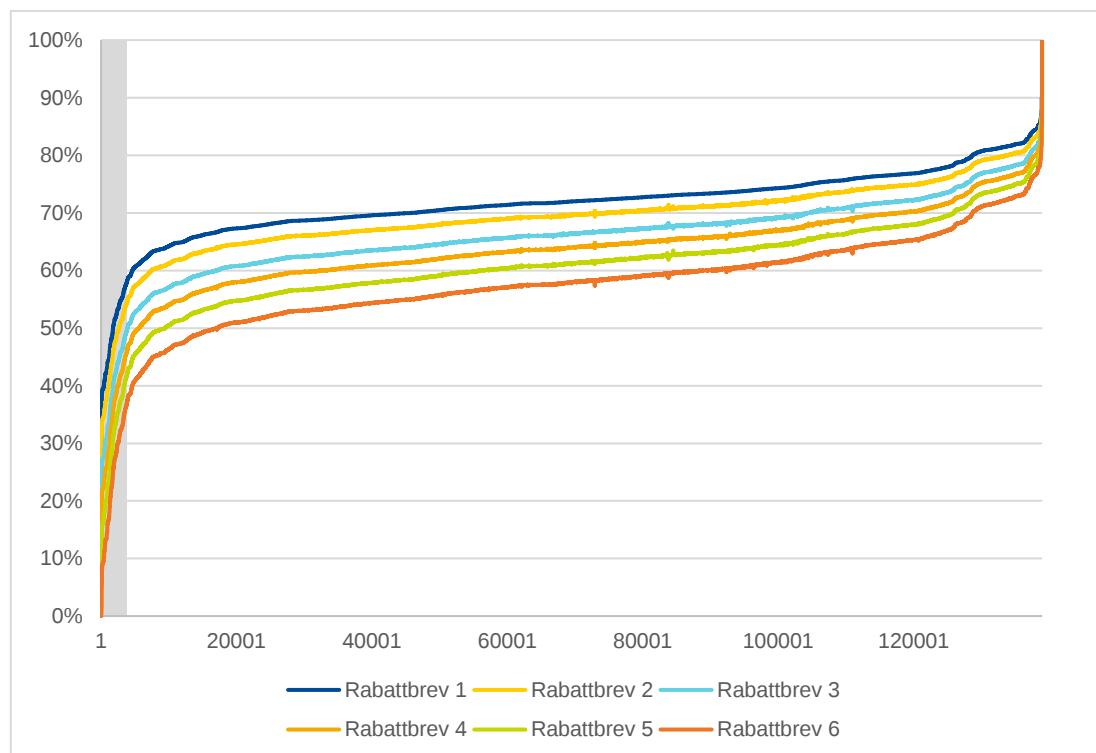
Priser och Rabatter Bruttopris <i>Under avtalsperioden gäller Säljarens vid leveransdagen gällande bruttoprislista.</i> Rabattavtal <i>Rabatter enligt bifogade rabattbrev, Rabatterna avgår från gällande bruttoprislista. Rabattbrev för [...] dotterbolag max (2) upplägg per företag. Separat projektuppgörelse kan förhandlas lokalt med respektive DB.</i>
--

Källa: Uppgifter från svar på grossiståläggande.

I flera fall har installatörer¹²⁵ multipla rabattbrev hos grossister med prisskillnader mellan produktgrupper som varierar systematiskt över hela sortimentet. Skillnaderna i rabattsatser mellan breven varierar inte på ett sätt som gör att de kan användas för specialiserade områden på det sätt som installatörer och grossister hänvisat till, där ett brev ger särskilt bra priser på till exempel belysningsarmatur och ett annat brev ger särskilt bra pris på värmeprodukter. I stället har samtliga produkter en konstant högre eller lägre rabattsats i de olika breven. Rabatternas förskjutning illustreras i figur 18 där varje linje visar rabattnivån för hela produkt-sortimentet (knappt 140 000 artiklar) i ett enskilt rabattbrev. Varje punkt på linjen kan utläsas som den rabattsats (på y-axeln) som korresponderar med respektive artikelnummer (på x-axeln). Rabattbrevens är samtidigt gällande och såvitt framgår från underlaget står det installatören fritt att välja mellan rabattbrevens vid det enskilda köptillfället.

¹²⁵ Svar från grossiståläggandet.

Figur 18 Fördelning av en installatörs rabattsatser över produktgrupper, flera rabattbrev



Not: Rabattbrevens är namngivna av Konkurrensverket. För att skapa större tydlighet i figuren visas ett begränsat urval av rabattbrev men samma samband kvarstår även när samtliga rabattbrev läggs in.

Källa: Uppgifter från svar på grossiståläggandet, Konkurrensverkets bearbetning.

3.3.4 Rabattbrevens kan användas för att fördela den totala rabatten mellan direkt och retroaktiv

I andra handlingar som Konkurrensverket tagit del av¹²⁶ finns tydliga skrivelser kring hur de olika kundnumren eller rabattbrevens är kopplade till skilda nivåer på retroaktiva rabatter. I förekommande fall där en aktör kan välja mellan olika rabattbrev med tillhörande retroaktiv rabatt är sambandet negativt vilket innebär att ju lägre direkt rabatt avtalet innehåller desto högre retroaktiv rabatt ska betalas ut till installatören. I grunden ligger dock ett förutsatt pris som blir den reella kostnaden för installatören, oavsett om den uppnås via en hög direkt rabatt vid köptillfället eller som en retroaktiv utbetalning vid senare tillfälle. I exemplet nedan illustreras det val bolagen kan göra mellan direkt och retroaktiv rabatt.

Figur 19 Exempel från avtal

Årsavtalet ger rabatt 20 % och bonus 10 %. Dotterbolag kan välja att ha rabatt 25 % och bonus 0 % eller något däremellan. Krediteras direkt till dotterbolaget.

Källa: Uppgifter från svar på grossiståläggandet.

¹²⁶ Svar från grossiståläggandet.

För att förstå hur avtalsskrivningen påverkar affären kan ett räkneexempel göras med en produkt som kostar 100 kronor i bruttopris. Installatören kan enligt exemplet ovan välja att köpa produkten för 75 kronor med 0 kronor i bonus. Givet ett entreprenörsarvode om tio procent får installatören 7,50 kronor i ersättning utöver kostnadstäckning för inköpspriset. Skulle installatören i stället välja en bonus på tio procent skulle samma produkt kosta 80 kronor i inköpspris, vilket ger ett entreprenörsarvode om 8 kronor. Utöver detta betalas 10 kronor ut i retroaktiv ersättning som, om inget avtal finns om annat, inte tillfaller beställaren. Installatörens totala intjäning blir 18 kronor, mer än dubbelt så mycket som det första scenariot. Vid arbete mot fast pris kan upplägget med retroaktiv ersättning i det här fallet dock gynna beställaren eftersom det slutliga priset för produkten blir lägre (70 kronor jämfört med 75 kronor) vilket skulle kunna pressa arbetets totalkostnad.

Det finns skrivningar i de avtal Konkurrensverket fått in där det ännu tydligare framgår hur installatörer kan välja mellan direkt rabatt och retroaktiva ersättning utan att det påverkar slutpriset, se figur 20. Produkten som kostar 100 kronor skulle i detta exempel kosta antingen 100 kronor eller 115 kronor vid inköp, men den intäkt grossisten i slutändan får är densamma (100 kronor).

Figur 20 Exempel från avtal

[...] köper alla Produkter från [...] på två prislistor

1. Nettopris

2. + 15% på nettopris

Alla köpvolymer som görs på prislista 2, genererar en kreditering av en bonus.

Den beräknas som mellanskillnaden prislista 2 – prislista 1

Källa: Uppgifter från svar på grossiståläggandet.

I andra avtal ges installatören inte något val att erbjuda beställaren högre direkta rabatter utan det framgår att de priser som redovisas på fakturan är högre än vad installatören faktiskt betalar. Figur 21 visar ett utklipp från ett avtal mellan en installatör och en grossist där samtliga priser faktureras med ett påslag om 25 procent som därefter betalas ut till installatören retroaktivt. I avtalet finns inga uppgifter om att en viss lägsta köpvolym måste uppnås innan ersättningen betalas ut. Om beställaren och installatören inte avtalat om att retroaktiva ersättningar ska tillfalla beställaren finns en risk med detta upplägg att det vid löpande räkning endast bidrar till högre materialpriser och högre entreprenörsarvode.

Figur 21 Exempel från avtal

1. Överenskommelse

1.1 Priser på artiklar till [...] ska vara uppräknade med 25%. Även offerter ska vara uppräknade med 25%. Leverantören åtar sig att återbetala till [...] enligt uppräknat pris med faktor 0,75. Leverantören redovisar det avräkningsgrundande totalbeloppet månadsvis och krediterar [...] senast den 10:e påföljande månad. Vid avräkning gäller följande

Exempel:

Vid fakturering 100 SEK (uppräknat pris) avräknas 0,25. Således $100 \cdot 0,25 = 25$ Sek vilket utgör det kreditering i enlighet med ovan.

Källa: Uppgifter från svar på grossistläggandet.

3.3.5 Effekten av de retroaktiva rabatterna på grossistintäkter och beställarnas pris

Konkurrensverket har genom myndighetens åläggande till grossister fått tillgång till transaktionsdata¹²⁷ där en installatörs inköp via olika kundnummer framgår. En översiktlig genomgång bekräftar att installatören under en begränsad tidsperiod använder olika kundnummer för att köpa identiska artiklar, vilka därigenom även köps in till olika pris. I informationen framgår också att det finns nivåer på retroaktiva rabatter kopplade till de olika kundnumren.

För att förtydliga hur retroaktiva rabatter och ett installatörsbolags möjlighet att välja mellan olika rabattvillkor kan påverka utfallet i en verklig situation har informationen använts i två beräkningsexempel. Exempel 1 omfattar en simulering av inköp och de kostnader respektive intäkter de ger upphov till för beställare och grossist. Exempel 2 bygger på fakturaunderlag inhämtade via offentliga beställare och illustrerar vilken betydelse retroaktiva rabatter får på beställarens totalkostnad för ett projekt via materialpris och entreprenörsarvode.

Exempel 1. För att undersöka hur priserna per kundnummer relaterar till nivåerna på de retroaktiva rabatterna har Konkurrensverket genomfört en simulering där två kundnummer med stora inköpsvolymen har jämförts.

I steg ett kartlades alla produkter som köpts in via ett kundnummer (kallat Kundnummer 1) under en period på 12 månader. Inköpen av totalt 82 629 artiklar fördelat på 226 produktnummer matchades i steg två mot korresponderande priser för ett annat kundnummer (kallat Kundnummer 2). Utifrån den inköpta volymen via Kundnummer 1 kunde ett fiktivt inköpspris för Kundnummer 2 räknas ut, vilket innebär det pris som grossisten skulle fått för samma produkter om priserna för Kundnummer 2 använts i stället. Slutsatsen efter dessa steg är att inköpskostnaden

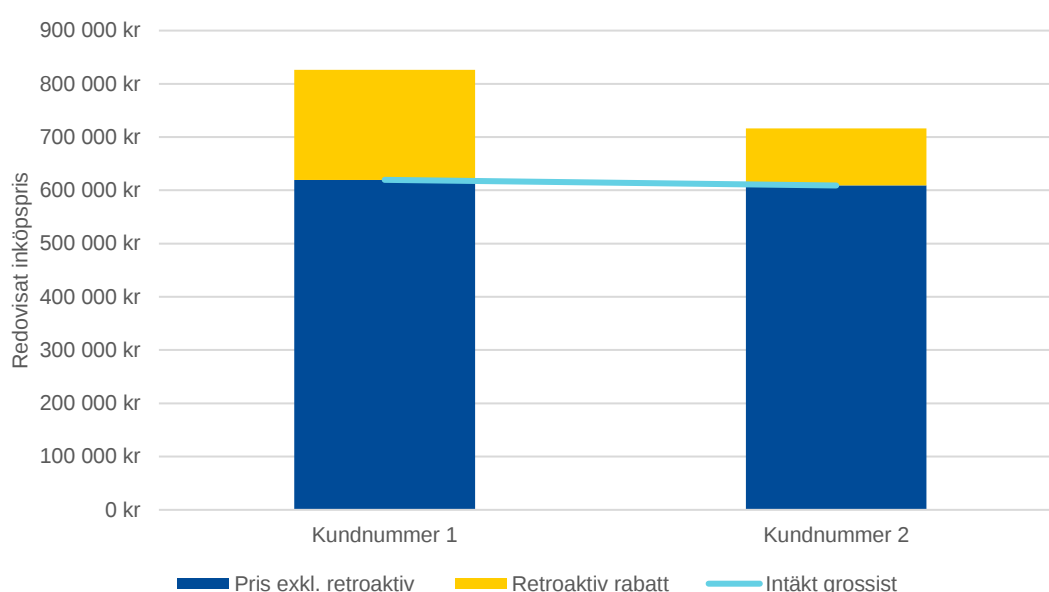
¹²⁷ Svar från grossistläggandet.

blir betydligt högre om man använder priserna i rabattbrevet som tillhör Kundnummer 1 än Kundnummer 2.

I steg tre beräknades förväntad retroaktiv rabatt utifrån de nivåer som är angivna för respektive kundnummer. Kundnummer 1 har en högre retroaktiv rabattnivå än Kundnummer 2 vilket innebär att beloppet som grossisten ska betala tillbaka till installatören är större.

I steg fyra subtraherades den förväntade bonusen från respektive inköpsvolym. Resultatet är att den intäkt som grossisten erhåller är i princip densamma oavsett vilket kundnummer som används, skillnaden är mindre än två procent, se figur 22.

Figur 22 Simulering inköp via två kundnummer



Källa: Uppgifter från svar på grossisttilläggande, Konkurrentens bearbetning.

Upplägget med högre direkta priser i utbyte mot högre retroaktiv rabatt tycks alltså inte gynna grossisterna eftersom deras intäkt oavsett är lika stor i båda fallen. Bilden som framgår ger också stöd för att de retroaktiva rabatterna snarast utgör en transferering av direkt rabatt mellan grossist och installatör som kan undanhållas beställaren genom att det inköpspris som kan redovisas för en beställare blir högre utan att installatörens inköpskostnad har förändrats.

Exempel 2. För att applicera resonemanget på ett faktiskt avtal har Konkurrenten som en ytterligare utredningsinsats hämtat in underlag från offentliga beställare som upphandlat installationsarbeten på löpande räkning enligt självkostnadsprincipen. I underlagen finns bland annat fakturor mellan den aktuella installatören och grossisten i fråga, och inköpen på verifikationer kan stämmas av mot händelser i erhållna transaktionsdata. Genom att utgå från de uppgifter Konkurrenten har i form av villkor och retroaktiva rabatter kan en uppskattning

göras av hur stora summor beställaren kan ha gått miste om när en del av rabatten betalats ut retroaktivt snarare än direkt.

Totalt löper avtalet över en period på fyra år. Perioden för analysen har avgränsats till oktober och november 2023. Under denna period har installatören gjort materialinköp inom ramen för det aktuella avtalet om cirka 160 000 kronor. På denna summa har ett entreprenörsarvode på ungefär 20 800 kronor utgått.

Genom information i avtal kan Konkurrensverket konstatera att den aktuella installatören var berättigad till retroaktiv rabatt om totalt 18 procent fördelat på flera rabattsatser. Beställaren i fråga har inte avtalat om att få ta del av retroaktiva rabatter i upphandlingsunderlaget, de har inte haft någon information om att det förekommit och har inte tillgodoräknats några retroaktiva rabatter vad de känner till.

En beräkning har gjorts för att undersöka hur kostnaden som beställaren betalat skulle påverkas av om de retroaktiva rabatterna drogs av direkt vid köptillfället i stället för att betalas ut i efterhand. Den uppskattade retroaktiva rabatten har räknats fram och dragits bort från den totala inköpssumman. Ett nytt entreprenörsarvode har också beräknats på det nya, lägre, priset.

Den totala retroaktiva rabatt som installatören har haft rätt till enligt sina avtal, baserat på inköpen som gjorts under perioden, är cirka 28 800 kronor. Om detta skulle ha tillfallit beställaren som en direkt rabatt skulle minskningen i inköpskostnad lett till att entreprenörsarvodet under samma period minskade med cirka 3 750 kronor.

Sett över hela avtalets löptid kan summorna räknas upp under antagande att de aktuella månaderna är representativa för hela avtalsperioden. En sådan extrapolering skulle ge en total utbetalning av retroaktiv rabatt till installatören på cirka 700 000 kronor över fyra år. En minskning av inköpskostnaderna med denna summa (om den i stället administrerades som en direkt rabatt) skulle sänka det totala entreprenörsarvodet med knappt 100 000 kronor. Totalt skulle det ge en besparing för beställaren på nästan 800 000 kronor eller drygt 20 procent av den totala kostnaden.

Exemplet ovan är en illustration av vilka storheter som kan vara aktuella i ett vanligt avtal. Det visar vilken effekt de retroaktiva rabatterna kan ha på en beställare inom ett enskilt avtal. Utifrån de omfattande retroaktiva rabatter som Konkurrensverket identifierat under utredningen kan den totala effekten på marknaden innebära att betydande summor som tillfaller installatören i samband med materialköp inte framgår på fakturan som beställaren får ta del av.

Exemplet ovan visar vidare att tillämpningen av ett procentuellt entreprenörsarvode förstärker värdeöverföringen till installatören när rabatter betalas ut retroaktivt i stället för direkt, i exemplet ökar intjäningen för installatören med nästan 100 000 kronor på grund av att ett procentuellt entreprenörsarvode används.

Givet att entreprenörsarvodet är avsett att täcka entreprenörens vinst samt vissa overheadkostnader kan en slutsats också dras gällande tillvägagångssättets påverkan på vilken marginal entreprenören gör på vidarefaktureringen av materialkostnader i uppdraget. Om entreprenörsarvodet i exemplet ovan var 13 procent skulle vinsten för materialet, utan ytterligare ersättningar, utgjorts av entreprenörsarvodet, med avdrag för overheadkostnader. Om man antar att kostnaden var 100 och overheadkostnad var 3 så blir vinstmarginalen 10 procent, 10 i relation till en kostnad om 100.

I och med de retroaktiva rabatterna som betalats tillbaka till entreprenören har dock vinsten i materialdelen ökat. De retroaktiva rabatterna uppgår till 18 procent av entreprenörens inköpspris. Den faktiska kostnaden för materialet skulle i sådana fall sjunka från 100 till 82. Entreprenörens intjäning är fortfarande 113, med 3 i overhead. Vinsten för materialet går från 10 till 28 och vinstmarginalen växer till 28 i relation 82, vilket utgör den faktiska kostnaden för materialet. Det motsvarar en vinstmarginal i materialdelen om 34 procent. Genom de retroaktiva rabatterna ökar alltså vinsten från 10 till 28 och vinstmarginalen på materialet från 10 procent till 34 procent.

Vad den totala procentuella vinsten på hela arbetet resulterar i går inte att säga eftersom detta måste sättas i relation till även arbetskostnaden, men förutsatt att beställaren inte fått information om de retroaktiva rabatterna kan i alla fall konstateras att entreprenören gjort en högre vinst, både sett till värde och i vinstmarginal, än vad beställaren som upphandlat kunnat förutse och antagit när denne utvärderade anbudet.

3.3.6 Rabattnivåer skiljer sig för stora och små kunder

I Konkurrensverkets utredning har det påtalats att rådande rabattstrukturer kan leda till ojämlika konkurrensförutsättningar mellan större och mindre företag, både till följd av de direkta rabatter som ges på bruttopriset samt de retroaktiva rabatter som erbjuds. Bland de öppna svar som lämnats i Konkurrensverkets enkätundersökning¹²⁸ framkommer en tudelad bild av hur byggbranschen ser på rabatter i förhållande till större och mindre aktörer. En återkommande synpunkt från respondenter är att skillnader i rabatter till följd av volym mellan stora och små aktörer, samt aktörer som är lojala med en leverantör, är naturliga och måste få finnas. Samtidigt är ett vanligt påpekande att de rabatter som finns leder till en ojämlik situation mellan stora och små aktörer och att systemet försvårar nya aktörers inträde.

En aktör i grossistled pekar på att rabatter skiljer sig mellan större och mindre aktörer och att grossister möter professionella kunder som är duktiga på att förhandla. En annan grossistaktör menar att systemet med bakbonusar (retroaktiva rabatter) missgynnar de mindre installatörerna, som har svårt att få del av dessa,

¹²⁸ Enkät och intervjuundersökning, utförd av WSP på uppdrag av Konkurrensverket 2024.

och att en jämnare spelplan skulle förbättra de mindre installatörernas konkurrenskraft.¹²⁹

Konkurrensverket har analyserat vilka skillnader som faktiskt förekommer mellan större och mindre aktörer i fråga om rabatters omfattning i installationsledet. Konkurrensverket konstaterar att det förekommer skillnader mellan större och mindre kunder till grossister inom installationssektorn. Detta gäller både avseende direkta och retroaktiva rabatter, där skillnaderna är tydligast för de retroaktiva rabatterna. När det kommer till de största kunderna är det emellertid inte tydligt att det mellan dessa följer att de med allra högst omsättning också får de bästa villkoren för retroaktiva rabatter. Däremot verkar överlag de direkta rabatterna korrepondera mot omsättningen hos kunderna, även mellan de största kunderna.

Med grund i rabatternas tillämpning hos grossister finns det en viss förväntan att skillnader ska kunna observeras mellan större och mindre kunder. Grossister uppger till Konkurrensverket att det överlag inte förekommer strikta begränsningar av kunders storlek för att erhålla olika typer av rabatter. I några fall pekar grossister på att enskilda rabatter riktar sig till större kunder. De flesta grossister ställer också krav på kunder att nå vissa överenskomna mål eller volymer för att erhålla vissa rabatter.¹³⁰

3.3.7 Rabattvillkor mellan storkunder och genomsnittskunder

Konkurrensverket har i sin analys undersökt skillnader mellan de 15 största kunderna hos respektive grossist och samtliga kunder genom att se på tre olika mått, a) Direkta rabatters relation till bruttopris¹³¹, b) Retroaktiva rabatters relation till fakturanettopris¹³² och c) Total rabatt i relation till bruttopris.¹³³

På ett övergripande plan konstaterar Konkurrensverket att grossister ger högre rabatter till sina största kunder. Medan direkta rabatter ligger på tre till fyra procentenheter högre 2021–2023 för de största kunderna är skillnaderna betydligt större för retroaktiva rabatter, mer än tio procentenheter och mer än dubbelt så omfattande för samtliga år, jämför tabell 5. Att notera är också skillnaden i den totala rabatten mellan storkunder och den genomsnittliga kunden, där en storkund som 2023 köpte för 100 000 kronor brutto efter rabatter betalar i genomsnitt cirka 26 800 kronor medan en genomsnittskund för samma varor betalar 33 400 kronor.

¹²⁹ Svar från grossiståläggandet.

¹³⁰ Ibid.

¹³¹ Bruttopriser, ofta omnämnda som GNP-priser, är de prisuppgifter som används av grossister för att kunna administrera rabatter. I praktiken betalar inga eller utomordentligt få kunder bruttopriser.

¹³² Fakturanetto är den omsättning en kund genererar efter det att direkta rabatter är bortdragna från bruttopriset.

¹³³ Konkurrensverket har för vissa enskilda installatörer kunnat jämföra uppgifter om retroaktiva rabatter från åläggandena till installatörer med motsvarande uppgifter från ålägganden till grossister. Konkurrensverket finner att de uppgifter som förekommer i åläggandet till grossister inte väsentligen avviker från de uppgifter installatörerna själva lämnat som svar på Konkurrensverkets åläggande.

Genomsnittskundens pris ligger därigenom knappa 25 procent högre än storkundens.

Tabell 5 Aggregerade rabattnivåer hos grossister större kunder och genomsnittskunder, 2021–2023

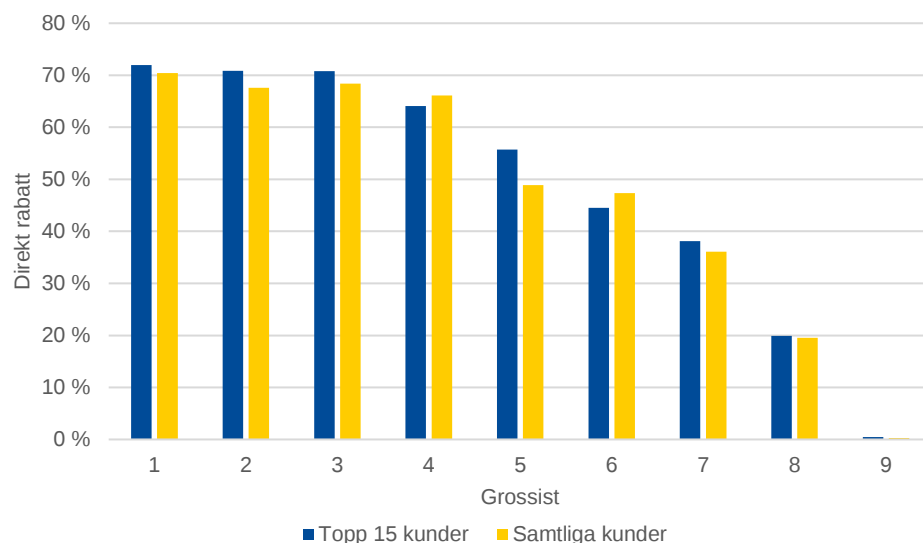
Rabattjämförelser	Topp 15	Samtliga
Direktrabatt i relation till bruttopris		
2021	68,8%	65,3%
2022	66,0%	63,7%
2023	66,3%	63,7%
Retroaktiv rabatt i relation till fakturanettopris		
2021	18,9%	7,9%
2022	19,3%	8,2%
2023	19,7%	8,5%
Total rabatt i relation till bruttopris		
2021	74,8%	68,0%
2022	72,7%	66,5%
2023	73,2%	66,6%

Not: En grossist har inte kunnat redovisa retroaktiv rabatt nedbruten per enskild kund och ingår inte i sammanställningarna för retroaktiv rabatt och total rabatt. En grossist har inte kunnat redovisa bruttopris per enskild kund och ingår inte i sammanställningarna för direkt rabatt och total rabatt. De båda grossisterna hör till de mindre aktörerna inom segmentet.

Källa: Uppgifter från svar på grossistlägganden, Konkurrensverkets bearbetning.

För de direkta rabatterna har de allra största kunderna hos respektive grossist överlag något högre rabatter än genomsnittliga kunder, även om två grossister uppger högre rabatter för genomsnittet av kunder än för de 15 största kunderna, se figur 23.

Figur 23 Direkta rabatter i relation till bruttopris för de 15 största respektive samtliga kunder per grossist 2023

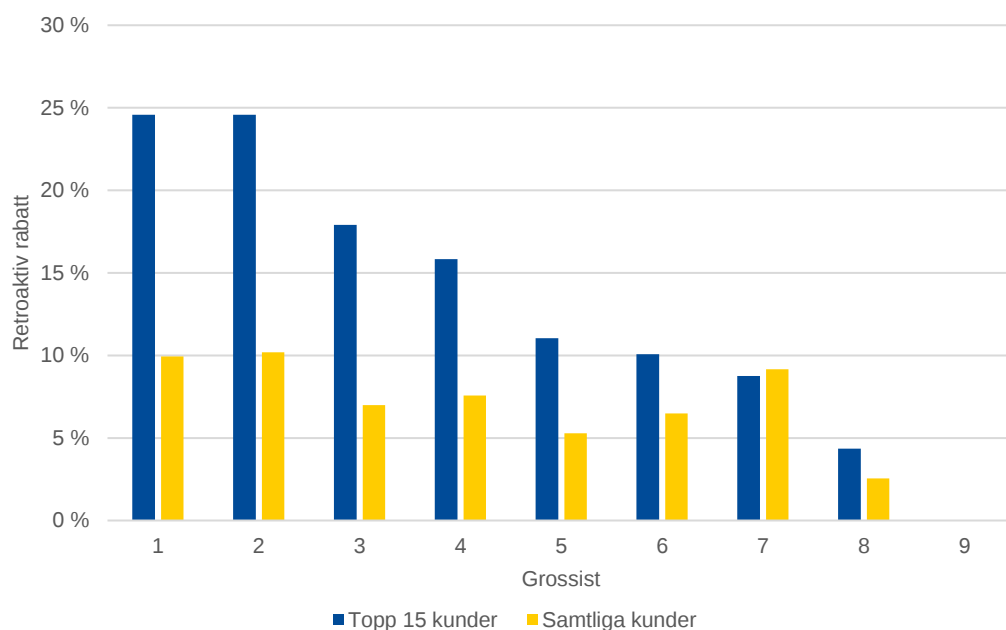


Not: En grossist har inte kunnat redovisa bruttopris per enskild kund och ingår inte i sammanställningen.

Källa: Uppgifter från svar på grossiståläggande, Konkurrensverkets bearbetning.

När det kommer till de retroaktiva rabatternas storlek i relation till nettofakturapris framgår att de största kunderna har betydligt bättre villkor än den genomsnittliga kunden hos många av grossisterna, se figur 24. För flera av grossisterna är de största kundernas rabatter mot fakturanettopriset mer än dubbelt så höga som för genomsnittskunderna. Hos två av grossisterna är den genomsnittliga retroaktiva rabatten bland storkunder omkring 25 procent av fakturanettopriset.

Figur 24 Retroaktiva rabatter i relation till fakturanettopris för de 15 största respektive samtliga kunder per grossist 2023

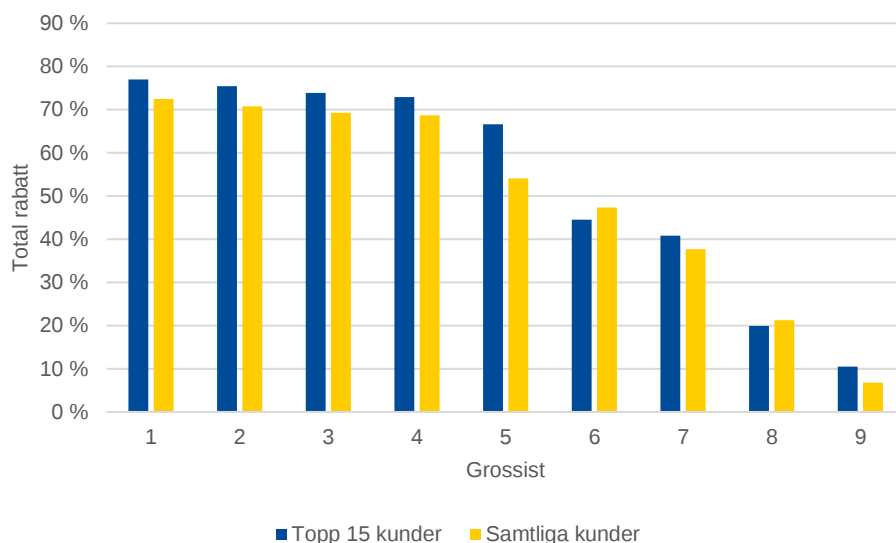


Not: En grossist har inte kunnat redovisa retroaktiv rabatt nedbruten per enskild kund och ingår inte i sammanställningen.

Källa: Uppgifter från svar på grossiståläggande, Konkurrensverkets bearbetning.

När direkta och retroaktiva rabatter kombineras och jämförs med bruttopriser framgår att sju grossister ger bättre rabattvillkor till sina storkunder jämfört med genomsnittskunder, se figur 25. För fem grossister är de aggregerade rabatterna för storkunder minst 65 procent av bruttopriset medan genomsnittskunderna har omkring fem till tio procentenheter lägre total rabatt.

Figur 25 Totala rabatter i relation till bruttopris för de 15 största respektive samtliga kunder per grossist 2023



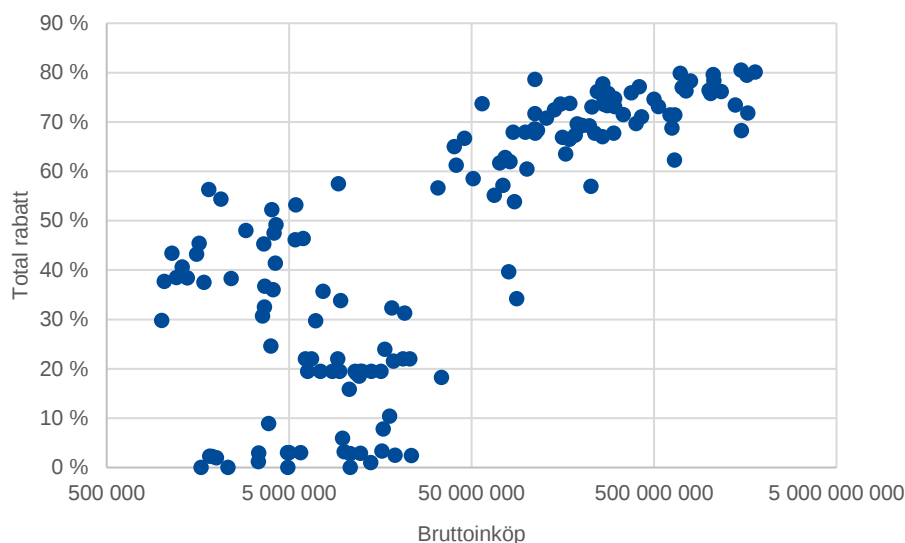
Not: En grossist har inte kunnat redovisa bruttopris per enskild kund och ingår inte i sammanställningen.

Källa: Uppgifter från svar på grossiståläggande, Konkurrensverkets bearbetning.

3.3.8 Skillnader i rabattvillkor mellan de 15 största kunderna hos grossister

Ser man till den totala rabattnivån hos de kunder som utgör de 15 största hos respektive grossist i Konkurrensverkets åläggande till grossister så framgår att kunders omsättning ofta korresponderar mot nivån på totala rabatter. Kunderna med störst omsättning har överlag de högsta totala rabatterna i relation till bruttoinköp, med viss spridning, se figur 26. Det ska poängteras att sammanställningen täcker samtliga grossister, vilka i vissa fall har relativt olika strategi kring rabatter, varför skillnader i vissa fall kan vara indikativt för strategiskillnader mellan grossister snarare än spridning i rabattnivåer hos installatörer.

Figur 26 Total rabatt (direkt och retroaktiv) i relation till bruttointköp för de 15 största kunderna hos el- och VVS-grossister 2023



Källa: Uppgifter från svar på grossiståläggande, Konkurrensverkets bearbetning.

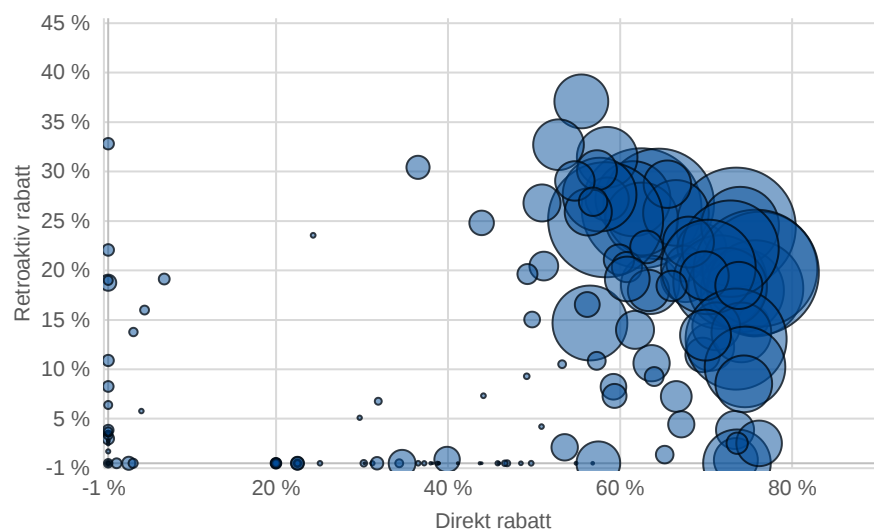
Konkurrensverket har även analyserat i vilken mån nivå på rabatter bland de 15 största kunderna hos de största grossisterna samvarierar med storleken på kunders inköp. För de direkta rabatterna noterar Konkurrensverket ett positivt samband mellan storlek på kund och nivå av direkt rabatt hos de flesta större grossister, där större inköp sammanfaller med en högre nivå på de direkta rabatterna. En grossist¹³⁴ uppvisar däremot ett avvikande mönster, där det saknas ett tydligt samband mellan storleken på inköp och nivån på direkta rabatter bland de 15 största kunderna. När i stället retroaktiva rabatter analyseras noterar Konkurrensverket inget tydligt samband mellan storleken, i termer av fakturanettoinköp, och nivån på retroaktiva rabatter hos någon större grossist. Det förefaller alltså vara så att större inköp hos grossister generellt inte korresponderar mot högre nivåer på retroaktiva rabatter sett till de 15 största kunderna hos grossister.

3.3.9 Kombinationen av direkta och retroaktiva rabatter för olika kunder

Kunder får typiskt sett en kombination av direkt rabatt och retroaktiv rabatt. Figur 27 illustrerar hur kombinationen av direkt rabatt mot bruttopris och retroaktiv rabatt mot fakturanettopris ser ut, där storlek på bubblorna representerar kundens totala bruttoomsättning hos en grossist. Utifrån diagrammet nedan framgår att det primärt är mindre kunder omsättningsmässigt som erhåller lägre rabatter. När det kommer till de retroaktiva rabatterna är det inte de allra största kunderna som har de allra högsta retroaktiva rabatterna utan de högsta rabatterna förefaller "mellanstora" kunder framför allt erhålla, dock med lägre direkta rabatter.

¹³⁴ Svar från grossiståläggandet.

Figur 27 Relation mellan bolags rabattsatser för retroaktiv och direkt rabatt samt bruttoinköp 2023



Källa: Uppgifter från svar på grossiståläggande, Konkurrensverkets bearbetning.

4 Ersättningsformen löpande räkning

Sammanfattande iakttagelser:

- Löpande räkning är en vanligt förekommande ersättningsform på byggmarknaden generellt, särskilt vid komplicerade byggnationer.
- Inom nybyggnation av bostäder bedömer Konkurrensverket att det är ovanligt med löpande räkning. Enligt Konkurrensverkets förståelse bör det som utgångspunkt inte heller vara nödvändigt att använda sig av löpande räkning avseende bostadsbyggande, då dessa byggprojekt ofta är förutsägbara och okomplicerade.
- Löpande räkning med tillämpning av självkostnadsprincipen ger typiskt sett inte entreprenören incitament att hålla nere kostnaderna för byggmaterial. Med procentuellt entreprenörsarvode ökar lönsamheten för entreprenören ju mer pengar som läggs på byggmaterial. Om entreprenören därtill erhåller retroaktiva rabatter som inte kommer beställaren till godo blir det ännu större incitament att hålla uppe byggkostnaderna, eftersom det ökar storleken på de retroaktiva utbetalningarna.
- Beställare i Sverige använder sig relativt sällan av incitamentsavtal vid löpande räkning. I stället använder de sig ofta av à-priser.

4.1 Löpande räkning är vanligt generellt men inte inom nybyggnation av bostadshus

Löpande räkning är en vanligt förekommande ersättningsform. I Konkurrensverkets undersökning inom olika delar av bygg- och byggmaterialektorn¹³⁵ ställdes frågan vilken ersättningsform som är den vanligaste för det arbete som utförs. Enkäten visade att för cirka 53 procent av respondenterna var fast pris den vanligaste ersättningsformen, medan 44 procent av respondenterna angav att löpande räkning var den vanligaste ersättningsformen. Både fast pris och löpande räkning verkar vara vanligt förekommande ersättningsformer i byggsektorn.

Konkurrensverket har haft möten med aktörer som tillhör olika delar av värdekedjan, där några aktörer har berättat att man ofta arbetar med löpande räkning men tillsammans med ett riktpreis. Därutöver är det även vanligt förekommande med löpande räkning när det kommer till ramavtal, eftersom beställare då inte behöver ta fram ny dokumentation inför varje ny konkurrensutsättning.

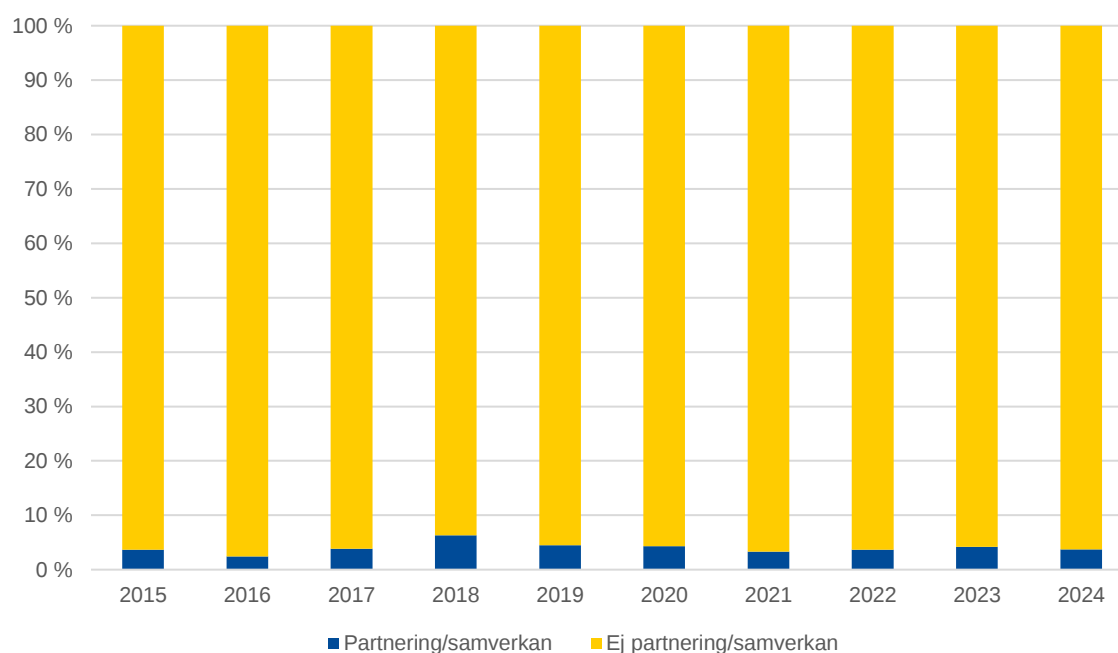
En huvudentreprenör har berättat att vid stora och komplexa projekt som exempelvis sjukhus och fängelser är det vanligt att använda sig av löpande räkning. Vid den

¹³⁵ Enkät och intervjuundersökning, utförd av WSP på uppdrag av Konkurrensverket 2024.

typen av projekt får entreprenören ofta information från verksamheten löpande vilket gör det svårt att sätta ett fast pris. Det finns aktörer som menar att löpande räkning är sista utvägen ifall fast pris inte är möjligt medan andra aktörer menar att det är det vanligaste sättet man ersätter en entreprenör. En aktör berättade att det har blivit vanligare med löpande räkning i byggbranschen, vilket kan bero på kortare byggtider och att beställare inte har definierat exakt vad man vill ha. Det är även lättare för beställarna att använda löpande räkning då de inte behöver göra samma förarbete inför en upphandling.

När det kommer till bostadsbyggande tycks det vara ovanligt med löpande räkning. Enligt Konkurrensverkets förståelse används ofta löpande räkning vid samverkans-entreprenader. Även om det finns olika upplägg för ersättningsformer i samverkan så brukar det finnas inslag av löpande räkning. Av det skälet kan förekomsten av löpande räkning approximeras av förekomsten av samverkansentreprenader. Som framgår av figur 28 var det under åren 2022–2024 endast ungefär fyra procent av flerbostadshusen som byggdes i samverkan. Under 2018 var andelen som högst, då det var sex procent av flerbostadshusen som byggdes i samverkan.

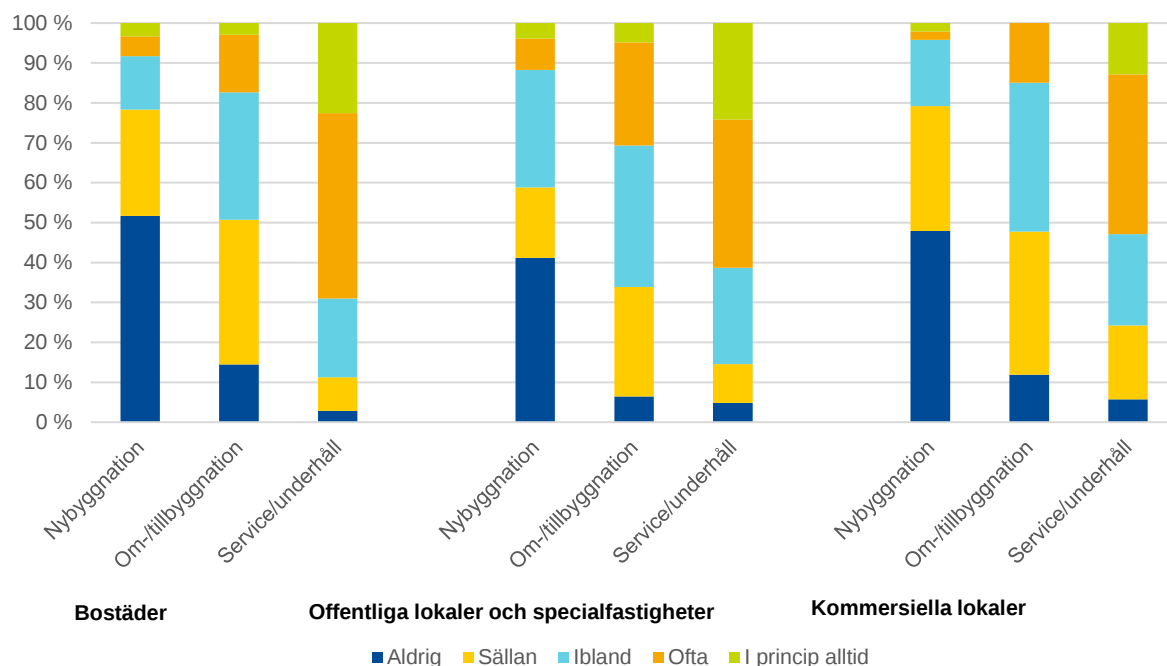
Figur 28 Nybyggnation av flerbostadshus, per år 2015–2024



Not: Procentuell fördelning över antal byggstart per år. Samverkan används som proxy för löpande räkning.
Källa: Databasen tillhandahålls av Byggefakta, hämtad 2025-04-24.

I Konkurrensverkets enkät till beställare framkom det att löpande räkning är vanligast förekommande vid service och underhåll för samtliga kategorier. Användningen av löpande räkning vid nybyggnation är mest ovanligt för samtliga kategorier, dock förekommer ersättningsformen i viss utsträckning, se figur 29.

Figur 29 Beställares användning av löpande räkning fördelat på olika typer av bygguppdrag



Not: Frågan som ställdes i enkäten var *Hur ofta under de senaste tre åren har ni använt er av löpande räkning för att ersätta entreprenörer för inköp av byggmaterial inom följande typer av bygguppdrag?*. Alternativet "vi gör inte sådana uppdrag" är inte inkluderat i figuren. Antal observationer, Bostäder: Nybyggnation 60 stycken, Om-/tillbyggnation 69 stycken, Service/underhåll 71 stycken. Offentliga lokaler och specialfastigheter: Nybyggnation 51 stycken, Om-/tillbyggnation 62, Service/underhåll 62 stycken. Kommersiella lokaler: Nybyggnation 48 stycken, Om-/tillbyggnation 67 stycken, Service/underhåll 70 stycken.

Källa: Webbenkät riktad till offentliga och privata beställare, utförd av Konkurrensverket 2025.

Möten som Konkurrensverket har haft under projektets gång bekräftar bilden som enkäten visar. Enligt en branschorganisation så används i princip aldrig löpande räkning vid bostadsprojekt. Även aktörer som är en del av värdekedjan har uttryckt att det är ovanligt med löpande räkning när det kommer till bostadsbyggande. Generellt verkar det inte finnas ett behov av att använda löpande räkning när det kommer till nybyggnation av bostäder.

4.2 Det finns för- och nackdelar med löpande räkning

Det finns flera fördelar med löpande räkning, bland annat att byggnationen kan börja tidigt även om beställaren inte vet den extra omfattningen av arbetet. Löpande räkning ger även en stor flexibilitet vid byggnadsprocessen. Om det skulle uppstå överraskningar vid byggnationen, möjliggör löpande räkning att hantera dessa. Därutöver kan löpande räkning med tillämpning av självkostnadsprincipen resultera i bättre kvalitet, då entreprenören vet att kostnaderna kommer att bli ersatta av beställaren. Det gör att entreprenören inte behöver känna stress över att projektet ska gå med förlust, vilket minskar risken för att entreprenören ska tumma på kvaliteten.¹³⁶ Nackdelarna med löpande räkning är att då ersättningsformen inte

¹³⁶ Byggandets Kontraktskommitté, *Ersättningsformer för entreprenader*, (2009), s. 5–6.

kräver att beställaren har detaljkännedom om projektets omfattning, så kan beställaren överraskas av projektets slutgiltiga kostnad. Om entreprenörsarvodet är ett procentuellt påslag på övriga kostnader, saknar entreprenörerna incitamentet att hålla kostnaderna nere, eftersom högre kostnader leder till ett högre entreprenörsarvode. För att ersättningsformen löpande räkning ska fungera bra, krävs det öppenhet och förtroende mellan entreprenör och beställare.¹³⁷ Därutöver behöver beställaren en kompetent projektledningsorganisation som kan sätta rätt krav men även följa upp dessa. Beställarorganisationen bör vidare ha kompetens att genomföra ordentliga fakturakontroller.¹³⁸

4.3 Löpande räkning ger skeva incitament för entreprenörer

Löpande räkning där självkostnadsprincipen tillämpas ger inte entreprenören incitament att försöka hålla nere kostnaderna i projektet, då entreprenörens vinst beräknas som ett procentuellt påslag. Det kan leda till ökat materialspill och ineffektivitet, vilket leder till ökade kostnader för beställare. Samtidigt ligger det till grund för entreprenörsarvodet, vilket kommer öka entreprenörens egen vinst.¹³⁹ En offentlig beställare som Konkurrensverket har haft möte med menar att löpande räkning med procentuellt påslag som entreprenörsarvode ger entreprenörer skeva incitament. Det beror på att entreprenören saknar incitament att försöka pressa ner materialpriser genom förhandlingar med grossister, då entreprenörens arvode blir högre ju högre kostnaderna är i ett projekt. En annan beställare tror inte att ersättningsmodellen ger det bästa ekonomiska resultatet. En beställare misstänker att en entreprenör kan välja att handla på ett dyrare avtal som leder till högre kostnader för byggmaterial. Då erhåller nämligen entreprenören ett högre entreprenörsarvode, men beställaren misstänker även att entreprenören erhåller en högre retroaktiv rabatt.

En aktör menar att entreprenören har flera rabattbrev hos en grossist som den kan välja mellan. Entreprenören kan välja om hela rabatten eller endast en del av rabatten ska synas på fakturan och att den del som inte syns på fakturan betalas ut som separat banköverföring. En annan aktör berättade att beställaren faktureras ett väsentligt högre belopp än de nettopriser leverantören betalar efter att rabatterna utbetalats retroaktivt från grossisterna. Problemet förstärks när det kommer till löpande räkning, det vill säga när entreprenören ska ersättas enligt självkostnadsprincipen. En aktör verksam inom installationsbranschen berättade att påslaget på material beror på vilket timpris som sätts i projektet. Ifall timpriset sätts lågt kommer materialpåslaget vara högre och vice versa.¹⁴⁰ Andra entreprenörer har berättat att vid löpande räkning lägger man inte ner så mycket tid på att försöka

¹³⁷ Ibid, s. 4–5.

¹³⁸ Erdalen, *Byggherrens val av affärsform*, s. 116–117.

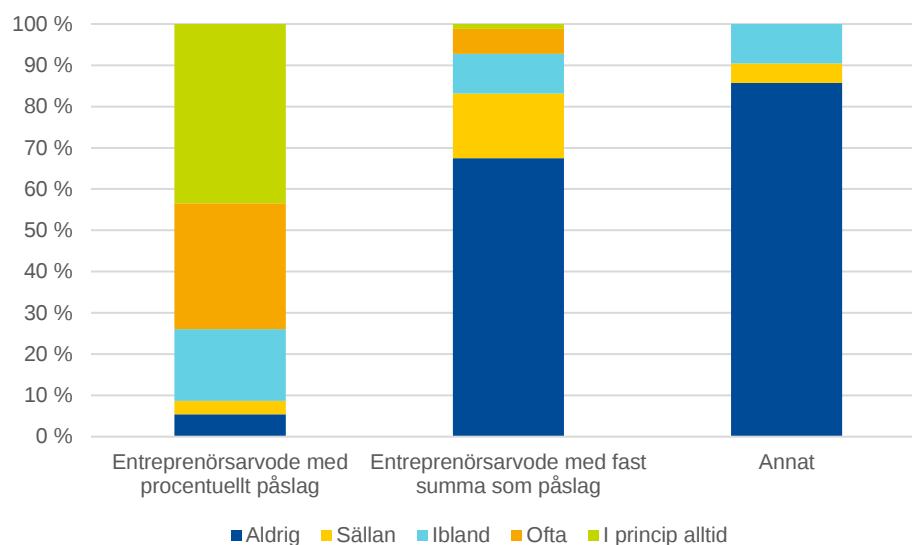
¹³⁹ Bygghandets Kontraktskommitté, *Ersättningsformer för entreprenader*, (2009), s. 4–5.

¹⁴⁰ Svar från installatörsåläggandet.

pressa ner priserna eller på att förhandla med grossisterna och leverantörer om rabatter.¹⁴¹

Som tidigare nämnts kan ett procentuellt entreprenörsarvode i kombination med självkostnadsprincipen ge entreprenörer incitament att hålla uppe kostnaden för byggmaterial. Konkurrensverkets webbenkät visar att beställare i störst utsträckning använder sig av entreprenörsarvode med procentuellt påslag vid löpande räkning.¹⁴² Entreprenörsarvode med fast summa som påslag förekommer också men i mindre utsträckning, se figur 30.

Figur 30 Entreprenörsarvode vid löpande räkning



Not: Frågan som ställdes var *Under de senaste tre åren – hur ofta har ni använt följande typer av entreprenörsarvode vid löpande räkning?*. Antal respondenter: Entreprenörsarvode med procentuellt påslag 92 stycken. Entreprenörsarvode med fast summa som påslag 83 stycken. Annat 21 stycken. Källa: Webbenkät riktad till offentliga och privata beställare, utförd av Konkurrensverket 2025.

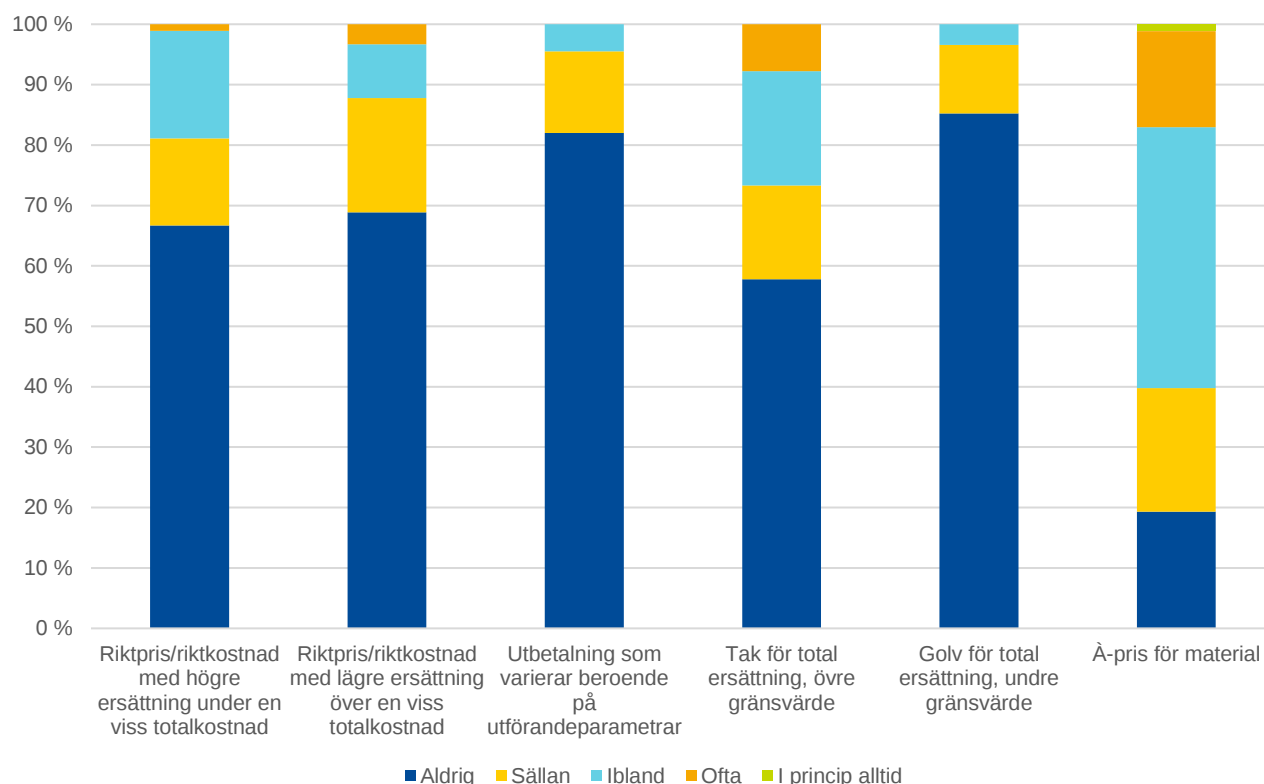
I ett försök att fördela risken i projekt har det blivit vanligare med incitamentsavtal kopplat till löpande räkning, vilket innebär att det inte är "ren" löpande räkning, utan incitamentsavtalen syftar till att omfördela risken mellan beställare och entreprenör.¹⁴³ I Konkurrensverkets enkät framkom att beställare relativt sällan använder sig av incitamentsavtal. Beställare använder sig i stället ofta av à-priser för material, se figur 31.

¹⁴¹ Ibid.

¹⁴² Webbenkät riktad till offentliga och privata beställare, utförd av Konkurrensverket 2025.

¹⁴³ Se kapitel 2.2.2 för att läsa mer om incitamentsavtal.

Figur 31 Beställares användning av olika ersättningsmodeller vid löpande räkning



Not: Frågan som ställdes var *Under de senaste tre åren – hur vanligt har det varit att följande komponenter ingått i de ersättningsmodeller ni använt vid löpande räkning?*. Antal observationer, Riktpris/riktkostnad med högre ersättning 90 stycken. Riktpris/riktkostnad med lägre ersättning 90 stycken. Utbetalning som varierar beroende på utförandeparametrar 89 stycken. Tak för total ersättning 90 stycken. Golv för total ersättning 88 stycken. Å-pris för material 88 stycken.

Källa: Webbenkät riktad till offentliga och privata beställare, utförd av Konkurrensverket 2025.

Flertalet aktörer har berättat att de har använt sig av eller varit entreprenörer i projekt med löpande räkning mot en riktpris/riktkostnad där själva entreprenörsarvodet är fast och ändras inte i takt med självkostnad. I möten har det samtidigt framkommit att det kan vara svårt och tar mycket tid att sätta ett korrekt riktpris och att man som beställare hellre jobbar på andra sätt.

Ett sätt för beställaren att konkurrensutsätta materialet är att vid upphandlings-tillfället använda sig av varukorgar. Entreprenörerna får då lämna priser på artiklarna som ingår i varukorgen. En utmaning med varukorgar är dock att allt material som behövs inte alltid ingår i varukorgen. Detta kan man dock kringgå genom att använda sig av en mycket stor varukorg. Exempelvis kan beställaren använda sig av en materialleverantörs prislista, som sedan entreprenörerna får lämna rabatter på. Därmed har parterna på förhand kommit överens om styckpriser på materialet. Det finns dock aktörer som har lyft risken för strategisk prissättning av entreprenören vid användning av varukorgar. Strategisk prissättning innebär att entreprenören sätter låga priser för vissa artiklar och ganska höga priser på andra, men det totala snittet på varukorgen är ganska lågt. Entreprenören vet vilka artiklar

som sedan kommer användas i projektet och dessa artiklar är högt prissatta. Beställaren måste ha en väldigt stor kunskap för att kunna utvärdera prissättningen av individuella produkter, vilket gör att många beställare utvärderar på snittpriser.

Internationellt finns en diskussion om hur olika varianter av löpande räkning påverkar risk och incitament för beställare och entreprenörer. I det sammanhanget kan det noteras att den svenska modellen med procentuellt entreprenörsarvode anses vara den variant som ger lägst incitament att hålla kostnader nere i byggprojekt. I amerikansk federal upphandling är ersättningsformen med ersättning i form av procentuellt påslag på kostnaden förbjuden, just på grund av de låga incitamenten för kostnadskontroll. Ett aktuellt exempel på hur kostnadsincitament för byggmaterial vid procentuell ersättning kan påverkas är från Italien, där den så kallade *Superbonus* periodvis har inneburit ersättning på över 100 procent av byggkostnaderna för extern fastighetsrenovering. Som en konsekvens av ersättningsprogrammet har ersättningsnivåerna i programmet ökat betydligt, till flera procent av Italiens BNP, och kostnader för vissa material har sett betydande ökning. Fördjupad internationell utblick finns i **Bilaga C**.

5 Pristransparens och kontrollfunktioner

Sammanfattande iakttagelser:

- Konkurrensverkets utredning visar att det bland beställare föreligger en misstro mot att installatörer och andra entreprenörer redovisar korrekta kostnader när redovisning ska ske enligt självkostnadsprincipen.
- Beställare som Konkurrensverket varit i kontakt med upplever att det finns svårigheter med att få tillgång till verifikat, särskilt från underentreprenörer. Det finns också exempel på avtalsvillkor mellan grossist och installatör som begränsar möjligheten att dela med sig av avtalsvillkor rörande priser och rabatter.
- Beställare som Konkurrensverket varit i kontakt med anser att det är mycket arbetskrävande att kontrollera fakturaunderlag och verifikat, och att det ofta saknas resurser. Många offentliga beställare saknar tillgång till system som stöder mer storskalig granskning.
- Granskning av fakturor och verifikat görs ofta genom stickprov. En majoritet av beställarna i Konkurrensverkets enkätundersökning förlitar sig på granskarens kunskap om branschen.
- Bland faktorer och hjälpmedel som skulle underlätta granskning nämner beställare exempelvis mer resurser, bättre kompetens och databas för materialjämförelsepriser. Betydelsen av att få insyn även i underentreprenörens inköp lyfts fram.
- När beställare har funnit anledning att vidta åtgärder efter en granskning av redovisade materialkostnader har de ofta varit nöjda med utfallet. Det vanligaste tillvägagångssättet har varit att föra en dialog med entreprenören i syfte att hitta en lösning.
- Uppfattningen bland beställare är splittrad vad gäller frågan om det är ett relevant alternativ att som beställare själv anskaffa byggmaterial. Fördelen med att anskaffa material själv är att beställaren själv har kontroll och full insyn över inköpsvillkor och kan ta del av rabatter. Många rapporterar dock att de saknar kompetens och resurser för att själva anskaffa material, och att priserna skulle vara högre om beställare själva förhandlade priser. Dessutom finns det garanti-villkor som troligen inte skulle gälla om inte entreprenörer eller installatörer köper in materialet som de själva använder.
- Det tycks inte vara särskilt svårt för entreprenörer att jämföra priser på byggmaterial mellan olika leverantörer.

5.1 Beställare litar inte på installatörer och andra entreprenörer

Konkurrensverkets utredning visar att beställare inte litar på att entreprenörer och installatörer redovisar korrekta kostnader när redovisning sker enligt löpande räkning med självkostnadsprincipen. Även i installatörs- och entreprenörsledet uttrycks en misstanke om att ofullständig redovisning av kostnader sker inom det egna affärsledet. Samtidigt som det finns en viss misstro är det många beställare som visar tillit till att entreprenörer i hög grad agerar korrekt i fråga om kostnadsredovisning vid löpande räkning.

I samtal med Konkurrensverket har några beställare uttryckt en misstro mot installatörer och andra entreprenörer, där skäl som uppges bland annat är incitament att inte handla billigt, oro för "fusk och trix" och bristande transparens avseende inköp och redovisning. En aktör uppger

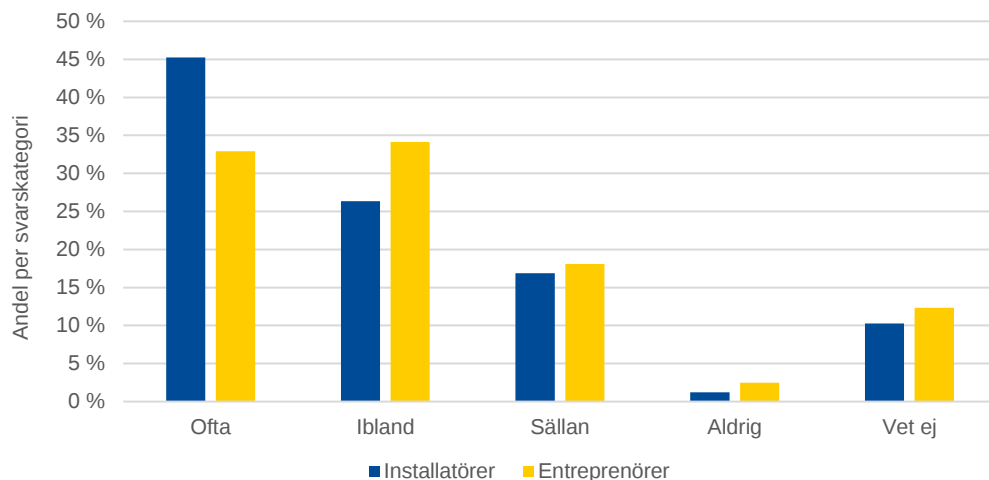
...att hans erfarenhet säger att man inte kan lita på entreprenörerna fullt ut, de har inga incitament att handla upp produkter till det bästa priset i och med den ersättningsmodell som används idag (självkostnadspris plus entreprenörsarvode).

Samtidigt finns det beställare som pekar på att man från det egna ledet behöver upprätthålla kompetens och arbeta aktivt med granskning och kontroll för att kunna arbeta bra med löpande räkning. Därtill finns några beställare som pekar på att de inte upplevt några betydande problem med tillit till entreprenörer och installatörer.

Konkurrensverkets enkät inom byggsektorn¹⁴⁴ visar att aktörer inom byggbranschen tror att entreprenörer och installatörer inte redovisar korrekta kostnader när löpande räkning används. Ett något högre mått av misstro finns gentemot installatörer än entreprenörer bland de svarande, där fler tror att installatörer *ofta* redovisar inkorrekta kostnader, 45 mot 33 procent, se figur 32. Däremot är det likartad andel som tror att entreprenörer och installatörer aldrig redovisar felaktiga uppgifter, en respektive två procent. Tyngdpunkten bland svaren indikerar att branschaktörer tror att högre priser tas ut relativt frekvent, där två tredjedelar eller mer av respondenterna uppger att det sker *ofta* eller *ibland* avseende både installatörer och entreprenörer.

¹⁴⁴ Enkät och intervjuundersökning, utförd av WSP på uppdrag av Konkurrensverket 2024.

Figur 32 Hur ofta tar installatörer och entreprenörer ut högre pris vid löpande räkning? (samtliga svar)

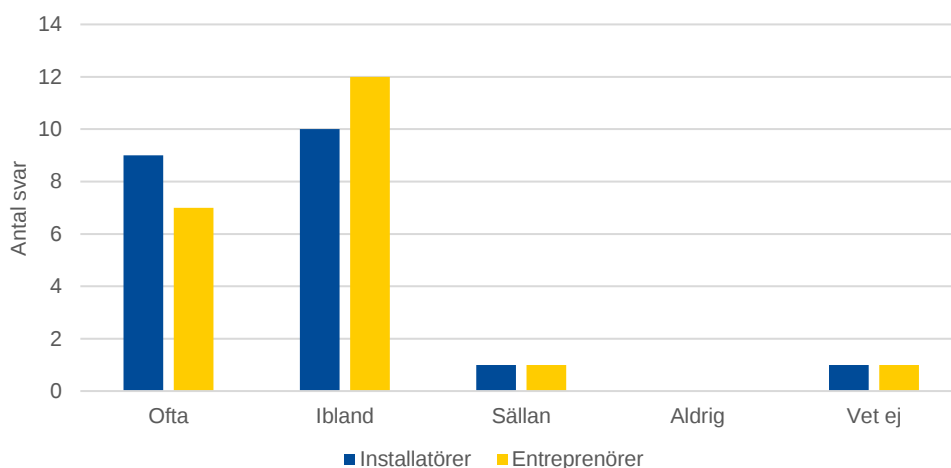


Not: 243 svarande. Fråga: *Hur ofta tror du att [installatörer respektive entreprenörer], i uppdrag mot löpande räkning, tar ut ett högre pris på byggmaterial mot kund än vad de själva betalar, utöver eventuellt överenskommet påslag?*

Källa: Enkät och intervjuundersökning, utförd av WSP på uppdrag av Konkurrensverket 2024. Konkurrensverkets bearbetning.

Undersöks svaren för endast de respondenter som uppger sig vara beställare framkommer även där en misstanke om att installatörer och entreprenörer regelbundet tar ut för höga kostnader inom ersättningsformen löpande räkning där respondenterna överlag uppger att de tror att det sker *ofta* eller *ibland*, se figur 33.

Figur 33 Hur ofta tar installatörer och entreprenörer ut högre pris vid löpande räkning? (svar från beställare)

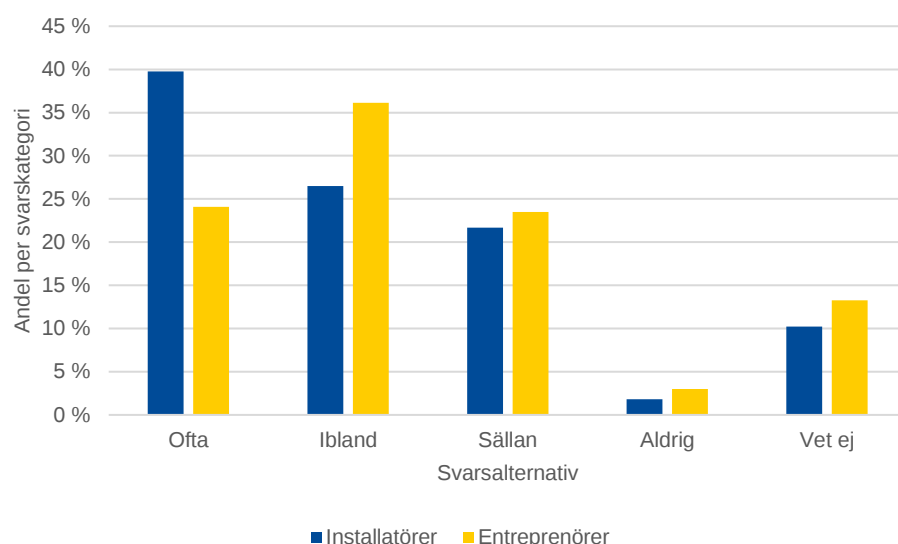


Not: 22 svarande. Fråga: *Hur ofta tror du att [installatörer respektive entreprenörer], i uppdrag mot löpande räkning, tar ut ett högre pris på byggmaterial mot kund än vad de själva betalar, utöver eventuellt överenskommet påslag?*

Källa: Enkät och intervjuundersökning, utförd av WSP på uppdrag av Konkurrensverket 2024. Konkurrensverkets bearbetning.

Det kan vidare noteras att även utförarledet, de aktörer som uppgett sig vara under- eller huvudentreprenörer inom entreprenad eller installation, tror att deras eget branschled tar ut högre priser än överenskommet vid löpande räkning, se figur 34. Det kan dock noteras att det är något lägre andelar än sett till alla svaranden, jämför figur 32.

Figur 34 Hur ofta tar installatörer och entreprenörer ut högre pris vid löpande räkning? (svar från entreprenörer och installatörer)

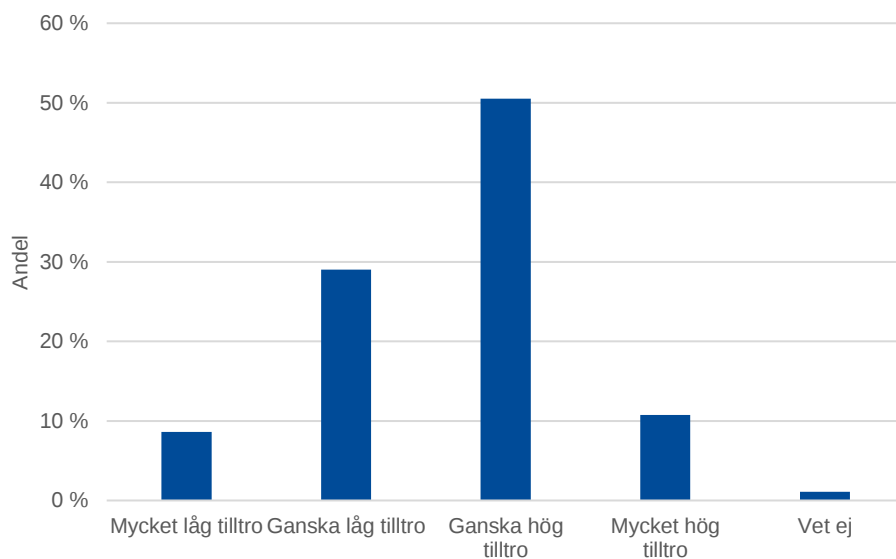


Not: 166 svarande. Fråga: *Hur ofta tror du att [installatörer respektive entreprenörer], i uppdrag mot löpande räkning, tar ut ett högre pris på byggmaterial mot kund än vad de själva betalar, utöver eventuellt överenskommet påslag?*

Källa: Enkät och intervjuundersökning, utförd av WSP på uppdrag av Konkurrensverket 2024. Konkurrensverkets bearbetning.

I Konkurrensverkets enkät till beställare är det en minoritet som har ganska eller mycket låg tilltro till att entreprenörer lämnar korrekta underlag om sina självkostnader för byggmaterial vid löpande räkning medan en knapp majoritet uppger att de har ganska hög tilltro. Andelen som har mycket låg tilltro är under tio procent, se figur 35. Även om misstro förekommer så visar Konkurrensverkets enkät en mer positiv bild av tilltro än den enkät som WSP genomfört.

Figur 35 Vilken tilltro har beställare till att entreprenörer lämnar korrekta underlag om sina självkostnader för byggmaterial vid löpande räkning



Not: 93 svarande.

Källa: Webbenkät riktad till offentliga och privata beställare, utförd av Konkurrensverket 2025.

5.1.1 Beställare får ofta in bristfälligt granskningsunderlag

En förutsättning för att självkostnadsprincipen ska fungera är att beställarna får ta del av entreprenörernas självkostnad, vilket innebär kopior på deras fakturor för materialinköp. I standardavtalen finns bestämmelser om att beställaren vid tillämpning av självkostnadsprincipen har rätt att granska alla originalverifikationer.¹⁴⁵

Av de offentliga beställare som svarat på Konkurrensverkets webbenkät¹⁴⁶ uppger 55 procent att de kräver fakturaunderlag eller verifikationer vid granskning av kostnader i projekt med löpande räkning och självkostnadsprincipen. Samtidigt har flera aktörer som Konkurrensverket haft möten med under utredningen uppgett att det finns svårigheter med att få tillgång till verifikaten, och det kan uppstå meningskiljaktigheter kring vad som utgör en originalverifikation. I samband med en granskning som en aktör gjorde upptäcktes att ungefär hälften av alla fakturor saknade tillhörande originalverifikat från grossist.

Offentliga beställare har berättat för Konkurrensverket att det är ett större problem att få se originalverifikat från underentreprenörer än från huvudentreprenör, och att problemet är extra stort i installatörsbranschen.¹⁴⁷ Installatörerna bifogar inte alltid verifikaten med fakturor på material och utfört arbete utan det är något som beställarna måste be om. Enligt de offentliga beställarna har installatörerna vid

¹⁴⁵ Byggherrarna, *Vägledning om tillämpning av självkostnadsprincipen*, (2021), s. 21–22.

¹⁴⁶ Webbenkät riktad till offentliga och privata beställare, utförd av Konkurrensverket 2025.

¹⁴⁷ Webbenkät riktad till offentliga och privata beställare, utförd av Konkurrensverket 2025.

förfrågningar gett olika förklaringar till varför de inte bifogat underlaget vid fakturering och vid vissa tillfällen har beställarna vägrats underlaget, trots att det följer av avtal.

En av anledningarna som installatörerna hänvisar till när de inte kan eller vill dela med sig av originalverifikationer är att ekonomisystemen inte är anpassade för att särskilja olika inköp från varandra på detta sätt, till exempel kan en installatör ha köpt in material till flera projekt vid samma tillfälle och det finns inget sätt att allokera de projektspecifika inköpen till en separat verifikation. Det finns också installatörer som hänvisar till sekretess i avtal och att informationen som framgår på originalverifikationen skulle kunna användas av deras konkurrenter om den spreds. I vissa fall menar installatörerna att de använt material från eget lager vilket gör att det saknas en originalverifikation, endast internfakturor bifogas. Det kan också handla om att installatören använt endast en produkt ur ett flerpack vilket gör att det inte finns någon verifikation som styrker styckepris.

I de avtal¹⁴⁸ mellan grossist och installatör som Konkurrentverket inhämtat finns skrivningar om att installatören ansvarar för att följa de principer som man kommit överens om med kund, till exempel tillämpning av självkostnadsprincipen enligt AB 04 eller ABT 06. Detta kan innebära att man är skyldig att redovisa faktiskt inköpspris inklusive avdrag för de rabatter, bonusar och ersättningar som installatören får tillgång till genom avtalet, trots att viss sådan information omfattas av avtalets sekretessklausuler. Det finns samtidigt exempel på avtal där installatörernas möjlighet att dela med sig av avtalsvillkor avseende priser och rabatter är begränsad.

Figur 36 Exempel från avtal

Oaktat ovan har köparens respektive kund rätt att vid ett tillfälle framställa begäran till Säljaren, genom Köparen, att få ta del av specificerade avtalsvillkor mellan Köparen och Säljaren. Vad gäller priser kan begäran göras om stickprov om maximalt fem artiklar vid ett tillfälle. Köparens kund ska informera om syftet med begäran. Med "ta del av" avses ta del av avtalet vid ett fysiskt möte mellan Köparen och Köparens kund varvid Köparens kund inte på något sätt får mångfaldiga (kopiera) något avtalsvillkor. [...] Säljaren förbehåller sig rätten att utan vidare motivering neka Köparens kund tillgång till avtalet.

Källa: Uppgifter från svar på grossistläggandet.

5.1.2 Beställare upplever att det finns svårigheter med att granska verifikat

Beställare som Konkurrentverket varit i kontakt med anser att det är svårt att se till så att fakturering följer underlaget, dels för att det är svårt att få tillgång till underlag, dels för att det saknas resurser, då kontrollerna är mycket arbetskrävande. Enskilda projekt kan ge upphov till tusentals fakturor på upp mot 100 sidor vardera.

¹⁴⁸ Svar från grossistläggande.

I princip alla kontroller sker manuellt eftersom många offentliga beställare inte har tillgång till system som stöder mer storskalig granskning.

Avsaknaden av tillgängliga priser gör att mycket ansvar läggs på beställaren att ha kunskap om ungefärliga prisnivåer, något som kan vara svårt på en marknad med hundratusentals produkter där beställaren inte alltid har kompetens nog att veta vilka som är jämförbara med varandra. Ju fler beståndsdelar en installation består av, desto mer komplex blir granskningen. Ett antal beställare hänvisar till de centralt upphandlade ramavtal som finns på marknaden som en möjlig jämförelsekälla.¹⁴⁹

Vilken information som framgår på fakturorna påverkar också beställarens möjlighet att granska entreprenörens inköpskostnader. En faktura med tillhörande verifikation bör innehålla artikelnummer på produkterna och styckpris, så att beställaren kan härleda varje kostnadspost. Konkurrensverket har fått in kopior på fakturor inklusive verifikationer från flera beställare som visar att så inte alltid är fallet. Många fakturor saknar artikelnummer på material, kostnaderna kan vara redovisade som klumpsummor och entreprenörerna har ibland adderat entreprenörsarvodet direkt på styckekostnaden på materialet. En beställare som vill granska en sådan faktura mot verifikation måste då räkna bort entreprenörsarvodet, dela kostnaden på antalet produkter och eventuellt även identifiera produkterna på något annat sätt än via artikelnummer.

De svårigheter som beställare har att granska verifikat förstärks ofta när inköpen har gjorts av en underentreprenör. Krav på utformning av fakturor är till exempel inte alltid direkt överförbara från huvudentreprenör till underentreprenör vilket gör att det finns olika fakturaformat att hantera.

Granskning av fakturor från underleverantörer verkar inte vara ett lika stort problem bland byggbolag som agerar huvudentreprenör. I samverkansprojekt får byggbolagen insyn i underentreprenörernas system och man har regelbundna samverkansmöten där bland annat inköp diskuteras. Många av de större byggbolagen har också egna inköpsavdelningar där kompetensen är hög och det finns tillräckliga resurser för att utföra granskningarna.

5.2 Beställares granskning i praktiken

Som nämnts tidigare uppger offentliga beställare att de ofta saknar resurser i form av tid och personal för att granska varje faktura i detalj. Många väljer i stället att genomföra stickprov eller revisioner där man går igenom ett antal fakturor mer noggrant och korskontrollerar dem mot priser i gemensamt upphandlade avtal eller tillgängliga prislistor. Ett antal aktörer använder också erfarenheter och priser från

¹⁴⁹ Detta gäller till exempel HBV (Allmännyttans inköpsfunktion), ADDA (inköpsbolag inom SKR) och SINFRA (medlemsägd ekonomisk förening).

tidigare projekt som jämförelsepunkt, med hänsyn tagen till att projekten kan skilja sig åt i fråga om kvalitetskrav, tidsramar med mera.

Av de offentliga beställarna som svarat på Konkurrensverkets webbenkät har knappt 12 procent uppgett att de aldrig eller sällan kontrollerar självkostnaderna för material, drygt 26 procent att de gör det ibland och knappt 60 procent att de gör det ofta eller i princip alltid. Det framgår dock inte av svaren på frågan om de uteblivna kontrollerna beror på avsaknad av tid och resurser eller om det är bristande underlag som leder till att självkostnaderna inte kontrolleras.

För att underlätta granskningen har flera beställare som Konkurrensverket varit i kontakt med börjat bygga upp egna system med priser från tidigare arbeten som de kan använda som referenspunkt när de granskar fakturor. Det finns också aktörer på marknaden som erbjuder kontrollprogram där beställare kan läsa in sina fakturor och få dem granskade mot andra liknande projekt i övriga delar av landet. Ett fåtal aktörer har uppgett att de använder sig av sådana system, men många har uttryckt ett intresse för att titta närmare på möjligheten.

Hur granskningen går till kan också avgöras av de avtalsvillkor som satts upp mellan beställare och entreprenör. I offentliga upphandlingar där utvärderingsmodellen innehållit någon form av varukorg, där anbudsgivarna ska ange en procentuell rabatt på ett antal produktgruppers listpris, kan granskningen av fakturor gå ut på att man kontrollerar att rabatten på originalverifikatet stämmer överens med rabattsatsen i anbudet snarare än att man tittar på priserna i sig.

I vissa upphandlingar där löpande räkning eller partnering används ställs också krav på så kallade öppna böcker, se avsnitt 3.2.1. Som nämnts tidigare har beställare som tillämpat öppna böcker som avtalsvillkor inte alltid getts tillgång till underentreprenörers ekonomisystem, eller bara fått tillgång till viss information som inte fullt ut motsvarar vad som krävs för att de ska kunna göra relevanta kontroller.

Tabell 6 visar att det vanligaste svaret är att beställarna förlitar sig på att de som granskar har tillräcklig kunskap om branschen för att kunna göra en rimlighetsbedömning när man kontrollerar fakturor vid tillämpning av självkostnadsersättning. Drygt en tiondel använder centrala avtal eller grossisternas prislistor som korsreferens för att kontrollera priser på fakturor och en mindre andel har tillgång till entreprenörernas ekonomisystem och/eller ställer kontrollfrågor till aktörerna.

Tabell 6 **Typer av kontroller av självkostnad som beställare uppger att de gör**

Kontroller av självkostnad	Andel
Rimlighetsbedömning, erfarenheter och branschkunskap hos den som kontrollerar	46 %
Inköpspriser, leverantörernas prislistor och rabattbrev	13 %
Inköpspriser via centrala eller egna avtal	12 %
Ställt kontrollfrågor till entreprenör	4 %
Tillgång till ekonomisystem	4 %
Övrigt	2 %
Kontroll via inköpsdatabaser på marknaden	1 %
Inget svar	29 %

Not: Frågan var "Beskriv kortfattat vilka typer av kontroller som ni gjort av självkostnaden".

Svarskategorisering av Konkurrensverket. Flera svar möjliga. 112 svarande.

Källa: Webbenkät riktad till offentliga och privata beställare, utförd av Konkurrensverket 2025.

5.2.1 Beställare uppger att granskning kan underlättas av mer resurser och bättre verktyg

I kontakter med beställare av byggprojekt har Konkurrensverket frågat vad som skulle kunna underlätta deras granskning av fakturor och verifikat när anlidade entreprenörer ska ersättas enligt självkostnadsprincipen.

I enkäten till beställare ställdes frågan vad respondenten tror skulle behövas för att kunna granska självkostnader för material vid löpande räkning ännu mer effektivt. Bland de svar som tar sikte på interna förhållanden hos beställaren efterfrågas bättre förutsättningar att genomföra granskningar och jämförelser och bättre underlag att jämföra mot. Bland annat nämns mer interna resurser för uppföljning, bättre kompetens, systematiskt arbetssätt, automatisering, fler projektcontrollers och inköpare, AI-verktyg och databas för materialjämförelsepriser.

Vid Konkurrensverkets möten med beställare har bland annat nämnts att det är bra att avtala om öppna böcker och att det vore bra om det finns någon standardiserad form för hur fakturering ska ske, exempelvis att verifikat regelmässigt bifogas entreprenörens faktura till beställare. Betydelsen av att få tillgång till entreprenörens och underentreprenörens ekonomisystem har också lyfts fram.

En beställare som Konkurrensverket varit i kontakt med har beskrivit att de i nyligen framtagna ramavtal lagt till krav på att verifikat ska lämnas in direkt i samband med faktureringen från entreprenören, så att man har verifikaten redan från start. Rätten att granska originalverifikat sträcker sig i det fallet även till underentreprenörer.

Vikten av att få tillgång till insyn i eller underlag från även underentreprenörers materialinköp återkommer flera aktörer till.

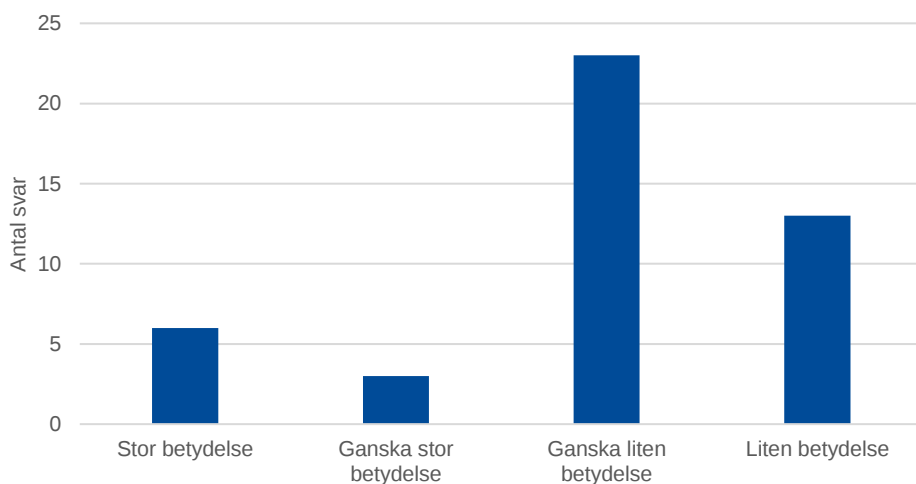
5.2.2 Beställare är ofta nöjda med vad granskningar leder till

Konkurrensverkets utredning indikerar att beställare ofta är nöjda med utfallet av de åtgärder de vidtagit efter granskning av materialkostnader. Det vanliga tillvägagångssättet har varit att föra en dialog med entreprenören och hitta en lösning. Många av de aktörer som är nöjda med utfallet uppger samtidigt att man inte eller endast bara i begränsad mån får del av retroaktiva rabatter. Bland de beställare Konkurrensverket varit i kontakt med finns både aktörer som har bedömt att de genom granskningar har kunnat säkerställa att otydligheter rätats ut på ett bra sätt och att ersättning ibland erhållits och aktörer som tagit strid med installatörer, antingen genom att gå till domstol med skadeståndskrav kring materialsättningar, häva avtal med installatörer eller en kombination.

Under telefonintervjuer har beställare tillfrågats om vad de har gjort när något inte riktigt stämt i det underlag de fått från entreprenören vid löpande räkning samt hur väl de upplever att vad de gjort har fungerat för att lösa problemen.¹⁵⁰

Ser man till vad beställare gjort när något inte riktigt stämt så uppger den stora majoriteten av beställare att de kontaktat entreprenören som huvudsaklig åtgärd. I några fall pekar beställare på att man intensifierat kontroller, begärt reglering av fakturor eller begärt ytterligare information. Vidare har beställarna överlag uppgett att de belopp som varit ifrågasatta har varit av mindre betydelse, se figur 37. Endast i ett fåtal fall uppger beställare att avvikelser varit av stor betydelse ekonomiskt.

Figur 37 Hur stor har den ekonomiska betydelsen varit när beställare upptäckt att något inte verkar ha stämt i underlaget för materialkostnader



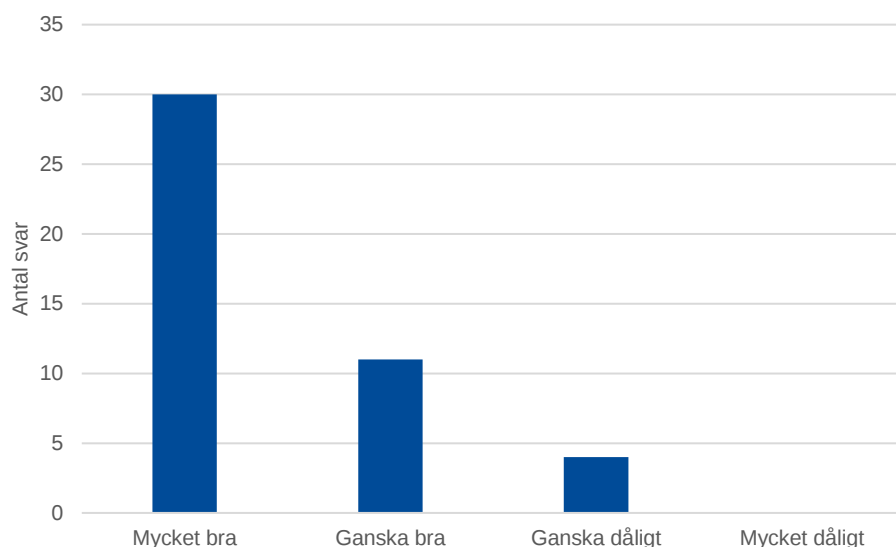
Not: Antal observationer 45. Svar på fråga *När ni upptäckt att något inte verkar ha stämt i underlaget för materialkostnader – hur stor har den ekonomiska betydelsen varit?*.

Källa: Telefonintervjuer med offentliga och privata beställare, utförd av Byggfakta på uppdrag av Konkurrensverket 2025.

¹⁵⁰ Telefonundersökning Byggfakta, genomförd på uppdrag av Konkurrensverket.

När beställarna beskriver hur väl åtgärder som de gjort fungerat för att lösa problemen anser en tydlig majoritet att åtgärderna har löst problemen mycket bra, se figur 38. Endast i enstaka fall har beställare upplevt att åtgärderna fungerat dåligt för att lösa problemen som uppmärksammats.

Figur 38 Hur väl upplever beställare att deras åtgärder har fungerat när något inte riktigt stämt i underlaget vid löpande räkning



Not: Antal observationer 45. Svar på fråga *Hur väl tycker du att det ni gjort har fungerat för att lösa de problem eller brister ni hittat i entreprenörens underlag?*.

Källa: Telefonintervjuer med offentliga och privata beställare, utförd av Byggfakta på uppdrag av Konkurrensverket 2025.

Som redovisat i avsnitt 3.2.2 är det emellertid så att beställare uppger att man i betydande utsträckning inte tar del av retroaktiva rabatter. I relation till hur väl beställare upplever att deras åtgärder har fungerat när något inte riktigt stämt i rapportering kring löpande räkning går det att konstatera att, även i de fall man anser att åtgärderna lett till bra lösningar, upplever många beställare att man i låg eller ingen grad fått del av retroaktiva rabatter. Endast bland de beställare som är nöjda med utfallet av åtgärder efter granskning anges att man "ofta" eller "alltid" får del av retroaktiva rabatter, jämför tabell 7.

Tabell 7 Korstabell mellan graden av nöjdhet med åtgärders utfall och i vilken mån man fått del av retroaktiva rabatter

	Hur ofta får beställaren del av retroaktiva rabatter?				
Hur väl anser beställaren att åtgärder efter granskning fungerat?	Alltid	Ofta	Ibland	Sällan	Aldrig
Mycket bra	6	8	3	4	9
Ganska bra	1	1	2	4	3
Ganska dåligt	0	0	1	0	3
Mycket dåligt	0	0	0	0	0

Not: Antal observationer 45.

Källa: Telefonintervjuer med offentliga och privata beställare, utförd av Bygghälsan på uppdrag av Konkurrensverket 2025, Konkurrensverkets bearbetning.

Två av de beställare som Konkurrensverket haft direkt kontakt med beskriver att de, liksom vad som framkommer i telefonintervjuerna, vid tveksamheter kring redovisat underlag sökt dialog med aktuell installatör och att de kommit fram till en gemensam lösning. En beställare uppger att de genom det arbete interna controllers gjort har kunnat återkräva hundratusentals kronor och en annan att de fått inblick i retroaktiva rabatter och erhållit ersättning för dessa i efterhand.

Samtidigt finns det beställare som efter granskning kraftigt ifrågasatt installatörers grund för fakturering, såsom Västfastigheter, Region Skåne och Örnköldsviks kommun.

I Västfastigheters fall har granskningen lett till en domstolstvist med en installatör om återbetalning och uppgörelser i godo med två andra installatörer. Region Skåne har dels sagt upp avtalen med Bravida och har även stämt Bravida på ersättning, bland annat avseende materialkostnader, i domstol efter genomförd granskning.¹⁵¹ Örnköldsviks kommun har efter granskning sagt upp sina avtal och polisanmält Bravida, en anmälan som sedermera avskrivits.¹⁵² Bravida har i sin tur bestridit hävningen av avtal och begärt skadestånd från Örnköldsviks kommun.¹⁵³

¹⁵¹ Se bland annat Niklasson, "Fakturafejd trappas upp – Bravida nekar till nya fel", *Byggnadsarbetaren*, (2025). Bravida, "Bravida presenterar utredning om överfakturerings", <https://www.bravida.se/press/pressmeddelanden/2024/bravida-presenterar-utredning-om-overfakturerings/>

¹⁵² Se bland annat Berlin, "Oklar fortsättning i "Bravida-affären", *Nordsvens*, (2025). Mårtensson, "Övik/Bravida: bedrägeri eller tvist", *Upphandling24*, (2025). Bravida, "Bravida bestrider påstående i Örnköldsviks kommuns utredning". <https://www.bravida.se/press/pressmeddelanden/2025/bravida-bestrider-pastaenden-i-ornskoldsviks-kommuns-utredning/>

¹⁵³ Bravida, "Bravida har beslutat att stämma Örnköldsviks kommun". <https://www.bravida.se/press/pressmeddelanden/2025/bravida-har-beslutat-att-stamma-ornskoldsviks-kommun/>

Västfastighetertvisten

Ett uppmärksammat rättsfall gäller en tvist mellan Västra Götalandsregionen (VGR) och huvudentreprenören NCC Construction Sweden AB (NCC) om utbyggnaden av Drottning Silvias barnsjukhus i Göteborg. Västfastigheter, som är VGR:s byggbolag, tecknade ett utförandeentreprenadavtal med NCC med ersättningsformen löpande räkning under samverkan. Avtalet byggde på principen om *öppna böcker*, vilket innebar att beställaren ges tillträde till de delar av entreprenörens ekonomisystem som rör det aktuella projektet.

NCC anlidade flera underentreprenörer, bland annat Bergendahls El Projekt AB (Bergendahls) för elinstallationer. Västfastigheter menar att de materialinköp som Bergendahls gjort under projektets gång har gett upphov till retroaktiva rabatter från elgrossister som skulle tillfallit beställaren. Eftersom Västfastigheter inte fått några retroaktiva rabatter krediterade menar de att Bergendahls överfakturerat Västfastigheter med 34,8 miljoner kronor.

Västfastigheter har även begärt insyn i Bergendahls ekonomisystem för att se alla transaktioner som skett mellan Bergendahls och grossister inom installationsmaterial. Västfastigheter menade att avtalet mellan dem och NCC gett Västfastigheter samma rätt till insyn i Bergendahls ekonomisystem som de har hos NCC. Västfastigheter misstänkte att Bergendahls använde sig av ett projektavtal med högre priser än vad Bergendahls har vid andra projekt, något som gynnat Bergendahls då det gett möjlighet till beloppsmässigt högre entreprenörarvode. Västfastigheter misstänkte också att skillnaden mellan prislister betalas tillbaka till Bergendahls i form av retroaktiva rabatter.

Bergendahls nekade till överfakturering och ansåg att avtalen mellan Västfastigheter och NCC inte innebar att Bergendahls behövde ge tillgång till sitt ekonomisystem. Västfastigheter valde då att hålla inne betalning till NCC för fakturerat material vilket ledde till en kedja av stämningar mellan parterna.

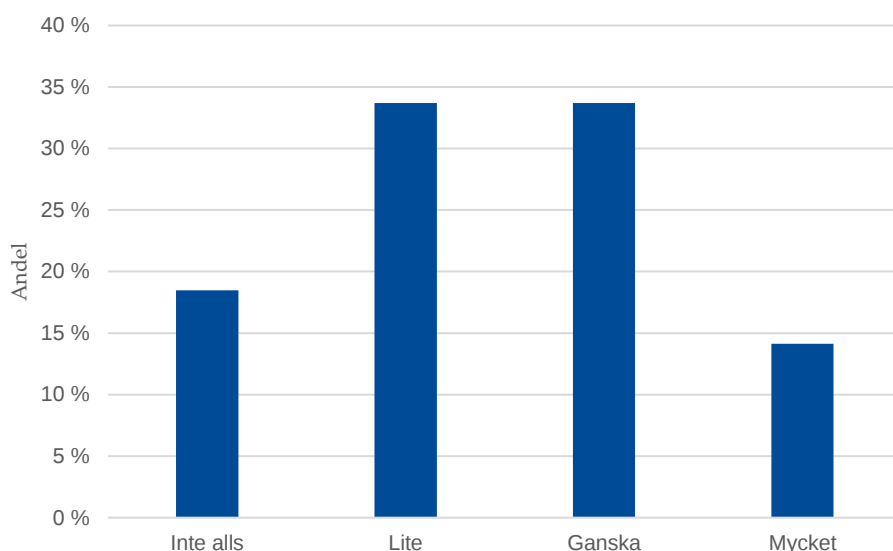
I december 2024 kom en deldom från Göteborgs tingsrätt som ger Västfastigheter rätt att få tillgång till Bergendahls ekonomisystem samt den dokumentation som Västfastigheter begärt. En dom från Hovrätten för Västra Sverige tydliggjorde i november 2025 rätten till insyn. Frågan om överfakturering kommer prövas senare.

Not: Se bland annat, Göteborgs tingsrätt den 6 december 2024 i mål nr T 425-23, T 1090-22 och T 5115-22. Hovrätten för Västra Sverige den 21 november 2025 i mål nr T 8058-24.

5.3 Splittrad uppfattning om det är ett alternativ för beställare att själva anskaffa byggmaterial

Vanligtvis köper entreprenören in materialet till projekt och ramavtal. Ett alternativ är att beställaren själv köper in materialet. En fördel med att beställaren själv tillhandahåller materialet är att beställaren har full insyn och större kontroll över utgiftsposterna. Därutöver slipper beställaren en diskussion om beställaren har fått ta del av alla rabatter som man enligt avtalet har rätt till. En branschförening berättade att det skulle vara bra sett till pristransparensen om det var beställarna som tillhandahöll materialet. Men i Konkurrensverkets enkät till beställare framkom det att endast ungefär 14 procent av beställarna tycker det är ett mycket relevant alternativ att tillhandahålla materialet själva, se figur 39.

Figur 39 I vilken utsträckning anser beställare att det är ett relevant alternativ att själva ansvara för inköp av material, i stället för entreprenören vid löpande räkning?



Not: Frågan som ställdes i enkäten var *I vilken utsträckning anser ni att det är ett relevant alternativ att själva ansvara för inköp av material, i stället för att entreprenören gör detta vid löpande räkning?*. Antal respondenter var 92 stycken.

Källa: Webbenkät riktad till offentliga och privata beställare, utförd av Konkurrensverket 2025.

I fritextsvaren till frågan framkom det att flera beställare redan använder sig av trepartsavtal vilket innebär avtal mellan beställare och en grossist som anlitad entreprenör kan använda sig av vid inköp.¹⁵⁴ Det finns även beställare som menar att de saknar kompetensen och resurserna för att själva genomföra inköpen.

Under möten som Konkurrensverket genomfört uppger två beställare berättat att de har velat köpa in materialet själva men att det har mött motstånd från vissa entreprenörer, då entreprenörerna har velat använda sina egna inköpsavtal. Detta har lett

¹⁵⁴ Ett exempel som beställare hänvisar till är det så kallade HBV-avtalet vilket tecknats av Sveriges Allmännyttas inköpsfunktion. HBV-avtalet kan användas av alla Sveriges Allmännyttas medlemmar men finns också publicerat offentligt vilket innebär att priserna kan användas som referenspunkt även för andra aktörer.

till att beställarna i vissa avtal har lagt in att de själva har rätt att tillhandahålla materialet. Både representanter för beställare och entreprenörer har framhållit att entreprenörer köper stora volymer vilket gör att de har möjlighet att pressa priserna. Ifall en beställare i stället skulle tillhandahålla materialet skulle inte volymerna vara lika stora och därmed skulle troligtvis priserna vara högre. Det är även flera aktörer som framhållit att ifall en beställare skulle tillhandahålla materialet så kommer inte garantin som entreprenören erbjuder att gälla, vilket är en mycket viktig del för beställare. Därutöver är logistiken väldigt viktig när det kommer till ett byggprojekt. Om materialet levereras för tidigt finns risken för stöld och om det levereras för sent riskerar hela bygget att stanna upp. Entreprenörerna har blivit väldigt duktiga på logistik och det finns en risk att det inte skulle fungera lika bra ifall en beställare skulle införskaffa materialet. Även flertalet beställare har framhållit att det saknas kompetens och resurser att göra egna inköp¹⁵⁵ och att de gärna ser att det är entreprenörerna som sköter den delen.

5.4 Pristransparensen när entreprenörer köper in byggmaterial

En fråga är om prissättningen hos materialleverantörer gör det svårt för entreprenörer att jämföra priser vid inköp av byggmaterial. Det skulle i så fall också potentiellt sett vara ett problem som kan härledas till bristande pristransparens.

Konkurrensverket har i ålägganden till installatörer ställt frågan om de överlag anser att det är enkelt eller svårt att jämföra priser och andra köpvillkor mellan olika grossister och tillverkare när de gör sina materialinköp.

En tydlig majoritet av installatörerna rapporterar att de i huvudsak tycker att det är enkelt att göra prisjämförelser – i synnerhet när de kan använda inköpssystem i vilka de lägger in sina egna rabattvillkor. De som i störst utsträckning bedömer att det är svårt att göra prisjämförelser är mindre installatörsbolag.¹⁵⁶

De digitala inköpsverktyg som används för prisjämförelser och nämns av flest aktörer är Klarpris och Symbrio. Bland de mindre installatörerna är det vanligt att den typen av digitala inköpsverktyg inte alls används för prisjämförelser.¹⁵⁷

Vi ställde också frågan i vilken utsträckning installatörer upplever att det är svårt eller kostsamt, på grund av rabatter eller andra villkor, att skifta inköp mellan olika grossister av byggmaterial för delar av eller hela deras behov. Den överväldigande majoriteten upplever att det inte är svårt att skifta inköp mellan olika grossister. Många uppger dessutom att de har förhandlat fram lika villkor hos de grossister de

¹⁵⁵ Webbenkät riktad till offentliga och privata beställare, utförd av Konkurrensverket 2025.

¹⁵⁶ Svar från installatörsåläggandet.

¹⁵⁷ Ibid.

är kunder hos. Endast en aktör uppger att större förändringar i inköp skulle kunna påverka de villkor aktören får.¹⁵⁸

I den enkät som Konkurrensverket utfört bland beställare och entreprenörer¹⁵⁹ ställdes frågan om det är lätt att jämföra priser på byggmaterial mellan olika leverantörer, se tabell 8. En tydlig majoritet av de respondenter som tillhör entreprenörsledet, knappt tre fjärdedelar, svarade att de upplever att det är mycket eller ganska lätt att jämföra priser medan ungefär en fjärdedel ansåg att det var ganska eller mycket svårt. Det framgick inte av frågan om respondenterna svarade utifrån priser före direkta rabatter, efter direkta rabatter eller efter direkta och retroaktiva rabatter.

Tabell 8 Hur lätt är det att jämföra priser?

Hur lätt är det att jämföra priser på byggmaterial mellan olika leverantörer?		
	Antal	Procent
Mycket lätt	15	9,1 %
Ganska lätt	103	62,4 %
Ganska svårt	33	20,0 %
Mycket svårt	9	5,5 %
Ingen uppfattning	5	3,0 %
Total	165	100%

Not: Frågan som ställdes var *Hur lätt är det att jämföra priser på byggmaterial mellan olika leverantörer?*. Svar från respondenter som uppger att de tillhör kategorierna *huvudentreprenör byggprojekt*, *underentreprenör byggprojekt*, *huvudentreprenör installation* samt *underentreprenör installation*.

Källa: Enkät och intervjuundersökning, utförd av WSP på uppdrag av Konkurrensverket 2024. Konkurrensverkets bearbetning.

Att det är vanligt att jämföra priser blir tydligt av svaren på en annan fråga som ställdes i enkäten om hur ofta respondenten gör prisjämförelser mellan olika materialleverantörer, se tabell 9. Cirka 80 procent av respondenterna svarar att de gör det ofta eller ibland.

¹⁵⁸ Svar från installatörsäläggandet.

¹⁵⁹ Enkät och intervjuundersökning, utförd av WSP på uppdrag av Konkurrensverket 2024.

Tabell 9 Hur ofta görs prisjämförelser?

Hur ofta gör ni prisjämförelser mellan olika materialleverantörer?		
	Antal	Procent
Ofta	61	35,9 %
Ibland	77	45,3 %
Sällan	29	17,1 %
Aldrig	3	1,8 %
Total	170	100%

Not: Frågan som ställdes var "Hur ofta gör ni prisjämförelser mellan olika materialleverantörer?". Svar från respondenter som uppger att de tillhör kategorierna *huvudentreprenör byggprojekt*, *underentreprenör byggprojekt*, *huvudentreprenör installation* samt *underentreprenör installation*.

Källa: Enkät och intervjuundersökning, utförd av WSP på uppdrag av Konkurrensverket 2024. Konkurrensverkets bearbetning.

Det tycks alltså inte vara särskilt svårt för majoriteten av köpare av byggmaterial – installatörer och andra entreprenörer – att jämföra priser mellan olika försäljningskanaler. Det finns digitala verktyg att använda i vilka individuella rabattvillkor och listpriser kan importeras och som tycks skapa god jämförbarhet mellan olika leverantörers erbjudanden. Att det i vissa fall kan vara omständligt att jämföra priser genom offertförfaranden må vara hänt, men det är svårt att koppla det till en pristransparensproblematik.

Det finns inget stöd för, i underlaget som samlats in i den här utredningen, att el- och VVS-installatörer upplever att rabatter eller andra villkor gör det svårt eller kostsamt att skifta inköp mellan olika grossister.

6 Konkurrens- och lönsamhetsförhållanden i entreprenörs- och installationssektorn

En fråga är ifall förekomst av rabatter som inte utbetalas till beställare leder till att installatörer får en högre lönsamhet än vad de skulle ha fått utan retroaktiva rabatter. En hög lönsamhet och god lönsamhetsutveckling skulle kunna indikera att installationssektorn uppvisar bristande konkurrens. Den lönsamhetsnivå och lönsamhetsutveckling som installationsledet har uppvisat under det senaste decenniet tyder inte på att installationssektorn har haft ett uppenbart avvikande mönster jämfört med andra sektorer kopplade till husbyggnation.

6.1 Olika lönsamhetsmått inom byggsektorn

Uppgifter om lönsamhet och avkastning från SCB och som även stöds av uppgifter från Installatörsföretagen indikerar att installatörer som grupp har haft en lönsamhet de senaste åren som inte tydligt avviker i jämförelse med andra branscher inom bostadsbyggande. Däremot har installatörer för de allra senaste åren inte sett en minskning i lönsamhet vilket flera, men inte alla, sektorer inom bostadsbyggande har gjort.

Konkurrensverket har uppdragit åt SCB att ta fram olika lönsamhets- och avkastningsmått för ett antal SNI-koder¹⁶⁰ som omfattar aktörer inom bostadsbyggande.¹⁶¹ Uppgifter avser data för perioden 2014–2023.

SNI-koder är framtagna med fokus på entreprenörs- och installationsled som är aktuella vid byggnation av hus och koderna som SCB har tagit fram uppgifter för redovisas i tabell 10 nedan. De SNI-koder som inleds med 432 utgör vad Konkurrensverket anser motsvara installationssektorn, jämför tabell 10.

¹⁶⁰ SNI-koder (Standard för svensk näringsgrensindelning) används för att klassificera företag och verksamheter efter typ av ekonomisk aktivitet. Systemet bygger på EU:s NACE-standard och används bland annat i statistik och myndighetsrapportering.

¹⁶¹ Avkastningsmått bygger på de mått som tagits fram av Bergman, Norbäck, Nyberg och Suveg inom ramen för Konkurrensverkets uppdragsforskningsrapport 2024:6 *Att mäta konkurrensen i Sverige*. Mått SCB har beräknat omfattar samtliga lönsamhetsmått som rapporten tar upp under avsnitt 4.2.1 samt avkastningsmått *Return on Assets* (ROA) och *Return on Capital Employed* (ROCE) under avsnitt 4.2.2.

Tabell 10 SNI-koder som ingått i SCB:s lönsamhetsberäkningar

SNI-kod	Bransch
412	Byggande av bostadshus och andra byggnader
432	Elinstallationer, VVS-arbeten och andra bygginstallationer
433	Slutbehandling av byggnader
41200	Byggande av bostadshus och andra byggnader
43210	Elinstallationer
43221	Värme- och sanitetsarbeten
43222	Ventilationsarbeten
43310	Puts-, fasad- och stukatörsarbeten
43320	Byggnadssnickeriarbeten
43330	Golv- och väggbeläggningsarbeten
43341	Måleriarbeten
43342	Glasmästeriarbeten
43911	Takarbeten av plåt
43912	Takarbeten av andra material än plåt
43999	Diverse övrig specialiserad bygg- och

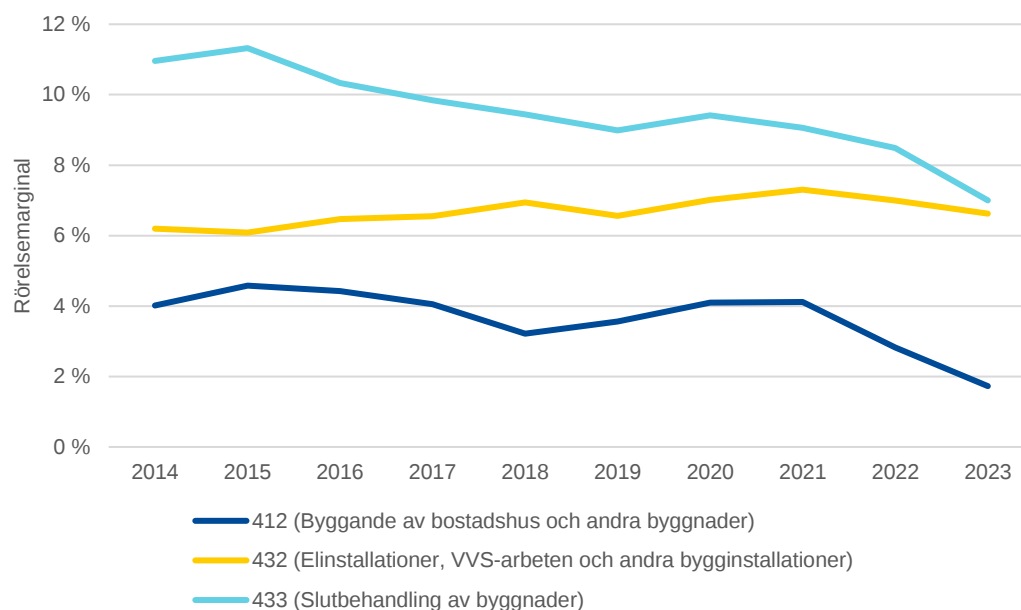
Källa: Statistiska centralbyrån, "Standard för svensk näringsgrensindelning (SNI)".
<https://www.scb.se/dokumentation/klassifikationer-och-standarder/standard-for-svensk-naringsgrensindelning-sni/>

Konkurrensverket redovisar här rörelsemarginalen, vilket även Installatörsföretagen inkommit med för sina medlemmar. Konkurrensverkets bedömning är att de övriga måtten som SCB levererat över lönsamhet och avkastning inte förändrar de övergripande slutsatser som kan dras avseende utvecklingen för lönsamhet och konkurrensförhållanden inom installationssektorn.¹⁶²

Rörelsemarginalen för aktörer inom bostadsbyggande har sjunkit över perioden 2014–2023, med undantag för installationssektorn. Medan rörelsemarginalen för SNI-koderna 412 (Byggande av bostadshus) och 433 (Slutbehandling av byggnader) sjunker över perioden 2014 – 2023 ligger SNI 432 (El-, VVS- och andra bygginstallationer) i princip konstant, se figur 40. Rörelsemarginalen ligger högre för SNI 433 än för 432 under hela perioden fram till 2023 medan SNI 412 konstant ligger lägre.

¹⁶² Installatörsföretagen har även redovisat uppgifter för vinstmarginal. Den vinstmarginal som redovisas är dock avseende SNI-kod 43 som helhet, vilket omfattar betydligt fler verksamheter än endast Installatörsföretagens medlemmar. Konkurrensverket fokuserar därför på rörelsemarginalen, där Installatörsföretagens uppgifter avser aktörer inom installationssektorn.

Figur 40 Utveckling för rörelsemarginalen inom vissa SNI-koder, 2014–2023

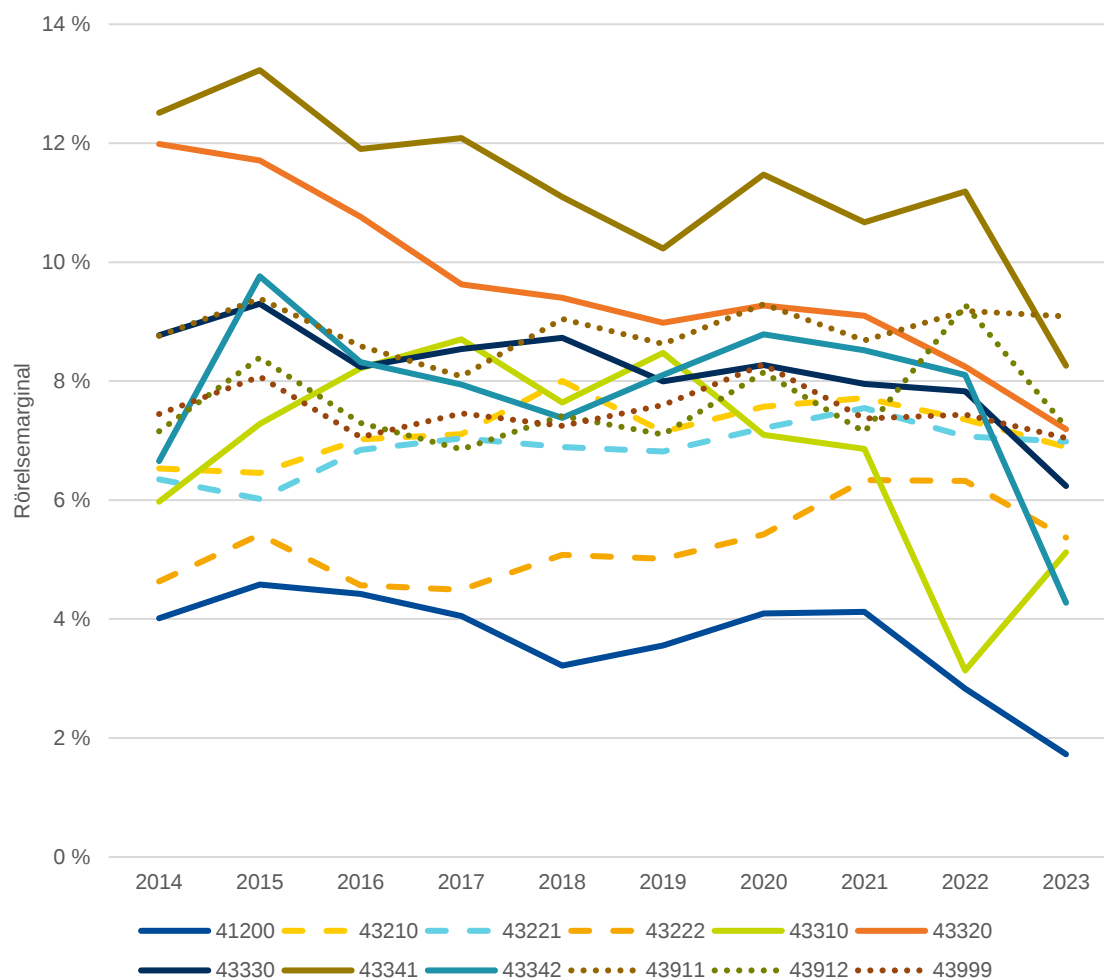


Källa: SCB:s beräkningar av lönsamhetsmått på uppdrag av Konkurrensverket 2025.

6.2 Lönsamheten nedbrutet för specifika näringsgrenar inom installationssektorn

SNI-koder kan användas med olika precision beroende på antalet värdesiffror. I exemplet ovan användes SNI på tre-siffernivå. En sådan indelning fångar emellertid flera olika undersektorer samtidigt och är därför mindre precis än mer granulära mått, som mer precist träffar olika branscher. Bryts data ner på den mest granulära nivån, femsiffrig SNI-nivå, konstateras att rörelsemarginalen för de tre undersektorerna inom installation kontinuerligt är lägst för ventilationsarbeten och högst för elinstallation, se figur 41. Ingen av installationssektorerna ligger i det övre spannet för rörelsemarginalen under perioden 2014–2023. Den minskande lönsamhet som påvisas under perioden för SNI 433 i figur 40 kan vidare primärt relateras till minskad rörelsemarginal för undersektorerna byggnadssnickerier och måleri-arbeten. För 2023 kan även en större nedgång för glasmästeriarbeten noteras. Det går vidare att konstatera att sektorerna under SNI 439 (Specialiserad bygg- och anläggningsverksamhet) har en likartad utveckling som installationssektorerna med en jämn rörelsemarginal över hela perioden, men att branscherna inom SNI 439 kontinuerligt uppvisar högre rörelsemarginal än installationssektorerna.

Figur 41 Utveckling för rörelsemarginalen inom vissa SNI-koder på 5-siffernivå, 2014–2023



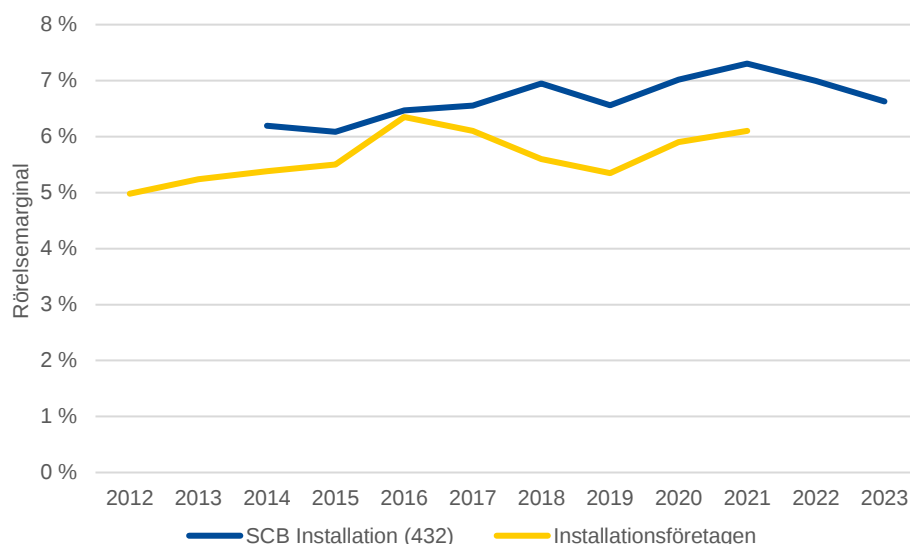
Källa: SCB:s beräkningar av lönsamhetsmått på uppdrag av Konkurrensverket 2025.

Installatörsföretagen har under Konkurrensverkets utredning påtalat och inkommit med material till stöd för att installatörernas vinstmarginaler generellt är lägre än i övriga näringslivet, att installatörernas vinster är små och att konkurrensen är hård. Installatörsföretagen menar att förekomst av retroaktiva rabatter inte ger upphov till ökade byggkostnader. Installatörsföretagen pekar också på att det inte finns utrymme för installatörer att sänka sitt totalpris samt att det inte finns några "övervinster" hos installatörerna.

Installatörsföretagens data över sina egna medlemsföretag visar att rörelsemarginalen ökat något över perioden 2012–2021, det vill säga från 4,98 procent till 6,10 procent. Efter en topp under 2016 på 6,35 procent har rörelsemarginalen minskat för att sedan vända uppåt igen 2020 och 2021, dock inte till den nivå som gällde 2016, se figur 42. Installatörsföretagen menar att rörelsemarginalen förmodas ha sjunkit efter 2021 då konjunkturen försämrats.

Konkurrensverket noterar att den sammanställning SCB gjort visar på något högre nivåer för rörelsemarginal för installationssektorn jämfört med Installatörsföretagens uppgifter, men det ändrar i sig inga bedömningar av lönsamhets- och konkurrensförhållanden.

Figur 42 **Rörelsemarginal för Installatörsföretagens medlemsföretag respektive SNI-kod 432 åren 2012–2023**



Källa: Data inlämnad av installatörsföretagen och SCB:s beräkningar av lönsamhetsmått på uppdrag av Konkurrensverket 2025.

Det går att konstatera att installationssektorn, varken som helhet eller nedbrutet i sina tre undergrupperingar enligt SNI-klassificering på femsiffrig nivå, uppvisar någon lönsamhetsnivå eller lönsamhetsutveckling som tydligt avviker från andra sektorer inom bostadsbyggande. I jämförelse med andra sektorer inom bostadsbyggande ligger lönsamhetsmått för installatörer inte i det övre skiktet.

Det går samtidigt att notera att lönsamheten för installationssektorerna inte mattats av i motsvarande utsträckning som flera andra sektorer inom bostadsbyggande under åren 2022–2023. Detta går delvis emot vad Installatörsföretagen uppgett om att lönsamheten för deras medlemmar torde ha sjunkit efter 2021. Den förändring i lönsamhet som skett efter 2021 för installationssektorn motsvarar inte de minskningar som sker för SNI-koderna 421 (Byggande av bostadshus) och 433 (Slutbehandling av byggnader), men för SNI-kod 439 (Specialiserad bygg- och anläggningsverksamhet) ses likartade mönster som för installationssektorn.

7 Konkurrensverkets förslag och åtgärder

Utifrån de slutsatser som Konkurrensverket redogör för i den sammanfattande bedömningen i början av denna rapport, redovisas i detta kapitel förslag för att förbättra såväl pristransparensen som konkurrensen på byggmaterialmarknaden.

Förekomsten av betydande retroaktiva rabatter inom installationsbranschen leder till ineffektiv prisbildning och sämre möjligheter för en fungerande konkurrens. Problemen uppstår framför allt när ersättningsformen löpande räkning utifrån självkostnadsprincipen används. Konkurrensverkets förslag tar därför sikte på att beställare bör undvika denna ersättningsform så långt som möjligt. I de fall där löpande räkning ändå behöver tillämpas föreslår Konkurrensverket ett antal åtgärder som beställare kan använda sig av för att öka pristransparensen avseende byggmaterial.

En central utgångspunkt för Konkurrensverkets förslag är också det faktum att byggbranschens aktörer försökt komma till rätta med de problem som skapas av retroaktiva rabatter under snart 25 år, se avsnitt 1.4. Att problemen påtalats under lång tid utan att lösas talar enligt Konkurrensverket för att det behövs mer ingripande åtgärder än vad som tidigare föreslagits.

Under arbetet med att ta fram slutliga åtgärder har Konkurrensverket låtit ett urval av berörda branschorganisationer¹⁶³ och Upphandlingsmyndigheten lämna synpunkter på preliminära åtgärdsförslag. De slutgiltiga åtgärdsförslagen har bearbetats efter det att synpunkter lämnats. Synpunkter som framkommit i dialogen om de preliminära åtgärdsförslagen redovisas tillsammans med förslagen. När det gäller förslag under avsnitt 7.2 har branschorganisationerna inte tagit ställning till förslaget som skarp reglering, se tidigare formulering i **bilaga D** förslag A4 punkt 4.

Offentliga beställare är i fokus för Konkurrensverkets förslag

Konkurrensverket bedömde i rapporten *Konkurrensen i byggmaterialindustrin* att det inte var ändamålsenligt med en reglering av villkor mellan kommersiella parter.¹⁶⁴ Slutsatsen att det inte bör införas en generell begränsning av avtalsfriheten gällande de kommersiella villkoren kvarstår. I Konkurrensverkets tidigare rapport lyftes dock att avtalsvillkor kring retroaktiva rabatter behöver bli tydligare, och att offentliga beställare kan visa vägen när det gäller utformning och uppföljning. Åtgärderna som presenteras i detta kapitel grundas på den bedömningen och riktar sig därför främst till offentliga beställare.

Konkurrensverket anser att det finns större möjlighet och bättre förutsättningar att påverka innehåll och form i offentliga beställares avtal än att reglera avtalsskrivning

¹⁶³ Byggherrarna, Byggföretagen, Byggmaterialindustrierna, Fastighetsägarna, Installatörsföretagen, Rörgrossistföreningen, Sveriges Allmännyttan och Sveriges Elgrossister. Innovationsföretagen bjöds in men valde att inte delta.

¹⁶⁴ Konkurrensverket, *Konkurrensen i byggmaterialindustrin*, Rapport 2021:4, s. 13.

mellan privata aktörer. På så vis undviks att de åtgärder Konkurrensverket föreslår medför onödigt omfattande ingrepp i avtalsfriheten. Konkurrensverket anser också att åtgärder riktade till den offentliga sektorn kan få en vidare betydelse för villkoren på marknaden i allmänhet eftersom offentliga aktörer sammantaget står för en betydande volym av det totala byggandet och ofta är motpart i avtal som omfattar inslag av löpande räkning och ersättning enligt självkostnadsprincipen. Genom att tydliggöra kraven som offentliga beställare tillämpar i upphandlingar och avtal ökar möjligheten även för privata beställare att ställa krav på och få igenom villkor som ger dem rätt till insyn i och tillgodoräknande av eventuella retroaktiva rabatter. Konkurrensverket understryker i sammanhanget att bristande pristransparens till följd av användandet av retroaktiva rabatter även orsakar negativa effekter för privata beställare. Det kan därför finnas anledning att följa utvecklingen över tid i fråga om såväl offentliga som privata beställare.

Det finns flera skäl till att Konkurrensverket lämnar förslag som i första hand är riktade mot offentliga beställare. Offentliga beställare är särskilt utsatta för de problem som orsakas av bristande pristransparens genom det faktum att de har mindre möjlighet än privata beställare att omförhandla ingångna avtal. Offentliga beställare har också mindre möjligheter att förlita sig på entreprenörers incitament att främja långsiktiga relationer när det gäller användning av retroaktiva rabatter. De transaktioner som sker genom offentliga upphandlingar hanterar dessutom offentliga medel, vilket innebär att det finns ett allmänintresse i att förvalta dessa affärer. Att öka transparensen i offentliga upphandlingar är därtill ett viktigt medel för att minska risken för att oseriösa och kriminella aktörer tilldelas offentliga kontrakt.

Konkurrensverkets utredning visar att de avtalsvillkor som offentliga aktörer ställer upp för att minska riskerna som uppstår på grund av bristande pristransparens inte räcker. Offentliga beställare har svårt att få insyn i entreprenörers inköpsavtal och upplever att inte ens de mest grundläggande kraven, att ge tillgång till fullständiga verifikationer, efterlevs.

De åtgärder som Konkurrensverket föreslår är således inriktade på offentliga kontrakt, snarare än på byggmaterialmarknaden som helhet. Det är Konkurrensverkets uppfattning att de villkor som kan ställas genom offentlig upphandling bör påverka hela branschens funktionssätt och därmed förbättra transparensen och konkurrensen även för privata beställare.

Konkurrensverket föreslår en kombination av åtgärder som tillsammans syftar till att stärka förutsättningarna för offentliga beställare att påverka upphandlingar inom byggsektorn så att de ger möjlighet till så stor transparens som möjligt. Om åtgärderna följs minskar risken för de snedvridande incitament som Konkurrensverket konstaterat förekommer vid vissa ersättningsformer.

Konkurrensverket anser att de offentliga beställarna behöver ges en tydlig roll i arbetet för att förbättra pristransparensen på byggmaterialmarknaden. Detta kan delvis åstadkommas genom tillägg i den reglering som styr leverantörer vid

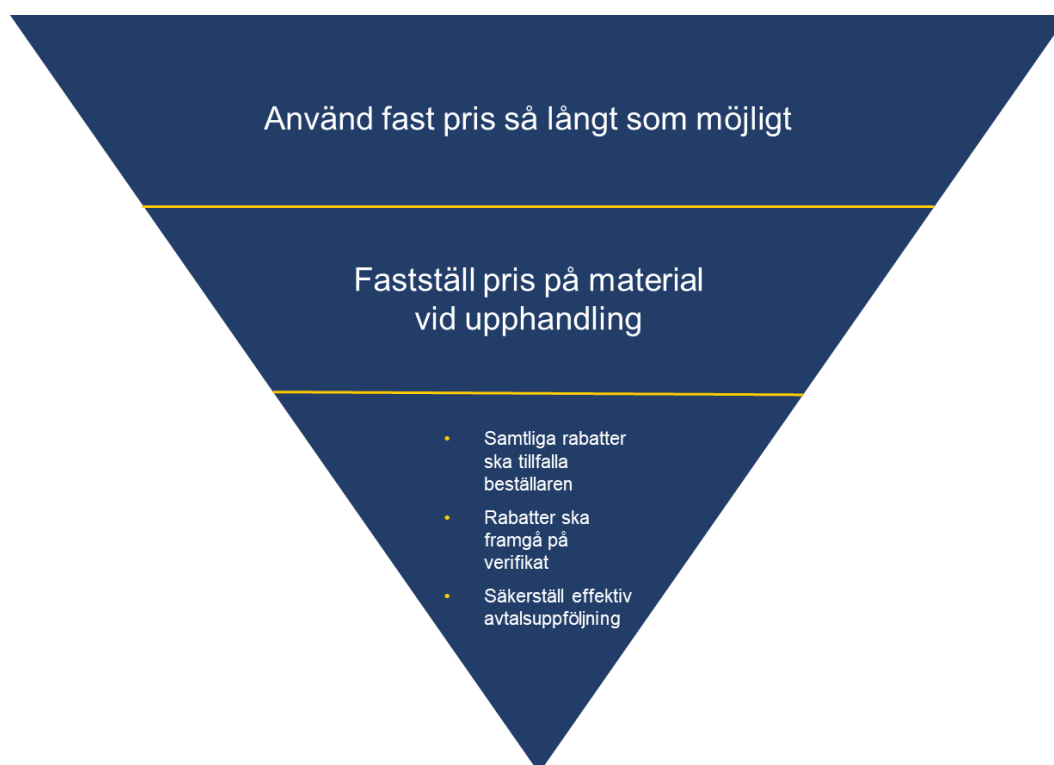
kontrakt med offentliga beställare. För att åtgärderna ska få fullt genomslag ser Konkurrensverket att de skillnader som i dag finns mellan olika offentliga aktörers förutsättningar att ställa krav i upphandlingar och arbeta med effektiv avtalsuppföljning behöver minska. I syfte att kunna dra nytta av de offentliga aktörernas gemensamma storlek och köpmakt behöver stöd och resurser ges för att kunna samordna de offentliga beställarnas agerande. Att ge de offentliga beställarna utökade möjligheter att agera samordnat bedömer Konkurrensverket kommer stärka åtgärdernas genomslag inom byggmaterialmarknaden.

7.1 Förslag som stärker offentliga beställare vid upphandlingar inom byggsektorn

De problem som uppstår till följd av bristande pristransparens är särskilt uppenbara när ersättningsformen löpande räkning enligt självkostnadsprincipen används. Detta gäller oavsett om ersättningsformen används för hela projekt, ramavtal eller delar av projekt, såsom ÄTA-arbeten i kontrakt som i grunden har ett fast pris.

Åtgärdsförslagen som Konkurrensverket lämnar är att i första hand undvika ersättningsformen löpande räkning, i andra hand att materialkostnader konkurrensutsätts redan i upphandlingsskedet vid löpande räkning och i tredje hand att ställa upp tydliga avtalsvillkor kring hur retroaktiva rabatter ska hanteras när självkostnadsprincipen används vid löpande räkning. Konkurrensverket ser även ett behov av förstärkt vägledning och nya hjälpmedel för avtalsuppföljning. För att förstärka offentliga beställares möjligheter att tillgodoräknas de retroaktiva rabatter som leverantörer åtnjuter föreslår Konkurrensverket en utredning av möjligheten att i författning utforma en skyldighet för leverantörer av byggmaterial att redovisa information om samtliga rabatter på de verifikationer som ska delas med beställaren. När det gäller entreprenörsarvode föreslår Konkurrensverket att offentliga beställare använder sig av en modell med fast ersättning snarare än procentuell när löpande räkning används för att ersätta entreprenörer för materialkostnader.

Figur 43 Åtgärds paket för förbättrad pristransparens i offentlig byggupphandling



7.1.1 Använd ersättningsformen fast pris i så stor utsträckning som möjligt

Konkurrensverkets bedömning är att bristande pristransparens inom byggmaterialsektorn inte orsakar något generellt problem vid användning av fastprisavtal.¹⁶⁵ Entreprenörens totala rabattnivå, eller fördelning mellan retroaktiva rabatter och direkta rabatter, är inte direkt avgörande ur transparensynpunkt vid användning av fastprisavtal. Rabatterna får enligt Konkurrensverkets förståelse i teorin enbart effekt på det totala pris som entreprenören kan erbjuda för uppdraget, vilket verkar prispressande. De transparens- och incitamentsproblem som föreligger vid löpande räkning enligt självkostnadsprincipen gör sig därför inte principiellt gällande vid fastprisavtal.

Konkurrensverket har under utredningen fått information om att ersättningsformen löpande räkning enligt självkostnadsprincipen i vissa fall används för att beställare ska slippa långa projekteringstider. Löpande räkning kan också användas av beställare när projektets omfattning inte är tydligt avgränsad. Konkurrensverket avråder beställare från att använda löpande räkning enbart på grund av dessa skäl då det, till följd av de snedvridande incitament gällande materialpriser som kan uppstå, riskerar att leda till högre slutpriser för beställarna än förmodat.

Företrädare för beställare har varit kritiska till åtgärdsförslaget då det finns många anledningar till att använda ersättningsformen löpande räkning i projekt, där

¹⁶⁵ Denna bedömning omfattar inte de ÄTA-arbeten som kan bli aktuella och som ersätts enligt modellen löpande räkning enligt självkostnadsprincipen.

riskerna med att inte använda löpande räkning överväger de eventuella negativa konsekvenser som löpande räkning kan få i termer av bristande pristransparens. Det kan vara komplexa projekt eller situationer med oöverskådliga risker som inte på ett rimligt sätt kan uppskattas på förhand. Det finns visserligen sätt att hantera även sådana projekt med fast pris, till exempel genom att dela upp upphandlingen i optioner, men det kräver hög beställarkompetens och att projektet tar höjd för de kostnader som förarbetet ger upphov till.

Behovet av beställarkompetens när det gäller val av ersättningsform är något som också lyfts av företrädare för materialgrossister som menar att det finns risk för stora kostnader för ÄTA-arbeten om inte ett grundligt förarbete görs. Företrädare för installatörernas branschorganisation tycker att förslaget är bra och anser att en ökad andel arbeten med ersättningsformen fast pris kan minska kostnader för administration och öka konkurrenstrycket på byggmaterialpriser.

Konkurrensverket förstår att det finns andra parametrar som kan vara centrala i valet av ersättningsform, i synnerhet fördelningen av risk mellan beställare och entreprenör. Det finns oförutsägbara och komplicerade byggprojekt där riskpremien kan bli mycket hög om fasta priser tillämpas. Konkurrensverket vill understryka att det i sådana fall behöver göras en avvägning mellan den risk för ökade materialkostnader som kan uppstå vid löpande räkning och den riskpremie som stor osäkerhet ger upphov till vid upphandling till fast pris. Att välja fast pris i situationer med stor osäkerhet kan också leda till att omfattande ÄTA-arbeten blir nödvändiga. Konkurrensverket vill i det sammanhanget även hänvisa till myndighetens tidigare analys kring att alla ändringsbestämmelser behöver ha stöd i LOU för att inte riskera att utgöra en otillåten direktupphandling.¹⁶⁶

Mot bakgrund av Konkurrensverkets slutsatser om konsekvenserna av bristande pristransparens avseende byggmaterial och de synpunkter som framförts av marknadsaktörer rekommenderar Konkurrensverket beställare att i så stor utsträckning som möjligt använda ersättningsmodellen fast pris. Med fast pris avser Konkurrensverket en ersättningsform där ersättningsbeloppet fastställs på förhand och där det inte sker någon redovisning av materialinköp med tillhörande verifikationer. Ersättningsformer som använder så kallade riktpriser eller liknande anses inte motsvara fast pris eftersom redovisning av materialinköp sker och problem på grund av bristande pristransparens därigenom kan uppstå.

Offentliga beställare behöver säkerställa att det finns en hög kompetens inom beställarorganisationen när det gäller de avvägningar som aktualiseras i val av ersättningsform. Konkurrensverket uppmanar vidare beställare att se över hur avtal som typiskt sett skulle använda ersättningsformen löpande räkning enligt självkostnadsprincipen i framtiden kan ersättas med fast pris så långt som möjligt, till

¹⁶⁶ Konkurrensverket, *LOU:s krav på ändrings- eller optionsklausuler i förhållande till ÄTA-bestämmelserna i AB 04*, Analys i korthet 2024:6.

exempel genom användning av förnyad konkurrensutsättning av uppdrag enligt ramavtal eller uppdelning av projekt i optioner.

I de fall beställare anser att ersättningsformen löpande räkning enligt självkostnadsprincipen är den mest lämpliga, trots de risker det medför i form av snedvridande incitament vad gäller materialsättning, rekommenderar Konkurrensverket att även materialpriset konkurrensutsätts enligt förslag nedan.

7.1.2 Fastställ priset på byggmaterialet redan vid upphandlingstillfället när löpande räkning används

Under utredningen har Konkurrensverket förstått att många av de upphandlingar som sker med ersättningsformen löpande räkning enligt självkostnadsprincipen utvärderas genom att timpriset för arbete och/eller entreprenörsarvodet konkurrensutsätts. Samtidigt uppger marknadsaktörer att byggmaterial kan utgöra 40–50 procent av den totala kostnaden för projekten. De snedvridande incitament som uppstår då material ersätts enligt självkostnadsprincipen samtidigt som det ligger till grund för ett procentuellt entreprenörsarvode kan därför få stor effekt på materialkostnaderna. För att minska de snedvridande incitamenten föreslår Konkurrensverket att materialpriset konkurrensutsätts redan vid upphandlingstillfället.

Om priser för material bestäms redan vid upphandlingstillfället och i konkurrens bedömer Konkurrensverket att de identifierade problemen till följd av bristande pristransparens i stor utsträckning försvinner. En metod för prissättning av material som lyfts av flera aktörer som Konkurrensverket haft kontakt med är den så kallade varukorgsmodellen. Anbudsgivarna får enligt denna modell i upphandlingen prissätta en varukorg av byggmaterial som kan komma att användas i uppdraget vilket, tillsammans med timkostnad för arbete, ligger till grund för anbudsutvärderingen. Anbudsgivarens incitament att lämna ett konkurrenskraftigt anbud bör då styras av de faktiska material- och arbetskostnader som anbudsgivaren har.

Företrädare för organisationer verksamma inom försäljning av byggmaterial har pekat på risken för strategisk prissättning vid prissättandet av en varukorg. Med strategisk prissättning menas att låga priser erbjuds för sådant som anbudslämnaren vet kommer att användas i liten utsträckning och höga priser ges för sådant som kommer att användas i stor utsträckning. Det är i det sammanhanget viktigt att beställaren har tillräcklig kunskap så att varukorgen består av en stor bredd av relevanta produkter. En annan synpunkt från försäljare av byggmaterial är att vissa produkter är mycket prisvolatila och kan påverkas av svängningar i råvarupriser. Detta medför en risk som kan leda till högre priser för beställare om anbudsgivarna måste ta höjd för denna osäkerhet vid anbudstillfället.

Företrädare för branschorganisationer inom både entreprenörs- och beställarled är positiva till förslaget. Företrädare för beställare har dock lyft att förslaget ställer höga krav på dem som utformar upphandlingarna, och att förslaget skulle behöva

kombineras med någon möjlighet för beställarna att förstå helheten, till exempel genom att priserna som lämnas in kan jämföras med hjälp av någon typ av prisjämförelsedatabas. Vidare menar företrädare för branschorganisationer inom både entreprenörs- och beställarled att risken för strategisk prissättning skulle kunna minska genom att varukorgarna görs mycket stora och omfattar hela materiallistan i ett projekt. Liknelser har gjorts med de mängd- och ersättningsregler som finns inom anläggningsarbete och som ses som en bra metod för att undvika överprissättning på insatsmaterial.

Konkurrensverket har sett exempel på att upphandlingar med varukorgar har gjorts baserat på bruttoprislistor från grossister inom installationsbranschen, på vilka anbudsgivare varugrupsvis får ange vilka rabatter de kan erbjuda, snarare än att sätta ett pris per artikel. Konkurrensverket bedömer att detta kan vara ett bra exempel på hur priser kan bestämmas i förväg även när det är fråga om väldigt stora varukorgar. Detta förutsätter att beställarna ges tillgång till bruttoprislistorna.

Konkurrensverket förmodar att det finns ytterligare metoder som kan användas för att bestämma priser för byggmaterial i förväg som alternativ till att i efterhand ersätta en entreprenör för dess självkostnader. En sådan metod kan vara att ingå centrala ramavtal för inköp av material som offentliga beställare kan använda sig av i samband med upphandlingar.¹⁶⁷

7.1.3 Använd tydliga avtalsvillkor som tillämpas av samtliga offentliga beställare för hur retroaktiva rabatter regleras i avtal

För offentliga beställare är det av största vikt att de offentliga medlen hanteras ansvarsfullt och att det finns en tydlighet i vilka kostnader för material som uppstår och som ska ersättas. I de fall där löpande räkning används och materialpriset inte har kunnat fastställas på förhand behöver offentliga beställare säkerställa att de snedvridande incitament som kan uppstå genom bristande pristransparens minskas i så stor utsträckning som möjligt.

Konkurrensverket uppmanade i sin tidigare rapport om byggmaterialmarknaden branschen att se till att de standardavtal som används är utformade så att de på ett tydligt sätt minskar de risker som kan följa av retroaktiva ersättningar eller dolda rabatter. I nuvarande standardavtal (AB 04 och ABT 06) anges att årsomsättningsrabatter inte ska tillfalla beställaren. Skrivningen bidrar enligt Konkurrensverkets bedömning till att belopp som i efterhand återförs till entreprenören vid materialinköp inte blir synliga för beställare. Enligt de uppgifter Konkurrensverket tagit del av pågår ett arbete med att revidera standardavtalen, vilket förväntas vara klart tidigast 2026. I de avtalsutkast som Konkurrensverket tagit del av har tidigare formuleringar kring rabatter helt tagits bort vilket lämnar det upp till avtalsparterna att komma överens om hur sådana ersättningar regleras.

¹⁶⁷ Exempel på sådana avtal finns i dag hos HBV och Adda.

Mot bakgrund av vad som framkommit under utredningen, och att Konkurrensverkets tidigare rekommendation inte hör sammats, bedömer Konkurrensverket att det finns starka skäl att ta fram gemensamma avtalsvillkor för offentliga beställare som förbättrar insyn och underlättar granskning för att verifiera rabatter och retroaktiva utbetalningar. Vid utformningen av dessa villkor är det viktigt att ta hänsyn till vad Konkurrensverkets utredning har funnit avseende svårigheter att få tillgång till kostnadsunderlag och detaljer kring hur retroaktiva rabatter utbetalas eller krediteras, se vidare avsnitt 3.2.1 och 5.1.2.

Som generell princip vid offentliga inköp anser Konkurrensverket att samtliga rabatter som utgångspunkt ska tillfalla beställaren. För att säkerställa att alla rabatter som påverkar materialets inköpskostnader kommer offentliga beställare till del bedömer Konkurrensverket att offentliga beställare som standard bör använda sig av villkor i avtal som anger att samtliga rabatter – även retroaktiva – ska tillfalla beställaren. För att sådana villkor ska få genomslag i praktiken krävs emellertid en avsevärt förbättrad pristransparens i relationen mellan offentliga beställare och deras leverantörer. Det behöver vara tydligt för beställaren vilka kostnader som entreprenören verkligen haft för byggmaterial när ersättning enligt självkostnadsprincipen tillämpas.

Ett problem som identifierats i Konkurrensverkets utredning är emellertid att det är svårt för beställare att få insyn i entreprenörers retroaktiva rabatter, och att det på många håll finns en misstro mot att entreprenörers kostnadsredovisningar är korrekta. Konkurrensverket bedömer därför att det behöver införas en reglering som innebär att entreprenörer som utför byggentreprenadkontrakt för en upphandlade myndighet ska bli skyldiga att redovisa erhållna rabatter på byggmaterial i sin faktura till den upphandlande myndigheten, se vidare avsnitt 7.2. En skyldighet för entreprenörer att redovisa samtliga rabatter underlättar även beställarens möjlighet till en effektiv avtalsuppföljning.

Avtalsuppföljning är ett viktigt verktyg för att upphandlade myndigheter ska kunna kontrollera att de får vad de har rätt till enligt avtalet. Det är också ett effektivt sätt att motverka korruption i offentlig upphandling och säkerställa att skattemedlen används på ett effektivt sätt. En ändamålsenlig avtalsuppföljning bygger på att beställaren systematiskt följer upp upphandlade kontrakt och kontrollerar att deras leverantörer uppfyller villkoren i avtalen. Avsaknad av adekvat uppföljning riskerar att syftet med upphandlingen eller ramavtalet inte förverkligas eller att en upphandlande myndighet riskerar att betala för mycket eller betala för något som inte efterfrågats, att bli skadeståndsskyldig, att hamna i tvist eller att tvingas betala upphandlingsskadeavgift.

En synpunkt som inkommit till Konkurrensverket är att det är svårt och resurskrävande att fördela ut retroaktiva rabatter till olika projekt eller inköpstillfällen, och att det av det skälet är svårt att avtala om att retroaktiva rabatter ska tillfalla beställare. Konkurrensverkets intryck, baserat på avtal från installationsbranschen, är dock att retroaktiva rabatter inte endast behandlas som en klumpsumma som

betalas ut i slutet av året (eller någon annan period). I många fall betalas de retroaktiva rabatterna ut med en tätare periodicitet. Vidare har Konkurrensverket funnit att retroaktiva rabatter i stor utsträckning inte är betingade av specifika volymmål, se avsnitt 3.1.4, och att det därför ofta inte borde föreligga någon betydande osäkerhet om rabatten kommer att utfalla eller inte. I praktiken uttrycks retroaktiva rabatter som en procentsats på inköpspriserna, och Konkurrensverkets intryck är att en installatör räknar med den procentsatsen vid inköpen av material. Att motsvarande procentsats dras av från fakturanettet torde därför ofta vara en rimlig metod att fördela ut retroaktiva rabatter till enskilda inköp. Oaktat detta bör installatörer i sin tur kunna kräva från materialleverantörer att de retroaktiva rabatterna beräknas och redovisas på ett sätt som möjliggör för installatörerna att följa villkoren i de efterföljande avtalen med offentliga köpare. Det skulle dessutom bli särskilt prioriterat om alla offentliga köpare ställer likartade krav, och ännu mer om det införs ett regleringskrav på sådan redovisning av rabatter som Konkurrensverket nu föreslår, se avsnitt 7.2.

Företrädare för beställarnas branschorganisationer har framfört att de upplever att krav ställs redan i dag, men att det inte leder till någon förändring. Det upplevs också som svårt och resurskrävande att genomföra den uppföljning som krävs för att avtalsvillkoren ska få effekt. Det är också en fråga om samordning, där man upplever att det finns mycket olika förutsättningar hos beställarna att driva igenom denna typ av villkor samt förmåga att följa upp dem. Branschorganisationer som representerar aktörer inom försäljning av byggmaterial samt bygg- och installationsföretag har lyft potentiella konkurrensproblem som kan komma att följa med ökad insyn i rabatter och inköpsvillkor. Den information som framgår av inköpsavtal och verifikationer kan vara affärskänslig samtidigt som vissa beställare kan vara verk samma både som byggherre och utförare av byggnationer. Vidare kan entreprenörer anlita varandra som underentreprenörer och därigenom få utökad insyn i direkta konkurrenters affärsvillkor om insynen ökas. Att öka insynen skulle därför kunna vara olämpligt ur konkurrenssynpunkt.

Konkurrensverket bedömer att det inte bör medföra någon konkurrensmässig skada att ge offentliga beställare insyn i rabatter eftersom de inte utgör konkurrenter till privata aktörer på bygg- och installationsmarknaden. Eftersom handlingarna kan komma att utgöra allmänna handlingar kan eventuella sekretessbehov prövas mot offentlighets- och sekretesslagen (2009:400), OSL. De farhågor som beställare lyfter fram om skilda förutsättningar att tillämpa och följa upp villkor kan också avhjälpas av Konkurrensverkets förslag att utformning och tillämpning av villkoren bör ske gemensamt och i samverkan, se avsnitt 7.3.

Ett sätt att förbättra upphandlande organisationers möjligheter att kravställa samt följa upp avtalsvillkor kring information om och tillämpning av retroaktiva rabatter är att utforma ett krav på sanningsförsäkrar.¹⁶⁸ Det kan användas i upphandlingen

¹⁶⁸ Se bland annat, Upphandlingsmyndigheten, "Varför används en sanningsförsäkrar som bevis för de obligatoriska uteslutningsgrunderna?". <https://www.upphandlingsmyndigheten.se/frageportalen/1760381/bevis-lcy9/>

av byggkontrakt för att säkerställa att anbudsgivaren inte undanhåller några dolda rabatter från beställaren. Kravet på sanningsförsäkran kan användas i kombination med övriga förslag.

Genom att införa gemensamma avtalsvillkor som används av alla offentliga beställare i upphandlingar inom byggsektorn bedömer Konkurrensverket att de transparensproblem som identifierats kopplade till retroaktiva rabatter till viss del skulle motverkas. Samtidigt är det viktigt att de villkor som beställare ställer upp för att bereda insyn och underlätta granskning är proportionerliga. Skärpta krav på att entreprenörer ska lämna underlag och ge beställare insyn i underliggande avtal kräver att det tillgängliggörs resurser hos beställarorganisationerna för att också kunna genomföra granskning.

7.1.4 Tillämpa ett fast entreprenörsarvode när ersättningsformen löpande räkning används

Enligt Konkurrensverkets analys bidrar modellen med ett procentuellt entreprenörsarvode till snedvridande incitament för entreprenörer att redovisa höga materialkostnader. Utöver förslagen i avsnitt 7.1.1–7.1.3 för att förbättra pristransparensen rekommenderar Konkurrensverket att entreprenörsarvode så långt möjligt utgörs av ett fast belopp snarare än ett procentuellt belopp. Med ett procentuellt entreprenörsarvode ökar lönsamheten för entreprenören med storleken på materialkostnaderna. Lönsamheten ökar också med andelen av entreprenörens inköpskostnader som återbetalas som retroaktiva rabatter, så länge de retroaktiva rabatterna inte tillfaller beställaren. Ett procentuellt entreprenörsarvode förstärker således incitamenten för entreprenören att förhandla till sig stora retroaktiva rabatter.

Representanter för beställare har uttryckt att det kan vara svårt för en beställare att förstå hur ett sådant fast arvode skulle kunna räknas fram. Det finns också en uppfattning om att förslaget inte förändrar något i sak så länge grundproblemet med de retroaktiva rabatterna kvarstår.

Konkurrensverket vill framhålla att rekommendationen till offentliga beställare i första hand är att använda ersättningsformen fast pris. Att använda ett fast entreprenörsarvode blir aktuellt i de fall beställare ansett att det inte går att undvika ersättningsformen löpande räkning.

7.2 En ny reglering om obligatorisk transparens gentemot upphandlande myndigheter avseende rabatter

Upphandlande myndigheter bör ges ökad möjlighet att kunna få del av rabatter som leverantörer inom byggsektorn får för byggmaterial som används för offentliga kontrakt. För detta krävs kännedom om vilka rabatter som tillämpas när byggmaterial köps in av leverantören eller någon av dess underleverantörer. Av Konkurrensverkets utredning framgår att upphandlande myndigheter upplever

problem med att få tillgång till uppgifter om leverantörernas rabatter. Konkurrensverket har mot bakgrund av att byggbranschen alltså inte funnit en lösning på problemet övervägt hur detta mål kan nås på ett för leverantörer tvingande sätt. Nedan redovisas överväganden i denna del. Det ska dock påpekas att verket inte har genomfört en fullständig utredning som kan utmynna i konkreta författningsändringar.

7.2.1 Hur ska regleringen utformas?

Konkurrensverket föreslår en reglering som innebär att leverantörer som utför byggentreprenadkontrakt för en upphandlande myndighet¹⁶⁹ ska bli skyldiga att redovisa erhållna rabatter på byggmaterial i sin faktura till den upphandlande myndigheten. Genom skyldigheten underlättas avtalsuppföljningen för de upphandlande myndigheterna, vilket ökar möjligheterna att säkerställa att rabatterna tillfaller den upphandlande myndigheten.

Skyldigheten ska avse alla leverantörer som fullgör byggentreprenadkontrakt gentemot en upphandlande myndighet. Skyldigheten styrs av typen av kontrakt och blir således förutsägbar för såväl leverantör som upphandlande myndighet. Konkurrensverket har övervägt alternativet att endast vissa leverantörer, utifrån SNI-kod, skulle omfattas av skyldigheten men bedömer att en sådan reglering skulle träffa situationer där en redovisning av rabatter inte är motiverad, till exempel när en leverantör har flera olika typer av verksamhet. Ett annat alternativ skulle kunna vara att endast vissa typer av upphandlingar, utifrån CPV-kod, skulle omfattas. En sådan lösning bedöms dock vara onödigt komplicerad, särskilt för leverantören som skulle behöva säkerställa exakt vilken eller vilka CPV-koder varje avtal annonserats med och om någon aktuell kod omfattas av skyldigheten att redovisa rabatter.

Vid förslaget till utformning av regleringen har Konkurrensverket utgått ifrån begreppsbyggnaden i upphandlingslagstiftningen. Förslaget utgår därmed från begrepp som upphandlande myndighet och enhet, leverantör och underleverantör, snarare än de entreprenadrättsliga begreppen beställare, entreprenör och underentreprenör. Fördelen är att begreppen är välbekanta för såväl den upphandlande myndigheten som leverantören, vilket begränsar eventuella tillämpningsproblem. Vidare tydliggör det att skyldigheten bara föreligger vid fullgörande av byggentreprenadkontrakt mot upphandlande myndigheter. Det kan dock noteras att det inte finns något hinder mot att även privata beställare avtalar om samma rätt till insyn vid byggentreprenadkontrakt.

Med byggentreprenadkontrakt menas samma innebörd som i upphandlingslagstiftningen.¹⁷⁰ Detta innebär att vissa typer av kontrakt, såsom rena varukontrakt eller tjänstekontrakt som innehåller inslag av byggentreprenad eller byggmaterial,

¹⁶⁹ Med upphandlande myndighet avses även upphandlande enhet.

¹⁷⁰ Jämför 1 kap. 9 § lagen (2016:1145) om offentlig upphandling, LOU.

inte omfattas av skyldigheten. Konkurrensverket bedömer dock att fördelarna med en tydlig definition av vilka kontrakt som omfattas av skyldigheten överväger nackdelarna som eventuellt kan uppstå i och med denna snävare definition. Konkurrensverket föreslår att alla byggentreprenadkontrakt ska omfattas, och inte bara de vars värde överstiger tröskelvärdena i upphandlingsdirektiven eller tröskelvärdet för direktupphandling.

Redovisningen på fakturan ska omfatta samtliga rabatter för byggmaterial som leverantören fått eller har rätt till med anledning av det byggmaterial som används i utförandet av byggentreprenadkontraktet. Eftersom denna typ av kontrakt ofta fullgörs genom underleverantörskedjor så ska även rabatter som tillfaller underleverantörer redovisas. För att undvika att rabatter undanhålls från upphandlande myndigheter genom att de lämnas till andra företag i leverantörens koncern, till exempel ett moderbolag eller ett bolag som sköter koncernens gemensamma inköp, ska även rabatter som andra bolag i leverantörens koncern mottagit med anledning av byggentreprenadkontraktet redovisas.

Redovisning ska ske oavsett vem som lämnar rabatten. Skyldigheten att redovisa rabatter åläggs endast den leverantör som är avtalspart gentemot upphandlande myndighet och som ställer ut fakturan. Leverantören kommer således behöva säkerställa att den får nödvändigt underlag från underleverantör eller koncernbolag som fått rabatt. Eftersom arbete på löpande räkning redan förutsätter redovisning av underlag för fakturering i form av verifikat bedöms detta inte vara särskilt betungande för leverantören.

Samtliga typer av rabatter, oavsett om det är direkta rabatter, retroaktiva rabatter eller andra rabatter, ska redovisas. Redovisningsskyldigheten bör dock endast omfatta rabatter som getts med anledning av inköp av material som används vid utförandet av det aktuella byggentreprenadkontraktet. Detta omfattar rabatter som ges både med direkt och indirekt anledning av inköpet, såsom till följd av att leverantören uppnår en viss inköpsvolym. Leverantören kan alltså behöva redovisa rabatter som infrias eller fastställs under kontraktets löptid, och även efter det att kontraktet har fullgjorts, om rabatternas storlek påverkas av materialinköp som gjorts för det aktuella byggentreprenadkontraktet. Rabatt på material som inte används i byggentreprenadkontraktet behöver däremot inte redovisas.

Konkurrensverket bedömer vidare att rabatter inte har samma direkta relevans för pristransparensen i de fall då priset på byggmaterialet är avtalat i förväg, såsom vid fastprisupphandlingar eller vid upphandlingar som använder en på förhand pris-satt varukorg. Någon skyldighet att redovisa rabatter behövs inte i dessa fall. Om delmoment i en fastprisupphandling däremot fullgörs på löpande räkning, såsom vid ÄTA-arbeten, ska fakturering av dessa delmoment omfattas av redovisningsskyldigheten.

De närmare formerna för hur rabatten ska redovisas i fakturan, till exempel om rabatt ska redovisas på grupp- eller produktnivå och hur volymbaserade rabatter ska redovisas, kan lämpligen regleras i särskild föreskrift, se vidare i nästa avsnitt.

En möjlig utformning av regleringen av redovisningsskyldigheten presenteras nedan.

Fakturor från leverantör till en upphandlande myndighet eller enhet vid utförande av byggtreprenadkontrakt ska innehålla en redovisning av samtliga rabatter som leverantören fått eller kommer att få från annan part med anledning av inköp av material som används vid utförandet av byggtreprenadkontraktet.

Leverantör ska på samma sätt redovisa rabatter som tillfaller något annat bolag i samma koncern som leverantören eller tillfaller en underleverantör som fullgör del av byggtreprenadkontraktet.

Leverantör behöver inte redovisa rabatter för materialet om den upphandlande myndigheten eller enheten och leverantören har kommit överens om fast pris för materialet.

7.2.2 I vilken författning ska regleringen införas?

Den reglering som Konkurrensverket överväger i föregående avsnitt skulle endast träffa offentliga byggtreprenadkontrakt och vissa leverantörer. Regleringen rör dessutom endast en viss uppgift i de berörda leverantörers fakturor.

Det finns därför anledning att överväga i vilken författning regleringen bör införas. Eftersom den föreslagna regeln förpliktigar leverantörsledet, och inte de upphandlande myndigheterna, bedömer Konkurrensverket att regleringen inte lämpar sig för att införas i upphandlingsregelverket.

Det finns enligt Konkurrensverkets kännedom ingen författning som endast reglerar innehållet i fakturor mellan leverantörer av byggtreprenadkontakt och upphandlande myndigheter. Mer generella regler om fakturor till upphandlande myndigheter finns dock i lagen (2018:1277) om elektroniska fakturor till följd av offentlig upphandling. Eftersom denna lag redan träffar frågan hur fakturor till upphandlande myndigheter ska utställas skulle det kunna vara lämpligt att införa ändringar i denna lag.

Nästa fråga är då om ändringarna ska införas direkt i lagen eller i en föreskrift. Det finns för närvarande inget bemyndigande i lagen om elektroniska fakturor till följd av offentlig upphandling som bemyndigar regeringen att meddela föreskrifter av det slag som verket nu överväger. Konkurrensverket har inte heller utrett närmare om den aktuella regleringen ingår i det delegeringsbara lagstiftningsområdet i enlighet med regeringsformen.¹⁷¹ Omständigheten att regleringen endast omfattar vissa upphandlade kontrakt och rör innehållet i fakturor talar dock för att regleringen bör införas i en förordning snarare än direkt i lag.

¹⁷¹ Jämför 8 kap. 2 § och 3 § regeringsformen.

Om det bedöms att en reglering i föreskrift är möjlig skulle ett bemyndigande kunna införas i lagen om elektroniska fakturor till följd av offentlig upphandling. Ett sådant bemyndigande skulle kunna utformas enligt följande.

Regeringen eller den myndighet som regeringen bestämmer får meddela föreskrifter om fakturans innehåll vid byggtreprenadkontrakt.

För det fallet att det inte bedöms möjligt att införa regleringen i en föreskrift vore ett alternativ att införa den direkt i lagen om elektroniska fakturor till följd av offentlig upphandling. I detta fall kan det ändå vara nödvändigt att vissa detaljer i fråga om hur fakturorna ska utformas regleras i en föreskrift. Exempelvis kan det behöva regleras närmare på vilket sätt rabatter ska redovisas. I 6 § i lagen om elektroniska fakturor till följd av offentlig upphandling finns ett bemyndigande för regeringen eller den myndighet som regeringen bestämmer att meddela föreskrifter om strukturerade elektroniska format och övriga former för det elektroniska översändandet av fakturor. Möjligtvis kan närmare bestämmelser om den praktiska redovisningen av rabatterna meddelas med stöd av detta bemyndigande.

Konkurrensverket har dock inte utrett frågan närmare och om det befintliga bemyndigandet inte anses omfatta föreskrifter om den praktiska redovisningen av rabatter kan ett ytterligare bemyndigande behövas.

7.2.3 Hur kan efterlevnad av regleringen säkerställas?

Den primära tillsynen för att redovisningsskyldigheten efterföljs skulle följa av de upphandlande myndigheternas avtalsuppföljning. För det fall att regleringen införs i lagen (2018:1277) om elektroniska fakturor till följd av offentlig upphandling, skulle det kunna övervägas att anpassa 7 § så att en av regeringen utsedd myndighet får möjlighet att vid vite förelägga leverantör att följa regleringen.

Mot bakgrund av syftet med redovisningsskyldigheten anser Konkurrensverket att regleringen skulle fylla en viktig funktion i byggtreprenadkontrakt på löpande räkning. För det fall en leverantör bryter mot regleringen, på ett sätt som inte endast är ringa, så bör det därför som huvudregel ses som ett allvarligt fel i yrkesutövningen. Detta skulle kunna medföra att det finns skäl att utesluta en leverantör som bryter mot regleringen från kommande upphandlingar.¹⁷²

En bedömning om ett allvarligt fel i yrkesutövningen föreligger ska göras i varje enskilt fall. Konkurrensverket bedömer därför att det inte är lämpligt att i den reglering som övervägs här föreskriva om att bristande efterlevnad av redovisnings-

¹⁷² Jämför 13 kap. 3 § LOU.

skyldigheten ska anses utgöra allvarligt fel i yrkesutövningen. Ett sådant resonemang kan dock lämpligen föras i överväganden innan en reglering införs och där det ges vägledning för hur bedömningen ska göras.

För att ytterligare öka insynen och öka upphandlande myndigheters chans att upptäcka att rabatter inte redovisats enligt regleringen skulle det även kunna övervägas att låta redovisningsskyldigheten omfattas av revisorsgranskningen i ett aktiebolag. Genom ett tillägg i 9 kap. 34 § aktiebolagslagen (2005:551) kan det införas en skyldighet för ett aktiebolags revisor att anmärka om han eller hon funnit att bolaget inte uppfyllt sin skyldighet att redovisa rabatter. En sådan anmärkning skulle framgå av revisionsberättelsen och därför enkelt finnas att tillgå för den upphandlande myndigheten. Mot bakgrund av att revisorn har tillgång till bolagets fulla bokföring kan det antas att revisorn skulle ha större möjlighet att kontrollera efterlevnaden än den upphandlande myndigheten.

7.3 Ge berörda myndigheter i uppdrag att samverka med lämpliga aktörer i syfte att stödja och samordna de offentliga beställarnas genomförande av upphandlingar inom byggsektorn

De förslag Konkurrensverket lämnar innebär att nya och tillkommande krav ställs på offentliga beställare inom byggområdet. För att förslagen ska kunna leda till ett positivt utfall för marknaden anser Konkurrensverket att det stöd som ges till, och den samordning som sker mellan offentliga aktörer inom byggupphandling behöver stärkas. Konkurrensverket föreslår därför att regeringen formulerar uppdrag till berörda myndigheter att i samverkan med lämpliga aktörer på olika sätt understödja offentliga beställare kopplat till de förslag Konkurrensverket bland annat redovisar i avsnitt 7.1.1–7.1.3.

När det gäller offentliga beställares framtagande och användning av gemensamma avtalsvillkor om retroaktiva rabatter ser Konkurrensverket ett behov av samordning för att offentliga aktörer i högre grad ska agera likartat.

Fastställande av materialpriser redan vid upphandlingstillfället ställer krav på hög kompetens hos offentliga beställare om utvärderingsmodeller med varukorg ska användas. Det finns behov av att ta fram ett utvecklat stödmaterial som offentliga upphandlare kan använda sig av i byggupphandlingar med varukorg som utvärderingsmodell.

Ett alternativ till varukorg är att använda sig av ramavtal som upphandlats av centrala parter. Det finns behov av att säkerställa att det finns centrala ramavtal som offentliga beställare kan använda vid upphandling av byggprojekt.

Konkurrensverket har sett att offentliga beställare upplever svårigheter vid avtalsuppföljning och granskning av underlag avseende materialinköp. Det finns därför ett behov av att ta fram vägledning och verktyg för att understödja en effektiv

avtalsuppföljning i byggupphandlingar. I denna del ser Konkurrensverket att Upphandlingsmyndigheten skulle kunna vara en lämplig aktör att ansvara för ett sådant stöd.

Konkurrensverket föreslår att regeringen på lämpligt sätt ska följa hur offentliga beställare använder sig av de rekommendationer Konkurrensverket lämnar i denna rapport i syfte att se om det finns behov av att i framtiden öka styrningen ytterligare. Detta kan exempelvis ske genom uppdrag till lämplig myndighet.

7.4 Åtgärder som ligger utanför de förslag Konkurrensverket lämnar

Inför den externa konsultationen av åtgärdsförslagen tog Konkurrensverket fram en bruttolista på preliminära åtgärdsförslag som skulle kunna bidra till att öka pristransparensen på marknaden för byggmaterial eller minska risken för negativa effekter som uppstår på grund av bristande pristransparens. Det underlag som lämnades ut i samband med den externa konsultationen redovisas närmare i **Bilaga D**. De åtgärdsförslag som Konkurrensverket nu lämnar är en delmängd av åtgärdsförslagen som låg till grund för den externa konsultationen, och har arbetats om efter inkomna synpunkter.

Bland övriga åtgärdsförslag som branschorganisationer på marknaden fick ta del av fanns även förslag om förbud att använda retroaktiva rabatter, förslag om en begränsning av användningen av bruttopriser mot slutkund, förslag om att materialleverantörer skulle vara skyldiga att redovisa lägsta pris under en viss tidsperiod¹⁷³, rekommendationer om ytterligare avtalsvillkor vid upphandling med ersättningsformen löpande räkning, rekommendation att ta fram gemensam branschstandard för bokföring av retroaktiva rabatter, rekommendation att beställare ska anskaffa eget byggmaterial samt rekommendation att använda jämförelsedatabaser vid granskning av fakturor och verifikat.

Konkurrensverket har efter de synpunkter som inkom under konsultationen och analys av förslagens lämplighet och proportionalitet kommit fram till att inte rekommendera dessa åtgärder inom ramen för regeringsuppdraget.

¹⁷³ Jämför 7a § prisinformationslagen (2004:347) som gäller för fysiska personer.

Referenser

Albæk, Svend, Møllgaard, Peter och Overgaard, Per B. "Government-Assisted Oligopoly Coordination? A Concrete Case." *The Journal of Industrial Economics*, 45(4), 1997. <https://www.jstor.org/stable/2950610?seq=1>

Ater, Itai och Rigbi, Oren. *Price Transparency, Media and Informative Advertising*. 2022 https://falk.huji.ac.il/sites/default/files/falkheb/files/ater_rigbi.pdf.

Berlin Torbjörn. "Oklar fortsättning i "Bravida-affären"". *Nordsverige*, 12 augusti 2025. <https://www.nordsverige.se/2025-08-12/oklar-fortsattningen-i-bravida-affaren-c1ae8>

Bergman, Mats. *Nationalekonomiska aspekter vid upphandling av kvalitet*. Upphandlingsmyndighetens uppdragsforskning 2021:2. 2021. <https://www.upphandlingsmyndigheten.se/globalassets/dokument/publikationer/nationalekonomiska-aspekter-vid-upphandling-av-kvalitet.pdf>

Bergman, Mats, Norbäck, Perhr-Johan, Nyberg, Sten och Suveg Melinda. *Att mäta konkurrensen i Sverige*. Konkurrensverkets uppdragsforskningsrapport 2024:6. 2024. <https://www.konkurrensverket.se/informationsmaterial/rapportlista/att-mata-konkurrensen-i-sverige/>

Boverket. "Entreprenadformer och kvalitet", 27 maj 2024. <https://www.boverket.se/sv/samhallsplanering/arkitektur-och-gestaltad-livsmiljo/arbetsatt/upphandling/entreprenadformer/>

Boverket. *Ny prisstruktur för byggmaterial i Sverige: Samlade erfarenheter av tre genomförda projekt*. 2005.

Bravida. "Bravida bestrider påståenden i Örnsköldsviks kommuns utredning", 20 maj 2025. <https://www.bravida.se/press/pressmeddelanden/2025/bravida-bestrider-pastaenden-i-ornskoldsviks-kommuns-utredning/>

Bravida. "Bravida har beslutat att stämma Örnsköldsviks kommun", 8 oktober 2025. <https://www.bravida.se/press/pressmeddelanden/2025/bravida-har-beslutat-att-stamma-ornskoldsviks-kommun/>

Bravida. "Bravida presenterar utredning om överfakturering", 29 april 2024. <https://www.bravida.se/press/pressmeddelanden/2024/bravida-presenterar-utredning-om-overfakturering/>

Byggandets Kontraktskommitté. "Byggandets kontraktskommitté". <https://foreningenbkk.se/>

Byggandets Kontraktskommitté. *Ersättningsformer för entreprenader*. 2009.
<https://foreningenbkk.se/wp-content/uploads/2016/11/Ersattningsformer-for-entr.pdf>

Byggfakta. "Byggfakta smart" <https://www.byggfakta.se/marknadsbevakning/smart>

Byggföretagen. *30 Största svenska byggföretagen*. 2022.
<https://byggforetagen.se/app/uploads/2022/02/30-lista-1.pdf>

Byggherrarna, "AB 04 och ABT 06", 23 januari 2019.
<https://www.byggherre.se/vara-fragor/upphandling-avtal-och-juridik/standardavtal/ab-04-och-abt-06>

Byggherrarna. "Medlemmar". <https://www.byggherre.se/om-oss/medlemmar>

Byggherrarna. "Vad är samverkansentreprenad?". <https://www.byggherre.se/vara-fragor/upphandling-avtal-och-juridik/vad-ar-samverkansentreprenad>

Byggherrarna. *Vägledning om tillämpning av självkostnadsprincipen*. 2021.
<https://www.byggherre.se/media/4630/v%C3%A4gledning-om-till%C3%A4mpning-av-sj%C3%A4lvkostnadsprincipen.pdf>

Erdalen, Henrik. *Byggherrens val av affärsform*. Stockholm: Svensk Byggtjänst, 2024.

Eriksson, Per Erik. *Upphandling och styrning av byggprojekt – en jämförelse mellan offentliga och privata byggherrar inom bostadssektorn*. Konkurrensverkets uppdragsforskningsrapport 2023:5. 2023.
https://www.konkurrensverket.se/globalassets/dokument/informationsmaterial/rapporter-och-broschyrer/uppdragsforskning/forskrapport_2023-5.pdf

Foros, Øystein, Friberg, Richard, Kind, Hans Jarle och Frode Steen. "Mer informasjon om rivalenes priser, mindre konkurranse?" *Samfunnsøkonomen*, 5. 2022.
https://www.samfunnsokonomen.no/journal/2022/5/m590/Mer_informasjon_om_rivalenes_priser,_mindre_konkurranse

Göteborgs tingsrätt den 6 december 2024 i mål nr T 425-23, T 1090-22 och T 5115-22.

Hallman, Jan. "Ett geggigt och insyltat rabattsystem". *Fastighetstidningen*, 22 juni 2022. <https://fastighetstidningen.se/nyhet/ett-geggigt-och-insyltat-rabattsystem/>

Hovrätten för Västra Sverige den 21 november 2025 i mål nr T 8058-24.

Konkurrensverket. *Bättre konkurrens i bostadsbyggandet: En uppföljning av utvecklingen 2015–2018 samt en kartläggning av fortsatt utredningsbehov*, 2018:7. 2018.
https://www.konkurrensverket.se/globalassets/dokument/informationsmaterial/rapporter-och-broschyrer/rapportserie/rapport_2018-7.pdf

- Konkurrensverket. *Konkurrensen i byggmaterialindustrin: Redovisning av regeringsuppdrag att utreda och kartlägga konkurrensen i svensk byggmaterialindustri*, 2021:4. 2021.
<https://www.konkurrensverket.se/informationssystem/rapportlista/konkurrensen-i-byggmaterialindustrin/>
- Konkurrensverket. *Konkurrensen i Sverige 2002*, 2002:4. 2002.
<https://www.konkurrensverket.se/informationssystem/rapportlista/konkurrensen-i-sverige-2002/>
- Konkurrensverket. *Konkurrensen i Sverige: Åtgärder för bättre konkurrens*, 2009:4. 2009.
<https://www.konkurrensverket.se/informationssystem/rapportlista/atgarder-for-battre-konkurrens/>
- Konkurrensverket. *LOU:s krav på ändrings- eller optionsklausuler i förhållande till ÄTA-bestämmelserna i AB 04*, 2024:6. 2024.
<https://www.konkurrensverket.se/informationssystem/rapportlista/lous-krav-pa-andrings-eller-optionsklausuler-i-forhallande-till-ata-bestammelserna-i-ab-04/>
- Luco, Fernando. "Who Benefits from Information Disclosure? The Case of Retail Gasoline." *American Economic Journal: Microeconomics*, 11(2), s. 277–305. 2019.
<https://pubs.aeaweb.org/doi/pdfplus/10.1257/mic.20170110>
- Mårtensson Fredrik. "Övik/Bravida: bedrägeri eller tvist". *Upphandling 24*, 24 juli 2025. <https://upphandling24.se/ovik-bravida-bedrageri-eller-tvist/>
- Niklasson Cenneth. "Fakturafejd trappas upp – Bravida nekar till nya fel". *Byggnadsarbetaren*, 16 maj 2025. <https://www.byggnadsarbetaren.se/fakturafejd-trappas-upp-bravida-nekar-till-nya-fel/>
- Regeringen. "Uppdrag till Konkurrensverket, Boverket och Statistiska centralbyrån att utreda hur pristransparensen inom byggmaterialektorn påverkar prisbildningen och förutsättningarna för effektiv konkurrens inom byggsektorn". 17 oktober 2024.
<https://www.regeringen.se/contentassets/372cb950f9c843a28aba437951b2f368/uppdrag-till-konkurrensverket-boverket-och-statistiska-centralbyran-att-utreda-hur-pristransparensen-inom-byggmaterialektorn-paverkar-prisbildningen-och-forutsattningarna-for-effektiv-konkurrens-inom-byggsektorn.pdf>
- SFS 2016:1145. *Lag om offentlig upphandling*.
- SFS 2004:347. *Prisinformationslag*.
- SFS 1974:152. *Regeringsformen*.
- SOU 2000:44. *Från byggsekt till byggsektor*.
<https://www.regeringen.se/contentassets/c5f136697e2841959a5219e477574d2a/fran-byggsekt-till-byggsektor/>

SOU 2015:105. *Plats för fler som bygger mer.*
<https://www.regeringen.se/contentassets/403610e5854c470198af7f5f8df58626/plats-for-fler-som-bygger-mer-sou-2015105-1-av-2-kapitel-1-7/>

SOU 2018:51. *Resurseffektiv användning av byggmaterial: Delbetänkande av Kommittén för modernare byggregler.*
https://www.regeringen.se/contentassets/9fde782c99954700941980083d11904f/sou-2018_51_webb.pdf

SOU 2002:115. *Skärpning gubbar! Om konkurrensen, kvaliteten, kostnaderna och kompetensen i byggsektorn*, kap 1–6.
<https://www.regeringen.se/contentassets/4fb6f8a687324132a3afa8958d6384a5/skarpning-gubbar-om-konkurrensen-kvaliteten-kostnaderna-och-kompetensen-i-byggsektorn-kapitel-1-6/>

SOU 2002:115. *Skärpning gubbar! Om konkurrensen, kvaliteten, kostnaderna och kompetensen i byggsektorn*, kap 7–12.
<https://www.regeringen.se/contentassets/4fb6f8a687324132a3afa8958d6384a5/skarpning-gubbar-om-konkurrensen-kvaliteten-kostnaderna-och-kompetensen-i-byggsektorn-kapitel-7-12-samt-bilagor/>

Statistiska Centralbyrån. "Standard för svensk näringsgrensindelning (SNI)".
<https://www.scb.se/dokumentation/klassifikationer-och-standarder/standard-for-svensk-naringsgrensindelning-sni/>

Statistiska Centralbyrån. *Statistikens framställning: Byggkostnadsindex*. 2024.
https://www.scb.se/contentassets/176b9e8b85b44bafbc858e0ac2ba884/pr0502_staf_2024_240215.pdf

Statskontoret. *Sega gubbar? En uppföljning av Bygghälsöns betänkande "Skärpning gubbar!"*, 2009:6. 2009.
<https://www.statskontoret.se/siteassets/publikationer/2009/200906.pdf>

Svensk Byggtjänst, *Allmänna Bestämmelser för projekterings- och utförandeentreprenad avseende bygg-, anläggnings- och installationsarbeten.*
<https://byggtjanstcms.byggtjanst.se/globalassets/filer/remisser/abpu-25.pdf>

Svensk Byggtjänst, *Allmänna bestämmelser för utförandeentreprenad avseende bygg-, anläggnings- och installationsarbeten.*
<https://byggtjanstcms.byggtjanst.se/globalassets/filer/remisser/ab-25.pdf>

Upphandlingsmyndigheten. "Bygga".
<https://www.upphandlingsmyndigheten.se/branscher/bygg-och-anlaggning/upphandlingar-under-ett-byggnadsverks-liv/bygga/>

Upphandlingsmyndigheten. "Varför används en sanningsförsäkran som bevis för de obligatoriska uteslutningsgrunderna".
<https://www.upphandlingsmyndigheten.se/frageportalen/1760381/bevis-lcy9/>

Bilaga A – Utredningsåtgärder

Informationsålägganden till grossister och installatörer inom el- och VVS-sektorerna

Med stöd av lagen (2010:1350) om uppgiftsskyldighet i fråga om marknads- och konkurrensförhållanden har Konkurrensverket ålagt merparten av Sveriges grossister – tio stycken – inom el- och VVS-sektorerna att inkomma med uppgifter. Konkurrensverket har bland annat ställt frågor om prissättning och rabattgivning, och begärt in faktiska avtal som reglerat kunders priser och rabatter.

Konkurrensverket har också begärt in uppgifter från ett urval bestående av 23 installationsföretag inom el- och VVS-sektorerna. Ålägganden har skickats till de största installatörsföretagen och ett slumpmässigt urval av medelstora och små installatörsföretag. Uppgifterna har bland annat handlat om rabatter och ersättningsmodeller, och även här har faktiska avtal som reglerar priser och rabatter avseende material inhämtats.

Konsultuppdrag att kartlägga pristransparensen inom byggmaterialektorn

Ett konsultföretag fick i uppdrag att genomföra en enkät- och intervjuundersökning i syfte att brett kartlägga marknadsaktörers uppfattning om pristransparensen inom byggmaterialektorn.¹⁷⁴ I uppdraget ingick att fokusera analysen på vilka tänkbara lösningar eller åtgärder relevanta aktörer ser framför sig för att komma till rätta med problem avseende bristande pristransparens.

Webbenkäten skickades till 7 358 respondenter verksamma som byggherrar, detaljister, grossister eller entreprenörer inom en rad olika marknadssegment.¹⁷⁵ Antalet svar på enkäten uppgick till 312, vilket innebär en svarsfrekvens på 4,2 procent. Fördjupande intervjuer genomfördes därtill med 18 företrädare för olika delar av byggsektorn. Frågorna i enkäten och intervjuerna handlade bland annat om storleken på rabatter, uppfattningar om huruvida överfakturerings förekommer, och om tänkbara åtgärder som skulle kunna råda bot på eventuella transparensproblem.

Webbenkät och telefonundersökning riktade till beställare

Konkurrensverket har i egen regi genomfört en webbenkät som riktats till beställare av byggprojekt. Enkäten skickades till 409 respondenter som är medlemmar i

¹⁷⁴ Uppdraget utfördes av WSP Sverige AB under november-december 2024.

¹⁷⁵ Respondenterna hämtades från följande SNI-koder: 41100 – Utformning av byggprojekt, 41200 – Byggnad av bostadshus och andra byggnader, 43210 – Elinstallationer, 43221 – Värme- och sanitetsarbeten, 43222 – Ventilationsarbeten, 43223 – Kyl- och frysinstallationsarbeten, 43229 – Övriga VVS-arbeten, 43290 – Andra bygginstallationer, 43310 – Puts-, fasad- och stuckatörsarbeten, 43320 – Byggnadssnickeriarbeten, 43330 – Golv- och väggbeläggningsarbeten, 43341 – Måleriarbeten, 43342 – Glasmästeriarbeten, 43390 – Annan slutbehandling av byggnader, 43911 – Takarbeten av plåt, 43912 – Takarbeten av andra material än plåt, 46434 – Partihandel med elartiklar, 46731 – Partihandel med virke och andra byggmaterial, 46732 – Partihandel med sanitetsgods, 46741 – Partihandel med järnhandelsvaror, 46742 – Partihandel med VVS-varor, 47521 – Specialiserad butikshandel med virke och byggvaror, 47522 – Specialiserad butikshandel med järn- och VVS-varor, 47523 – Specialiserad butikshandel med färger, färgmedel och lacker, 68201 – Uthyrning och förvaltning av egna eller arrenderade bostäder och 68204 – Förvaltning i bostadsrättsföreningar.

Sveriges allmännytt, Byggherrarna och (ett urval av medlemmarna i) Fastighetsägarna. Antalet inkomna svar uppgick till 111, vilket ger en svarsfrekvens på 27 procent. I enkäten ställdes bland annat frågor om ersättningsformen löpande räkning och hur beställarna hanterar granskning av självkostnader.

Ett konsultföretag har genomfört telefonintervjuer med beställare av byggprojekt inom segmentet flerbostadshus för Konkurrensverkets räkning.¹⁷⁶ Urvalet har bestått av beställare som konsultföretaget haft kännedom om inom ramen för sin verksamhet, i vilken de samlar in information om byggprojekt över hela Sverige. Även i detta format ställdes frågor om löpande räkning och granskning av självkostnad. Syftet med uppdraget var att undersöka hur vanligt förekommande löpande räkning är som betalningsmetod inom byggbranschen samt vilka drivkrafter eller situationer som motiverar valet av betalningsmetoden.

Databas över byggprojekt i Sverige

Konkurrensverket har köpt tillgång till en databas över byggprojekt inom segmentet flerbostadshus i Sverige.¹⁷⁷ I denna databas finns bland annat information, på projektnivå, om vilka byggherrar och entreprenörer som varit involverade, vilka entreprenad-, upphandlings- och samverkansformer som använts, och uppskattat ekonomiskt värde för respektive projekt.

Möten och intervjuer med branschaktörer och myndigheter

Under arbetet med uppdraget har Konkurrensverkets utredare träffat ett stort antal aktörer: företag, branschorganisationer, regioner, kommuner och myndigheter. Mötena har huvudsakligen handlat om erfarenheter av prissättning och rabatter, affärsmodeller inom bygg- och anläggning och om byggmaterialsektorns funktions sätt i allmänhet. En del möten har varit kopplade till samråd av utkast till informationslägganden och enkäter, och till den externa konsultationen av preliminära åtgärdsförslag.

Under utredningens gång har Konkurrensverket träffat representanter för:

Ahlsell, Akademiska hus, Assemblin, Beijer, Boverket, Bra gross, Byggdialog, Byggföretagen, Byggherrarna, Byggmaterialhandlarna, Byggmaterialindustrierna, Fastighetsägarna, Castellum, Caverion, Cost Check, Coreco, Fans4You, Habo kommun, Installatörsföretagen, Jönköpings kommun, Kristinehamns kommun, Lundagrossisten, Peab, Region Skåne, Rörgrossistföreningen, Skanska, Skolfastigheter i Stockholm, Skövde kommun, SP-gruppen, Statistiska centralbyrån, Sveriges elgrossister, Sveriges kommuner och regioner, Svenska bostäder, Svensk betong, Sveriges allmännytt, Swerock, Tibnor, Trä- och möbelföretagen, Upphandlingsmyndigheten, Uppsala skolfastigheter, Västfastigheter, Örnsköldsviks kommun.

¹⁷⁶ Uppdraget utfördes av Byggfakta.

¹⁷⁷ Databasen tillhandahålls av Byggfakta.

Fakturaunderlag från kommunala beställare

Konkurrensverket har begärt ut ett stort antal fakturor och verifikat som kommunala beställare erhållit från anlitade entreprenörer inom ramen för byggprojekt som haft ersättningsformen löpande räkning med tillämpning av självkostnadsprincipen. Urvalet av byggprojekt har baserats på att löpande räkning tillämpats och att Konkurrensverket, via andra källor, haft tillgång till information om villkor under vilka entreprenörer har kunnat inhandla byggmaterial. Syftet med utredningsinsatsen har varit att se hur verifikat i praktiken kan se ut, och att få en bild av hur olika villkor mellan entreprenör och materialleverantör kan påverka kostnader för beställaren.

Nyckeltalsberäkningar från SCB

På uppdrag av Konkurrensverket har SCB beräknat olika lönsamhets- och avkastningsmått i entreprenörsledet inom ett antal branscher.¹⁷⁸ Bland lönsamhets- och avkastningsmåten som SCB beräknat finns till exempel vinstmarginal, nettomarginal och ROA.¹⁷⁹ Ett av syftena med denna utredningsåtgärd var att få en grov bild av hur konkurrenssituationen ser ut inom olika relevanta entreprenörsled.

Kartläggning av erfarenheter inom EU

Konkurrensverket har skickat en förfrågan till de konkurrensmyndigheter som deltar i samarbetet mellan europeiska konkurrensmyndigheter, European Competition Network, för att identifiera vilka erfarenheter som finns i deras hemländer rörande centrala frågeställningar i detta uppdrag. Frågor har bland annat rört om det finns erfarenheter av klagomål eller utredningar avseende rabatter och bonusar inom byggsektorn de senaste åren och om kontrakt med ersättningsmodellen löpande räkning inom byggsektorn är föremål för någon typ av reglering, se närmare **Bilaga C**.

¹⁷⁸ Följande SNI-koder var del av beräkningarna: 412 – Byggande av bostadshus och andra byggnader, 432 – Elinstallationer, VVS-arbeten och andra bygginstallationer, 433 – Slutbehandling av byggnader, 41200 – Byggande av bostadshus och andra byggnader, 43210 – Elinstallationer, 43221 – Värme- och sanitetsarbeten, 43222 – Ventilationsarbeten, 43310 – Puts-, fasad- och stuckatörsarbeten, 43320 – Byggnadssnickeriarbeten, 43330 – Golv- och väggbeläggningsarbeten, 43341 – Måleriarbeten, 43342 – Glasmästeriarbeten, 43911 – Takarbeten av plåt, 43912 – Takarbeten av andra material än plåt, 43999 – Diverse övrig specialiserad bygg- och anläggningsverksamhet.

¹⁷⁹ Definitionen av måten är hämtade från Bergman, Norbäck, Nyberg och Suveg *Att mäta konkurrensen i Sverige*. Konkurrensverkets uppdragsforskningsrapport 2024:6.
https://www.konkurrensverket.se/globalassets/dokument/informationsmaterial/rapporter-och-broschyrer/uppdragsforskning/forskrappport_2024-6.pdf, hämtad 2025-09-02.

Bilaga B – Index över prisutveckling på byggmaterial

Sammanfattande iakttagelser:

- Prisuppgifter som används i SCB:s index som följer prisutvecklingen på byggmaterial inhämtas på olika sätt: via kassaregister, via blanketter som fylls i av uppgiftslämnare och via hämtning från webbsidor.
- Eftersom index huvudsakliga uppgift är att mäta förändringar mellan olika tidpunkter, bedömer Konkurrensverket att det inte bör spela så stor roll vilka rabatter som ingår i prisuppgifterna, så länge respektive aktör som rapporterar in priser inte ändrar metod från gång till annan.
- Den risk som föreligger om inte alla rabatter dras av från inhämtade priser är om det finns en trend i storleken på rabatterna som är ökande eller minskande. I det fallet kan prisutvecklingen enligt index vara missvisande.

I Konkurrensverkets förra rapport om byggmaterial från 2021 rapporterades att många aktörer inte känner igen sig i den prisutveckling som offentliga statistikprodukter visade. En fråga som då väcktes var om det kan bero på vilka prisuppgifter som samlas in som underlag för dessa prisindex, framför allt med avseende på om olika typer av rabatter ingår i prisuppgifterna eller inte.¹⁸⁰ I samma rapport beskrev Konkurrensverket att indexen i sig kan öka kostnaderna för byggmaterial, på grund av att dataunderlaget är självrapporterat av branschens aktörer och att indexen används som underlag i avtalsförhandlingar. Det finns då en risk att uppgiftslämnaren lämnar prisuppgifter i överkant och sedan hänvisar till det inflaterade indexet för att ta ut bättre marginaler på byggmaterial i nästa led.¹⁸¹

Prisindex används bland annat för att indexreglera fastpriskontrakt i avtal mellan beställare och entreprenör. En sådan reglering fungerar som en försäkring mot plötsliga kostnadsuppgångar för entreprenören, och fördelar om en del av affärsrisken från entreprenör till beställare. Det vanligaste indexet som används vid denna typ av indexreglering är Entreprenadindex.¹⁸² Entreprenadindex har historiskt sett tagits fram och publicerats av SCB, på uppdrag av Byggföretagen, men ska i fortsättningen tas fram och publiceras av Sydsvenska handelskammaren.

Inom ramen för arbetet med nu aktuellt regeringsuppdrag har en del marknadsaktörer också lyft indexfrågan. Även i dessa fall har det framförts en farhåga om att

¹⁸⁰ Konkurrensverket, *Konkurrensen i byggmaterialindustrin*, 2021:4 (2021), s. 60.

https://www.konkurrensverket.se/globalassets/dokument/informationsmaterial/rapporter-och-broschyrer/rapportserie/rapport_2021-4.pdf

¹⁸¹ Konkurrensverket, *Konkurrensen i byggmaterialindustrin*, 2021:4 (2021), s. 8.

https://www.konkurrensverket.se/globalassets/dokument/informationsmaterial/rapporter-och-broschyrer/rapportserie/rapport_2021-4.pdf

¹⁸² Konkurrensverket, *Konkurrensen i byggmaterialindustrin*, 2021:4 (2021), s. 132.

https://www.konkurrensverket.se/globalassets/dokument/informationsmaterial/rapporter-och-broschyrer/rapportserie/rapport_2021-4.pdf

det är bruttopriser snarare än nettopriser som samlas in, och att det riskerar att leda till inflaterade index.

I åläggandet till grossister inom el- och VVS-sektorerna har Konkurrensverket därför frågat om de rapporterar in uppgifter till SCB för framtagande av index-produkter för byggmaterial, och i så fall vilka uppgifter de rapporterar in. De som svarat att de rapporterat in uppgifter under perioden 2021–2023 (vilket är en delmängd av dem som fått åläggandet) har de flesta uppgivit att de, enligt instruktion från SCB, rapporterar in fakturanetto inklusive eventuella skatter, exklusive kundbonus och mervärdesskatt.

Det är från svaren inte helt tydligt om alla typer av rabatter och retroaktiva ersättningar dras av från de rapporterade priserna (det beror på hur ”fakturanetto” och ”kundbonus” definieras). En aktör är tydlig med att retroaktiva rabatter *har* dragits bort från priser som rapporteras. Det står emellertid klart att det i fallet med grossister inom el och VVS inte är bruttopriser som rapporteras in.

Från Konkurrensverkets möten med marknadsaktörer finns exempel på en aktör inom en annan byggmaterialbransch som rapporterar in priser till SCB där alla rabatter – även retroaktiva rabatter – enligt uppgift har dragits bort från priset. En annan aktör från ytterligare en annan byggmaterialbransch, som rapporterar in inköpspriser snarare än utpriser, uppger att rabatter har dragits av från de prisuppgifterna.

I samtal som Konkurrensverket haft med SCB har SCB beskrivit att de samlar in prisuppgifter från företag på olika sätt. En del uppgifter SCB samlar in baseras på kassaregisterdata och avser alla artiklar som säljs via butik och centrallager. Andra uppgifter får SCB från blanketter som uppgiftslämnare fyllt i och från webbplatser. I och med att det är förändringar som ska mätas anser SCB inte att rabatter bör spela så stor roll, även om det påpekas att det kan spela roll om det finns en trend i rabatterna.

Eftersom syftet med ett index är att mäta förändring från en period till en annan, instämmer Konkurrensverket i bedömningen att det viktigaste torde vara att prisuppgifterna som samlas in från respektive aktör innehåller samma information vid respektive insamlingstillfälle. Att priser samlas in på lite olika sätt av SCB behöver därför i sig inte vara något problem, och det borde som utgångspunkt inte vara så viktigt i vilken utsträckning olika typer av rabatter är inkluderade i priset eller inte. Vid möten med marknadsaktörer, när frågan varit uppe, har Konkurrensverket inte heller fått någon redogörelse för varför detta i sig är ett problem.

Den fallgrop som finns är om det föreligger en trend i rabatterna som gör att index blir högre (eller lägre) än vad det skulle vara om faktiska nettopriser (med alla typer av rabatter avdragna) låg till grund för beräkningarna.

Från uppgifter som Konkurrensverket samlat in från grossister inom el och VVS har Konkurrensverket beräknat de genomsnittliga nivåerna på de retroaktiva rabatterna

i förhållande till fakturanettot under åren 2021–2023, se avsnitt 3.1.2. Konkurrensverket konstaterar att under de aktuella åren har en viss ökning av de retroaktiva rabatterna inom el och VVS-segmentet förekommit, där de sammantaget ökat från 7,8 procent till 8,5 procent av fakturanetto.

Tidsserien skulle emellertid behöva vara längre än endast tre år för att dra någon generell slutsats huruvida SCB:s prisindex av detta skäl skulle riskera vara missvisande inom el- och VVS-segmentet. Som nämnts ovan är det dessutom bara en delmängd av grossisterna som rapporterar in prisuppgifter, varav i vart fall en aktör är tydlig med att retroaktiva rabatter har dragits av. Utvecklingen speglar dock den generella risk för missvisande indexserier som föreligger om inte alla rabatter beaktas i beräkningsunderlaget.

Bilaga C – Internationell utblick

Konkurrensverkets enkät till europeiska konkurrensmyndigheter

Konkurrensverket vände sig till de europeiska konkurrensmyndigheterna för att få svar på tre frågeställningar rörande deras länder:

- a) Hur ser reglering av löpande räkning ut inom byggsektorn? Vem ansvarar för reglering och skiljer den sig åt mellan offentliga och privata aktörer?
- b) Vilka erfarenheter har myndigheterna av klagomål eller offentlig debatt rörande användning av rabatter för byggmaterial? Har några regleringsmässiga initiativ tagits av det offentliga eller marknaden för att begränsa eventuell problematik kring användning av rabatter för byggmaterial?
- c) Vilken reglering finns som begränsar omfattningen eller användning av rabatter, såväl avseende försäljning till företag som till konsumenter?

Konkurrensverkets enkät visar att marknadens reglering till stora delar ger möjligheter för aktörerna inom byggsektorn att fritt komma överens om avtalsvillkor kring löpande räkning. Danmark har liksom Sverige standardvillkor, i Danmark kallade AB-regler. Till skillnad mot Sverige sker däremot en mycket hög andel av byggarbeten till fasta priser och löpande räkning förefaller betydligt ovanligare än i Sverige.

Den problembild som återfinns i Sverige enligt Konkurrensverkets regeringsuppdrag, rörande låg pristransparens och höga rabatter, är inte något som förefaller vanligt förekommande i europeiska länder i övrigt. Användning av löpande räkning i kombination med betydande rabatter för byggmaterial, såsom i Sverige, är inte heller något som varit föremål för närmare debatt i andra europeiska länder i närtid.

Konkurrensmyndigheten i Danmark uppger att det finns en diskussion om höga rabatter i Danmark, men i och med att det absolut vanligaste är att upphandla byggnation till fasta priser har emellertid inte den danska konkurrensmyndigheten ansett att situationen gett upphov till oro för att konkurrensen skulle hämmas till följd av rabatterna.

I Italien har ett statligt program för investeringsstöd för byggnadsrenoveringar, *Superbonus*, lett till betydande kostnadsökningar för byggmaterial och även påtagliga fiskala konsekvenser för landet. *Superbonus* utformning har till stora delar saknat incitament att hålla tillbaka byggkostnader och har skapat en kraftig efterfrågan som i sin tur lett till flaskhalsar i produktionen med ytterligare kostnadsökningar till följd. Programmet är ett exempel på hur kostnadsökningar kan uppstå när det saknas incitament för marknadsaktörer att hålla tillbaka kostnadsutvecklingen.

Italiens Superbonus

Superbonus är en skattekredit som har kunnat erhållas i Italien för vissa renoveringar sedan 2021. Fokus för bonusen har varit på energieffektivisering och motståndskraft mot jordskalv. Skattekrediten utgör en skattereduktion och var inledningsvis möjlig att överlåta mellan aktörer och var därmed inte bunden till den som genomfört renoveringen.

Skattereduktionen har uppgått till olika andelar av kostnaden för renoveringar och har periodvis varit uppe i 110 procent av kostnaden, men har successivt trappats ned. Det har bedömts att Superbonus har varit starkt bidragande till kostnadsökningar för byggkostnadsindex i Italien, där Superbonus självt stått för en prisökning om cirka sju procent, vilket motsvarar hälften av den totala kostnadsökningen enligt index från 2021–2023. Det har vidare bedömts att Superbonus bidrog till att öka kostnader för byggnadsställningar med över 400 procent.

Superbonus, särskilt när den ersatte över 100 procent av kostnaderna, har likheter med löpande räkning och entreprenörsarvode, där ersättning ges för mer än 100 procent av de uppburna kostnaderna. I Superbonus fall har utformningen kritiserats då den inte gett några incitament att hålla nere kostnader och Superbonus har också blivit en omfattande statlig budgetutgift motsvarande 1 procent av BNP 2021, 3 procent 2022 och 4 procent 2023.

Viktiga skillnader mellan Superbonus och entreprenörsarvode är dock att Superbonus var en överlåtbar skattekredit, vilket drev på efterfrågan, och att bonusen var begränsad i tid, vilket skapade omfattande flaskhalsproblematik som ytterligare bidrog till kostnadsökningar.

Källa: Se bland annat, Cepr, "The impact of the Superbonus on Italian Construction cost", 9 februari 2025. <https://cepr.org/voxeu/columns/impact-superbonus-italian-construction-costs> och Euractiv, "Italy's feted building renovation 'Superbonus' comes under scrutiny", 31 augusti 2022. <https://www.euractiv.com/news/italys-feted-superbonus-for-building-renovation-comes-under-scrutiny/>

I fråga om reglering av rabatter pekar de tillfrågade konkurrensmyndigheterna i huvudsak på det konsumenträttsliga området, där det förekommer begränsningar i hur rabatter kan och får användas i marknadsföringssyfte mot konsumenter.

I Frankrike har det funnits förslag på att begränsa omfattningen av rabatter inom livsmedelssektorn. Där har konkurrensmyndigheten varit negativ till en sådan begränsning, bland annat då rabattgivning är ett viktigt verktyg för mindre och nyetablerade aktörer att prisa sig in på marknaden, och ett förbud skulle riskera att skapa ett uppåtriktat pristryck. De föreslagna rabattbegränsningarna skulle också försvåra för jordbruksaktörer att göra sig av med överskott av livsmedelsprodukter och anses därför kunna riskera att leda till begränsningar av utbudet som når marknaden.

Andra internationella lärdomar

Löpande räkning är internationellt sett en relativt vanligt förekommande ersättningsform för byggnation. Några marknadsaktörer har uttryckt att partnering, där löpande räkning¹⁸³ är ett typiskt inslag, kom till Sverige från USA och Storbritannien och det kan noteras att det från dessa länder enkelt kan hittas en betydande mängd källor som diskuterar löpande räkning.

I den internationella kontexten framkommer ett fokus på de incitament som löpande räkning ger upphov till, vilken aktör som bär risken och vilka incitament som skapas för att hålla tillbaka kostnader i löpande räkning jämför avsnitt 2.2.2.¹⁸⁴

För löpande räkning noteras¹⁸⁵ i huvudsak fyra kategorier:

- Löpande räkning med fast påslag, alltså en fast summa oavsett materialkostnad.
- Löpande räkning med procentuellt påslag, motsvarande Sveriges entreprenörsarvode enligt AB/ABT.
- Löpande räkning med kostnadsincitament, högre eller lägre ersättning beroende på om vissa kostnadsnivåer under- eller överstigs.
- Löpande räkning med kvalitetsincitament, där högre eller lägre ersättning ges beroende på olika kvalitetsparametrar.

När det kommer till de olika ersättningsmodellerna kan Konkurrensverket notera att man i USA har förbjudit löpande räkning med procentuellt påslag i upphandling på federal nivå, med hänvisning till att de inte ger incitament att hålla kostnader nere utan tvärtom ger incitament att öka kostnaderna då detta ökar ersättningen.¹⁸⁶

¹⁸³ Normalt benämnt *cost-plus* eller *cost-reimbursement* i internationell kontext.

¹⁸⁴ Se bland annat F. M. Scherer, "The Theory of Contractual Incentives for Cost Reduction", *The Quarterly Journal of Economics* Vol. 78, No. 2 (1964), <https://www.jstor.org/stable/1879326?seq=1>, Patrick Bajari och Steven Tadelis, "Incentives versus Transaction Costs: A Theory of Procurement Contracts", *The Rand Journal of Economics* Vol. 32, No. 3 (2001).
https://www.jstor.org/stable/2696361?searchText=&searchUri=&ab_segments=&searchKey=&refreqid=fastly-default%3Af49d6fee24094095ded90e1f9fb7e3b1&initiator=recommender&seq=1 och National Audit Office, *Open-book accounting and supply-chain assurance*, (2015), <https://www.nao.org.uk/wp-content/uploads/2015/07/Open-book-accounting.pdf>

¹⁸⁵ Se bland annat "What is cost reimbursement contracts? A complete guide", Volody, 26 september 2024. <https://www.volody.com/resource/mastering-cost-reimbursement-contracts/> och "Cost-plus contract", Wikipedia, https://en.wikipedia.org/wiki/Cost-plus_contract

¹⁸⁶ Se bland annat "Part 16 – Types of contracts", Acquisition, https://www.acquisition.gov/far/part-16#FAR_16_102 och Government Accountability Office, *Department of State - Method of Payment Provisions*, 5 augusti 1980, s. 3-4. <https://www.gao.gov/assets/b-196556.pdf>

Federal Acquisition Regulations förbud mot procentuella påslag

Förbudet mot att använda sig av procentuella påslag på kostnaden återfinns i de federala upphandlingsreglerna under avsnitt 16.102

(c) The cost-plus-a-percentage-of-cost system of contracting shall not be used (see 10 U.S.C. 3322(a) and 41 U.S.C. 3905(a)). Prime contracts (including letter contracts) other than firm-fixed-price contracts shall, by an appropriate clause, prohibit cost-plus-a-percentage-of-cost subcontracts (see clauses prescribed in subpart 44.2 for cost-reimbursement contracts and subparts 16.2 and 16.4 for fixed-price contracts).

Källa: "Part 16 – Types of contracts", Acquisition. https://www.acquisition.gov/far/part-16#FAR_16_102

Bilaga D – Konkurrensverkets preliminära åtgärdsförslag

Inför de möten som genomförts med aktörer som deltagit i den externa konsultationen avseende Konkurrensverkets preliminära åtgärdsförslag skickades nedanstående underlag ut. De aktörer som lämnat synpunkter i den externa konsultationen är Byggherrarna, Byggföretagen, Byggmaterialindustrierna, Fastighetsägarna, Installatörsföretagen, Rörgrossistföreningen, Sveriges Allmännyttan, Sveriges Elgrossister och Upphandlingsmyndigheten.

Förslag på åtgärder inom ramen för regeringsuppdraget om pristransparensen inom byggmaterialektorn – underlag inför möte

De möjliga åtgärdsförslag som presenteras nedan har som övergripande mål att förbättra pristransparensen inom byggmaterialektorn, eller motverka negativa effekter av bristande pristransparens.

Konkurrensverket ser fram emot en givande dialog men ber er observera att förslagen i detta skede är preliminära och att Konkurrensverket inte tagit ställning till om förslagen bör ingå i en slutlig redovisning av uppdraget. Detta underlag kommer att delas och diskuteras i en begränsad krets. Samrådet är en viktig del i arbetet med att formulera slutliga förslag på relevanta åtgärder sett till de problem som framkommit i våra analyser.

Förslagen är i vissa fall komplementära och i andra fall inte det. Vilka förslag på åtgärder som kan eller bör kombineras är i detta skede inte färdiganalyserat och framgår därför inte av redovisningen nedan.

Projektgruppen önskar era synpunkter på de tentativa förslagen, i synnerhet utifrån följande frågeställningar.

1. Hur påverkar förslaget era medlemmar (särskilt i fråga om administrativ börda)?
2. Hur påverkar det branschen?
3. Vad är viktigt att ta hänsyn till ifall förslaget skulle genomföras?
4. Finns det ytterligare förslag på åtgärder som ni anser att Konkurrensverket bör överväga?

A. Förslag och rekommendationer kopplade till materialleverantörers rabatter och retroaktiva ersättningar

A1. Regeringen bör utreda möjligheten att förbjuda retroaktiva rabatter avseende byggmaterial

Förslaget skulle innebära att Konkurrensverket föreslår för uppdragsgivaren att utreda förutsättningarna att förbjuda användningen av retroaktiva rabatter vid försäljning av byggmaterial. En utredning skulle behöva ta ställning till om ett förbud skulle omfatta hela byggmaterialbranschen eller begränsas till vissa sektorer. Åtgärden skulle förhindra att rabatter på materialet betalas ut i efterhand till köparen. Åtgärden skulle inte påverka möjligheten att lämna rabatter som avräknas direkt mot priset.

A2. Regeringen bör utreda möjligheten till begränsning av hur materialleverantörer får använda sig av bruttopriser

Förslaget skulle innebära att Konkurrensverket till uppdragsgivaren föreslår en utredning av förutsättningarna att införa begränsningar i hur materialleverantörer får använda sig av så kallade bruttopriser, enligt följande:

1. förbud av redovisning av bruttopris, med eller utan rabattsatser, på fakturor till kunderna, alternativt
2. justera bruttopriser så att de inte är "fiktiva".

Ett förslag enligt 1 skulle innebära att materialleverantörer inte skulle få redovisa ett bruttopris med eller utan tillhörande rabattsatser på fakturan till kunden, utan enbart det nettopris som kunden ska betala. Den interna användningen av bruttopriser skulle inte påverkas av detta.

Ett förslag enligt 2 skulle innebära att materialleverantörer bara får använda bruttopriser som köpare i någon utsträckning faktiskt har betalat.

A3. Regeringen bör utreda möjligheten att införa en skyldighet för materialleverantör att redovisa "lägsta pris de senaste X dagarna" eller genomsnittspris (netto)

Detta förslag föreslår en utredning av hur materialleverantörer öppet eller i en databas ska redovisa lägsta pris eller genomsnittspris beräknat över en viss period bakåt i tiden för alla eller ett representativt urval av byggmaterialprodukter. Utredningen bör beakta vilken krets som ska ha tillgång till informationen samt hur den ska presenteras för att undvika risk för prissignalering eller samordning mellan konkurrenter.

A4. Rekommendationer till beställare när ersättningsmodellen löpande räkning ska tillämpas

1. Avtala om att retroaktiva rabatter ska tillfalla beställaren
2. Avtala om insyn i entreprenörers avtal med materialleverantörer som reglerar retroaktiva rabatter
3. Avtala om insyn i entreprenörers ekonomisystem
4. Avtala om redovisning av retroaktiva rabatter på fakturan
5. Avtala om tillgång till underlag från entreprenörernas upphandlingar eller prisjämförelser (som t.ex. gjorts i verktygen Symbrio eller Klarpris)

De rekommenderade åtgärderna kan tillämpas enskilt eller i kombination med varandra.

A5. Rekommendation att upprätta en branschstandard för hur retroaktiva utbetalningar/krediteringar bokförs

Detta potentiella förslag skulle vara en uppmaning till branschen att komma överens om en standard för hur retroaktiva utbetalningar och krediteringar vid materialinköp ska bokföras.

B. Förslag och rekommendationer kopplade till ersättningsformer

B1. Rekommendation att välja ersättningsmodell med fast pris så långt som möjligt

Enligt detta förslag skulle vi rekommendera beställare att så långt möjligt och där det får anses lämpligt använda ersättningsformen fast pris. Med fast pris försvinner de transparensproblem och snedvridande incitament som uppkommer vid löpande räkning.

B2. Rekommendation att använda entreprenörsarvode med fast belopp vid löpande räkning, ej procentuellt

Detta förslag innebär en rekommendation till beställare att bestämma entreprenörsarvodet till ett fast belopp om ersättningsformen löpande räkning används, snarare än till ett procentuellt belopp.

C. Förslag och rekommendationer kopplade till inköpsstrategier och kontrollfunktioner

C1. Rekommendation att upprätta egna anskaffningsavtal för material

Förslaget innebär en rekommendation till beställaren att i större utsträckning själv förhandla avtal och pris med leverantörer kring det byggmaterial som entreprenörer använder inom ramen för entreprenaden.

C2. Rekommendation att använda varukorg i inköpsprocessen

Förslaget innebär en rekommendation till beställare att, om lämpligt, låta anbudsgivare prissätta (ett urval av) verkliga eller fiktiva mängder av byggmaterial som ska användas inom ramen för en entreprenad, som sedan ligger till grund för anbudsutvärderingen.

C3. Rekommendation att använda jämförelsedatabaser vid granskningen av fakturor och verifikat

Förslaget skulle innebära en rekommendation till beställare att, vid granskning av fakturor och verifikat från entreprenörer vid löpande räkning, använda någon jämförelsedatabas som samlat in priser över motsvarande transaktioner.



Ringvägen 100
118 60 Stockholm
08-700 16 00
konkurrensverket@kkv.se

www.konkurrensverket.se