

Sanera vägglöss till lägstapris kan bli en dyr affär för bostadsbolag

Vägglöss är ett växande problem i Sverige och sedan 2009 har antal vägglussaneringar ökat med över 500 procent. I takt med vägglössens spridning har bostadsbolag fått se ökande saneringskostnader. En ny rapport kartlägger problematiken och ser en möjlig lösning – att ändra förfarandet att upphandla tjänster för att sanera vägglöss.

Vägglöss håller på att bli ett allt större problem för bostadsbolag. Inte bara för att det är en olägenhet för de boende, utan också för att kostnaderna för saneringar har ökat betydligt i samband med skadedjurets spridning. Vinnarna på den nuvarande utvecklingen är leverantörerna av saneringstjänster som får betalt per uttryckning. En nyligen publicerad rapport menar att leverantörernas intjäningsmodell i kombination med hur saneringstjänster upphandlas är några av de bakomliggande problemen till varför situationen är oroväckande.

Rapporten "Försäkra er mot vägglöss" som tagits fram av en oberoende konsult i samarbete med Anticimex, är baserad på intervjuer med de 20 största svenska bostadsbolagen och analys av offentligt material såsom fakturor och upphandlingsunderlag. I rapporten ingår exempelvis att upphandlat lägstapris hos ett av de allmännyttiga bostadsbolagen i södra Sverige blev 600 procent högre i verkligheten. Den budgeterade kostnaden var 380 000 kronor årligen, medan den faktiska kostnaden uppgick till 2,4 miljoner kronor. De kostnader som tillkom var sådana som många inte tänker på vid upphandlingstillfället. Saneringar, hyresnedsättningar, kostnad för egen personal och tilläggsfakturerings är några exempel. Och detta bostadsbolag sticker inte ut nämnvärt från hur det ser ut bland många andra bostadsbolag.

"Ska bostadsbolagen komma till rätta med de ökande kostnaderna för vägglussaneringar behöver de se över modellen för hur saneringstjänster upphandlas och samtidigt lägga över ett större ansvar på leverantören. Det är leverantören bostadsbolagen betalar för att lösa problemet, och ansvaret för slutresultatet borde rimligtvis vara ömsesidigt." säger Peter Edholm, Affärsansvarig Offentlig sektor på Anticimex.

En möjlig lösning enligt rapporten är att ändra hur saneringstjänster upphandlas. Idag använder bostadsbolagen modellen att lägstapris vinner, men den utmanas nu av en så kallad garantimodell där leverantören får större incitament att själv bidra till att minska antalet vägglussaneringar. Det här skapar ett annat helhetstänk där leverantören tjänar på att lösa problemen snabbt och att tiden för vägglusproblemet blir så kort som möjligt för både hyresgäst och hyresvärd.

Den nya modellen och undersökningen i sin helhet finns att tillgå i rapporten [Försäkra er mot vägglöss](#).

För vidare frågor, vänligen kontakta:

Peter Edholm
Affärsansvarig Offentlig sektor
Tel: 070-685 33 94
E-post: peter.edholm@anticimex.se



Om Anticimex

Anticimex är det moderna skadedjursföretaget. Genom förebyggande åtgärder, ny teknik och hållbara lösningar skapar vi trygga och hälsosamma miljöer för både företag och hushåll. Anticimex har mer än 3 600 anställda och har 2,2 miljoner kunder i 16 länder runt om i världen. 2015 uppgick den sammanlagda omsättningen till cirka 3,9 miljarder kronor. Läs mer på www.anticimex.se