



Anbudsskola

Lär dig mer om upphandling och att lägga anbud

Text Eva Ternegren, Coompanion Göteborgsregionen

COMPANION

tilväxt
verket

Innehåll

- Olika sätt att handla med/ ha relationer med offentlig sektor/ idéburna offentliga partnerskap, upphandling, valfrihetssystem
- Orientering om lagstiftningen på Upphandlingsområdet LOU och Lagen om valfrihetssystem, LOV
- Upphandlingsprocessen och upphandlingsterminologi
- Om förfrågningsunderlaget som grund för anbudet
- Hur utformas ett anbud?
- Vi studerar olika exempel och hur hittar vi relevant information i förfrågningsunderlaget
- Hur utvärderas anbud?
- Nyheter i lagstiftningen 2017

Före genomgången av dagens program bör en presentation göras av deltagare och utbildare. Namn, vilken verksamhet man kommer ifrån. Erfarenhet av upphandling och någon förväntan inför dagen kan deltagarna berätta om. Utbildaren bör informera om att utbildningen består av föreläsning, diskussionsfrågor och övningar.

1

▼ Handel & Relationer

Hur kan offentliga tjänster tillgodoses?

- Egenregi
- Kommunalt bolag/stiftelse/förbund
- Entreprenader LOU
- Ramavtal - köp av platser/varor i ett avropssystem enligt Lagen om offentlig upphandling, LOU
- Direktupphandling LOU
- Kundval - licensiering enligt LOV
- Enskild bidragsfinansierad verksamhet
- Idéburna offentliga partnerskap

Egenregi betyder att kommunen väljer att tillgodose behov av vissa tjänster genom att utföra dem själv inom kommunen, alltså ingen upphandling. Kommunen/regionen kan också välja att låta ett kommunalt bolag, en annan kommun eller ett kommunalförbund utföra uppdraget. De lila alternativen innebär att kommunen/regionen vänder sig till andra aktörer för att tillgodose sina behov av tjänster/varor. Det förklaras i kommande bilder. Idéburna offentliga partnerskap berörs mycket lite vid detta utbildningstillfälle.

En stor del de kommunens tjänster utförs fortfarande av kommunen men andelen som utförs av andra växer hela tiden. Det varierar stort över landet hur stor andel som handlas upp respektive utförs av kommunen själv.

Entreprenad



- ▶ Ett specifikt uppdrag med en specifik volym
- ▶ Upphandlas i konkurrens enligt Lagen om offentlig upphandling
- ▶ Bara en vinner
- ▶ Leverantören skriver ett avtal med myndigheten

Entreprenader är alltså upphandlingar som handlar om hela objekt, ett bygge, en väg, ett äldreboende. Leverantören vet i förväg hur stor volymen blir och räknar priset utifrån det. Entreprenader upphandlas i konkurrens och slutar med att en leverantör får hela uppdraget. Entreprenören kan sedan sluta underentreprenörer till sig och upprätta avtal med dem. Att bli underleverantör kan vara en möjlighet för sociala företag som är för små för att ta ett stort uppdrag.

Vad är ett ramavtal?




- ▶ Ett avtal som fastställer villkoren för tilldelning av kontrakt
- ▶ Upphandlas i konkurrens

Ramavtal är mycket vanliga inom tjänstesektorn och vid varuupphandlingar. Företagen deltar i en upphandling i konkurrens, några av dem kan få tilldelningsbeslut och tecknar avtal om villkoren för uppdraget. I villkoren ingår vilka krav som ställs på leverantören, prisnivåer, leveransregler, hur betalning sker, administrativa regler avtalstid och mycket mer.

Mer om ramavtal

- Kan ingås med en eller flera aktörer
- Ingås för en viss tidsperiod men utan garanterade volymer
- Om det finns flera leverantörer sker **avrop** via rangordning eller förnyad konkurrensutsättning

Det kan variera hur mycket en företagare får leverera på ett avtal. Det kan till och med vara ingenting även om kommunerna ska tänka att de bör ha en viss "avtalsvård" så att ingen leverantör ska behöva helt vara utan uppdrag. Avrop är termen som används för "beställning" på ett befintligt avtal. Beställningen görs ofta av en annan instans i kommunen än upphandlingsavdelningen, till exempel av socialtjänsten eller stadsbyggnadskontoret. Oftast beställs leveransen i ett elektroniskt system men det förekommer också mail och telefon



Avropsförfrågan ska vid tillämpning av:

- rangordning vända sig till leverantör först rangordnad med rätt kompetens.

- förnyad konkurrensutsättning till alla leverantörer som tilldelats upphandlingskontrakt för aktuellt område.

När en kommun tecknar avtal med flera ramavtalsleverantörer så rangordnar de oftast aktörerna så att en blir nummer ett och den ska beställaren i första hand vända sig till, nummer två kommer ifråga om nummer ett inte kan leverera etc. Det är då svårt att vara längst ner i rangordningen, det blir få avrop. Men ibland förekommer också dynamiska avropssystem, då kan beställarna vända sig till den som hen bedömer som den mest lämpliga leverantören. Ytterligare ett annat system för avrop är att beställaren vid större leveranser måste vända sig till alla leverantören och begära ett "nytt" anbud, dvs en lite enklare förfrågan kring hur och om de kan ta sig an det specifika uppdraget, på vilken tid och till vilket pris. Det kallas förnyad konkurrensutsättning. Det ska så klart hålla sig inom ramavtalet. Beställaren väljer sedan det mest lämpliga anbudet. Har ett företag fått ett ramavtal förekommer ofta att kommunen utöver de tjänster som finns i avtalet beställer andra tjänster som de märkt att de har behov av. Detta tycker många företag är en fördel och priserna är då inte lika reglerade.

Vad menas med direktupphandling



- ▶ När myndigheterna vänder sig direkt till en leverantör utan annonsering och utan att begära in skriftliga anbud
- ▶ Kan användas om det finns **synnerliga skäl** till exempel:
 - brådska
 - det finns bara en leverantör

Brådskan ska inte bero på att upphandlaren varit sen eller lat. Det ska handla om yttre omständigheter som inte kunnat påverkas. Till exempel en brand eller en naturkatastrof som gör att man snabbt måste handla om nödvändiga varor för att lösa situationen. När det bara finns en känd leverantör är det också möjligt oavsett om det är ett stort eller litet uppdrag. Det här kan ev vara en möjlighet för sociala företag som har unika tjänster/kombinationer av tjänster.

Mer om direktupphandling

- ▀ Kan också göras om värdet av upphandlingen är lågt, 534 000 c:a kr per uppdrag/företag/kommun, viss andel av tröskelvärdet (28% av 209 000 euro)
- ▀ Myndigheten ska dock begära förslag/offerter från fler än ett företag
- ▀ Ett bra tillfälle för småföretag att komma in på marknaden

En direktupphandling är alltså en upphandlande enhets upphandling från en annan juridisk person och avser upphandlingsuppdragets beräknade värde. En kommun kan ha många nämnder men räknas i detta avseende som en juridisk person, oavsett vem som handlar. Är annorlunda om det gäller ett kommunalt bolag, de är inte på samma sätt en del av kommunen. EU direktiv, reglerar detta, men i Sverige kunde vi haft en högre gräns vilket också föreslås i Valfärdsutredningen. Vi får se om Riksdagen ändrar så att gränsen i stället blir c:a 1,9 miljoner sek. Det finns kommuner som tillämpar ännu lägre gränser för sin direktupphandling. Redan vid upphandlingar på 100 000 kr ska minst tre offerter tas in och upphandlingen dokumenteras i Göteborg, som exempel. Ingen har säkert kunnat beräknat värdet av det totala volymen av direktupphandlingar i Sverige men den är förmodligen betydande och definitivt en möjlighet för sociala företag att komma in i offentlig upphandling.

Bidragsfinansiering – exempel

- Projekt - kommunen kan bidra till att utveckla en verksamhet – tillsammans med den idéburna organisationen
- Till öppen verksamhet som inte är biståndsprövad
- För att stötta föreningsliv t.ex. idrott, pensionärs- och ungdomsverksamhet



Bidrag är ett av flera sätt som ett socialt företag kan finansiera sin verksamhet med i synnerhet i ett startskede. Ett gemensamt projekt – som alltså har en början och ett slut – mellan t.ex. en kommun och ett socialt företag för att utveckla en särskild verksamhet torde inte vara något problem om det kan motivera att det är till nytta i allmänhet för samhället. Det finns EU regleringar om så kallat "statsstöd" som finns på området som reglerar hur mycket bidrag ett företag kan få men vi hinner inte ta upp det här. Det finns andra som skrivit om det till exempel Forum för frivilligt arbete. Men om det börjar handla om anskaffning av varor och tjänster så ska sådana upphandlas inte bidragsfinansieras.

Mer om bidragsfinansiering

- Kan inte ges för biståndsbedömda tjänster
- Kommunen sätter ensidigt villkoren
- Finns restriktioner – kan oftast inte gå till löner
- Får inte ges när tjänsten ”borde” upphandlats
- Finns gråzoner

Ta reda på kommunens föreningspolicy och policy för bidragsgivning. Vissa generella stöd till näringsverksamhet, utdelning från stiftelser etc kan vara bra att söka, men här måste man ha kännedom om den enskilda kommunen/regionen. Ett annat bidrag, starta eget bidraget, kan utgå även till personer som startar sociala företag i form av ekonomiska företag eller AB. Men det måste sökas och beslutas om innan företaget startar. Det kan ägas av flera personer och starta eget bidraget utgår till den enskilde personen som samtidigt arbetar i företaget.

Kundvalssystem – LOV - vad är det?

- Personlig assistans och Daglig verksamhet – regleras i Lag om stöd och service till vissa funktionshindrade – rätt att välja utförare för den enskilde
- Stöd i form av sysselsättning enligt Socialtjänstlagen, t.ex. för personer med psykisk ohälsa
- Skollagen – etableringsfrihet för grundskolor och förskolor
- Lagen om valfrihet

Det är väl inte så vanligt att sociala företag startar assistansföretag, skolor eller förskolor, men en del erbjuder sysselsättning enl. SoL eller Daglig verksamhet enl LSS. Det är intressant form av relation med offentlig sektor. Företaget som ska driva verksamheten deltar inte i offentlig upphandling och får inga bidrag utan istället regleras det av ett slags licensieringsförfarande. Företaget/föreningen söker tillstånd att få bedriva verksamheten hos kommunen. Inspektionen för vård och omsorg (assistans) och om de får tillstånd utgår medel för verksamheten som är bestämd i förväg. Förutsättningen är dock att företaget har inskrivna brukare, det är brukarna som väljer företaget. Valfrihetssystem finns även på andra områden som daglig verksamhet och kan på sikt vara en möjlighet för sociala företag. Fördelen med valfrihetssystemen är att det är brukarna som väljer och att ansökningar kan lämnas och provas löpande.

Fråga

- Finns hinder för oss att delta i offentlig upphandling?
- Vilka?
- Diskutera med grannen!
- Kort redovisning i storgrupp



Ett förslag på övning/diskussionsämne innan ni går in på just den offentliga upphandlingen. Här kan deltagarna vädra sina uppfattningar och farhågor som man som kursledare sedan kan titta närmare när programmet fortsätter.

2

▼ Lagstiftning och styrdokument

Vem omfattas av LOU - Lagen om offentlig upphandling?

- Statliga myndigheter
- Kommuner
- Landsting
- Sammanslagningar av en eller flera myndigheter
- Offentligt styrda organ t.ex. kommunala bolag
- Projekt med offentlig finansiering

Inte så mycket mer att säga. Projekt med offentlig finansiering kan gälla vissa sociala företag till exempel om de bedriver eller är del av ESF finansierade projekt. Då tillämpas ofta offertförfrågningar.

Hur fungerar Lagen om offentlig upphandling – LOU idag?

- Det handlades för c:a 634 miljarder kr i Sveriges offentliga upphandling (Upphandlingsmyndigheten sept 2017)
- 18 % värdet av den offentliga upphandlingen i relation till BNP
- Kommunerna står för det mesta av upphandlingen
- Vanligaste leverantören är ett aktiebolag med färre än 50 anställda

Finns mycket fakta på Upphandlingsmyndighetens hemsida,
<http://www.upphandlingsmyndigheten.se/aktuellt/ny-statistikrapport-ger-klarare-bild-av-den-offentliga-upphandlingen/>

Helt klart är att den offentliga upphandlingen är en stor möjlighet för sociala företag och många deltar också redan. Om man tycker det verkar svårt så kan det säkert stämma men all försäljning tar tid och är krävande. Vilken försäljning är lättare kan man fråga sig. Andelen sysselsatta inom icke-kommunala företag inom utbildning vård och omsorg ökade från 8% 2008 till 19% 2013 vilket ger en indikation om att allt mer av dessa tjänster utförs av andra än offentlig sektor, ofta genom upphandling eller valfrihetssystem, enligt rapport 2017 från Konkurrensverket.

Styrdokument för upphandling – kommun

- EU:s upphandlingsdirektiv
- Nationell upphandlingsstrategi
- Upphandlingslagstiftningen – LOU och LUF – nya lagar från 1 jan 2017-
- Flera nationella utredningar, till exempel den s.k Välfärdsutredningen, är aktuella som berör upphandling men inget är klart (november 2017)
- Kommunens budget
- Kommunens ev upphandlings- och inköspolicy
- Respektive nämnds/bolags egna lokala anvisningar



EU:s upphandlingsdirektiv ger stora möjligheter för att uppnå social och ekologiska hållbarhet igenom upphandling. Läs mer i propositionen, <http://www.regeringen.se/49f178/contentassets/5cc3302198594030a4c0a75cff492da2/nytt-regelverk-om-upphandling-del-1-av-4-kapitel-1-21-prop.-201516195>

Den nationella upphandlingsstrategin gäller i huvudsak de statliga bolagen och verken men ska också tas hänsyn till i kommunerna Här betonas vikten av att de idéburna organisationerna ges en plats i offentlig upphandling.

Det viktigaste att sätta sig in i, om man vill ägna lite tid åt detta, är egentligen kommunens ev. policy och riktlinjer på upphandlingsområdet. Syftet med det kan vara att i kommunikation med upphandlare, andra kommunala tjänstemän och politiker kunna påtala skrivningar som kan förespråka t.ex. främjande av att upphandla med sociala hänsyn, underlätta för småföretag eller liknande som kan underlätta sociala företags väg till upphandling. Det är viktigt att vara pålästa och vara lobbyister för sin sak.

Grundläggande principer för upphandling EU rätten

- ▀ Likabehandlingsprincipen
- ▀ Principen om ömsesidigt erkännande
- ▀ Proportionalitetsprincipen
- ▀ Transparensprincipen

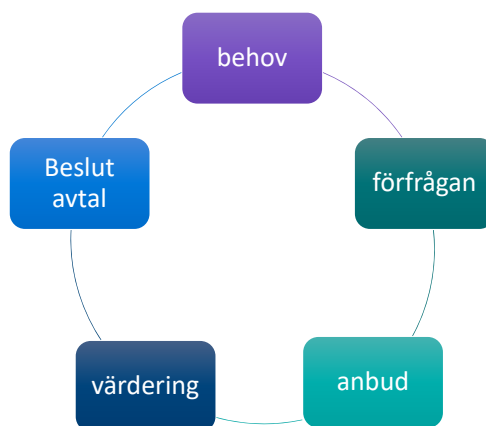
Dessa principer ska känneteckna all upphandling. Alla leverantörer eller potentiella leverantörer ska behandlas lika, ingen ska diskrimineras och alla ska få samma tillgång till information och möjligheter att delta i upphandling. Principen om ömsesidigt erkännande innebär att tillstånd och dokumentation som är framtagna i ett land också ska erkännas i ett annat. Proportionalitetsprincipen innebär att krav som ställs i offentlig upphandling ska stå i proportion till det som upphandlas. Det ska inte vara ovidkommande krav eller "överkrav". Sociala hänsyn eller miljökrav kan ibland uppfattas som sådana men de är accepterade som en viktig del av den nytta som lagstiftaren tycker ska uppnås med offentlig upphandling. Transparens ska råda när en upphandling görs, förfrågningsunderlagen ska vara offentliga, frågor som ställs och extra information som ges under upphandlingens gång ska nå alla som är intresserade. Informationen ska vara lätt tillgänglig och tilldelningsbeslut ska vara offentliga liksom hur anbuden utvärderats.



► Upphandlingen

Process och terminologi

Upphandlingsprocessen -kort



Kommunen – oftast en upphandlingsgrupp sammansatt av sakkunniga på området som ska handlas upp och upphandlare – analyserar vilket behov det finns av en viss tjänst, uppskattar volym, gör en marknadsanalys, överväger vilka krav som ska ställas etc. Även den politiska nivån kan vara involverad när det ska avgöras om man går ut i en upphandling eller ej. Om beslutet blir ja, formuleras en förfrågningsunderlag som ska innehålla alla viktiga delar för att kunna beskriva vilken tjänst/var man vill köpa in och på vilka villkor. Därefter annonseras upphandlingen, anbud kommer in, en utvärdering görs av anbuden och sedan fattas ett tilldelningsbeslut av upphandlingsavdelningen, ibland av den politiska nämnden.

Upphandlingsprocessen 1 - enligt LOU

- Behovsanalys
- Referens/inköpsgrupp tillsätts
- Beslut om upphandling och upphandlingssätt
- Förfrågningsunderlag tas fram
- Annonsering
- Anbud kommer in

Behovsanalysen handlar bland annat om vilka nämnder och bolag som behöver tjänsten/varan. Upphandlingsobjektet identifieras och en uppskattning av volym görs. Det kan också handla om att göra en marknadsanalys, finns leverantörer, vilka trender råder, hur ser konkurrensen och konjunkturen ut. Analysen kan göras av upphandlaren eller med hjälp av en referensgrupp som blir upphandlaren's bollplank, sammansatt av beställare och sakkunniga på området från kommunen. Efter att det är klart fattas beslut om hur upphandlingen ska ske och med vilket upphandlingssätt. Att ta fram förfrågningsunderlaget är nästa steg i kedjan, mer om det senare. Annonsering sker på myndigheternas hemsidor, i olika databaser till exempel www.offentligaupphandlingar.nu Anbudstiden, tiden som förflyter från att annonseringen kommer ut till dess sista dag för anbudslämning kan variera, det finns inga exakta regler kring detta. Minimitid för den kortaste anbudstiden vid vissa typer av upphandlingar är 25 dagar.

Upphandlingsprocessen 2

- Anbudsprövning och utvärdering
- Tilldelning av kontrakt
- 10 dagars avtalsspärr (vid tilldelningsbeslut per mail)
- Avtal skrivs
- Genomförande - leverans
- Betalning
- Uppföljning
- Ny upphandling eller förlängning



När anbudena kommit in ska de "öppnas" vilket inte får ske förrän sista anbudsdagen är slut. Då prövas anbuderna och utvärderas, mer om det längre fram. När de vinnande anbuderna är klara får de antagna leverantörerna ett tilldelningsbeslut. Även övriga anbudsgivare får besked. Efter det förflyter 10 dagar innan avtal kan skrivas, det är under den tiden möjligt att överpröva beslutet om tilldelning. Det är relativt vanligt att leverantören som inte valts överprövar beslutet, det kan ibland ske i tre instanser. Under den tiden kan inga avtal tecknas. Ibland måste upphandlingen göras om. Men om ingen överprövning sker skrivs avtal 10 dagar efter tilldelningsbeslut. Sedan är det dags att börja leverera – förutsatt att det kommer beställningar till leverantören (vid ramavtal). Betalning från kunden är ofta en lång process. Först ska tjänsten levereras, till exempel en månads arbete, därefter faktureras kommunen och betalning sker tidigast efter 30 dagar (oftast). Leverantören måste alltså vara beredd på att klara sin likviditet under upp till två månader, en påfrestning för många små företag. Uppföljning sker på två sätt, planerad uppföljning, 1-2 gånger under avtalsperioden. Det kan också ske om det händer något specifikt, om det finns klagomål eller ett kontraktsvillkor som ska följas upp etcetera. Kontraktsvillkor är sådana villkor som inte behöver vara uppfyllda när kontrakten skrivs men som leverantören lovar leva upp till en tid efter att uppdraget påbörjats. Det kan till exempel handla om företaget ska ha ett miljöledningssystem på plats 3 månader efter att uppdraget startade. Efter att

avtalsperioden är slut kan det ibland bli förlängning 1-2 år om kontraktet tillåter det. Det är förstås också möjligt att delta igen, om det blir en ny upphandling på samma tjänst.

Olika upphandlingsförfaranden

- Öppen upphandling - alla leverantörer får lämna anbud, 52 dagar, lagt bud gäller, EU annonsering
- Selektiv upphandling - Upphandling i två steg - minst fem leverantörer, lagt bud gäller
- Förhandlad upphandling - I två steg, förhandling kan förekomma
- Förenklad upphandling - ska annonseras, alla som får kännedom om upphandlingen får delta, förhandlingar kan förekomma, vanligaste upphandlingsformen

Detta område behöver egentligen inte en anbudsgivare fördjupa sig i, det är ju upphandlarens uppgift att avgöra vilken upphandlingsform som blir bäst. Men bra att känna till terminologin.

4

► Förfrågningsunderlag

Innehåll

- Anbudsinbjudan/bakgrund
- Kvalifikationskrav
- Uppdragsbeskrivning/kravspecifikation
- Utvärderingsgrund kriterier
- Avtalsvillkor - kommersiella villkor
- Administrativa bestämmelser
- Bilagor

Avgörande för att lämna ett bra anbud är att anbudsgivaren lyckats läsa och förstå förfrågningsunderlagets alla delar rätt. Första gången man lämnar ett anbud förefaller det ofta svårt att orientera sig i textmassorna. Nästa gång kommer det att gå lättare. Anbudsinbjudan är helt enkelt texten där leverantörerna bjuds in att lämna anbud och vilket upphandlingssätt. Där kanske också finns en kortfattad beskrivning av kommunen, vilka som upphandlingen gäller (alltså beställande nämnd eller de kommuner som kommer att teckna avtalet). I en del av underlaget beskrivs vilka krav som ställs på leverantören. Detta är krav för att överhuvudtaget få vara med och lämna ett anbud, eller i alla fall att få det prövat. Det kan handla om att skatter och arbetsgivaravgifter är betalda, att ha f-skatt, ha tillräcklig teknisk kapacitet och ha en tillräckligt stabil finansiell och ekonomisk ställning. Det senare måste företaget ofta bevisa med hjälp av ett kreditupplysningsföretag. En nackdel för ekonomiska föreningar är att kreditupplysningsföretag oftast inte tar in uppgifter om dem. Då brukar den upphandlande enheten tillåta att en årsredovisning eller ett revisorsintyg kan vara likvärdiga dokument. Ett kvalifikationskrav kan, när det gäller reserverade kontrakt också vara att företaget är ett ASF (eller vissa delar av att vara ett ASF). I uppdragsbeskrivningen anges vad kommunen vill handla upp och detaljer kring det som hur tjänsten ska utföras när, uppskattad volym och vilka villkor som gäller kring utrustning, tillgänglighet m.m. Här ingår också kvalitetskrav, om det fordras en viss utbildning av personalen, ev. krav på bemanning vissa tider och

innehav av vissa tillstånd för att få utföra uppdraget. Det är mycket viktigt att ordentligt läsa på här, villkoren och kraven kan vara för stora i förhållande till vad företaget klarar. Det är också utifrån kravspecifikationen som priset för tjänsten ska beräknas.

Utvärderingskriterierna är mycket intressanta för det är här företaget får information om hur anbudet ska "vinnas". Är det lägsta pris (vanligast om man titta på all upphandling) så ska inriktningen vara att få fram ett realistiskt, konkurrenskraftigt pris. Är det "bästa förhållande mellan pris och kvalitet" som gäller vägs även andra saker in än pris som leveranstid, kvalitet, service och tekniskt stöd, personalens utbildning, bra arbetsmetoder. Här finns ofta en beräknings/viktningmodell angiven.

I avtalsvillkor, som ibland ligger som ett separat avtal (som sedan ska skrivas på om företaget får ett tilldelningsbeslut) finns mycket intressant information. Det handlar om avtalsperiod, omfattning, vilka parter, när leverans ska ske, betalningssätt, betalningsperiod, arbetsfördelning mellan parterna och mycket annat. Administrativa bestämmelser omfattar till exempel möjlighet att säga upp avtalet eller häva det, rapporteringar, när anbudet ska vara lämnat och på vilket sätt index och prisjusteringar. Förfrågningsunderlag kan se väldigt olika ut och det är inte alls säkert att ordningen är densamma som i denna bild, men innehållsmässigt brukar alla ingredienserna finnas med.

Bilagor

- ▀ Checklista
- ▀ Förslag till avtal
- ▀ Ritningar
- ▀ Beskrivning av kommunen
- ▀ Anbudsmall

Del av förfrågningsunderlaget är numera ofta uppbyggda som en slags "checklista", en anbudsmall där informationsdelar som beskriver vilka krav som ställs på anbudsgivaren och vad hen förväntas leverera följs av en ruta där hen intygar att kravet är uppfylla eller kommer att uppfyllas. Vissa delar innehåller också utrymme för texter till exempel att anbudsgivaren ska redovisa för vilken metod företaget använder för att genomföra en rehabiliteringsinsats, vilket kvalitetssystem som används etc. En avtalsmall kan finnas med, har redan nämnts. I vissa upphandlingar beskrivs mer utförligt hur kommunens verksamhet är organiserad, i vilket sammanhang uppdraget ska utföras och annan relevant information som upphandlaren har bedömt att leverantören bör veta som har med upphandlingen att göra. Ritningar kan förekomma om uppdraget ska utföras i kommunens lokaler.

Vanliga kvalifikationskrav leverantör

- ▀ Registrerat företag
- ▀ Skött skattebetalningar
- ▀ Uppgift om årsomsättning
- ▀ Årsredovisning
- ▀ Intyg om ekonomisk stabilitet
- ▀ Kvalitetssystem
- ▀ Policys
- ▀ Bankgarantier
- ▀ Referenser

Kraven ovan är rätt självklara. Det förekommer enstaka gånger att ett anbud kan lämnas av ett företag "under bildande". Då får inskickade registreringshandlingar lämnas. Årsredovisningen ska förstås vara den senaste. Intyget om ekonomisk stabilitet kan som nämnts tidigare ges av revisor om inte myndigheten kan få reda på informationen via kreditupplysningsföretag. Revisorsintyget kostar pengar. Policys som efterfrågas kan till exempel handla om miljöpolicy eller hur företaget sköter transporter. Bankgaranti handlar om att beställaren (kommunen) vill ha en säkerhet, en försäkran om att företaget klarar av sina åtaganden ekonomiskt. Kontakt måste tas med företagets bank som ofta kräver en slags motförbindelse av företaget. Det kostar pengar att få en bankgaranti. Referenser fordras ibland för att ett företag ska få lämna ett anbud eller så kan det vara en del av utvärderingskriterierna. En referens ska visa att företaget har utfört liknande uppdrag tidigare och det som krävs är en kort beskrivning av uppdraget och kontaktuppgifter. Om inga referenser finns så kan den upphandlande myndigheten ibland godkänna att en nyckelperson inom företaget har arbetat med ett liknande uppdrag tidigare.

Vi tittar på ett förfrågningsunderlag

- Läs igenom texten och
- Sammanfatta innehållet för övriga
- Vad var oklart? Frågetecken?
- Vad verkar svårt/positivt

Övningen är tänkt som en gruppuppgift som tar upp till en timme om den görs på rätt sätt. Inom ramen för detta korta utbildningsmaterial är det svårt att bifoga ett relevant och aktuellt förfrågningsunderlag. Det bästa är om kursledaren kan hitta ett aktuellt underlag i kursdeltagarnas närhet och som känns någorlunda relevant för det som de arbetar med. En utmaning är också att de flesta förfrågningsunderlag är mycket omfattande. Men försök hitta ett så enkelt som möjligt och kopiera det viktigaste i underlaget. Låt deltagarna läsa, översiktligt, kanske varsin del och sedan sammanfatta innehållet i storgrupp. Ta upp frågor de inte förstod och påpeka som kursledare du kan se kan vara intressant att uppmärksamma

5

▶ **Att lämna anbud**

Att lämna anbud – anbudsstider

- ▶ Det finns vissa minimifrister för att lämna anbud i offentlig upphandling som går ner till 30 dagar men beror på typ av upphandling
- ▶ ”Skälig tid” tider gäller – oftast 3-6 veckor efter att annonseringen började, beroende på upphandlingens komplexitet

För minimifrister se <http://www.upphandlingsmyndigheten.se/upphandla/ny-lagstiftning/nya-lagarna---en-overblick/nya-lagen-om-offentlig-upphandling-nyalou/forfarandena/>.

Det är vanligt med en anbudstid på 3-6 veckor men kan vara längre vid mer komplicerade upphandlingar och vid semestertider etc. Som leverantör är det bara att gilla läget och få in anbudet i tid. I den nya lagen möjliggörs för upphandlaren att kunna förlänga anbudstiden om det uppkommer frågor eller oklarheter som behöver förtydligas under annonseringstiden.

Om skall och bör

- **Skall-kraven** i förfrågningsunderlaget måste uppfyllas
- **Bör-krav** har med utvärdering att göra – möjligheterna för företaget ökar om man uppfyller dem

Det kan inte nog betonas att ska eller skall i ett förfrågningsunderlag betyder just det, företagaren måste uppfylla det för att kunna få ett tilldelningsbeslut. Det kan handla om kvalificeringskrav eller kvalitetskrav som måste finnas på plats. Bör handlar om att i hög grad företagaren kan förverkliga ett önskemål som den upphandlande enheten har. Hur tillgänglig man är, hur bra arbetsmetoder som kan redovisas. Skall kravet hanteras ofta som ett intygande, anbudsgivaren intygar att hen lever upp till det. Hur bör krav ska uppfyllas fordrar beskrivning i högre grad.

Priset kan värderas efter olika principer

- Bästa förhållande mellan pris och kvalitet
- Pris
- Direktupphandling – förhandling kan förekomma

I anbudet ska leverantören normalt ange ett pris. Dock kan det förekomma i vissa upphandlingar att priset är givet (t.ex för en städtimme) och leverantörerna tävlar om hur mycket leverans det blir för de pengarna. Detta är dock inte vanligt.

I nya lagen har man bytt namn på utvärderingsprinciperna men i sak är inget ändrat. Pris ska uttolkas lägsta pris, alltså det pris som är lägst vinner anbudet. Självklart finns det ändå kvalificeringskrav som gör att inte vem som helst som lämnar ett lågt pris kan vinna. När det gäller bästa förhållande mellan pris och kvalitet så är det alltså en bedömning från upphandlaren sida som gäller helhetsbilden av pris i förhållande till kvalitet. Det finns viktningskriterierna, vilka kvalitetsaspekter som räknas och i vilken grad de poängsätts. Mer om det längre fram. Leverantören ska i förfrågningsunderlaget kunna förstå på vilka grunder en bedömning kommer att göras.

Beträffande direktupphandling så ska ju även där göras en skälighetsbedömning av priset men det ligger i sakens natur att det här blir ett visst förhandlingsutrymme parterna emellan.

Hur sker upphandlingen?

- Elektroniskt - man svarar på anbudet via ett elektroniskt system
- (Inskickat på papper per post)
- Direktupphandling – enklare system – ibland offert – e-post
- Det finns alltid en deadline då anbudet måste vara inne (LOU)

Det anges alltid i förfrågningsunderlaget hur anbudet ska lämnas – absolut vanligast numera är att den upphandlande enheten använder/köper ett visst elektroniskt upphandlingssystem där alla dokument hanteras. Opic Wisma, Tend sign är vanligt använda system. Det krävs en inloggningsavgift (adress lösenord) för att komma in i systemen och det måste man söka innan det går att gå vidare och läsa förfrågningsunderlaget och senare lämna anbudet. Det kan upplevas som krångligt men sök då den supporthjälp som finns angiven. Det förekommer fortfarande att det går att skicka anbud per e-post eller papper men det blir mer och mer ovanligt.

Hur förhålla sig till förfrågningsunderlag?

- ▶ Grundregel – acceptera det
- ▶ Om det finns oklarheter –
ställ frågor enligt de system som anvisas
- ▶ Helt orimligt – påpeka – rättelse kan ske

Som sagt – försök förstå det, läs noga. Acceptera det som står men fråga när ni inte förstår innebörden av ett krav, hur pris ska lämnas eller annat som inte är begripligt. Det finns nästan alltid en elektronisk frågefunktion där ni kan ställa era frågor och också få svar. Den funktionen är tillgänglig för alla som har laddat ner underlagen, det ska vara en transparent process. Var observanta på att frågefunktionen brukar stängas en tid innan sista anbudsdag så ställ frågorna i tid. Ibland blir man inte så mycket klokare av svaren, försök då fråga på ett annat sätt.

Det är svårt att hitta någon att ringa men upphandlarens namn brukar anges. Jag tror att när det gäller reserverade kontrakt så är kontakten mellan företagen och upphandlaren lite närmare.

6

► Utvärdering av anbud

Steg 1 - Hur utvärderas anbudet?

- Kontroll av att alla formella krav är uppfyllda.
- Kontroll av att kvalificeringskrav på leverantör är uppfyllda.
- Kontroll av att kvalificeringskrav på vara/tjänst är uppfyllda.
- Om kraven är uppfyllda
går anbudet vidare till steg 2

Det är alltså en kronologisk ordning. Först kontrolleras att alla formella krav är uppfyllda, anbudet är lämnat i tid, undertecknat av firmatecknare, innehåller alla efterfrågade delar etc. Sedan att leverantören uppfyller de efterfrågade kvalificeringskraven till exempel har ett miljöledningssystem, har ett nödvändigt tillstånd m.m. Sedan att kraven på varan tjänsten är uppfyllt, till exempel att lokalerna där tjänsten erbjuds har en handikapptalett. När upphandlaren konstaterat att kontrollerna uppfyller alla kraven går anbudet vidare till utvärdering.

Steg 2 – ekonomiskt mest fördelaktiga anbud

- Anbudet värderas enligt de tilldelningskriterier som angetts i anbudet – till exempel pris, service, kvalitet, tekniska egenskaper, miljöegenskaper
- Pris 50%
- Kvalitet 20%
- Miljöarbete 15%
- Referenser 15%



COMPANION tillväxt
verket

Nu värderar upphandlaren anbudet utifrån de olika ingående kriterierna. Viktningen ska vara klar redan i anbudsunderlaget och poängsättning (värderingen) görs sedan utifrån det som anbudsgivaren beskrivit i sitt anbud. Till exempel kvalitet tillmäts betyg 5 på en 10 gradig skala och är viktad 20% vilket ger 1.0 poäng, referenser 7 viktad 15% ger 1.05 etc. Den sammantagna poängen avgör om anbudsgivaren blir en vinnare eller förlorare. I ett upphandlingsprotokoll ska kommunen sedan ange resultatet av upphandlingen med uppgift om hur man gjort utvärdering och hur man kommit fram till vem som lämnat det bästa anbudet. Ibland får flera leverantörer möjlighet att teckna kontrakt.

Utvärdering pris

- Den artikel/tjänst med lägst pris som uppfyller alla kriterier på ett godkänt sätt kommer att väljas



Det anbud som uppfyller alla "ska-krav" och har lägst pris vinner.

Vid tildelningsbeslut

- Med beskedet kommer ett upphandlingsprotokoll
- Där anges vem som vunnit och varför/hur utvärdering skett
- Ibland anges också varför vissa leverantörer inte valdes
- Analysera och lär

Se föregående bilder. Det är tillfälle att lära även för den som inte vann, så läs noga och försök förstå hur bedömningen gjordes.

Om man inte klarar alla krav

- Gå samman med flera andra företag och lämna anbud som ett konsortium?
- Använd er av en huvudleverantör som redan har avtal.
- Undersök möjligheten att bli underleverantör.



COMPANION  tillväxt
verket

Det är fullt möjligt att lämna anbud tillsammans och enklast är att en leverantör blir huvudleverantör och tecknar avtal med övriga som underleverantörer. Det är möjligt att lämna anbud tillsammans utan att ha bildat en juridisk person, man får då betrakta sin konstellation som ett enkelt bolag som, när anbudet är vunnet, skriver avtal sinsemellan och reglerar hur uppdraget ska skötas eller bildar en ny juridisk person.

Ett sätt att komma in i offentlig upphandling kan vara att söka kontakt med den som faktiskt har vunnit en upphandling eller som har ett pågående kontrakt. Det är vanligt att använda underleverantörer och om huvudleverantören har behov av det eller vill kunna hjälpa kommunen med en tjänst som hen inte själv kan leverera kan en underleverantör användas. Det måste förstås godkännas av kommunen och ett avtal som reglerar hur tjänsten ska utföras, ersättning, ansvar och så vidare måste formuleras av parterna.

Anbud och sekretess

- Anbuderna är strikt konfidentiella så länge de är anbud - dvs får inte lämnas ut
- När tilldelningsbeslut är meddelat är det i princip möjligt att få ta del av anbudet. Kan hemligstämplas.
- Leverantör har rätt att få ut ett upphandlingsprotokoll/rapport

Det ska anges i anbudet om leverantören vill att anbudet eller delar av de ska hållas konfidentiellt även efter tilldelningsbeslut.

Att hitta upphandlingar

- Myndigheters hemsidor
- www.valfrihetswebben.se - endast upphandlingar enligt LOV
- Prenumerera på en bevakningstjänst
 - sökord
 - geografiskt område
- Delta när kommunen bjuder in till info - tillfällen



Det är oftast lätt att hitta på myndigheternas webbsidor vilka aktuella upphandlingar som ligger ute. Var också observanta på när upphandlingsavdelningarna bjuder in till informations och utbildningstillfällen, vilket de ofta gör. Om ni önskar en mer nischad bevakning går det att köpa dessa tjänster för en relativt billig penning av privata företag. Kända sådan företag är Wisma Opic, Merzell och Kommuninfo. För en relativt billig summa skickar företaget, på det sättet ni vill till exempel per e-post, tips om nya upphandlingar som är på gång. Ni själva anger till dem vilka sökord ni vill de ska bevaka (t.ex. arbetsträning, catering) och vilken geografiskt område ni är intresserade av. Några av dem erbjuder också upphandlingsstöd när ni ska lämna anbud.

Kan och ska vi lägga anbud?

- Är våra tjänster "upphandlingsbara" – vilka i så fall
- Har vi tid och kapacitet
- Vad är alternativet till offentlig upphandling om man vill ha fler uppdrag?

Diskutera parvis!

Innan man går in i utbildningsdelen om hur anbud kan skrivas och förberedas så föreslås här en gruppdiskussion. Ämnena ovan är hämtade dels från anledningar som småföretag brukar anföra som hinder för att vara med i upphandlingar och dels en lite utmanande om hur företaget annars vill sälja och bli större



► Formulera ett anbud

Anbudsskrivning i praktiken

- 1) Förbered innan anbudstiden
- 2) Läs förfrågningsunderlaget och kolla avtalsvillkoren noga
- 3) Besluta om ni ska köra
- 4) Planera anbudstiden – fördela jobbet
- 5) Analysera utvärderingskriterierna
- 6) Framskrivning
- 7) Granska
- 8) Lämna anbud i rätt tid



COMPANION  tillväxt
verket

Bilden beskriver anbudsskrivningens olika led från förberedelse till färdigt anbud. Viktigt är att det i företaget, även om det är litet, finns någon som bevakar upphandlingar, som snabbt sätter sig in i anbudssunderlaget och som har ansvar för att ta upp frågan om ni ska vara med i upphandlingen eller inte. Helst ska personen också ha beslutsmandat men om så inte är fallet ska ni ha en beslutsinstans som kan sätta ner foten relativt snabbt så ni kan komma igång med anbudsarbetet.

Att skriva anbud – förbereda

- Identifiera vilka av era tjänster ni vill ska upphandlas
- Orientera er om vilka upphandlingar som kan vara intressanta
- Vem/vilka upphandlar



För att vara bra förberedda ska ni börja med att identifiera vilka av era tjänster som är de mest "upphandlingsbara", alltså efterfrågas av offentlig sektor. De tjänster som inte faller inom den kommunala "kompetensen" bortfaller. Hunddagisplatser handlas inte upp av kommunen till exempel men kanske daglig verksamhetsplatser som kan finnas på en arbetsplats där hunddags platser erbjuds. Generellt finns det en mycket stor bredd i vad offentlig sektor efterfrågar och upphandlar.

Efter det kan ni försöka ta reda på om det finns aktuella upphandlingar av era tjänster i er region. Hittar ni inget kan ni gå vidare, kontakta upphandlingsavdelningen och fråga om det kommer att upphandlas eller om det faktiskt inte är något som efterfrågas. Det finns i många kommuner upphandlingsplaner där man lagt ett slags kalendarium för kommande upphandlingar. Orientera er också om vilka instanser som gör offentliga upphandlingar, kommunen, kommunala bolag, regionen, länsstyrelsen, AF, Kriminalvården m.fl.

Gör en företagsdokumentation

- Företagets historia och basfakta
- Intressentbild
- Affärsområden
- Resurser
- Ekonomi
- Referenser
- Intyg
- Tillstånd



Det som ofta efterfrågas vid anbudsgivning är policys av olika slag och olika processbeskrivningar. Det innebär förstås ett stort arbete att ta fram sådana beskrivningar men det handlar mest om att beskriva sådant ni redan gör. Det är svårt att förutse vad som kommer att efterfrågas och ett företag tar ju inte fram ett kvalitets-ledningssystem bara för att få vara med att lägga ett anbud. Men det är också en fördel för företaget att gå igenom kvaliteten i sitt arbete genom att göra rutinbeskrivningar, beskriva till exempel hur man introducerar en person i arbetsträning och hur man arbetar med uppföljning. Det finns kvalitetskonsulter och andra konsulter som kan hjälpa er att fram policys och ledningssystem men det kostar förstås pengar. En uppmaning är definitivt att ni aktivt arbetar för att ta fram miljöpolicy, ett kvalitetssystem och rutinbeskrivningar i era vanligast arbetsprocesser.

Fler förberedelser

- Polycys
- Kvalitetssäkring
- Rutiner
- Jämställdhet
- Processer
- Värderingar
- Ekonomisk stabilitet
- Kapacitet – på enskilda områden



Det som ofta efterfrågas vid anbudsgivning är policys av olika slag och olika processbeskrivningar. Det innebär förstås ett stort arbete att ta fram sådana beskrivningar men det handlar mest om att beskriva sådant ni redan gör. Det är svårt att förutse vad som kommer att efterfrågas och ett företag tar ju inte fram ett kvalitets-ledningssystem bara för att få vara med att lägga ett anbud. Men det är också en fördel för företaget att gå igenom kvaliteten i sitt arbete genom att göra rutinbeskrivningar, beskriva till exempel hur man introducerar en person i arbetsträning och hur man arbetar med uppföljning. Det finns kvalitetskonsulter och andra konsulter som kan hjälpa er att fram policys och ledningssystem men det kostar förstås pengar. En uppmaning är definitivt att ni aktivt arbetar för att ta fram miljöpolicy, ett kvalitetssystem och rutinbeskrivningar i era vanligast arbetsprocesser.

Tips

- Beställ gamla förfrågningsunderlag och gå igenom dem för att förstå hur de är upplagda –
- Studera anbud på upphandlingar som redan är gjorda - goda exempel
- Räkna på kalkyler för olika scenarier

När ni vet vilka tjänster ni i första hand vill marknadsföra gentemot offentlig sektor så kan ni leta förfrågningsunderlag som är relevanta för området. Det är värdefullt för att lära sig hur de är uppbyggda och för att orientera sig om vilka krav som ställs. Om det inte pågår någon upphandling på området går det inte att lätt hitta förfrågningsunderlag men ni kan kontakta upphandlingsenheten och göra förfrågningar om gamla underlag. Det är offentliga handlingar som ska lämnas ut, ibland får ni betala en mindre avgift för att få tillgång till den. Att studera gjorda anbud innebär också ett lärande som är värdefullt. En viktig del av ett anbud är att kunna räkna på ett pris som motsvarar era faktiska kostnader för att genomföra uppdraget. Förmodligen har ni redan en prislista men se över den, väg in vad de förmodade kraven i offentlig upphandling innebär i merkostnader. Om det ställs krav på att alla anställda ska ha en viss utbildning, att ni ska miljöanpassade fordon, ha en viss tillgänglighet så måste det översättas i pengar. Det finns olika sätt att prissätta, per timme, per utnyttjad plats, styckpris för en tjänst och det är svårt att förutse varje scenario men ni vinner definitivt på att ha förberett er.

Skarpt läge - planera upphandlingen

- Analysera förfrågningsunderlag
- Tidsplan
- Gör en checklista
- Dela ut ansvar
- Sätt tidsmarginal för oförutsedda händelser
- Allt bortanför din kontroll är prio ett
- Ställ alla frågor direkt de dyker upp
- Läs alltid frågor och svar vid varje publicering



Nu är ni i upphandlingsläge och ska skriva ett anbud. Analysera förfrågningsunderlaget – var gärna två. Om ni finner att det är möjligt att klara av kraven fortsätt. Ni har ett antal veckor på er (i bästa fall) som ni ska disponera så att ni hinner komma i mål. I det ingår att göra upp en lista på saker som ska göras, till exempel räkna på ett pris, datera upp texter, beställa efterfrågade handlingar som ni inte har tillgång till själva med mera. Fördela ut ansvar för uppgifterna och när de ska vara klara. Ställ frågor i frågesystemet så snart de dyker upp.

Analys av förfrågningsunderlag

- Notera alla skall-krav
- Se till att ni uppfyller dem
- Om ni inte uppfyller dem är det ingen idé att fortsätta anbudsskrivandet
- Detta för att uppfylla första fasen av anbudsprövningen - kvalificeringen



Som vi betonat tidigare så är skall kraven helt nödvändiga att uppfylla. Därför börjar ni med att notera dem och analysera vad som krävs för att ni ska kunna uppfylla dem. Finner ni att det är omöjligt eller kostar för stora ansträngningar för att uppfylla dem så avbryt processen och "chansa" inte. Det är onödigt arbete även om ni själva tycker att ni skulle lyckas med allt annat.

Mer om förfrågningsunderlaget

- Kolla upp vilka texter som faktiskt måste skrivas och biläggas
- Var noga med att inte bara klicka på att ni har olika policies, system etc – ni måste faktiskt ha dem
- Studera utvärderingskriterierna – vad ska ni profilera och betona utifrån det



Det är texterna som ska in i anbudet som fordrar tid och eftertanke. Har ni förberett er noga underlättar det även om ni förstås inte kunnat förutse vad som kommer att efterfrågas. Det kan vara förrädisk att klicka i att ni har vissa policies fast ni faktiskt inte har det. Vid uppföljning av avtalet, när ni varit igång ett tag så kan dokumenten komma att efterfrågas och kan ni då inte visa upp dem så kan ni bli avstängda från beställningar eller avtalet sägas upp. Ibland är vissa krav villkorade så att kravet ska vara uppnått en tid efter att kontraktet har undertecknats och uppdraget påbörjats. Om det inte är priset endast som är avgörande så analysera vad som ger "poäng" koncentrera er på era starka sidor och beskriv dem så fördelaktigt som möjligt. Har ni svaga sidor behöver ni inte fördjupa er i dem.

Mer att tänka på

- Notera vad man faktiskt frågar efter
- Ni kan vara världens bästa företag på socialt ansvarstagande men frågas det inte efter det är det ingen idé att beskriva det
- Försök anpassa er efter vad som efterfrågas

Helt enkelt – beskriv det som efterfrågas så väl som möjligt. Långa standardiserade texter vinner ni inga upphandlingar på

Prissättning

- Räkna på priset med beaktande av vad ni nu vet om krav och objekt
- Kolla upp om det finns index uppräknig med som avtalsvillkor
- Ska priset gälla länge – ta höjd för löneökningar och fördyringar

Att göra en marknadsanalys och konkurrentanalys bör ingå i avvägningarna när priset sätts. Men även om det finns låga priser på marknaden så måste ni själva avgöra om det är möjligt för er att leverera för det priset ni begär.

Innan anbudet går iväg

- Gå igenom checklistan – om det finns någon sådan – åtgärda vid behov
- Anbudet består som tidigare nämnts mest i att ni intygar att ni kommer att följa regler och uppfylla krav som står angivet i förfrågningsunderlaget men där det efterfrågas textavsnitt ska ni förstås skriva
- Den som har e-legitimation ska vara tillgänglig/firmatecknare på plats
- Missa inte sista datum

Finns det möjlighet så se till att någon annan än den som skrivit anbudet läser igenom det, då finns en ytterligare möjlighet att svagheter upptäcks och rättas till. Bilagor som ska scannas och bifogas får inte glömmas bort.

Hur går det till rent praktiskt?

- Anbudet läggs elektroniskt till exempel via Tend Sign
- Kolla alla texter igen – det ska vara snyggt, rättstavat och tydligt
- När ni är färdiga med intyg och texter skickar ni iväg anbudet – trycker på knappen
- Ni får en bekräftelse – får ni inte det är det bäst att kolla att anbudet verkligen gått iväg



Enligt nya LOU ska alla upphandlingar vara elektroniska men det kanske tar en viss tid innan alla andra sätt försvinner. Fördelen med det elektroniska systemen är att det svårt att "glömma" något. Har inte alla ställen där det ska svaras eller bekräftas uppgifter fyllts i får ni inte iväg anbudet. Önskvärt att inte vänta till absolut sista klockslag – då är man illa ute om nätet eller datorn krånglar eller något till slut ändå saknas.

Uppgift

- Kika på exempel på anbud
- Intressanta iakttagelser?
- Vilket vann?

För den utbildare som vill arbeta med denna gruppuppgift kommer det att finnas tre anbud i pdf format som deltagarna kan läsa och göra iakttagelse kring. Det finns ett "facit" i form av ett tilldelningsbeslut.

Avslut upphandlingen

- Leverantören är bunden av anbudet en viss tid efter att det är lämnat
- När utvärderingen är gjord får de vinnande anbudsgivarna ett tilldelningsbeslut
- Övriga underrättas om utgången av upphandlingen

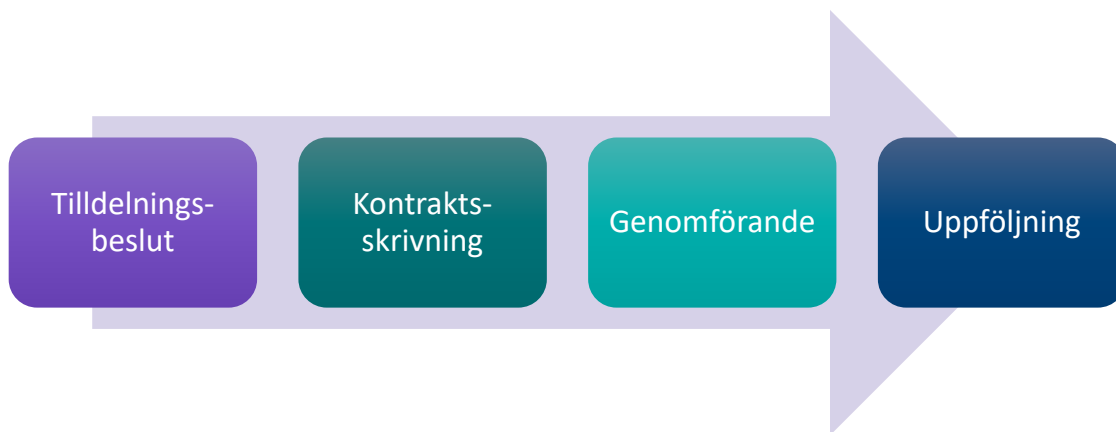
Det kan ta lång tid att få ett besked. Det kan vara besvärligt att vara bunden av ett anbud under lång tid, i förfrågningsunderlaget anges ofta hur lång tid man förbinder sig att stå för anbudet

Möjlighet till överprövning

- Efter tilldelningsbeslut inträder minst 10 dagars avtalsspärr
- Avtalet kan inte skrivas på under denna tid
- Om någon vill överpröva beslutet är det nu hen ska anföra skäl för det och meddela kommunen

Om överprövning görs kan kommunen inte gå vidare och skriva avtal och bägge parter får vänta med att genomföra uppdraget. Det kan ta tid att få ärendet prövat i domstol och ännu längre tid om det överprövas i flera instanser. Antalet överprövningsärenden ökar i antal och innebär förseningar och ibland ökade kostnader under väntetiden.

Resultat



Förutsatt att ingen överprövar så går ni efter avtalsspärstiden vidare till kontraktsskrivning och sedan genomförande av uppdraget. Nu kan ni fira att ni lyckats genomföra hela processen och kan få fart på era affärer. OM det varit jobbigt – tänk på att nästa gång kommer ni att klara det snabbare och bättre. Ni har fått erfarenhet och ni kommer att känna igen nästa förfrågningsunderlag och veta hur man gör.

S

► Nyheter i LOU

Lagen om offentlig
upphandling

Ny upphandlingslagstiftning klar 2017

- Inför EU direktiv i Sverige
- Ger ökade möjligheter för sociala hänsyn
- Möjlighet till reserverad upphandling finns nu
- En nationell upphandlingsstrategi har antagits av regeringen
- På Upphandlingsmyndighetens hemsida finns mycket information



Läs mer om bilderna 62 – 69 i skriften Sociala hänsyn och reserverad upphandling – en vägledning i offentlig upphandling

Några nyheter

- All upphandling ska vara elektronisk och de elektroniska verktygen ska vara allmänt tillgängliga
- Ökad miljöhänsyn t.ex. livscykelkostnader får räknas
- Innovationspartnerskap kan inrättas för att köpa nya produkter och tjänster som inte finns på marknaden

Fler möjligheter

- ▶ Skyldighet för myndigheter att överväga uppdelade kontrakt
- ▶ Större möjlighet att få hänvisa direkt till en märkning för att uppfylla vissa krav
- ▶ Öka möjligheten till socialt hållbar upphandling, enklare att utvärdera och följa upp hållbarhetskriterier

Om reserverade upphandlingar

- Innebär att vissa upphandlingar blir reserverade för vissa typer av företag
- Syftar till att få in företag som arbetar med missgynnade grupper – öka deras möjligheter till att vinna upphandlingar

Reserverad upphandling

4 kap. 18 § En upphandlande myndighet får

1. reservera deltagandet i en offentlig upphandling för skyddade verkstäder eller för leverantörer vars *främsta syfte är social och yrkesmässig integration av personer med funktionsnedsättning eller av personer som har svårt att komma in på arbetsmarknaden*, eller

2. föreskriva att ett kontrakt ska fullgöras inom ramen för ett program för skyddad anställning.

En förutsättning för att en leverantör ska få delta i en offentlig upphandling av ett reserverat kontrakt är att *minst 30 procent av dem som sysselsätts* i den skyddade verkstaden, hos leverantören eller i programmet för skyddad anställning är personer med funktionsnedsättning eller personer som har svårt att komma in på arbetsmarknaden.

När en upphandlande myndighet avser att reservera ett kontrakt, ska den i annonsen enligt 10 kap. ange att upphandlingen ska genomföras enligt bestämmelserna om reserverade kontrakt.



Bestämmelserna i *första stycket 1* tar sikte på stadiet när leverantörer som kan tilldelas kontrakt väljs ut medan de i *första stycket 2* rör stadiet när ett kontrakt ska fullgöras. I båda fallen gäller enligt *andra stycket* den grundläggande förutsättningen att minst 30 procent av dem som sysselsätts i den aktuella verksamheten ska vara personer med funktionsnedsättning eller personer som har svårt att komma in på arbetsmarknaden. OBS att det är alla personer som har sysselsättning, alltså alla som finns i företaget på någon form av placering för arbetsträning/praktik och alla anställda som räknas tillsammans, 30 % av hela gruppen ska vara personer med funktionsnedsättning eller svårigheter att komma in på arbetsmarknaden. Om just dessa personer är involverade i att fullgöra det aktuella kontraktet eller inte, saknar betydelse för bestämmelsernas tillämpning.

Mer om reserverad upphandling

För att få delta i en viss typ av upphandling måste företaget vara en

- ▶ skyddad verkstad eller
- ▶ ha som främsta syfte att främja social integration för missgynnade personer eller personer med funktions-nedsättning
- ▶ minst 30% av de som är sysselsatta ska ha en funktionsnedsättning eller har svårt att komma in på arbetsmarknaden



OBS att det är alla personer som har sysselsättning, alltså alla som finns i företaget på någon form av placering för arbetsträning/praktik och alla anställda som räknas tillsammans, 30 % av hela gruppen ska vara personer med funktionsnedsättning eller svårigheter att komma in på arbetsmarknaden. Om just dessa personer är involverade i att fullgöra det aktuella kontraktet eller inte, saknar betydelse för bestämmelsernas tillämpning.

En annan möjlighet

- ▀ Kontraktet ska fullgöras inom ramen för ett program för skyddad anställning



Det är svårt att tolka vad detta kan betyda i Sverige. Samhall är säkert en skyddad verksamhet liksom vissa verkstäder/arbetsplatser inom Kriminalvården. Det berör inte ASF

Diskutera!

För- och nackdelar med reserverad
upphandling för arbetsintegrerande
sociala företag?

Till sist – hur kan man påverka?

- Genom att lobba för möjligheter i den nya lagstiftningen – gentemot politiken/upphandlarna
- Lobba särskilt för reserverad upphandling
- När ni är med – kommunicera om vad ni tycker om underlaget för upphandlingen
- Ta hjälp av andra organisationer eller konsulter kring både påverkans- arbete och anbudsgivning
- Kom med initiativ till IOP



Några uppslag att diskutera med deltagarna. Det är inte givet att deltagarna känner sig bekväma med att ägna sig åt lobbyarbete men det är viktigt att framhålla att det verkligen handlar om att betona vikten av att fler kommuner arbetar med upphandling som en väg till ett socialt hållbart samhälle. Och sprida kännedomen om hur man gör. Det händer inte av sig själv.



Tack för idag!

- Vi hoppas dagen varit givande och ser er gärna på fler utbildningar!