

**Lekeberg 29 mars 2017**

# Svenskt Näringslivs syn på upphandling

---

**Vi vill påverka tjänstemän och politiker som ansvarar för upphandlingsfrågor**

- **Gör upphandlingsfunktionen mer strategisk**
- **Förbättra dialogen i alla faser av upphandlingsprocessen**
- **Bli bättre kravställare**
- **Fokusera på funktionskrav**
- **Annonsera även mindre upphandlingar på den kommunala hemsidan**

# Fakta om offentlig upphandling

---

- Cirka 600-700 miljarder kronor per år (eller är det 800?)
- 4 100 organisationer ska följa upphandlingsreglerna
- Kommunerna står för 70 procent av alla inköp
- 30 % av kommunens budget är upphandlade varor/tjänster
- I snitt annonseras 50 upphandlingar per dag
- 1/3 är ramavtal. Över tröskelvärdet = nästan hälften

# Fakta om offentlig upphandling

- I snitt 4,4 anbud/upphandling, vanligast med 2 anbud
- Endast 1 anbud inkom i 13 procent av upphandlingarna över tröskelvärdet. Motsvarande EU-siffra är 5 procent i snitt.
- Var tionde upphandling avbröts under 2015. Den andelen ökar årligen.
- 7,5 procent av alla annonserade upphandlingar blir föremål för överprövning
- LOU är en skyddslagstiftning för leverantörer
- Mer info på [www.upphandlingsmyndigheten.se](http://www.upphandlingsmyndigheten.se)

- **Fri rörlighet för varor och tjänster liksom fri etableringsrätt är grundläggande rättigheter inom EU**
- **Företag skall kunna konkurrera på öppna och rättvisa villkor**
- **Motverka korruption**
- **Effektiv användning av offentliga medel**



- **Lag om offentlig upphandling (LOU)**
- **Lag om upphandling inom områdena vatten, energi, transporter och posttjänster (LUF)**
- **Lag om upphandling av koncessioner (LUK)**
- **Lag om upphandling på försvars- och säkerhetsområdet (LUFS)**
- **Lag om valfrihetssystem (LOV) - som dock inte motsvaras av något EU-direktiv**

# EU-rättsliga principerna

---

- **Likabehandling**
- **Icke-diskriminering**
- **Öppenhet**
- **Ömsesidigt erkännande**
- **Proportionalitet**

# Hitta upphandlingarna

---

- **Ingen annonsering**
- **Myndigheternas hemsidor**
- **Elektroniska databaser (E-avrop, Mercell, Opic m.fl.)**
- **TED (Tenders Electronic Daily)**



- **Fundera på hur kommunen bäst organiseras mot bakgrund av de mål kommunen fastställt för mandatperioden.**
- **Gå årligen igenom all kommunal verksamhet. Ställ er frågan – handlar det om ekonomisk verksamhet eller inte? Vad ska utföras i egen regi och vad ska läggas ut på entreprenad? Finns det något kommunen inte alls ska syssla med?**
- **Konkurrensutsättning innebär att fokus växlar från producent- till beställarroll vilket bör avspeglas i organisationen. Mål och riktlinjer**

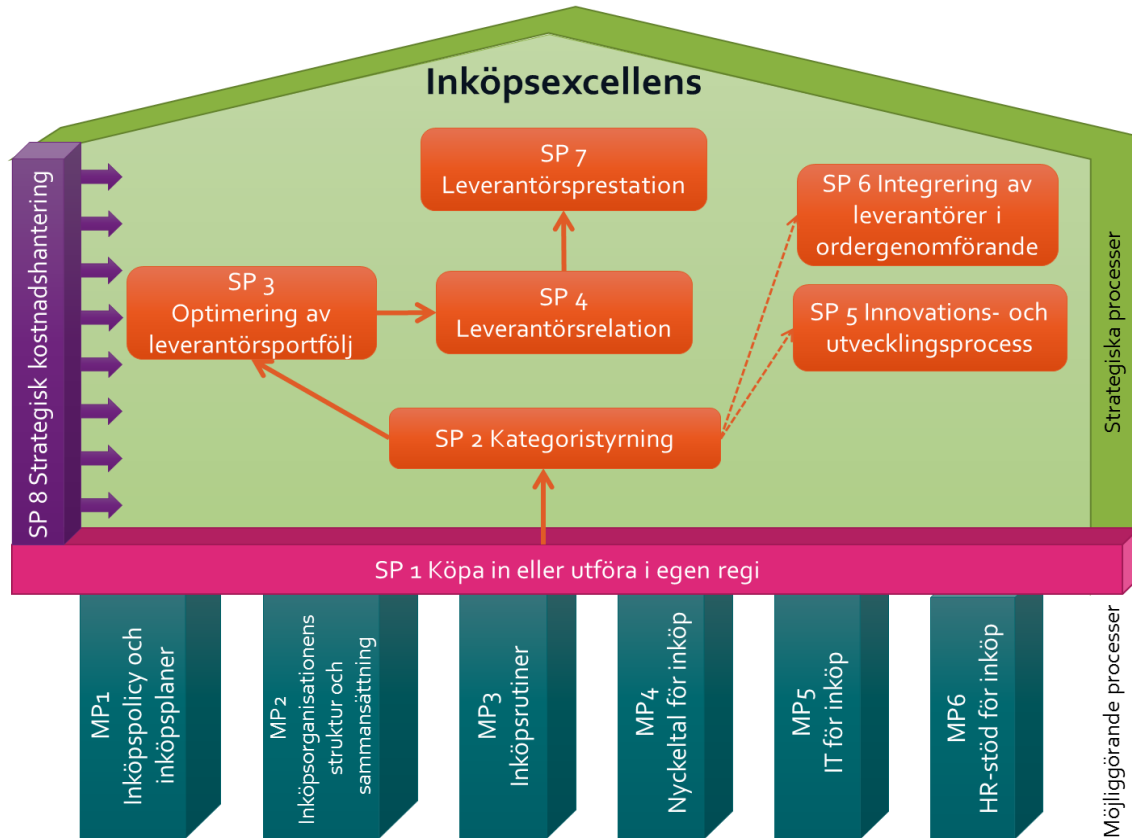
# Tips till politiker

---

- **Visa gärna att ni anser att företag är viktiga.**
- **Konkurrensneutralitet är viktigt för trovärdigheten. Försök därför att följa upp egenregi och externa leverantörer enligt samma mall.**

# Inköpsmognad

För att veta vart du skall - behöver du veta var du befinner dig



- **Dialog i hela processen**
- **Ha ett tydligt SME-fokus**
- **Arbeta medvetet med hemsidan – inkl. information om kommande upphandlingar**
- **Avtalstrohet är en självklarhet. Signalera därför till organisationen att uppföljning av avtalstroheten i fråga om ramavtal kommer att ske regelbundet, exempelvis varje kvartal.**
- **Bjuda in leverantörer till företagarkostnader flera ggr/år där KSO, kommundirektörer, inköpschef och näringslivschef medverkar**
- **Annonsera direktupphandlingar (ex vis de över 100 000 kr) på hemsidan.**

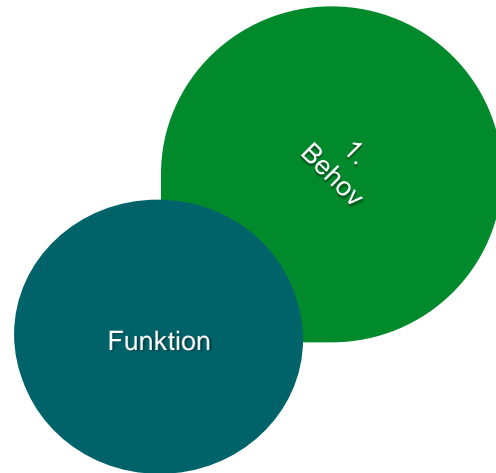
## Förslag på tips till upphandlare

- **Ha koll på marknaden. Fungerande företagarnätverk underlättar marknadsanalysen.**
- **Genomför dialog med leverantörer inför större upphandlingar.**
- **Om marknadsanalysen visar att det finns ett flertal mindre företag som är villiga att lägga anbud bör man överväga en upphandling i mindre delar.**
- **Kan ett nationellt ramavtal ersättas av ett lokalt?**
- **Ett underlag med tänkta krav kan lämpligen sändas ut på en remissrunda innan man låser innehållet i förfrågningsunderlaget. På så vis kan felaktigt ställda krav justeras.**

## Tips till upphandlare, forts

---

- **Ju mer öppen en upphandlare är i processen desto mindre problem med överprövningar. Kraven måste vara proportionella i förhållande till inköpet.**
- **Avtalsvillkoren måste vara rimliga mot bakgrund av vad som köps in.**
- **Informera även de företag som inte får ett avtal.**
- **Uppföljning av ställda krav är en nödvändighet.**
- **Möte med leverantörerna inför avtalsslut för avtalsutvärdering.**



**Hur hittar vi behov och funktion?**

## Från specifikation till funktion

---

- Matsalen ska städas 5 gånger i veckan genom skräpplockning, dammsugning och våttorkning
- Väggarna i omklädningsrum och dusch ska vara klädda med glaserat kakel i storleken 15x15 cm
- Snöröjningen ska utföras av plogbil med plogblad på 300 cm
- Bullerplanket ska vara 4 meter högt



HUR?

~~Hur?~~

VAD?

## Efterfrågad funktion

---

- Kravet formuleras utifrån den ***funktion, effekt eller prestanda*** som behöver uppnås för att möta behoven
- Leverantören ges möjlighet att erbjuda
  - en befintlig lösning,
  - en befintlig lösning som används på ett nytt sätt
  - en helt ny lösning

Varför behöver vi lösa problemet?

Övergripande  
syfte

Vision, mål, planer, styrdokument som kopplar till området?

Effekter &  
mål

**Funktionen finns i behoven!**

Vart är vi på väg?  
Vart är omvärlden på väg?  
Måsten, önsknningar, drömmar?



Hur har det fungerat?  
Källor till ineffektivitet, kvalitetsbrister?  
Vad vill vi ta med/ha kvar?

Hur ser det ut just nu? Varför just nu?

# Hur skapar vi tvärfunktionella grupper?

---

Mellan Lekebergs kommunala förvaltningar och upphandlingsfunktionen i Örebro!

## Tips & tankar

---

### Flytta tyngdpunkten!

- Mer tid och resurser till förarbetet

### Fokusera på VAD!

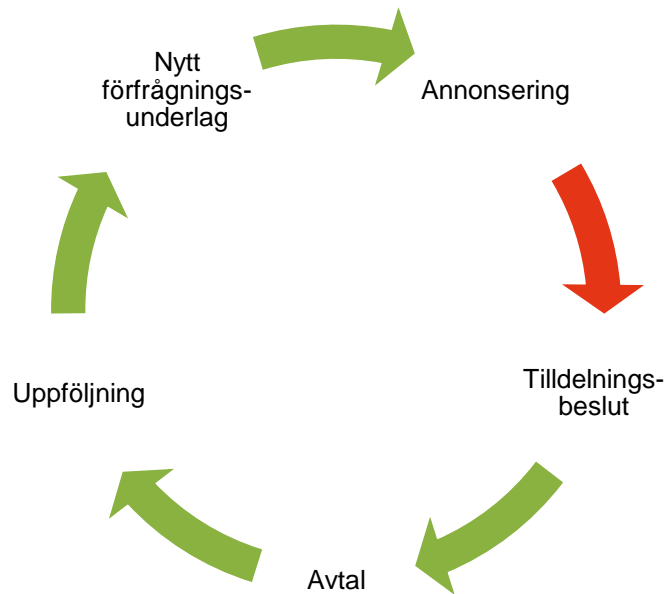
- Problem, behov, effekter, mål

### Dialog!

- Tänk tvärfunktionellt, horisontellt och vertikalt
- Intressenter, brukare, kunder, användare...

### Dokumentera!



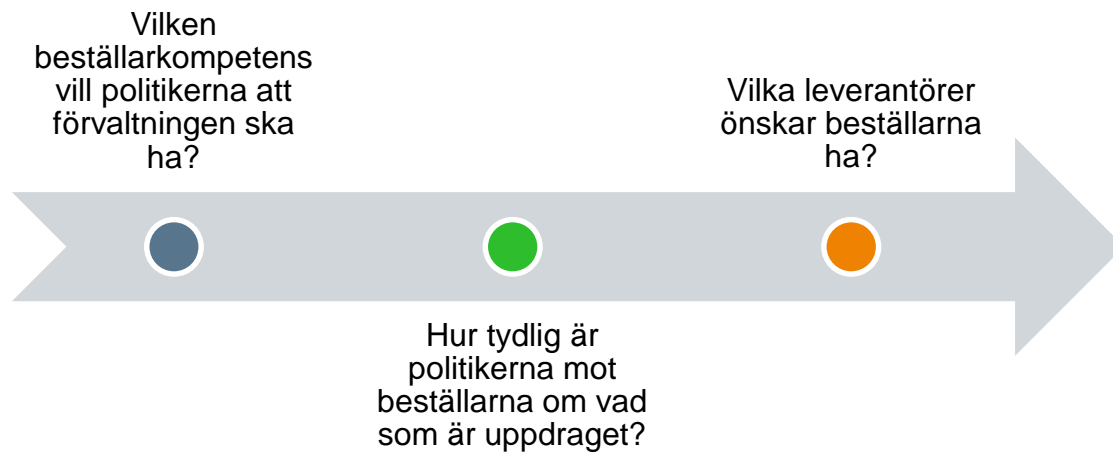


# Effekter av dialog

---

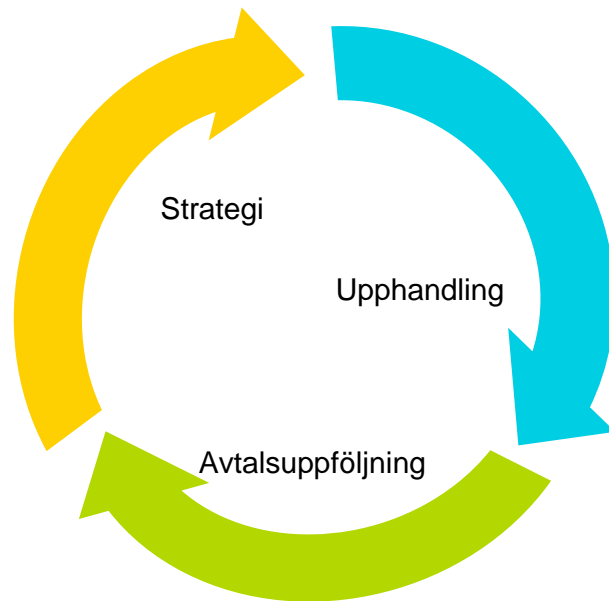
- Att man kan ställa rätt krav från början
- Att man får kunskap om vad som finns på marknaden
- Att man får kunskap kring om det finns konkurrens på marknaden
- Att man inte frågar efter lösningar som är inaktuella
- Att man kan begränsa antalet frågor under annonseringstiden
- Att leverantörerna känner att kommunen är intresserad av deras åsikter och kunskap
- Att det ökar möjligheten att få in fler anbud.

## Politiken måste engageras



# Upphandling för att bemöta behoven

---



## Vanliga misstag som företag gör

---

- **Läser inte förfrågningsunderlagen**
- **Frågar inte**
- **Svarar inte på vad som efterfrågas**
- **Dålig kommunikation mellan sälj och kundservice**
- **Dialog och uppföljning**

## Goda råd till företagare

---

- Har jag accepterat alla ska-krav?
- Har jag bifogat alla handlingar som begärts?
- Behöver jag begära sekretess för känsliga uppgifter?
- Har behörig person undertecknat avtalet?
- Har jag sparat de uppgifter jag skickat in?
- De flesta anbud lämnas numera elektroniskt. Undvik att göra det sista kvällen...
- Lämna anbudet i tid
- Ge köparna feedback! Då blir kommande upphandlingar bättre

- Om ni vunnit upphandlingen – försäkra er om vad beställaren förväntar sig under avtalsperioden
- Se till att ni är eniga om hur uppföljningen ska gå till. Var, när, hur? Kontaktpersoner? Minnesanteckningar?
  
- Om ni inte vunnit upphandlingen – ställ er frågan varför
- Hur kan jag vässa mig inför nästa upphandling?
- Håll gärna koll på vinnande leverantör. Är beställaren nöjd?
- Om inte – sannolikt kommer inte ev. förlängningsklausul att användas
  
- Oavsett om ni vunnit upphandlingen eller inte – ge köparna feedback! Då blir de kommande upphandlingarna bättre

# Tack för att du lyssnat!

---



Ellen Hausel Heldahl  
Svenskt Näringsliv  
[ellen.heldahl@svensktnaringsliv.se](mailto:ellen.heldahl@svensktnaringsliv.se)