

# Upphandling – att vara leverantör till offentlig sektor

---



- Allmän information
- Vad ska du som leverantör tänka på
- Utestående frågor i nuvarande lagstiftning
- Säkerhetsskyddad upphandling

# Allmän information

---

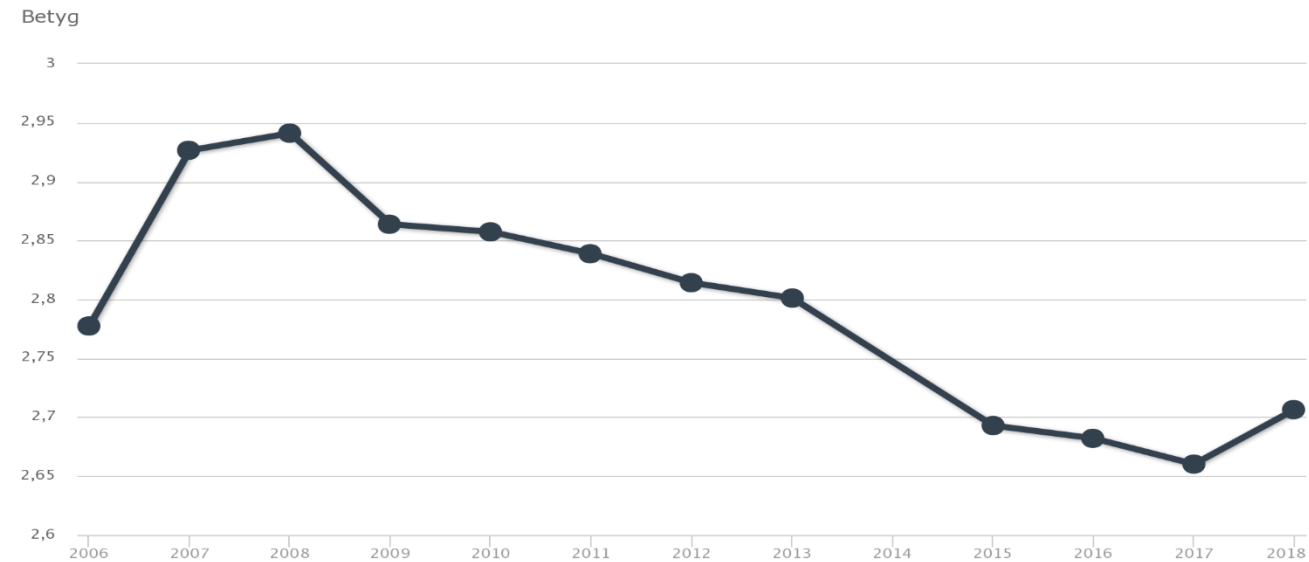


# Fakta om offentlig upphandling

---

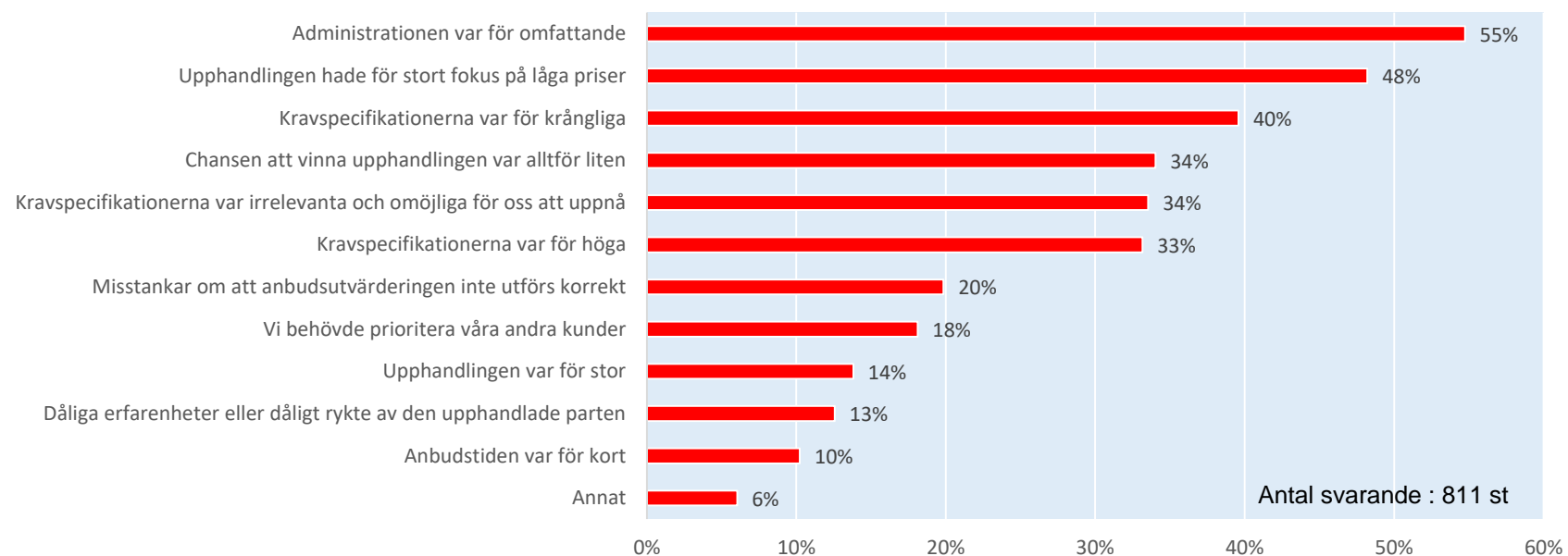
- Offentlig upphandling = köp som finansieras med skattemedel
- Värdet är ca 700 miljarder kronor per år (eller är det 800-900?)
- Upphandlingsreglerna omfattar stat, kommun och landsting – även kommunala bolag
- Kommunerna och deras företag står för sju av tio annonserade upphandlingar
- Få anbud rent generellt, det vanligaste är 2 anbud
- 6,5 % av alla upphandlingar överprövas 2017
- Mer info på [www.upphandlingsmyndigheten.se](http://www.upphandlingsmyndigheten.se)

# Företagens betyg på kommunens upphandling 2006-2018



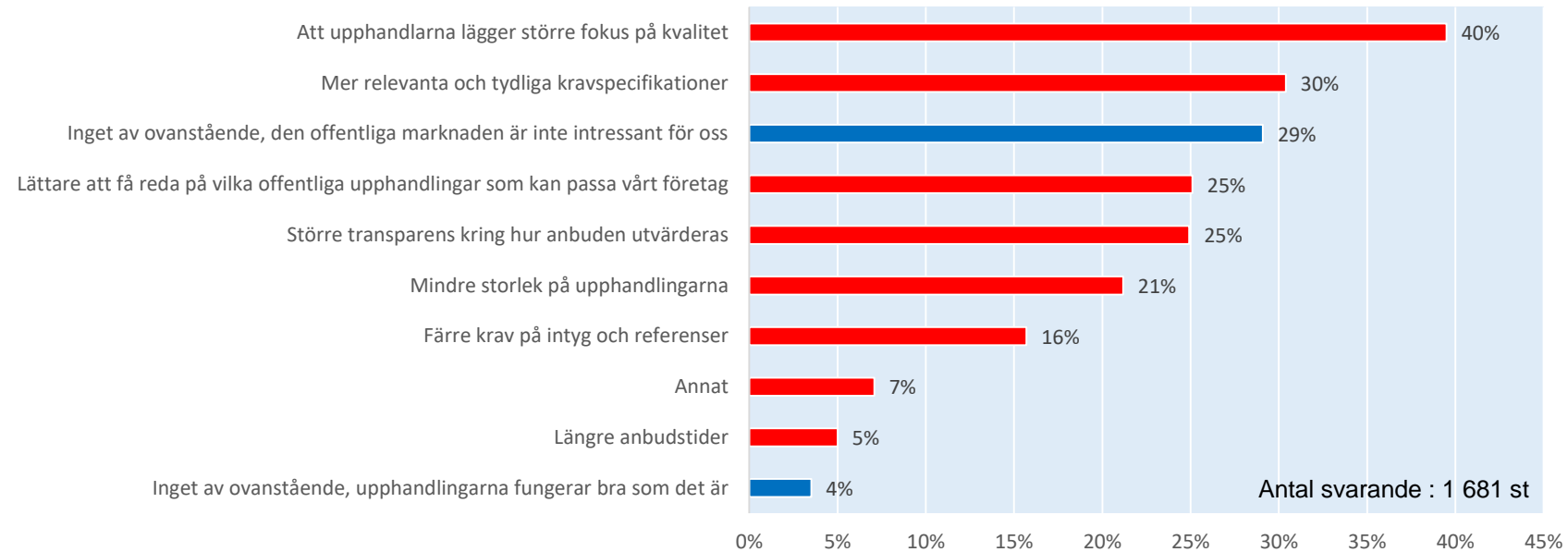
Företagarnas betyg sätts på skalan: 1 = Dåligt 2 = Inte helt godtagbart 3 = Godtagbart 4 = Bra 5 = Mycket bra 6 = Utmärkt

# Vilka var de främsta anledningarna till att ni inte lämnade något anbud?



Källa: Svenskt Näringsliv, Företagarpanelen

# Vad skulle få dig att börja lämna anbud eller öka antalet anbud i offentliga upphandlingar?



Källa: Svenskt Näringsliv, Företagarpanelen

# Upphandlingsprocessen

---

- Uppföljning – dra lärdom av tidigare upphandlingar
- Behovsanalys – analysera behovet inte önskemålen
- Marknadsdialog
- Annonsering
- Tilldelning
- Återkoppling
- Uppföljning

# Grundläggande principer – till skydd för leverantörerna

---



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





[Det här fotot](#) av [Okänd författare](#) licensieras enligt [CC BY-NC](#)

# Välj rätt upphandlingar

---

- Är kraven möjliga att uppfylla?
- Om kraven är felaktiga, orimliga eller oproportionella – påpeka det för kunden. I vissa fall kan kraven justeras.
- När är sista anbudsdag? Finns tid och resurser att utarbeta ett konkurrenskraftigt anbud?
- Är kontraktsvillkoren i övrigt acceptabla?

# Välj rätt upphandlingar

---

- Vilka upphandlingar har ni störst möjlighet att vinna? Lägg tiden på dem.
- Fundera på andemeningen i kravställandet (Minska kostnaderna? Minska CO2-utsläppen? Spara energi? Effektivisering? Giffri skola?). Om ni förstår kundens behov är det enklare att besvara frågorna.
- Fundera på vilka parametrar som har betydelse för utvärderingen. Pris och kvalitet är förstås viktigt men ibland krävs också om rena företagspresentationer.

# Fundera vidare på...

---

Alla kommer sannolikt att kryssa i att de klarar kraven

Men...hur visar man bäst att man också klarar kraven?

- Lång erfarenhet?
- Rätt organisation?
- Rätt arbetsprocesser?
- Förslag på hur kraven kan följas upp?

# Välj rätt upphandlingar, forts.

- Anser ni att det är alltför kort anbudstid – påpeka det för kunden. Ibland går det att senarelägga anbudsdatumet.
- Genom att göra ett aktivt val visar ni också de upphandlande myndigheterna hur pass attraktiva deras upphandlingar är.
- Om Ni inte klarar kraven på egen hand – går det att samarbeta/lägga ett gemensamt anbud med ett annat företag?
- Offentliga aktörer är ofta bra beställare. De betalar i tid och riskerar inte att gå i konkurs.

## Tips när du skriver anbudet!

---

- Börja i god tid!
- Läs igenom upphandlingsdokumentet ordentligt
- Ställ frågor om något är oklart
- Fyll bara i det som efterfrågas
- Har Du accepterat alla ska-krav?

## Fler tips avseende anbudet

---

- Har behörig person undertecknat avtalet?
- Anbudet blir som huvudregel offentligt efter avslutad upphandling. Finns det känsliga uppgifter i anbudet bör Du begära att dessa sekretessbeläggs.
- Formalian är viktig! Lämna anbudet i tid, inkl. alla nödvändiga intyg och certifikat
- Kom ihåg att anbudet är bindande under viss tid

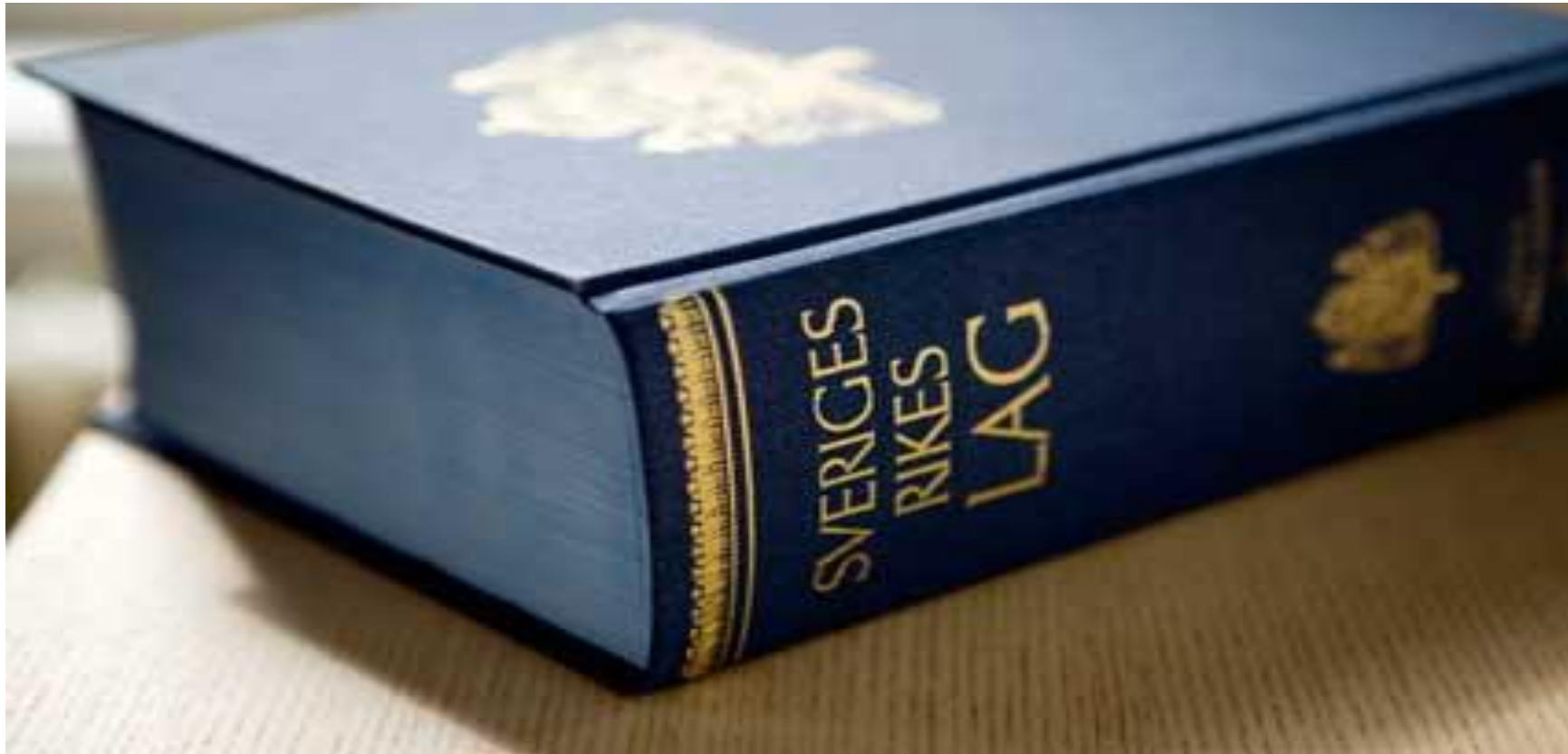
## Tips efter tilldelningsbeslut

---

- *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
- Finns felaktigheter som ni vill överklaga?
- Om inte, fundera över hur ni kan vässa er inför nästa upphandling
  
- *Oavsett om ni vunnit upphandlingen eller inte* – ge upphandlarna feedback! Då blir de kommande upphandlingarna bättre



# Utestående frågor i nuvarande lag



## Några bestämmelser

---

- Uppdelning av kontrakt
- Uteslutning på grund av brott
  - Utdrag ur belastningsregistret för faktiska och legala företrädare
- Rättelse av fel, förtydliganden och kompletteringar
- Skatter och sociala avgifter
  - SKV 4820 har ersatts av info från Kronofogdemyndigheten

# Frivillig uteslutningsgrund och självsanering

---

Många olika uteslutningsgrunder

En leverantör som *ska* eller *får* uteslutas *ska* ändå tillåtas delta om den kan visa att den vidtagit konkreta åtgärder

Direktivets bestämmelser om tre resp fem år finns inte med i lag

## ESPD

- Egenförsäkran av leverantören att denne får delta i upphandlingen och kan ge in efterfrågade bevis
- Självförsäkran avser
  - uteslutningsgrunderna
  - kvalificeringskriterierna
  - kriterierna för urval av kvalificerade leverantörer.
- Myndigheten får kräva in de kompletterande dokumenten (bevisen) när så krävs
- Målet är att det senast i slutet av 2020 ska finnas endast en version.
- Många jobbar med egen försäkran istället men det är inte OK

# GDPR

- Anbud som lämnas kan innehålla personuppgifter om t.ex. anställda
- GDPR innebär att anbudsgivaren måste informera de anställda om hur deras personuppgifter behandlas, t.ex. i anställningsavtal eller i samband med anbudslämnandet
- Personuppgiftsansvarig bär ansvaret

**Det ekonomiskt mest fördelaktiga anbudet ska utvärderas på någon av följande grunder:**

- Bästa förhållandet mellan pris och kvalitet
- Pris
- Kostnad (möjligt att beakta livscykelkostnaden)

Upphandlande myndighet (UM) ska begära en förklaring vid onormalt låga anbud. UM ska förkasta anbudet om leverantören inte på ett tillfredsställande sätt kan förklara det låga priset eller kostnaden

## Förenklingsutredningens förslag

---

- Förslag till nya ”enklare” regler under tröskelvärdet för EU-upphandling
- Avgift om 7500 kr att ansöka om överprövning i förvaltningsrätt
- Processkostnadsansvar i domstol, dvs förlorande part betalar vinnande parts rättegångskostnader

# En säkerhetsskyddad upphandling med säkerhetsskyddsavtal (SUA)

En säkerhetsskyddad upphandling med säkerhetsskyddsavtal (SUA) utförs när det uppdrag eller den verksamhet som myndigheten avser att upphandla ger leverantören tillgång till säkerhetskänslig verksamhet och därför omfattas av säkerhetsskydd.

## *Regelverk*

- Cloud Act, Cyber Security Act
- EU-förordningar och direktiv
- Svenska gemensamma regelverk
- Myndighetsspecifika regelverk



## Att tänka på för leverantören

---

- Informationssäkerhet/personal
- IT-säkerhet
- Fysisk säkerhet
- Underleverantörerna

Först efter tilldelningsbeslut sker första besöket för att granska säkerheten

- Lokalerna är inte tillräckliga
- Leverans kan inte påbörjas