

'Det ligger i allas intresse att göra bra avtal'

Först vill jag gratulera branschens parter till att ni kommit igång med rundabordssamtalen. Tänk om fler branscher kunde göra det! Det är mycket illavarslande om seriösa och erfarna företag väljer att inte lägga anbud på grund av för stränga skullkrav. Det öppnar upp för mindre seriösa aktörer som accepterar krav de egentligen inte klarar av.

Text Magnus Josephson

Grundfrågorna är som alltid: Vad ska vi köpa och hur ska vi köpa det? Det är större frågor än man kan tro. Den innefattar allt i förfrågningsunderlaget; Ska vi dela upp affären eller köpa allt i en klump från en leverantör? Ska vi gå ihop med andra kommuner i affären? Vilken upphandlingsform? Vilka kvalificeringskrav? Och en mängd andra frågor.

En annan viktig utgångspunkt för diskussionen bör vara: Hur köper kunderna inom privat sektor? Om det är en stor skillnad måste ni granska vad det beror på. Det visar sig att det är stor skillnad i många branscher i just denna fråga. LOU anges ofta som orsaken, min uppfattning är att det snarare är missuppfattningar om LOU som är skälet.

Så till sakfrågorna i er diskussion: Priserna, ska de vara fasta eller rörliga? LOU ställer inget hinder i vägen för något av alternativen. Det finns rörlig ränta på lån så varför inte ha rörliga priser på råvaror? Här är min erfarenhet snarare att huvudproblemet ligger i hur mycket parterna litat på varandra. Lågt förtroende ger fasta priser trots att det kanske blir dyrare i längden.

Köparen har samtidigt en budget att hålla. Ni kanske kan ha fasta priser på vissa delar av avtalet och rörliga på andra för att minska risken för båda parter? Årsvisa förhandlingar, kan det vara lösningen? LOU är inget hinder här heller så länge avtalet inte ändrar karaktär väsentligt.

Enkelhet – går det att göra kortare förfrågningsunderlag? Ska det vara enkelt att upphandla? Eller ska det vara en trygg affär? Eller går det att förena de två? Ett tips är att gräva fram de underlag som tydligt fanns för femton år sen

och se vad i dem som kan användas i nutid. Börja om från början.

Avtalslängden – ska den vara lång eller kort? En klar trend är att avtalstiderna blir längre i många branscher. Det har de gjort för att åtagandet från leverantören har vuxit. Då måste också avtalstiderna bli längre för att det större åtagandet ska bli lönsamt och hinna ge det resultat som kunden vill ha. Generellt kan sägas att ju större åtagande leverantören har, ju mer av partner leverantören utgör, desto längre avtalstider bör man ha. Det finns inga hinder i LOU för detta, utom för ramavtal där fyra år är det som föreskrivs i normalfallet.

Utvärderingskriterier? Jag vill varmt rekommendera de mallar som Varim tagit fram som en lämplig start för er diskussion. Det är helt unikt i Sverige att någon branschförening utanför byggsektorn har kommit så långt och haft så hög kvalitet i sitt mallarbete.

Branschföreningens roll och möjlighet att förändra är mycket viktig i sammanhanget. De branscher som har mest bråk och problem med till exempel överprövningar har en sak gemensamt: de har ingen branschförening.

Till alla dem som börjar trycka på NEJ-knappen vad gäller möjligheter för leverantörer att påverka underlagen vill jag bara säga: läs mallarna först. De är inte gynnande för vissa företag utan fokuserar på vad som är viktigt för kunden att tänka på när man gör en sådan här affär.

Den fortsatta diskussionen måste involvera minst tre parter: leverantörerna, verksamhetscheferna och upphandlarna. Det ligger i allas intresse att göra bra avtal. Lycka till med affärerna! ■



Upphandlingsjurist och affärskonsult Magnus Josephson genomför tillsammans med Varim ett kompetensutvecklingsprogram inom offentlig upphandling för leverantörer i VA-branschen. Han replikerar på artikeln om kemikalieupphandling i Cirkulation 3/11.

Har du synpunkter på artikeln? Kommentera och diskutera den på www.cirkulation.com