

”Ställ frågor under upphandlingen”

Miljö- och hållbarhetskrav blir vanligare i framtidens offentliga upphandlingar, enligt Daniel Oredsson, upphandlingschef för fem skånska kommuner.

- Det finns alltså all anledning att redan nu tänka igenom hur ni dokumenterar och presenterar den typen av underlag i offerter.

TEXT **PETER WILLEBRAND** FOTO **KARIN NYMAN**

Fem kommuner, 13 kommunala bolag och runt 100 upphandlingar per år som totalt hamnar i spannet 500-1 000 miljoner kronor. Så ser den dagliga verksamheten ut för upphandlingschef Daniel Oredsson och hans medarbetare på den gemensamma inköpscentralen för Östra Göinge, Osby, Höör, Hörby och Bromölla i nordöstra Skåne.

Daniel Oredsson var inbjuden till ett seminarium under Sveriges Stenindustris medlemsdagar i Tylösand i slutet av oktober. Syftet var dels att ge en generell bild av regelverket (LOU och EU-direktiv) som styr kommunala upphandlingar, dels att svara på mer specifika frågor som rör stenindustrin, som till exempel inköp av natursten till markbeläggningar.

- Ena dagen upphandlar vi kött till skolluncherna, andra dagen någon teknisk detalj till it-avdelningen, sammanfattade Daniel Oredsson bredden i upphandlingarna.

Behovet - det varan eller tjänsten ska tillgodose - är grunden för alla upphandlingar.

- När man formulerar kraven är det viktigt att inte vara för detaljerad, eftersom det kan begränsa konkurrensmöjligheterna när syftet med lagstiftningen är det motsatta. När vi till exempel upphandlar kött till förskolan får vi inte skriva att det ska vara svenskt eftersom det strider mot EU-direktivet. Man kan naturligtvis ha åsikter om det, men så ser lagen ut och vårt uppdrag är att se till att den efterlevs, underströk Daniel Oredsson.

- Det är också viktigt att förstå betydelsen av att uppfylla funktionskrav. Löser produkten funktionskravet enligt gällande standarder saknar övriga egenskaper betydelse när den ska jämföras med andra produkter, trots att man som leverantör kanske tycker att just de egenskaperna gör den egna produkten både bättre och mer prisvärd än konkurrenternas alternativ.

Komplexiteten i uppdragen innebär att man ofta tar hjälp av externa sakkunniga konsulter när upphandlingsdokumenten ska utformas och kraven formuleras, krav som sedan ligger till grund för avtalet.

Vid upphandlingar av mark- och byggnadssten omfattar kraven oftast stenens tekniska, utseendemässiga och miljömässiga

egenskaper, men de kan även omfatta särskilda avtalsvillkor, som till exempel att stenen har producerats i en säker och hälsosam arbetsmiljö.

Under seminariet presenterade Daniel Oredsson fyra exempel på kravformuleringar, hämtade från verkliga upphandlingar. Det blev den stora diskussionspunkten under seminariet. Flera stenkonsulter och leverantörer hade starka åsikter om hur kraven hade formulerats. Eller snarare: Hur de borde ha formulerats i stället, i allt från stensorter till egenskaper. Det blev också uppenbart att ju mer detaljerade kraven var, desto mer konkurrensbegränsande blev upphandlingen. Begrepp och standarder blandades samman och i ett fall var i praktiken bara en stensort från en leverantör möjlig, alltså direkt konkurrenshämmande. Omvänt var den kravformulering som var kortast också den som fick minst kritik.

Daniel Oredsson beskrev fallen som typexempel på när kommunernas upphandlare måste förlita sig på en konsult som besitter större sakkunskap - men att det ändå inte är en garanti för det blir rätt formulerat.

- Det är därför jag alltid understryker behovet av dialog. Det tjänar alla parter på. Ju tidigare dialogen påbörjas desto bättre blir slutresultatet. Ställ frågor under upphandlingen, vi är en resurs, inte några som står i vägen. Och det är lika viktigt att återkoppla efter en avslutad upphandling.

Upphandlingarna speglar även de politiska mål som kommunernas styrande sätter i händerna på tjänstemännen. Frågan är hur politiken kommer att påverka framtida krav i upphandlingar som berör stenindustrin.

- Vi kommer med all säkerhet att se nya typer av krav som betonar klimatavtryck och hållbarhet, det ser vi redan exempel på. Det finns alltså all anledning att redan nu tänka igenom hur ni själva dokumenterar och presenterar den typen av underlag i offerter. Och kan man redan nu leva upp till dem har man förstås goda förutsättningar, säger Daniel Oredsson. ■



FAKTA

TRE TIPS VID UPPHANDLINGAR

- Fokusera och lyft fram era produkters konkurrensfördelar i tidig dialog med beställarna hos upphandlande myndigheter.
- Ekonomisk, social och miljömässig hållbarhet får allt mer utrymme och betydelse.
- Främja dialog med upphandlande myndigheter före, under och efter upphandling. Ställ frågor, lämna synpunkter på upphandlingsdokument etcetera, så kan eventuella otydligheter och fel i krav och villkor, utvärdering och tilldelningsbeslut rättas eller beaktas i ett tidigt skede.