



## Upphandlingserfarenheter – från ett SmåKom-perspektiv

### Bakgrund

Frågor om offentlig upphandling enligt i första hand LOU har SmåKom haft som en prioriterad fråga under flera år. Anledningarna är flera. Eftersom SmåKom är de till befolkningstalet små kommunernas gemensamma nätverk är det inte oväntat en liten kommuns perspektiv på LOU som dominerar. De små kommunerna i SmåKom finns som regel på landsbygden längre bort från storstäderna. Det är bruksortskommuner, kommuner dominerade av eller med stor andel landsbygdsnärings och små handelsorter som präglar kommunstrukturen.

SmåKom ingår också som en aktiv part i Dalarnas partnerskapsarbete där Länsstyrelsen är den sammanhållande kraften. En arbetsgrupp arbetar enbart med upphandlingsfrågorna och bedriver inom ramen för en treårssatsning bl.a. en utbildningsverksamhet riktad till ledande förtroendevalda i kommunerna, kommunernas inköspersonal samt regionens små leverantörer. I den aktuella arbetsgruppen ingår bl.a. företrädare för LRF, Företagarna och Kooperativt Utvecklingscentrum i Dalarna.

### Konkret problembeskrivning

Utifrån dessa utgångspunkter är det relativt logiskt att de prioriterade frågorna i våra interna samtal och sammankomster ofta handlar om:

1. Bristen på specialistkompetens inom de enskilda kommunernas inköpsavdelningar och kommunledningar
2. Svårigheter att utforma kvalitetskrav i samband med framtagning av anbudsunderlag kontra lägsta pris – d.v.s. prisvärt i relation till lägsta pris
3. Den omfattande byråkratiska hanteringen av processen
4. Svårighet att anlita juristhjälp – brist på anslag och praktiskt kunniga personer
5. Alltför stort fokus på prisfrågan vid upphandlingar – (enklast strategi som inte utmanar stora leverantörer samtidigt som man inte riskerar stora böter för ofullständig eller orättvist utformat upphandlingsunderlag?)
6. Omfattande arbete och byråkratisk process beroende på bl.a. låga beloppsgränser där upphandling enligt LOU är nödvändig – Sverige har låga beloppsgränser i relation till många andra EU-länder
7. Oro för att så få småföretag bryr sig om att delta i – eller ”vågar” (kan) delta i – offentliga upphandlingar
8. För- och nackdelar med att samverka i större organisationer kring inköp av varor och tjänster.

### Prioriterade frågor

De frågor som flertalet små kommuner prioriterar när man talar om förändringar av LOU är i korthet:

- a) enklare och mindre kostsamma och tidsödande regler

- b) större möjligheter för köp av lokalproducerade livsmedel samt från små leverantörer (i syfte att bl.a. trygga lokal service, tillgodose lokal konsumentopinion och ha bättre kontroll över främst livsmedelsproduktionens kvalitet)
- c) gärna längre avtalsperioder (5-6 år) beroende på omfattande kostnader för upphandlingsprocessen för en liten kommun
- d) behov av större kompetens hos både inköpare och leverantörer
- e) önskan om att kommuner skall få behålla rätten att handla av egna bolag utan formell LOU-upphandling.

### **Kommunala initiativ för bättre hantering**

Nästan samtliga små kommuner ingår i skilda former av inköpssamverkan med andra kommuner i grannskapet. Olika modeller tillämpas. De vanligaste är:

1. Samverkan med ett antal grannkommuner
2. Samverkan med en större kommun med egen expertis i närregionen
3. Samverkan i ett helt län där ibland även landstinget ingår
4. Samarbete med Kommuntus.

### **Ett urval av tänkbara förändringar med ett SmåKom-perspektiv i förgrunden**

I skilda sammanhang där SmåKom deltar har vi under senare år diskuterat flera olika framgångsvägar för att lösa de problem som denna kommungrupp ofta framhäver. Här nedan följer några uppslag:

- Borlängemodellen – innefattar en lokal uppsamlingslokal för olika leverantörer, stora som små, där man i nästa skede upphandlar all distribution till slutanvändare via särskild upphandling. Då slipper alla leverantörer åka till varje skola, daghem, servicehus etc. Man vinner lägre kostnader, bättre miljöeffekter och ökad säkerhet
- Arvikamodellen – uppdelning av en större leverans så att även små leverantörer kan konkurrera på mindre varusegment. I Arvika kan även lanthandlare konkurrera om livsmedelsleveranser till lokala kommunala verksamheter
- Möjligheten att skapa ett regelverk som förebygger överklagningar av avgjorda upphandlingar. Det kräver ett ramverk som alla på förhand är överens om. Överklagningar från främst stora leverantörer är vanliga när småskaliga leverantörer vinner en upphandling. Kanske borde man ha en regel som säger att man inte kan överklaga anbudsunderlaget senare än sista dagen för att lämna en offert. Vi har över 2000 överklagningar per år, vilket är mycket
- Små företag har många hinder att ta sig över för att både kunna lämna en offert och vinna en upphandling. Tänkbara lösningar kan innefatta färre skallkrav, enklare process, kortare tider mellan lämnad offert och avgjord upphandling, tydligare kriterier för utvärdering, bättre information innan en upphandling sätts igång, lättillgänglig och mindre kostsam rådgivningsservice, mindre omfattande upphandlingar m.m.
- Mer tydliga kvalitetskrav vid upphandling av varor och tjänster
- Test av fler upphandlingstekniker. I Dalarna har vi bl.a. erfarenheter av att konkurrera med ett fast pris som utgångspunkt för att bygga energisnålt upp till en viss kostnad per kvm och att lämna ut offentlig omsorg för en totalt övergripande maxbelopp där man enbart tävlar om kvalitet i erbjudna tjänster.

Nedtecknade av SmåKom den 26.1.2011

Ronny Svensson