

UPPHANDLINGSBLOGGEN # 3 2021-04-29

N O R D I A
SWEDEN • NORWAY • DENMARK • FINLAND • LAW

En lyckad upphandling – positivt både för det allmänna och leverantören



Linus Nilsson / Jurist
Lni@nordialaw.com
0724-02 87 69

Marknaden för offentlig upphandling är stor

Enligt statistik från Upphandlingsmyndigheten omfattas ca 4 000 organisationer av upphandlingslagarna (LOU, LUF, LUF, LUK m.m.). Under 2019 genomfördes dessutom offentliga upphandlingar till ett värde om 782 miljarder kronor. Eftersom samtliga varor och tjänster som det allmänna köper in blir föremål för offentlig upphandling är det fråga om en stor potentiell marknad för många företag.

Syftet med offentlig upphandling

Som de allra flesta känner till skiljer sig offentliga inköp mot affärer inom det privata näringslivet på så sätt att myndigheter är skyldiga att följa förfaranderegler i bl.a. LOU (se Upphandlingsbloggens översiktliga genomgång av LOU [här](#)). Även om det givetvis inte gäller alla kan offentlig upphandling därför verka avskräckande och upplevas som trubbigt, stelbent eller byråkratiskt. I viss mån är denna uppfattning även korrekt då upphandlingslagarna förpliktar myndigheter att genomföra inköp enligt en förutbestämd process. Å andra sidan är det nog få som ifrågasätter de syften som ligger bakom regelverket. Ett viktigt inslag är bl.a. att det säkerställs och kan kontrolleras att skattemedel används på ett ändamålsenligt sätt.

Förutsättningar för en lyckad upphandling

Ett sätt att definiera att skattemedel har använts på ett ändamålsenligt sätt är att en genomförd upphandling blev lyckad, dvs. att myndigheten är nöjd med vad de köpt. En grundläggande förutsättning för att öka möjligheterna att upphandlingen leder till ett sådant resultat är bl.a. konkurrens.

Myndigheten ska främja en sund konkurrens samt utforma sin upphandling på ett sätt som tillvaratar den konkurrens som finns i aktuell bransch. Detta kan summeras på så sätt att varje upphandling ska genomföras i enlighet med de upphandlingsrättsliga

principerna; likabehandling, öppenhet, icke-diskriminering, ömsesidigt erkännande och proportionalitet. Detta ställer stora krav på myndigheten och den planering som föregår en upphandling. God insikt och förståelse för den aktuella branschen, lämpliga förberedelser och marknadsundersökningar utgör exempel på åtgärder som kan öka förutsättningarna för en lyckad upphandling eftersom det sannolikt leder till bättre upphandlingsdokument och väl avvägda kommersiella villkor.

För att en upphandling ska bli lyckad krävs givetvis också att det finns leverantörer som väljer att delta och lämna anbud i upphandlingen. Historiskt har antalet anbudsgivare per upphandling minskat under flera år. En positiv nyhet från Upphandlingsmyndigheten är dock att denna trend verkar ha vänt, då antalet anbudsgivare under åren 2017-2019 har ökat till i genomsnitt 4,5 per upphandling. Eftersom det inte finns någon skyldighet för leverantörer att delta i upphandlingar är det dock viktigt att hela tiden komma ihåg att myndighetens planering och utformning är av väsentlig betydelse för att leverantörerna uppfattar upphandlingen och dess villkor som tillräckligt attraktiva för att delta.

Positiva effekter vid lyckad upphandling

Mot bakgrund av ovanstående skulle en rimlig slutsats vara att offentlig upphandling är "leverantörernas marknad" och att myndigheterna därför borde anpassa sig efter leverantörernas utbud och önskemål. Vissa branscher är dock helt beroende av offentliga kontrakt samtidigt som det offentliga även har andra syften än enbart ekonomiska och därigenom kan utöva sin position att förbättra klimat, arbetsvillkor m.m. Detta ska inte underskattas och är i grunden något positivt.

Innan man som leverantör avfärdar offentlig upphandling som stelbent eller byråkratiskt är det dessutom värt att överväga de fördelar som kan uppnås genom att delta i upphandlingar;

- Stor marknad och möjlighet att erhålla uppdrag utan direkta marknadsföringsåtgärder.
- Det offentliga som kund innebär säkra betalningar utan risk för konkurs.
- Offentliga kontrakt kan vara ett kvalitetsmärke och referens som ökar möjligheten att erhålla ytterligare uppdrag, såväl offentliga som privata.

Sammanfattningsvis kan konstateras att både myndigheten och leverantören är viktiga för att en upphandling ska bli lyckad. Fördelarna som en leverantör kan uppnå genom offentliga kontrakt kan dessutom vara stora. Vårt tips är därför att se bortom de negativa sidorna med offentlig upphandling och istället se fördelarna. Genom att löpande hålla sig uppdaterad på annonserade upphandlingar (se ex. E-avrop och TendSign) kan ni välja ut och delta i de upphandlingar som är attraktiva för just er verksamhet. I slutändan kan det leda till positiva effekter som gynnar både er verksamhet och det offentliga.

Linus Nilsson
Jurist
Advokatfirman NORDIA