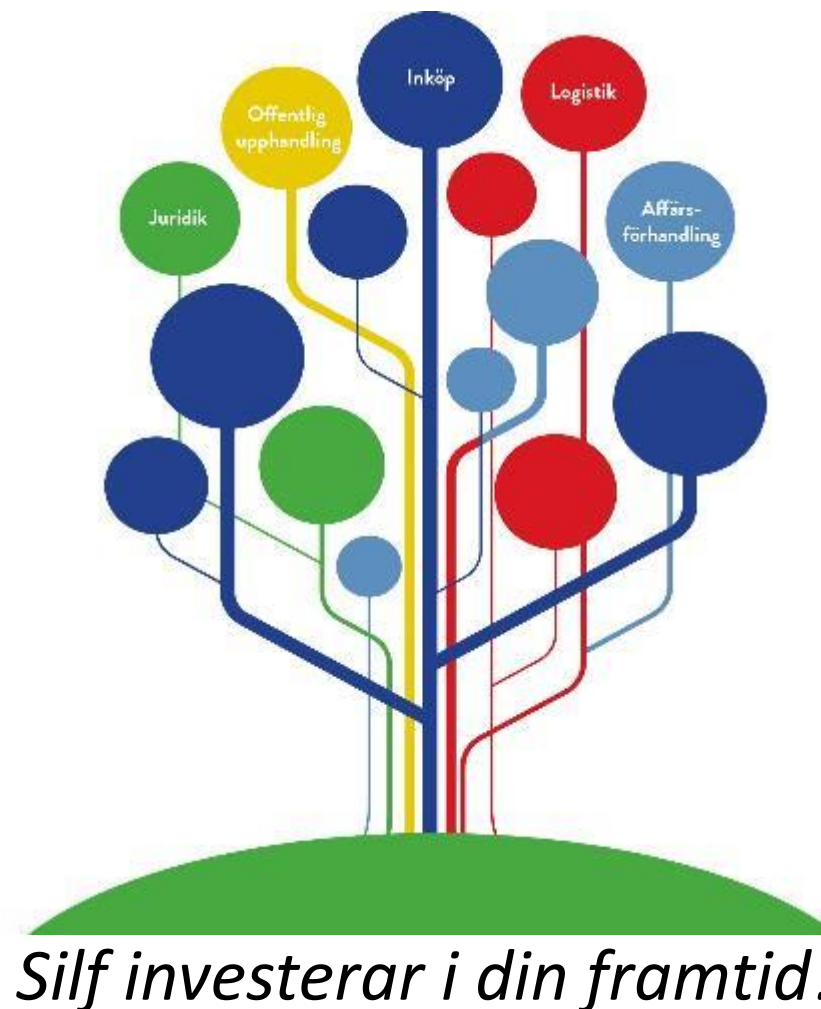


Välkommen till Silfs webinar
” Konkurrenspräglad dialog & Förhandlat förfarande ”
med Anna Lönnerberg
Vi startar 08.30

Silf i korthet:

- Utbildningar och kurser i inköp, logistik & upphandling
- Internationella certifieringsprogram
- Företags Akademier & Konsulting
- Seminarier och event
- Verktyg & handböcker
- Branschorganisation med nätverk
- Inköschefsindex – PMI
- Självsfattning av inköpsmognad



Silf investerar i din framtid!

Konkurrenspräglad dialog och Förhandlat förfarande





Silf



Agenda

- **Legala förutsättningar**
- **Hur gör man?**
- **När fungerar det bäst?**
- **Utmaningar och möjligheter**
- **Frågor....**

Är det ok enligt LOU/LUF?

- Utökade möjligheter att använda FF och KPD kom i samband med nya LOU/LUF 2016
- Uttalat syfte i direktivet (skäl 42-43) och i förarbeten (prop s 495-497) till LOU att FF och KPD ska kunna användas i fler situationer än tidigare
- KPD är till skillnad från tidigare inte ett undantagsförfarande och behöver inte tillämpas restriktivt (prop. s. 498)
- ”Bör kunna tillämpas om ett öppet eller selektivt förfarande sannolikt inte skulle leda till tillfredsställande upphandlingsresultat” (skäl 42 i direktiv 2014/24/EU)
- Undantag för standardvaror och standardiserade tjänster



Samma förutsättningar enligt LOU för både FF och KPD (6 kap 5, 6 och 21§§)

Får användas om en eller flera förutsättningar är uppfyllda;

1. kräver anpassning av lättillgängliga lösningar;
2. avser formgivning eller innovativa lösningar;
3. förutsätter förhandling på grund av dess art, komplexitet, rättsliga eller ekonomiska utformning eller risker; eller
4. är av sådant slag att det inte går att utarbeta användbara tekniska specifikationer.
5. Inga giltiga eller acceptabla anbud i en öppen el selektiv upphandling (6 kap 6§)

= i de flesta fall - förutom när upphandlingen omfattar färdigproducerade tjänster eller varor (standardvaror) utan anpassning



Man kan alltid förhandla enligt LUF (6 kap 1,4 och 13§ LUF)

- Förhandlat förfarande och konkurrenspräglad dialog är standardförfaranden enligt LUF (6 kap 1§ LUF)
- LUF anger inga förutsättningar eller begränsningar för när de olika förfarandena får användas
- De flesta (?) upphandlingar enligt LUF genomförs som förhandlat förfarande
- Konkurrenspräglad dialog?



De grundläggande principerna för offentlig upphandling – extra viktigt vid FF och KPD

- Likabehandlingsprincipen
- Öppenhetsprincipen (Transparens)
- Proportionalitetsprincipen
- Icke-diskrimineringsprincipen
- Principen om ömsesidigt erkännande



Sekretess

- Absolut sekretess råder enligt Offentlighets- och sekretesslagen (OSL) under hela utvärderingen.
- Särskild utmaning vid förhandling och dialog under pågående upphandling
- Sekretessen omfattar bl.a.
 - Anbudsgivare, även förutsättningar som avslöjar andra anbudsgivare
 - Innehåll i andra anbud eller i dialogen med andra anbudsgivare
 - Prisnivåer och lösningsförslag



Vad säger domstolarna?

- **Ont om rättsfall som reglerar förutsättningar att tillämpa förfaranden enligt nya LOU**
- **Svårt att visa skada. Klagande leverantör måste alltid kunna visa att valet av förfarande i sig har orsakat leverantören skada (HFD 96-13)**
- **Grundläggande principerna, Sekretess under förhandlat förfarande (HFD 2015 ref. 63)**
- **Finns rättsfall som hänvisar till ÄLOU då KPD var ett undantagsförfarande - svårt att applicera på dagens mer möjliggörande lagstiftning. (Ex KamR i Gtb 7024-7026-12 Hörhjälpmedel)**



Tabell 6 **Antalet annonserade upphandlingar efter förfarande, 2013–2018**

Förfarande	2013	2014	2015	2016	2017	2018	Andel 2018
Inte direktivstyrda upphandlingar	13 381	11 801	11 314	10 766	10 190	10 073	54 %
Förenklat förfarande	13 106	11 556	11 130	10 548	10 057	9 861	53 %
Urvalsförfarande	275	245	184	218	133	212	1 %
Direktivstyrda upphandlingar	6 380	6 547	7 024	7 555	8 251	8 373	45 %
Öppet förfarande	5 668	5 795	6 339	6 860	7 431	7 538	41 %
Förhandlat förfarande med föregående annonsering	540	531	517	530	631	619	3 %
Selektivt förfarande	146	182	146	132	149	180	1 %
Konkurrenspräglad dialog	23	26	19	30	38	34	0 %
Kvalificeringssystem	3	13	3	3	2	0	0 %
Förfarande för inrättande av innovationspartnerskap	-	-	-	-	-	2	0 %
Annat	77	83	99	119	94	76	0 %
Förfarande för upphandling av en koncession	77	83	99	119	94	76	0 %
Totalt	19 838	18 431	18 437	18 440	18 535	18 522	100 %

Källa: Visma (uppgifter) och Upphandlingsmyndigheten (bearbetning) 2019. Not: Med kvalificeringssystem avses här kvalificeringssystem enligt LUF.

Lite statistik....

Hur gör man?



Förhandlat förfarande

- Anbudsgivare ansöker och selekteras
- I upphandlingsdokumenten beskrivs behovet, krav och vilka av dessa som utgör minimikrav och tilldelningskriterier och vad man vill förhandla om.
- Kvalificerade anbudsgivare lämnar anbud baserat på upphandlingsdokumenten
- Förhandling om
 - Förbättringar i anbud
 - Eventuella justeringar upphandlingsdokument
 - Allt som inte utgör minimikrav och tilldelningskriterier
- Urval kan ske i successiva steg enligt tilldelningskriterier

Obs! Man behöver inte förhandla om det anges i upphandlingsdokumenten att man förbehåller sig rätten att avstå.

Konkurrenspräglad dialog

- Anbudsgivare ansöker och selekteras
- I ansökningsinbjudan beskrivs behovet, krav (minimikrav), tidplan och tilldelningskriterier för dialogen.
 - Endast bästa förhållandet mellan pris och kvalitet
- Dialog med selekterade anbudsgivare om ”hur myndighetens behov bäst kan tillgodoses”
 - T.ex. funktionskrav, kravställning, avtalsvillkor, alternativa lösningar, former för prissättning etc
- Slutlig förfrågan baserat på resultatet av dialogen – anbud
- Förhandling om förbättringar och optimering av anbud – slutligt anbud
- Förhandling om avtalsvillkor

När fungerar det bäst?



När fungerar det bäst?



Förhandlat förfarande

- När man vet vad man vill ha men är osäker på vissa enskilda krav och villkor
- När man vill ha en möjlighet att förhandla om och förtydliga anbud och priser
- Möjlighet att förtydliga upphandlingsdokument
- När man vill diskutera vissa kostnadsdrivande villkor
- Förhandling av avtalsvillkor

= Alltid utom vid köp av standardprodukter eller mycket tydliga behov

Och du måste inte förhandla!

Konkurrenspräglad dialog

- När man inte kan specificera lösningen själv utan input från branschen
- Svårt att överblicka vad som behövs för att lösa ett behov
- I branscher med snabb utveckling
- Funktionskrav!
- Har tid och resurser för att genomföra
- Komplexa avtalsmodeller (agila avtal?)

= Främst komplexa inköp/projekt med viss innovation



Silf



Utmaningar

- **Att våga!**
- **Sekretess och offentlighet**
- **Likabehandling, proportionalitet och transparens**
- **Resurser**
- **Förhandling**
- **Tid**
- **Förberedelser!**

Stort tack för att du var med på dagens webinar

Håll dig fortsatt uppdaterad på www.silf.se

Vi ses snart på kommande kursstarter, webinar och aktiviteter



Fördjupning och mer kunskap får du på Silfs kurser & konsultinsatser med bl.a Anna Lönnerberg:

["Offentlig Förhandlingsteknik"](#), ["Affärsmannaskap i offentlig upphandling"](#), ["LOU i praktiken"](#), ["LUF i praktiken"](#), ["Kategoristyrning"](#), ["Spendanalys"](#) mflr på Silf.se

