




6 myter om dialog i offentlig upphandling

Information från Upphandlingsmyndigheten



6 myter

om dialog i offentlig
upphandling

Upphandlingsmyndigheten verkar på flera sätt för en ökad dialog mellan upphandlande myndigheter och leverantörer. I nära samarbete med representanter för olika verksamheter och organisationer tar vi fram praktiskt inriktat stöd för dialog. Vi har identifierat sex vanliga myter om dialog i samband med inköp och upphandling.



Jag bör inte prata med leverantörer om jag står i begrepp att påbörja en upphandling.

Du både får och bör prata med leverantörer, och alldeles särskilt inför en upphandling. Dialog är en utmärkt metod för att myndigheten ska få bättre kännedom om det som ska upphandlas, om dem som levererar varan/tjänsten och om förutsättningarna på den aktuella marknaden. Det är en del av det förarbete som bör göras inför alla upphandlingar och utgör grunden för ett väl fungerande samarbete under avtalstiden. Dessutom minskar risken för missförstånd vilket ofta leder till fler kvalificerade och bättre anbud. Tänk på att föra dialogen på ett öppet och likabehandlande sätt genom att ge samma information till alla leverantörer. Glöm inte heller att dokumentera det du gör.



Jag måste bjuda in alla leverantörer i Sverige/Europa om man anordnar ett möte.

Om syftet med dialogen är att myndigheten ska inhämta information är det lämpligt att bjuda in så brett som möjligt för att få ett så bra underlag som möjligt. Däremot finns det ingen regel som säger att samtliga potentiella leverantörer måste bjudas in. Myndigheten ska skaffa sig tillräckligt mycket kunskap om marknaden för att självständigt kunna utforma ett förfrågningsunderlag, och ingen av de deltagande leverantörerna ska kunna påverka utformningen till fördel för sig själva. Det innebär därför inte att man har brutit mot likabehandlingsprincipen om man inte har bjudit in samtliga leverantörer. Gör en ordentlig undersökning av marknaden och motivera tydligt varför du väljer att endast prata med ett urval.

Jag får inte prata i enrum med leverantör.

3

Beroende på syftet med det enskilda mötet och hur marknaden ser ut kan det både vara tillåtet och nödvändigt. Om dialogen förutsätter att företagen lämnar sådan information som kan innebära en konkurrensnackdel om den blir allmänt känd kan en-till-en-möten vara det enda sättet för myndigheten att få svar på sina frågor. Om du planerar att bjuda in till en-till-en-möten är det emellertid viktigt att du har tänkt igenom syftet och att det finns en på förhand satt agenda som följs strikt vid samtliga möten. Detta är viktigt både för den upphandlande myndigheten och för leverantören. Genomför möten som undersökande intervjuer och var restriktiv med att dela information om krav, upplägg och liknande med leverantörerna. Det är även bra att föra protokoll om vad som behandlas under mötet.

Jag får inte tala om när en upphandling ska annonseras.

4

Tvärtom. Om en leverantör frågar när en upphandling ska genomföras går det bra att informera om planerad tidpunkt, förutsatt att du ger samma svar till samtliga som frågar. Det ger inte någon leverantör en otillbörlig konkurrensfördel utan är ett bra sätt att skapa intresse för upphandlingen. Då ökar chanserna att få in fler anbud och möjligheterna att göra en bra affär blir större. En del upphandlande aktörer väljer även att förhandsannonsera sina kommande upphandlingar eller att lägga ut information om kommande upphandlingar på sina webbplatser, vilket är ett bra sätt att hålla marknaden informerad om sina planer.

5

Jag får inte svara på frågor om förfrågningsunderlaget i telefon under annonseringstiden.

Det beror lite på hur situationen ser ut. Om du har möjlighet att publicera frågan och svaret via ett upphandlingsstödsystem direkt efter telefonsamtalet, eller åtminstone väldigt tätt därpå, är det inte ett brott mot likabehandlingsprincipen. Är det däremot fråga om längre tid innan samtliga potentiella anbudsgivare får tillgång till informationen är det inte lämpligt att besvara frågan i telefon. Om myndigheten inte använder sig av ett elektroniskt stödsystem bör du av samma skäl inte besvara frågor muntligen. Det finns även regler i LOU, LUF och LUFS som begränsar hur tätt inpå anbudstidens utgång frågor får besvaras, men dessa regler tar inte specifikt sikte på muntlig kommunikation utan gäller även skriftliga frågor.

6

Jag ska inte belasta leverantörer med dialog inför en upphandling – de har för mycket att göra för att hinna svara på frågor.

Detta stämmer i de allra flesta fall inte alls. Det stora flertalet leverantörer önskar ökad dialog och visar stort intresse för kommunikation och erfarenhetsutbyte med den offentliga sektorn. För de mindre företagen med bara ett fåtal anställda kan det emellertid ibland vara svårt att frigöra resurser för att föra dialog, samtidigt som de kan ha mycket värdefull information. Det kan därför vara mödan värt att anpassa dialogen på ett sådant sätt vad gäller exempelvis omfattning och tider för möten att även mindre företag har möjligheter att delta.



Box 1194, SE-171 23 Solna
Besöksadress: Svetsarvägen 10, Solna
Telefon: 08-586 21 700
E-post: info@uhmynd.se
upphandlingsmyndigheten.se