

”Företagen har misslyckats med att förklara sitt värde”

Den första meningen på Konkurrensverkets LOU-sida lyder: ”Upphandlingar kan vara rätt komplicerade.” För många som i sin verksamhet regelbundet kommer i kontakt med just den här lagstiftningen, förknippas LOU med osäkerhet, hopplös byråkrati och tvister.”

Elinstallatören har talat med Magnus Josephson, konsult och en av Sveriges mest framstående LOU-expert. Vi vill se om det går att reda ut begreppen.

LOU är ett laddat, nästan infakterat begrepp. Varför har det blivit så?

– Beställaren, som dessutom ofta är den som betalar, tycker ofta att de inte får det de vill ha. De blir missnöjda med resultatet. Skälet är ofta att beställningen går via inköpsavdelningen och därför missar beställaren att kommunicera tydligt vad som är viktigt med slutresultatet i affären. Det är vanligt att de lämnar allt i händerna på en upphandlare som inte har kompetens på det området som affären gäller. Beställaren inser ofta inte heller vikten av att vara aktiv i processen, i stället för passiv. Då ser de inte vad som är syftet med affären, vilka mål som ska uppnås.

Och de anbudande företagen?

– De tycker att många förfrågningsunderlag fokuserar på fel saker. Det är svårt att få kontakt med rätt personer på myndigheter för att kunna dela med sig av sin kompetens på området. Det är lätt att anbudet blir förkastat för att någon uppgift saknas. Det tar tid att skriva anbud och

affärens värde kanske inte motiverar allt det arbetet. I vissa branscher kommer det in 15–20 anbud, varför ge sig in i en sådan match om det finns lättare affärer att få?

Hur komplicerad är LOU?

– Allt är enkelt när man kan det. LOU:s grundprinciper är enkla: Alla seriösa leverantörer ska som huvudregel ha rätt att skicka in ett anbud i en offentlig upphandling. Företagen måste inte kunna så mycket mer. Behövs LOU-expert hjälp så finns sådana som jag. Fokusera på affären i stället. Men LOU är bara en del av affären med offentlig sektor. Det som är komplicerat är att få ihop alla de delar som behövs för att skapa en fungerande helhet. Det räcker inte att någon går en kurs i LOU eller att någon lär sig att skriva anbud. Försäljningen ska göras på ett visst sätt, ledningen måste fatta vissa beslut och marknadsföringen ska fokusera på problemen inom offentlig sektor.

– Alla leverantörer har ett val: anser vi att offentlig sektor är en viktig kundgrupp för vårt företag? Om svaret är ”ja” så finns det inga genvägar för att lyckas. Det är vissa saker som alla företag måste lära sig och bli bra på. De kanske måste anställa personer med andra kompetenser än tidigare. Räkna med en startsträcka på mellan sex och tolv månader, men sen kommer

affärerna att börja komma in. Samtidigt har ni ett försprång på upp till ett år till dem av era konkurrenter som ännu inte satt igång.

I VVS- och elteknikbranscherna finns många små och medelstora företag. Vilka är de största utmaningarna för dem när det gäller att delta i LOU-upphandlingar?

– Att rätta munnen efter matsäcken. Jag menar att de inte ska hoppa på för stora affärer bara för att de har rätt att lämna anbud. Jämför storleken på affärerna med de som företaget har med privata kunder, och leta efter motsvarande storlek hos de offentliga kunderna.

– På längre sikt måste dock små och medelstora företag vara beredda på att den offentliga sektorn börjar slå ihop flera mindre affärer till färre, större affärer. De kommer inte att vilja ha tio små leverantörer när de kan ha en stor, som ger en kontaktyta, en faktura och ett helhetsansvar. Jag råder alla små och medelstora företag att snabbt börja bilda samarbeten med andra företag som har kompletterande kompetenser för att kunna möta konkurrensen från större aktörer.

Vilket tror du är det vanligaste missförståndet om LOU?

– Att LOU sätter upp hinder för kommunikation före och under upphandlingen. Det finns ingen sådan regel, man kan kommunicera hur mycket man vill så länge

det sköts på ett sätt som inte stänger ute vissa leverantörer på ett orimligt sätt.

Så beskriv med några ord vad LOU faktiskt innebär, juridiskt och praktiskt.

– Juridiskt sett är det viktigaste att förstå att LOU faktiskt finns till för att ge leverantörerna rättigheter att sälja till offentlig sektor, och för att ge myndigheter skyldigheter att offentliggöra sina köp för marknaden. Det är för leverantörernas skull LOU finns. Alla upphandlingar ska som huvudregel annonseras om deras värde överstiger 505 000 kr plus moms. Alla seriösa leverantörer har rätt att lämna anbud och ska behandlas lika under hela upphandlingsprocessen. Det innebär att de ska få samma information och samma tid på sig att lämna anbud. Det är inte tillåtet att diskriminera en leverantör som är hemmahörande inom EU. Det ska vara tydliga, rimliga och relevanta krav i förfrågningsunderlaget.

– I praktiken är det dock inte så jämlikt mellan leverantörerna. En leverantör som har en bra relation till myndigheten har ofta ett försprång. Å andra sidan är det ju så i alla affärer. Vidare måste ett företag anpassa sitt erbjudande i anbudet till de saker som myndigheten vill köpa, och inte till vad de borde ha köpt om de vetat lika mycket som leverantören. Det som står i förfrågningsunderlaget är vad som gäller, och svaret ska matcha det som efterfrågas.

”Leverantören har enligt LOU rätt att överklaga.”

Berätta om den prispress som uppstått, hur har det gått till och vad är konsekvensen?

– Prispressen har uppstått av framför allt två sammanhängande skäl: De personer som sköter upphandlingarna anser att lägst pris per timme eller produkt är det viktigaste att ta hänsyn till i en affär. Det spelar ingen roll vem som utför jobbet, man får exakt samma kvalitet, leverantören är lätt att byta ut. Så tänker de, så enkelt är det.

Har de rätt?

– Det beror på vad man köper. I vissa fall stämmer det, i andra inte. Hur tänker du själv när du ska köpa något? Köper du blyfri 95 eller 98? Vanlig mjölk eller EKO-mjölk? Många som läser den här artikeln tycker förmodligen att kunderna har helt fel när de pressar priserna. Men vad är roten till problemet egentligen? Min uppfattning är att det är säljarsidan som misslyckats med att förklara vilket värde man tillför kunden.

Vad blir konsekvensen?

– Att de säljare som ändrar beteende, som börjar tala om värdet för beställaren och om riskerna med ett pressat pris, får mer betalt. De som fortsätter prata timpris kommer att tjäna mindre och mindre. Dessa sistnämnda kommer troligtvis att vara i majoritet under lång tid framöver, för det är jobbigt att ändra beteende.



Magnus Josephson, LOU-expert.

Så varför förekommer så många tvister inom LOU? Kan man tolka lagen på olika sätt eller hitta kryptik?

– Leverantören har enligt LOU rätt att överklaga. Ett sätt att vinna affären kan vara att man hävdar att beställaren gjort fel, och att det ska rättas

till. När det gjorts så vinner kanske det egna anbudet.

– Men det görs runt 20 000 LOU-upphandlingar per år och ungefär 7 procent överklagas. I antal är det många, men i procent är det inte en anmärkningsvärt stor siffra. Allt går att tolka på olika sätt och många gör misstaget att

inte fråga vad upphandlande myndighet menar, eller varför de ställer vissa krav. De chansar i stället. När resultatet sedan kommer så blir de överraskade eller besvikna. Vissa väljer då att överklaga, när de kanske i stället borde ha rannsakat sig själva.

Staffan Thorsell/Elinstallatören

”Allt är enkelt när man kan det. LOU:s grundprinciper är enkla.”