

LiU-ITN-TEK-G--15/059--SE

Offentlig upphandling, på vems villkor?

Axel Carlsson

Eric Oxelbark

2015-06-02



Linköpings universitet
TEKNISKA HÖGSKOLAN

LiU-ITN-TEK-G--15/059--SE

Offentlig upphandling, på vems villkor?

Examensarbete utfört i Byggt teknik
vid Tekniska högskolan vid
Linköpings universitet

**Axel Carlsson
Eric Oxelbark**

Handledare Anders Vennström
Examinator Dag Haugum

Norrköping 2015-06-02

Upphovsrätt

Detta dokument hålls tillgängligt på Internet – eller dess framtida ersättare – under en längre tid från publiceringsdatum under förutsättning att inga extraordinära omständigheter uppstår.

Tillgång till dokumentet innebär tillstånd för var och en att läsa, ladda ner, skriva ut enstaka kopior för enskilt bruk och att använda det oförändrat för ickekommersiell forskning och för undervisning. Överföring av upphovsrätten vid en senare tidpunkt kan inte upphäva detta tillstånd. All annan användning av dokumentet kräver upphovsmannens medgivande. För att garantera äktheten, säkerheten och tillgängligheten finns det lösningar av teknisk och administrativ art.

Upphovsmannens ideella rätt innefattar rätt att bli nämnd som upphovsman i den omfattning som god sed kräver vid användning av dokumentet på ovan beskrivna sätt samt skydd mot att dokumentet ändras eller presenteras i sådan form eller i sådant sammanhang som är kränkande för upphovsmannens litterära eller konstnärliga anseende eller egenart.

För ytterligare information om Linköping University Electronic Press se förlagets hemsida <http://www.ep.liu.se/>

Copyright

The publishers will keep this document online on the Internet - or its possible replacement - for a considerable time from the date of publication barring exceptional circumstances.

The online availability of the document implies a permanent permission for anyone to read, to download, to print out single copies for your own use and to use it unchanged for any non-commercial research and educational purpose. Subsequent transfers of copyright cannot revoke this permission. All other uses of the document are conditional on the consent of the copyright owner. The publisher has taken technical and administrative measures to assure authenticity, security and accessibility.

According to intellectual property law the author has the right to be mentioned when his/her work is accessed as described above and to be protected against infringement.

For additional information about the Linköping University Electronic Press and its procedures for publication and for assurance of document integrity, please refer to its WWW home page: <http://www.ep.liu.se/>

SAMMANFATTNING

Lagen om offentlig upphandling finns till främst för att förhindra korruption och samt främja konkurrensen för att på så vis ge skattebetalarna valuta för pengarna. Lagen tillämpas alltid när myndigheter skall köpa in en vara eller tjänst och är viktig ur många synvinklar. Men lagen för också med sig ett antal problem, kritiken mot dess genomförande har behandlats i flertalet rapporter, vetenskapliga undersökningar och debattartiklar. Detta mot bakgrund att värdet av upphandlingarna uppgår till runt 700 miljarder samtidigt om företag har satt det i system att överklaga dessa.

Syftet med denna studie är att den ska lyfta fram problematiken byggföretagen upplever samt fungera som en fingervisning om i vilken riktigt eventuella förändringar i upphandlandets genomförande kan göras. Målet är att ta reda på vad branschen tycker om LOU och hur företagen förhåller sig till lagen. Vilka är dess problemområden som orsakar misstro och överklaganden?

Detta leder fram till undersökningens frågeställning:

- Vad tycker entreprenörerna om tillvägagångssättet?
- Vilken förändring skulle entreprenörerna vilja se?

Metodiken för att undersöka branschens inställning till LOU kommer att bestå i ostrukturerade intervjuer med öppna frågor där de intervjuade personerna tillåts uttrycka sig utanför vad som explicit efterfrågas. Detta för att få en bättre inblick i vad just dessa företag upplever för problem.

Undersökningen är ett examensarbete motsvarande 16 högskolepoäng utfört vid ITN på Linköpings Universitet. Det har utförts av två studenter på programmet Byggnadsteknik år 2015.

Resultatet av denna undersökning är något spretigt i vissa avseenden. Företagen som intervjuats är av olika storlek, använder olika marknadsstrategier och ser därmed olika på vilka problem LOU dras med samt vilka förbättringar som kan göras. Det går dock att identifiera flera problemområden de fyra företagen var rörande överens om. Till att börja med anser de att kravet på omsättning är rimligt, det bör krävas en viss ekonomisk storlek för att få lägga anbud på entreprenader. En annan tydlig åsikt gemensamt för företagen är att handlingarna i upphandlingsunderlaget ej håller tillräcklig kvalitet, det är mer regel än undantag. Detta i sin tur kan utnyttjas av entreprenörer på så vis att de lägger ett väldigt lågt anbud för att sen ta igen det på ÄTA, alternativt taktiskt överklagar hela upphandlingen. Det intressanta här är att bristerna behöver inte vara speciellt stora för möjliggöra en överklagan, det räcker med att en ruta inte är ikryssad, vilket utnyttjas friskt. Vidare anser företagen att anbudstiden är tillräcklig, och att inget förmodligen skulle förändras ifall denna förlängs. Partnering är ett koncept som lyfts fram som ett sätt att utveckla branschen, där två av företagen ser detta som framtiden.

Utöver detta var företagen inte överens i flera frågor, tydligast när det handlar om huruvida en upphandling skall göras på endast pris eller också bedömas på mjukare kvalitets-värden. Åsikterna gick också isär när det kommer till materialval, dess kvalitet och graden av uppföljning från beställaren. Några företag anklagar andra för att fuska med billiga ersättningsmaterial, andra påstår att kontrollen från beställaren är dåligt samtidigt som raka motsatsen också kommit fram.

Slutsatser som presenteras i arbete säger att LOU på det stora hela fungerar mycket bra, samtidigt skulle företagen vilja se en förändring på flera områden. Det finns många mindre faktorer som väcker känslor, vilket bidrar till att företagen känner sig särbehandlade. Faktorerna bidrar även till att förfarandet blir omständligt. Vilka dessa faktorer är beror i stort på vilket företag som tillfrågas, vilket i sig är förståeligt då de har olika strategier.

Så vilken förändring vill företagen se? Det går inte att säga helt entydigt, då åsikterna var många, såväl som förbättringspunkterna. Det undersökningen pekar på tydligast är att underlagen för upphandlingen är för dåliga samt att det råder en stor konkurrens där fulspel hör till vardagen

ABSTRACT

The primary objective of The Public Procurement Act is to prevent corruption and promote competition and to thus give taxpayers the best value for money. The Act applies whenever the authorities shall purchase goods or service and is important from in numerous ways. But the law also brings with it a number of problems, criticism of its implementation has been addressed in several scientific studies and debate articles. This against the background that the value of the procurements amounting to around 700 billion while businesses systematically challenge the rulings.

The purpose of this study is to highlight the problems the construction companies are experiencing as well as serve as an indication of what changes can be done. The goal is to find out how companies relate to the law and discover which factors that causes problems, distrust and appeals?

This leads to the questions:

What are the entrepreneurs opinion regarding public procurement?

What change would contractors like to see?

The methodology for examining the industry's approach to the Public Procurement Act will consist of unstructured interviews with open-ended questions where respondents are allowed to express themselves beyond what is explicitly requested.

The study is equivalent of 16 ECTS and performed at ITN - Linköping University. It was conducted by two students in the program Construction engineering in 2015.

The companies interviewed are of different sizes, using different marketing strategies and therefore have different problems the act of public procurement. It is however possible to identify several problem areas the four companies completely agree upon. To begin with, they believe that the requirement of turnover are reasonable, it should be required a certain economic size to get the bid for contracts. Another clear view common for companies is that the documents in the procurement documentation does not hold sufficient quality. This in turn can be used by entrepreneurs to tactically appeal the entire procurement process. The interesting thing here is that the shortcomings may not be particularly large for allowing an appeal, it is sufficient that a box is unchecked, and this is being exploited. Furthermore, the companies consider that the time given to bid is adequate, and that nothing would probably change if this is prolonged. Partnering is a concept that is highlighted as a way to develop the sector, where two of the companies see this as the future.

In addition to this, companies were not in agreement on several other issues, most clearly when it comes to whether a contract should be based only on the price or assessed on the quality values. Opinions were also divided when it comes to materials, its quality and the degree of follow-up from the customer. Some companies accuse others of cheating with cheap substitutes, others claim that the control from the customer is insufficient.

Conclusions presented in the study concludes that the Public Procurement Act by large work very well, at the same time, companies would like to see a change in several areas. There are many small factors that give rise to emotions, which makes companies feel discriminated. These factors also contribute to making the process cumbersome. Which of these factors are depends largely on the companies consulted, which in itself is understandable since they apply different strategies.

Innehållsförteckning

SAMMANFATTNING	I
ABSTRACT	III
INNEHÅLLSFÖRTECKNING	V
FÖRORD.....	VII
FÖRKORTNINGAR/TECKENFÖRKLARING/BEGREPPSFÖRKLARINGIX	
1.1 Förkortningar.....	IX
1.2 Termer	IX
2 INLEDNING	1
2.1 Problemformulering	1
2.2 Syfte och mål.....	2
2.3 Frågeställningar	3
2.4 Metod.....	3
2.5 Avgränsningar	4
3 TEORETISK REFERENSRAM.....	6
3.1 Vad är LOU – Historia & Bakgrund	6
3.2 LOU's fyra principer	7
3.3 Upphandlingsprocessen.....	8
3.3.1 Under tröskelvärdet	9
3.3.2 Över tröskelvärdet	10
3.3.3 Tilldelning av uppdrag	10
3.4 ROT projekt.....	11
3.5 Stångåstaden i Linköping	11
3.6 Entreprenadföretag som medverkar i rapporten	11
4 BESKRIVNING AV EMPIRIN (RESULTAT).....	13
5 ANALYS OCH DISKUSSION	21
6 SLUTSATSER.....	23
6.1.1 Vad tycker entreprenörerna om tillvägagångssättet?.....	23
6.1.2 Vilken förändring skulle entreprenörerna vilja se?	23
6.1.3 Kan man ifrån början utforma föreskrifterna annorlunda för att minska missnöje vid upphandling?	24
6.2 Rekommendationer	24
6.3 Metodkritik.....	24
6.4 Förslag till fortsatt utveckling	26
REFERENSER.....	27
7 BILAGOR.....	30
7.1 Frågeformulär	30
7.2 Intervjuer	31

LOU - på vems vilkor?

FÖRORD

Vi skulle först vilja tacka företagen som tagit sig tid och ställt upp på intervjuer. Vi vill även tacka Andreas Oxelgren på Temagruppen som gav oss iden att arbeta med LOU samt bidragit med förståelse för ämnet. Sist men inte minst vill vi även tacka Dan Gustavsson som är ansvarig för Universitetets upphandlingar, för att han har ställt upp på intervju och diskuterat problematiken kopplat till ämnet och bistått med svar på våra frågor.

Förkortningar/Teckenförklaring/begreppsförklaring

1.1 Förkortningar

EG - Europeiska gemenskapen.

KL - Konkurrenslagen.

LOU - Lagen om offentlig upphandling.

TED - Tenders Electronic Daily.

ÄLOU - Äldre lagen om offentlig upphandling.

ÄTA - Ändring, tillägg och avgående -arbete.

AMA - Allmänna material och arbetsbeskrivningar.

AB 04 - Allmänna bestämmelser för byggnads-, anläggnings- och installationsentreprenader utfärdade 2004.

ABT 06 - Allmänna bestämmelser för totalentreprenader utfärdade 2006.

ABK 09 - Allmänna bestämmelser för konsultuppdrag utfärdade 2009.

1.2 Termer

Anbudsgivare - Det företag som lämnare anbud på en upphandling.

Anbudssökande - Det företag som ansöker om att lämna anbud vid t.ex. upphandlingsformen urvalsupphandling.

Avrop - Att köpa till varor och tjänster som faller under ett tidigare tecknat avtal.

Direktupphandling - En direktupphandling kan göras om värdet för samtliga varor som hör till upphandlingen understiger gränsvärdet. I en direktupphandling finns inga krav på annonsering av upphandlingen och förfarandet är mycket enklare.

Förfrågningsunderlag - Det underlag där upphandlande enhet preciserar krav och genomförande för upphandlingen.

Förhandlad upphandling - Upphandlande enhet bjuder in utvalda anbudsgivare till att lämna anbud och förhandla med dessa.

Tröskelvärde för upphandling - Tröskelvärdet ligger på 5.000.000 Euro. Om en upphandling överstiger detta värde skall den presenteras på den europeiska marknaden, och förfarandet och upphandlingsförfarandet blir annorlunda.

Upphandlande enhet - Den kommun, myndighet eller företag som ställer ut ett upphandlingsunderlag för att få in anbud.

Rambeskrivning/Byggdelsbeskrivning - en handling utfärdad av beställaren som med stor precision beskriver hur enskilda delar av en byggnad ska utföras, ofta kopplad till AMA.

Totalentreprenad - Beställaren lämnar funktionskrav, entreprenören ansvarar för både projektering och får därmed ett funktionsansvar. Entreprenad formen kallas även funktionsentreprenad.

General/Utförande- entreprenad - Beställare har separat anlitat konsulter för projektering, därefter upphandlas generalentreprenören som vid behov för att bygga på konsultens handlingar även kan upphandla underentreprenörer. Beställaren har ansvaret för att handlingarna till generalentreprenören är korrekta.

Partnering - Ett ganska nytt koncept som innebär att företag driver ett samarbete för projektets bästa med gemensamma mål, organisation och ekonomi. Samarbetat skall bygga på förtroende från början till slut.

2 INLEDNING

Offentliga upphandlingar är en naturlig och självklar del av samhället, men förfarandet är också vida kritiserat och omdiskuterat från såväl media, medborgare, beställare och leverantörer. Går processen till på rätt villkor, och vems villkor är det?

Lagen om offentlig upphandling, LOU finns till för att förhindra korrupktion och främja konkurrensen för att på så vis ge skattebetalarna så mycket för pengarna som möjligt. LOU tillämpas alltid när myndigheter och vissa andra organisationer vill upphandla ett inköp av en tjänst eller vara. Detta ger alla företag i branschen möjligheten att sälja sina produkter eller tjänster på en fri och öppen marknad, värd cirka 500-700 miljarder kronor årligen (Konkurrensverket 2014).

Vi är två byggnadsingenjörers-studenter på Linköpings Universitet som i detta examensarbete undersöker varför det finns ett sådant missnöje, vad är det som har gått fel och varför görs inte någonting åt det. Ligger problemet i att lagen inte efterföljs eller är det en komplicerad och ostrukturerad upphandlingsprocess? Kanske är det helt enkelt så att en bra lösning inte finns. Vi intervjuar personer på både beställar- och utförandesidan med relation till LOU för att höra deras åsikt huruvida problemen föreligger redan vid utformningen utav kriterierna, samt vilken förändring som de skulle vilja se.

2.1 Problemformulering

Lagen om offentlig upphandling, LOU, finns till främst för att reglera två aspekter. Den ena är att begränsa risken för korrupktion genom att låta alla parter komma med sin egen lösning, i ett system som ska vara transparent nog för att ingen ska kunna särbehandlas. Det andra syftet är att upprätthålla en rättvis marknad där beställande myndigheter bedömer entreprenörerna efter en klart definierad kravspecifikation, i syfte att låta den bäst lämpade utföra projektet. Men lagen har också fått mottaga mycket kritik från flera håll sedan den infördes.

LOU kan dock upplevas komplex och resulterar lite för ofta i att en av parterna inte känner sig helt nöjda. Detta leder till att 7% av alla upphandlingar överklagas utav entreprenörer, som då drar ut på tiden vilket i slutändan blir en stor utgift för skattebetalarna(Jönsson et.al. 2013).

Offentlig upphandling är inte nytt i sig, det har funnits i olika former sedan 1800-talet men sedan Sveriges medlemskap i EU år 1995 Europa-anpassades förfarandet först enligt en lag från 1992 sedan enligt en uppdaterad lag från som trädde i kraft 2008 (Linder 1996). Efter Sveriges EU-inträdet sträcker sig marknaden nu över alla EES-länder. LOU appliceras så fort en myndighet eller vissa andra organisationer ska förvärva en tjänst eller vara, detta kan genomföras på lite olika sätt beroende på det beräknade värdet av tjänsten eller varan.

Ett betydande problem med LOU är att företag känner sig orättvist behandlade i upphandlingsprocessen vilket kan leda till att de överklagar beslutet. Detta medför flera problem, dels att det interna missnöjet hos dessa företag växer och eventuellt minskar förtroendet för myndigheter. Men desto viktigare är det ekonomiska perspektivet, överklagan är dyrt både sett till processen kostnader och förseningen av byggstarten detta medför.

Vissa av de överklagande som görs är legitima och leder till fällande domar, som därmed konstaterar att upphandlingen inte gått rätt till. Detta leder oss till att titta på problematiken den upphandlande enheten kan råka ut för. Det finns extensiva regelverk att förhålla sig till för att genomföra en giltig upphandling. Det brukar inte vara något problem för större myndigheter men kan vara en stor utmaning för till exempel mindre kommuner utan någon egen upphandlingsavdelning. Vissa av de överklagande som görs är legitima och leder till fällande domar, som därmed konstaterar att upphandlingen inte gått rätt till.

Sedan LOU infördes har ett stort antal undersökningar och rapporter publicerats, både de som ligger nära våran frågeställning och de som rör helt andra aspekter av lagen. Här nedan listas tre arbeten som ligger nära våran frågeställning.

- Belfrage, Lind. 2001. Lagen om offentlig upphandling och dess påverkan på kommunala bostadsbolag - En studie om upphandling av stambyten. Examensarbete. KTH.
- Jönsson, Fryksdahl, Lindgren. 2013. Överprövningar av offentliga upphandlingar. Konkurrensverkets rapportserie: 2013:5.
- Lunander, Andersson. 2004. Metoder vid utvärdering av pris och kvalitet i offentlig upphandling. Konkurrensverkets uppdragsforskningsserie: 2004:1.

Avsikten med denna undersökning är att initialt undersöka och förmedla vad en upphandling innehåller, hur den går till rent praktiskt och vilka olika varianter det finns. Därutöver ska vi undersöka hur utsållningen av anbud sker, vilka kriterier som används för att bedöma pris kontra kvalitet och vilka eventuell förändringar som entreprenörerna vill se.

Vår förhoppning är att få en fördjupad förståelse inför verkligheten och dess begränsningar, samt ge en värdefull insyn i en del av branschen som är både omdiskuterad, och självklar.

2.2 Syfte och mål

Syftet med studien är att den ska kunna användas som underlag vid en eventuell förändring för att lättare tillgodogöra entreprenörernas åsikt. Syftet är även att få en fördjupad förståelse för verkligheten och dess begränsningar, samt ge en värdefull insyn i en del av branschen som är både omdiskuterad, och självklar.

Vi vill undersöka hur utsållningen av anbud sker, vilka kriterier som används för att bedöma pris kontra kvalitet och om eventuella problem föreligger vid utformningen utav upphandlingar. Målet är att undersöka det missnöjet som finns hos entreprenörerna på grund utav de eventuella problemen, hur de ser på kriterierna vid utvärdering utav anbud och vilken förändring skulle vilja ses.

2.3 Frågeställningar

För att nå målsättningen och syftet med studien har vi valt att formulera frågeställningen så att vi först har en huvudfråga, kan man ifrån början utforma föreskrifterna annorlunda för att minska missnöje vid upphandling? Vi har därefter brutit huvudfrågan i delfrågor.

- Vad tycker entreprenörerna om tillvägagångssättet?
- Vilken förändring skulle entreprenörerna vilja se?

2.4 Metod

Studien kan delas upp i två delar, en inledande som främst handlar om vad LOU är och hur den lagen fungerar. Den andra delen kommer att kretsa kring vad branschen tycker om olika aspekter av lagen. Naturligt kommer metoden för datainsamlingen att anpassas till respektive del. Svaren på frågeställningarna kommer att sökas genom inhämtandet av information, främst genom akademiska arbeten, böcker och intervjuer. Den insamlade informationen kommer sedan att analyseras och diskuteras.

Till den första undersökande delen kommer datainsamlingen ske genom läsning av vetenskapliga journaler, gamla exjobb och böcker som lånas på bibliotek samt upphandlingar som tillgodogörs genom Stångåstaden i Linköping. Detta val motiveras med att dessa är konkreta och sakliga källor som erbjuder mycket information i form av text, vilket lämpar sig för ändamålet.

I den andra delen ligger fokus på att undersöka branschens inställning till LOU, hur entreprenör väljs, hur föreskrifterna bör utformas samt vilka eventuella förändringar som efterfrågas. Datainsamlingen här kommer att göras via ostrukturerad respondantintervjuer med ett urval av personer från entreprenörsidan. Detta motiveras med att sådana tillåter den utfrågade att uttrycka sig lite utöver själva frågan, vilket i sin tur ger mer bakgrund, förståelse och djup. Vid intervjuerna kommer vi båda att delta, den kommer även att spelas in med två testade enheter för att viktig information inte ska gå förlorad.

Tillgången på data bedöms vara mycket god, både sett till vad som finns skrivet i böcker, akademiska arbeten och upphandlingar.

Gällande intervjupersoner torde tillgången på sådana inte eller vara något problem, sett till den stora mängd personer som är lämpliga kandidater. Vi avser att genomföra fyra ostrukturerade intervjuer. Vi fokusera på djup i frågorna som bjuder in till att utveckla svaren.

2.5 Avgränsningar

LOU är ett stort ämne och öppnar upp för många områden att studera. I denna studie har vi på grund av begränsningar i tid valt att göra en avgränsning till att endast studera själva upphandlingsprocessen i projektypen ROT(reparation, ombyggnad och tillbyggnad) över tröskelvärdet. Detta för att projektypen är vanligt förekommande och för att upphandlingar över tröskelvärdet är intressantare då projekten är större, men främst för att andra regler appliceras.

Vi har även valt att avgränsa oss till upphandling utav entreprenörer och inte inkludera konsulter. Avgränsning har även gjorts regionalt till Norrköping samt Linköping både när vi ska tillskaffa oss med upphandlingar och när vi ska intervjua entreprenörer. När vi ska tillgodose oss med upphandlingar har vi valt att avgränsa oss till Stångåstaden i Linköping då det är stadens största kommunal fastighetsbolag. Företagen vi ska intervjua avgränsas till är 4 stycken som verkar regionalt, Ivarsson bygg, Skanska, ED bygg, och Ellipsen bygg(tillhörande Erlandsson bygg).

3 TEORETISK REFERENSRAM

I detta kapitel beskrivs och definieras begrepp, termer och företag som är centrala för rapporten. Initialt hittas bakgrund och övergripande information om LOU och dess historia. Därefter beskrivs begrepp centrala för förståelsen av en upphandlings tillvägagångssätt och avslutningsvis en kort presentation av de företag som medverkat i denna rapport.

3.1 Vad är LOU – Historia & Bakgrund

LOU, lagen om offentlig upphandling trädde i kraft 1 januari 1994, men första reglerna stiftades långt tidigare, redan i slutet utav 1800-talet, syftet var kortfattat att det svenska varorna skulle väljas framför de utländska. Reglerna har därefter ett flertal gånger förändrats, under 1920-talet kom den att ändras, man stiftade för en öppnare konkurrens med utländska varor, förändringen varade inte länge då arbetslösheten ökade och reglerna skärptes återigen. (Linder 1996) (Medarbetarportalen 2014)

År 1952 skapades grunden för dagens LOU, då med upphandlingskungörelsen ändrades huvudregeln till mera fokus på affärsmässighet, offentlighet och rättssäkerhet (Upphandlingskungörelsen 1952:496). Svenska varor skulle heller inte ha något företräde emot de utländska längre. Nästa förändring skedde år 1973 när regeringen utfärdade en ny upphandlingskungörelse, vilken senare utformades till lagmotiv, den medförde regler för upphandling utav tjänster (Upphandlingskungörelsen 1973:600) (Prop. 1973:73). Reglerna förbättrade bland annat förutsättningarna för företag i utsatta regioner. Det konstaterades även att upphandlingar ska ske på största möjliga fördelaktigt sätt från ett statsfinansiellt perspektiv. För att upphandlingen skulle bli så fördelaktig som möjligt lades fokus även på att öka konkurrensen, det gjordes genom att man tillförde den fria anbudsgivningen. Den medförde något som då var ovanligt i andra länder, nämligen att den upphandlande enheten var tvungen att utvärdera anbud från icke tillfrågade anbudsgivare. Man började här att vikta anbud efter pris och kvalitet samt övriga aspekter exempelvis kapacitet. (Linder 1996) (Medarbetarportalen 2014)

År 1986 fick kungörelsen ett nytt namn, Upphandlingsförordningen. Det skedde även några förändringar i samband med namnbytet, Riksrevisionsverket har rätt att komplettera lagen med ytterligare föreskrifter (Upphandlingsförordningen 1986:366).

Nästa förändring skedde år 1994 när som tidigare nämnt LOU trädde i kraft. Det är en följd utav Sveriges inträde i EU , LOU:s syfte är att

- "främja kostnadseffektivt användande av skattemedel
- främja fri rörlighet inom EU
- undanröja ageranden som begränsar konkurrens
- underlätta för företag att göra affärer med offentlig sektor
- se till att det företag som säljer de efterfrågade varorna, tjänsterna eller entreprenaderna till de mest förmånliga villkoren vinner." (Konkurrensverket a)

En offentlig upphandling sker när offentliga sektorn ska upphandla en tjänst eller vara. Då det sker med skattebetalarnas pengar måste upphandlingen ske på ett sådant sätt att alla företag inom branschen får samma förutsättningar att vinna, den ska alltså vara helt offentlig och opartiskt. Lagen om offentlig upphandling är uppdelad i två direktiv med olika lagar, det ena handlar om vatten, energi, transporter och posttjänster och det andra berör övriga områden. (Offentliga upphandlingar)

Det bör dock tilläggas att sedan 1994 har det vid flera tillfällen skett mindre förändringar exempelvis 2008 när begreppet affärsmässighet utmönstrades ur LOU och ersattes av dessa principer. Principerna gäller för all upphandling utav varor, tjänster och byggmaterial

3.2 LOU's fyra principer

Princip om icke- diskriminering innebär att förfrågningsunderlaget inte får vara utformat så att det direkt eller indirekt diskriminerar utländska företag. Företag utanför Sverige ska alltså ha samma möjlighet att vinna upphandlingen. Förfrågningsunderlaget får exempelvis inte innehålla krav som är svårare att uppnå om man är placerade utanför Sverige eller leder till att Svenska företag prioriteras. (Söderberg 2011) Principen om likabehandling innebär att alla leverantörer ska få samma information samtidigt, företagen ska även behandlas lika och få lika förutsättningar. (Söderberg 2011)

Principen om ömsesidigt erkännande innebär att intyg och certifikat som utfärdats av en medlemsstats behöriga myndigheter ska gälla också i övriga EU/EES-länder. (Söderberg 2011)

Proportionalitetsprincipen innebär att utformningen utav förfrågningsunderlaget ej får vara sådant att kraven på leverantören och i kravspecifikation är av orimlig proportion samt

irrelevanta till vad som upphandlas. Kraven ska vara lämpliga och uppnå syftet. Finns det flera relevanta alternativ ska det minst belastande eller ingripande alternativet användas. (Söderberg 2011)

Principen om transparens handlar om att upphandlingen är offentlig och därmed ska den upphandlande enhet på förfrågan lämna information om upphandlingen samt tillvägagångssättet. (Söderberg 2011)

I EU:s upphandlingsdirektiv finns listor på vilka enheter och myndigheter i en medlemsstat som vid upphandling ska tillämpa LOU. EU-kommissionen ansvarar för att listorna är uppdaterade och aktuella. Listorna har i syfte att ge invånare samt näringsliv information om vilka organ som ska tillämpa LOU, det förbättrar samtidigt en viktig aspekt med LOU nämligen öppenheten och förutsebarheten. (Söderberg 2011)

3.3 Upphandlingsprocessen

När det identifierats ett behov och det beslutats att tjänst eller vara ska upphandlas måste man uppskatta värdet på upphandlingen, man kan därefter jämföra det mot tröskelvärdet. Tröskelvärdet är ett värde som ändras vartannat år och är olika beroende vilket ovannämnda direktiv, ligger det uppskattade värdet över tröskelvärdet kommer direktstyrda reglerna gälla, exempelvis måste annonsen annonseras i en internationell europeisk databas. Tröskelvärdet för byggtreprenader är cirka 5 000 000 euro oavsett direktiv (Sveriges Kommuner och Landsting 2014). Vid beräkning utav tröskelvärdet ska upphandlingar av samma kategori under ett budgetår sammanräknas. I förfrågningsunderlaget ska det finnas angivet kraven på leverantören, tekniska specifikationer, utvärderingsgrunder, kommersiella villkor, administrativa bestämmelser social hänsyn och miljöhänsyn. Det är viktigt att den upphandlande myndigheten formulerat förfrågningsunderlaget väl då det inte får ändras under upphandlingens gång, i så fall måste upphandlingen börja om från början.

Alla upphandlingar har en så kallad anbudstid, det är den tidsrymd som sträcker sig från det att beställaren skickar ut sina handlingar till det att anbudsgivaren måste ha inkommit med ett anbud. Denna tid varierar beroende på flera faktorer, så som projektets storlek och på vilket sätt anbuden skall skickas in. Exempelvis om beställaren använder sig av elektronisk inskickning, så kan anbudstiden förkortas ett antal dagar.

Efter att anbudstiden gått ut skall beställaren göra ett tilldelningsbeslut, då de utser det företag som vunnit anbudsgivningen.

Detta beslut kan göras på flera olika grunder, men vanligtvis används två olika modeller som är viktiga att känna till för att sätta sig in i problematiken detta arbete diskuterar kring.

Det ena sättet är att göra upphandlingen på enbart pris. Då kommer beställaren att ställa upp ett antal så kallade skallkrav, det innebär att de mer eller mindre noga specificerar vad som skall ingå i projektet. Detta kan röra allt ifrån material, utförande och funktioner till krav på ekonomisk storlek på företaget, miljökrav och tidigare erfarenheter. Därefter kommer det kvalificerade anbudet med lägst pris att vinna upphandlingen.

Det andra sättet är att nyttja så kallade poängsystem, då kommer olika aspekter av företaget att bedömmas och tilldelas ett antal poäng. Dessa poäng viktas sedan enligt en matematisk modell beroende på hur viktiga dessa aspekter är enligt beställaren. Det står på upphandlingsunderlaget vad det är som kommer att bedömmas, och kan exempelvis vara tidigare erfarenhet, pris, kvalitetsaspekter, organisation, miljöarbete med mera.

Sedan bestäms vilken upphandlingsform man ska använda och det finns ett flertal olika. (Söderberg 2011) (Konkurrensverket b)

3.3.1 Under tröskelvärdet

Förenklad upphandling

Den förenklade upphandlingen är enkel att förstå, den annonseras på en rikstäckande datorbas. Alla företag i branschen får lämna anbud och provas likadant, förhandlingar får ske med företagen. (Licitio 2012) (Offentliga upphandlingar)

Urvalsupphandling

En urvalsupphandling fungerar som det låter, den upphandlande enheten annonserar minst i 10 dagar, därefter görs ett urval och de valda företagen blir inbjudna till anbudsgivning. (Licitio 2012) (Offentliga upphandlingar)

Direktupphandling

Denna upphandlingsform används endast om värdet på upphandlingen är lågt, det kan även finnas andra specifika skäl. Vid direktupphandling behövs det inte annonseras vid upphandling. (Licitio 2012) (Offentliga upphandlingar)

3.3.2 Över tröskelvärdet

Öppen upphandling

Denna upphandlingstyp är den förenklade upphandlingens motsvarighet, den ger alla möjligheten att lämna anbud under annonseringsperioden. Det som skiljer mot den förenklade upphandlingen är att här får inte någon förhandling med företagen förekomma. (Licitio 2012) (Offentliga upphandlingar)

Selektiv upphandling

Den selektiva upphandlingen påminner om urvalsupphandlingen, utvalda företag som lämnat anbud bjuds in. Annonseringen som företagen lämnat anbud på innehåller olika skallkrav, även antalet företag som kommer att bjudas in står med. Därefter får företagen tillgång till förfrågningsunderlaget. Ingen förhandling får ske. (Licitio 2012) (Offentliga upphandlingar)

Förhandlad upphandling

Den förhandlade upphandling är väldigt lik den selektiva men när ett företag bjudits in tillåts här förhandling. Den påminner även om direktupphandling då den i specifika fall kan ske utan att annonseras. (Licitio 2012) (Offentliga upphandlingar)

Annonseringen sker vanligtvis på ett flertal sidor med just det ändamålet. Hur den upphandlande enheten vill ha anbudet skickat ska stå angivet i förfrågningsunderlaget. Sker det någon kommunikation mellan leverantören och den upphandlande enheten exempelvis frågor eller kompletteringar ska svar sändas till samtliga som beställt förfrågningsunderlaget. (Söderberg 2011)

3.3.3 Tilldelning av uppdrag

När anbudstiden passerats utvärderar den upphandlande enheten de olika anbuden genom att utesluta leverantörer och därefter kontrollera leverantörens lämplighet genom att undersöka ekonomi, kapacitet man väljer därefter det som mest ekonomiskt fördelaktigt alternativ lägsta anbudspriset. Därefter publiceras vilka leverantörer som vunnit upphandlingen. Alla dokument kring utvärderingen dokumenteras och blir offentliga, det gäller även anbud som inkommit. (Söderberg 2011)

En leverantör som anser sig ha blivit felaktigt behandlad har tio dagar på sig att begära överprövning från det att den upphandlande myndigheten lämnat ifrån sig tillräckligt material angående tilldelningsbeslutet och att ett upphandlingskontrakt ingåtts. En överprövning kan leda till att upphandlingen måste göras om alternativt rättas till. Har ett upphandlingskontrakt slutits kan förvaltningsrätten förordna om att upphandlingen inte får avslutas i avvaktan på beslut.

Om leverantören anser sig lidit skada kan leverantören senast ett år efter upphandlingskontrakt slöts föra talan om skadestånd. Många processer kan dock förhindras genom kontakt med den upphandlande myndigheten. (Söderberg 2011)

3.4 ROT projekt

ROT projekt står för reparation, ombyggnad och tillbyggnad. Det är ett väldigt förekommande projekt för bostadsföretag som har fastigheter som ständigt förändras. Exempel på ROT projekt är :

- Reparation, tak(takbyte), fasad, fönster.
- Ombyggnad, allt från målning av väggar till exempelvis omvandling utav kontorsmiljö till lägenheter.
- Tillbyggnad, exempelvis påbyggnad utav våningsplan.

ROT projekt hos företag bör ej förknippas med skatteavdrag för ROT arbeten som infördes 2008 för privatpersoner (Bäckman 2011). ROT avdrag för privatpersoner innebär skatteavdrag för olika renoveringsarbeten, avdraget är 50 procent av arbetskostnaden inkl. moms. Reduktionen får högst uppgå till 50 000 kr per köpare och år. (Skatteverket)

3.5 Stångåstaden i Linköping

Stångåstaden bildades 1942 under en expansiv fas i stadens utveckling med stor bostadsbrist och en årlig befolkningstillväxt med ca 2000 personer per år. För att råda bot på bostadsbristen började planer om offentligt ägda bostadsbolag ta form, och bolaget bildades under sitt tidigare namn Råbergahus, 1948 byttes namnet till Stångåstaden.

Stångåstaden är numera Linköpings största bostadsbolag med 18.500 bostäder och hade år 2014 en omsättningen på 1.3 miljarder. Stångåstaden har två dotterbolag som heter Studentbostäder AB och Bryggaregården AB. (Retriever a 2015, Ratsit 2015, Stångåstaden 2015)

3.6 Entreprenadföretag som medverkar i rapporten

Ivarsson bygg

Företaget bildades 1998 och ägs av Robert Ivarsson. Det har sin verksamhet i Östergötland och södra Södermanland med kontor i Norrköping och Finspång. Företagets verksamhet ligger inom entreprenad och service. (IBAB)

Skanska

Skanska började 1887 och hette på den tiden Aktiebolaget Skånska Cementgjuteriet. 1984 blev de officiellt Skanska och är ett av de största byggföretagen i världen med USA som deras främsta marknad. Företaget har globalt sett 57.900 anställda och 145 miljarder sek i intäkter år 2014. (Skanska 2015)

ED bygg

Heter officiellt ED Bygger Drömmar och bildades 1994 i Norrköping. Företaget har ca 100 anställda och en omsättning på ca 287 miljoner 2014. (Retriever b 2015, ED Bygg 2015)

Erlandsson bygg (Ellipsen bygg)

Är en byggkoncern som har en historia från 50-talet, men som 1989 bytte namn till det nuvarande och expanderade med dotterbolagen Syd, Öst, Stockholm, Mitt och Väst. Omsättningen, med dotterbolag, ligger på ca 3.8 miljarder. Deras verksamhet innefattar entreprenad, skadeservice, byggservice samt drivmedelsservice med 900 anställda.(Erlandssons Bygg 2015)

4 BESKRIVNING AV EMPIRIN (RESULTAT)

Data som samlats in för denna undersökning kan delas upp i två delar. En som baseras på den litteratur som har studerats, och en del som härstammar från de intervjuer som genomförts med fyra byggföretag av varierande storlek. I detta avsnitt kommer inte informationen från litteraturen att finnas med då denna främst användes för få en inblick i ämnet och ge oss en teoretisk grund att stå på. Detta till skillnad från de data som samlats in genom intervjuer och utgör själva empirin i vår undersökning bygger på.

De fyra byggföretag som intervjuats fick alla svara på samma frågor för att på så sätt kunna se ett mönster i vad branschens upplever som problematiskt. Nedan presenteras frågorna i sin helhet med en sammanfattat svar från alla fyra aktörer. Deras svar hittas i sin helhet i bilagorna längst bak. Frågorna i sig är författade mot bakgrund av de upphandlingsunderlag som studerats och efter diskussion med Dan Gustavsson, upphandlingsansvarig på LIU.

[Observera att åsikterna som uttrycks här inte nödvändigtvis speglar företagens officiella ställning i frågan utan tillhör de individer som intervjuats för detta examensarbete. Under intervjuerna framkom fakta som kan vara känslig och därför kommer inte svaren att kunna kopplas till respektive företag - spekulationer är upp till läsaren.]

Fråga 1: Är det lämpligt med krav på omsättning? Finns det någon risk i att mindre företag har svårt att ta sig in på marknaden och är det i så fall ett problem?

Svar:

Företagens åsikter var skilda på den här punkten, företag 1 bekräftar att det vid höga krav stänger ute entreprenörer och man borde istället dela upp entreprenaden samtidigt som man sänker kraven vilket leder till flera anbud. De betonar även att ett litet företag aldrig skulle lämna ett anbud på ett stort projekt eftersom inte resurser finns för att vinna upphandlingen. Företag 2 tycker att det är rimligt så länge kraven är i proportion till entreprenaden, de menar även att man annars inte får alla de säkerheter som behövs från försäkringsbolaget, det är sånt om krävs i AF-delen. Företag 3 tycker att man ska kräva en ekonomisk storlek men det behöver nödvändigtvis inte vara omsättning. Deras åsikt är även att krav på omsättning inte stänger ute företag men däremot så gör man det när man kräver garantier enligt AB. Företag 4 anser att det vore lämpligt att bedöma referensobjekt också, då omsättningen kan komma från endast enklare byggnader.

Fråga 2: Hur tycker du att det fungerar att lämna anbud på och utföra en entreprenad där rambeskrivningar/byggdelsbeskrivningar specificerar vad som skall ingå? Finns det någon

problematik i detta förfarande när upphandlingen görs på lägsta pris? Fungerar förfarandet även vid större projekt?

Svar:

Här har två utav företagen, företag 1&3 samma åsikt, att kvalitén på handlingarna ofta är dålig. Företag 1 tillägger att det brukar fungera vid mindre projekt exempelvis byte av tak men inte om man ska bygga ett djursjukhus, då de ofta saknar kompetens. Upphandlande enheten vill vid ramavtalsupphandlingar ha så mycket som möjligt i samma paket, men det tjänar man inga pengar på. Företag 3 belyser att en kunnig beställare vet att ju mer denne pressar i början desto mera plockar entreprenören tillbaka på fel i handlingarna. Företag 2 och 4 skiljer sig från de ovannämnda, de tycker att det fungerar väl på grund av att allt är uppknutet till de olika BBR-krav som finns och då behöver inte allting vara jätte specificerat.

Fråga 3: Vårt intryck är att många upphandlingar görs med stort fokus på pris och tid. Tror du att ett större fokus på kvalitet i ett tidigare skede skulle leda till besparingar senare i projektet? Skulle besparingar på ÄTA-arbeten och kortare byggtid kunna väga upp för den tillförda kostnaden?

Svar:

Samtliga företag har samma åsikt, de tror att ett större fokus på kvalitet i ett tidigare skede skulle leda till besparingar senare i projektet, då det är billigare att ändra med papper och penna istället för med ÄTA. Företag 3 tillägger att de har bedömt och gått in i ett projekt med förlust för att projekteringen är så dålig att det kommer leda till mycket ÄTA. De påpekar även likaså företag 2 att pris är lättast att upphandla på eftersom det är mätbart. Detta tror företag 3 kan vara resultatet utav de stora företagens ständiga överklaganden. Företag 2 belyser också att man försöker föra över så mycket ansvar som möjligt på entreprenören, den ständiga tidspresen leder till att betongen ofta hinner torka helt och tillsatsmedel används som ibland inte harmoniserar med en annan produkt, om man reserverar sig för längre tid förkastas anbudet.

Fråga 4: Vi har också flertalet gånger fått höra klagomål på att det ges för lite tid till att lämna anbud. Skulle en längre anbudstid medföra dels bättre och mer korrekta anbudssummor som på sikt kan hjälpa både konkurrensen och projektet? Eller skulle anbudsgivarna vara motvilliga att lägga mer resurser på detta då det är en kostnad som går förlorad i samband med att anbudet inte vinner?

Svar:

Företag 3 påpekar att en för kort anbudstid inte är seriöst. Företagens gemensamma åsikt är att tiden ofta är bra, det handlar mer om att man inte börjar arbeta med anbudet förens i sista stund.

Företag 4 belyser aspekten av att de även skall få tag på underentreprenörer, och det till ett bra pris. Då vill dom gärna hinna kontakta 2-3 stycken, och då kan tiden vara lite kort.

Fråga 5: Vid vilka entreprenadformer anser du att det är fördelaktigt att upphandla på endast pris? Och när fungerar det sämre?

Svar:

Här har företagen helt skilda åsikter, företag 1 tycker att endast pris inte är bra utan att löpande räkning med bra relation gynnar båda parterna.

Företag 2 tycker priset är bra att förhålla sig till eftersom det är svart på vitt. Priset menar de är rätt att förhålla sig till med hänsyn till branschens smutsiga historia.

Företag 3 tycker en generalentreprenad med bra handlingar, vilket egentligen är lägsta pris man upphandlar efter. De anser att en totalentreprenad ställer för höga krav på beställaren.

Företag 4 har uttrycker ingen åsikt i frågan.

Fråga 6: När en upphandlande enhet mäter kvalitet handlar det många gånger om hur entreprenören arbetar med kvalitet sin organisation. Borde man i större utsträckning se på kvalitén på produkter och material?

Svar:

Företag 1 berättar att arkitekten vissa gånger går in och bestämmer materialet. Man berättar även att större företag har lättare att lämna ifrån sig material som beskriver hur man arbetar med miljö och kvalitet. Hade man istället undersökt kvalitén på materialet hade alla haft samma förutsättningar. De berättar även om en stor ramupphandling där en timpeng skulle innehålla allt, man fick inte ta något påslag på UE eller material. Det valdes att inte lämna anbud då det kan resultera i att man tar för mycket betalt men även får för lite, det känns så osäkert. Därefter återkommer de till att partering skulle vara en bra lösning.

Företag 2 påpekar att det ibland finns krav att jobba mot Sunda Hus, där finns olika material och beskrivningar av det.

Företag 3 berättar att står det exempelvis att ett företag ska vara ISO -certifierat kan man istället ha ett intyg som säger att man jobbar med systematiskt kvalitetsarbete så jämförs det med ett certifikat, vilket är underligt. Det berättas även att det brukar stå att exempelvis taket ska hålla i tio år. Återigen kommunen kollar inte upp ordentligt. Vid ett projekt stod det att väderskydd

skulle byggas, vårt anbud var på ca sju till åtta hundra tusen, företaget som utförde projektet byggde aldrig ett väderskydd. Kommunen har dessutom inte begärt pengar tillbaka vilket resulterat i att de hade en produktions kostnad på sju hundra tusen mindre. En bra beställare bör inte godkänna det, man måste följa upp.

Företag 4 påpekar att Stångåstaden upphandlar mot Sunda Hus, som är en miljöstandard där material som används i bygget måste läggas in ett datasystem. Detta är enligt entreprenören omständligt och medför svårigheter med att hitta material till bra pris.

Fråga 7: Enligt dina tidigare erfarenheter, vad har du för åsikter om hur utformningen av upphandlingsunderlaget ser ut? Upplever du att det är tillräckligt med all information som krävs eller brister t.ex. upphandlingsföreskrifter och andra dokument i tydlighet, korrekthet osv.?

Svar:

Företag 1, 2 och 4 tycker att underlagen är bra sett till struktur och innehåll. De kan förvisso brista i någon enstaka del, men då finns det möjlighet att ställa kompletterande frågor. Svaren går i sådana fall ut till samtliga anbudsgivare. Företag 4 kommentar att många byggnader fortfarande endast finns uppritade på papper, vilket medför problem på grund av den dåliga detaljrikedomen när det kommer till ombyggnation och rivning.

Företag 3 anser att upphandlingsföreskrifterna är undermåliga, citat "Det klipps och klistras, det blir fel. Man handlar först upp konsulter på lägsta pris, därefter sker upphandlingen på lägsta pris - klart det blir fel".

Fråga 8: I upphandlingar som görs med poängsystem är intervjuer vanligt förekommande. Upplever du att dessa är rättvisande och görs dessa med tillräcklig insyn? Kan en bristande insyn ge upphov till skenbar, eller verklig, särbehandling som i sin tur leder till överklaganden?

Svar:

Företag 1 har ingen åsikt i denna fråga då den intervjuade ej deltagit i en sådan. Företag 2 menar att det finns en risk med att använda intervjuer som beslutsunderlag sett till att det kan leda till överklaganden och ge en känsla av godtycklighet. Ett annat problem är att den person som intervjuats faktiskt kan jobba på ett annat företag nästkommande månad.

Företag 3 anser att problematiken snarare ligger i att underlagen för upphandlingarna är för långa och omständliga, och menar att det snarare är där problematiken med överklaganden kommer in, inte vid intervjuerna.

Företag 4 har aldrig varit med om en intervju, däremot att diverse handlingsplaner för hur företaget arbetar med till exempel miljö. Dessa kan ge ett intryck av godtycklighet då företagens miljöarbete sällan kontrolleras utan avgörs på vad som står i dess dokument.

Fråga 9: Har erat företag överklagat några upphandlingar så vitt du vet? På vilka grunder? Var upphandlingen undermåligt utformad från början? Vad blev utfallet?

Svar:

Representanten för Företag 1 har inte varit med om det under sina tre år på företaget.

Företag 2 har överklagat 4-5 gånger under de senaste åren och vunnit allihop. Dessa grundade sig på att de andra företagen hade lämnat reservationer i sina anbud och vunnit dom på sitt låga anbudspris. Detta är inte tillåtet. I ett annat fall genomförde den upphandlande enheten inte poängsättningen på ett korrekt sätt.

Representanten för Företag 3 har varit med om tre överklaganden och vunnit en av dessa. I grunden är det dåliga handlingar som ger möjligheten att överklaga. Citat "NCC, Skanska och PEAB har satt detta i system" och "Man skiter egentligen i entreprenadjuridik, i praktiken är det avtalslagen som gäller". Men anbudsformulären blir tydligare och tydligare för att motverka överklaganden som gör att upphandlingsprocessen drar ut på tiden.

Företag 4 har varit med om ett antal processer under de sju år den intervjuade har varit på nuvarande arbetsplats. En av gångerna var det dom som överklagade, deras konkurrent hade missat en detalj, detta ledde till att hela projektet lades på is. De andra gångerna var det andra företag som överklagade och vann, vilket ledde till att Företag 4 tappade flera projekt.

Fråga 10: Är den offentliga enheten en bra beställare, utför de exempelvis uppföljning och undersöker om det som beställts har levererats?

Svar:

Företag 1 och 2 anser att kontrollerna är tillräckliga, Företag 3 har inte svarat på frågan. Företag 2 kommenterar också att man kan tycka att det är upp till entreprenören att driva en dialog med beställaren ifall ett annat material än föreskrivet installeras.

[Detta mot bakgrund av att, möjligtvis, Företag 2 anklagats av en annan entreprenör för att fuska genom att använda billigare material]

Företag 4 har varit med om en miljökontroll utförd av beställaren, även om detta hör till ovanligheterna. I detta fall gjordes sex stycken stickprovskontroller för Sunda Hus på en ombyggnation i Linköping. Av de sex material som kontrollerades fick företaget underkänt på fyra, detta på grund av materialen som används inte fanns med i Sunda Hus datasystem över godkända material. Detta ledde till att företaget fick genomföra en större intern miljörevision.

Fråga 11: Vilka förändringar skulle du vilja se för: Upphandlingens genomförande i stort? Anbudsinskickningen? En fri och rättvis marknad?

Svar:

Företag 1 som vill att partnering ska slå igenom på bred front menar alla skulle tjäna på det konceptet. Att i förväg komma överens om vad en entreprenör får tjäna på ett projekt i procent räknat skulle minska fulspel och hjälpa att bygga relationer. På detta sätt skulle man även ha en jämn, förutsägbar vinst under hela året, istället för att bli tvungen att på nya projekt ta igen pengar från tidigare förlustprojekt.

Företag 2 vill se en förändring rörande kommunernas (enligt företaget) höga krav på kompetens hos arbetsledare och platschefer. De anser att kraven är orimliga, ställer till problem för nyexaminerade och inte följs i praktiken i vilket fall. Citat "När man väl får jobbet löser man det på ett eller annat sätt..."

Företag 3 har inga åsikter i frågan och är på det stora hela nöjd med förfarandet, medan Företag 4 vill se längre byggtider för att på så vis minska fel och fusk i bygget. De kommenterar att det även att det förekommer något fel i nästan varje underlag.

Fråga 12: Trycker entreprenörer på om bättre riktlinjer?

Svar:

Samtliga intervjuade personer uppger att de bedriver ett arbete med att förbättra genomförandet för offentliga upphandlingar, men i lite olika riktningar. Företag 1 vill introducera partnering som ett självklart koncept som de menar krävs i branschen.

Företag 2, som är av åsikten att upphandlingar bör göras på pris, driver en dialog med beställare för att dessa ska skicka ut enhetligare anbudsformulär där det finns mindre utrymme för misstag. Detta skulle naturligt resultera i färre överklaganden då premisserna för upphandlingen är tydligt angivna.

Företag 3 har tillsammans med Byggmästarföreningen varit i kontakt med kommunen för att rörande problemet att man upphandlar på för låga priset - "vem som helst förstår ju att till så låga priser måste man luras". Företag 4 har inte efterfrågat några förändringar från beställaren.

Fråga 13: Hur skulle du vilja att den perfekta upphandlingen såg ut?

Svar:

Bra styrning och riktlinjer är gemensamma åsikter hos företagen i den här frågan. Företag 1 och 4 framhåller vikten av att jobba mot partnering-lösningar i branschen samt att bygga och vidhålla en god relation med beställare och leverantörer. Detta snarare än att fokusera på låga priser som i sin tur riskerar att medföra ÄTA.

Företag 2 är fortsatt väldigt inriktade på offentliga upphandlingar gjorda helt och hållet på pris medan Företag 3 är nöjda om de får ta hand om "en hyggligt styrd totalentreprenad".

Företag 4 har inga övriga åsikter i frågan..

5 ANALYS OCH DISKUSSION

Baserat på de åsikter företagens representanter uttryckt under intervjuerna kan man se både diskrepans och likstämmighet.

Studien ovan visar att det inte är lätt att med precision beskriva problemen med offentlig upphandling. Problemen är många och åsikterna är spridda vilket vi tror beror på företagens olika strategier. Företagen har även besvarat på olika sätt, vissa genom att besvara endast frågan och andra genom att också presentera vad de tycker skulle vara ett lämpligare tillvägagångssätt. Det i sin tur är både bra och dåligt, åsikter blir svårare att sammanställa men det bygger samtidigt upp för mer underlag till att besvara studiens frågeställning.

Företagens åsikt på den inledande intervjufrågan är att någon form utav ekonomisk storlek bör krävas och som företag 3 säger så behöver det inte alltid vara omsättningar, vilket vi tycker är rimligt, vilket även bekräftar våra misstankar när vi utformade frågan. Vår åsikt är att krav på omsättning kanske inte alltid är rimligast, men många gånger är det också det. Istället är användandet utav det är felaktigt, det känns som att man använder det på enklaste sätt. Krav på omsättning kan vara lämpligt om man anpassar det så att flera företag kan delta i anbudsgivningen, det i sin tur skulle skapa förutsättningar för en större konkurrens och därmed fylla LOU:s syftet ännu mer. Vid stora entreprenader skulle det vara lämpligt om man delad upp projektet i olika upphandlingar och sänker omsättningskraven. Vid en liten entreprenad skulle man istället kunna kräva en ökande omsättning och bra referenser samt bra kreditvärdighet, kanske ett lågt men rimligt omsättningskrav med andra ord krav som ger ett företag med positiv utveckling chansen att delta.

En tydlig åsikt hos branschen är att beställaren ofta levererar dåliga handlingar, det i sin tur leder självklart till tilläggskostnader, det menar ett utav företagen blir resultat när man upphandlar projektering på lägsta pris. När man därefter upphandlar entreprenören så inkluderar inte det alla tilläggskostnader, frågan är då om det blir det mest ekonomiskt fördelaktiga? Ett större fokus på projekteringen vid utförandeentreprenader skulle absolut behövas det skulle medföra att företagen skulle veta vad de ska räkna på och därmed skulle utvärderingen fungera på ett korrekt sätt och anbud skulle inte förkastas på grund utav att handlingar tolkas fel. Alla företag utom ett anser dock att hade handlingarna varit rätt specificerade hade metoden varit väl lämplig. Anmärkningsvärt är att företag 2 inte nämner att handlingarna är dåliga, det verkar som att de tycker det är vettigt och kanske rent av bra med löst specificerade. Har de hittat ett sätt att arbeta på och utnyttja flexibiliteten som det medför vilket de andra företagen kanske inte har. Om en förändring skulle ske vid projekteringen skulle besparingar ske, det säger sig självt och bekräftas utav branschen och vi har funderat på varför det inte ges.

Vi tycker det hade varit väldigt intressant att undersöka det, förmodligen så är det väldigt svårt att utforma en upphandling som inte cirkulerar runt priset, vilket ändå är en viktig aspekt i LOU. Men som tidigare nämnt så slår det tillbaka eftersom att ser man på det från ett totalkostnadsperspektiv så blir det ändå dyrare än om man skulle ha bättre specificerade handlingar. Att företag går in med förlust i projekt för att sedan räkna hem det på ÄTA kan man tolka som en bekräftelse.

Anbudstiden är det inget fel på, ett utav företagen uttrycker sig att tiden för undersökning utav intresse hos under entreprenören inte riktigt räcker till. Vi anser dock att den gör det men hänsyn till vad övriga företag tycker, självfallet är det inte okej med en orimligt låg anbudstid. Den angivna tiden i lagen som varierar beroende på tillvägagångssätt får en minimumtiden på 35 dagar, det anser vi fullt tillräckligt. Däremot bör det finnas tid för längre produktion vilket skulle medföra att problemlösning inte behöver ske på minst tidskrävande möjliga sätt, vilket i sin tur kan bidra till en längre kvalitet. Speciellt när problemen beror på bristande handlingar från beställaren.

När vi påstår för företagen att man ofta inte kollar på kvaliteten i produkterna slår de tillbaka och berättar att det visst förekommer, dock så är det ofta andra parametrar kring kvaliteten som är bristande. Exempelvis så är det oerhört märkligt att man inte följer upp det som beställts, det förmedlar en känsla om att man egentligen inte bryr sig, kanske är det så att statligt anställda inte känner samma ansvar som när pengarna kommer från egen ficka. Vi tycker att man borde i högre grad utföra uppföljningar och undersöka ifall det föreskrivna materialet används, på så sätt skulle inte företag våga avvika från det avtalade, det skulle medföra att konkurrensen blir ärliga vid upphandlingsförfarandet.

Själva utformningen och strukturen är egentligen lämplig men det är många detaljer som inte verka fungera i praktiken. Intervjuerna tycker vi inte borde få poängsättas, dels är det svårt att i efterhand undersöka en intervju. Poängsatta intervjuer öppnar möjligheten för den upphandlande enheten att själv välja företag. Man vet inte heller om den intervjuade finns kvar på företaget när projektet ska genomföras. När det handlar om överklaganden så är det ofta småsaker som överklagas exempelvis att man missat ange ett namn. Det tycker vi är väldigt olyckligt man borde kunna bygga upp ett system som tillåter att man missat ett namn eller dylikt och får fylla i det om det inte bidrar till någon kostnadsskillnad. Det skulle medföra tror vi att ett fokus istället läggs på att belysa större problem.

Det är bra att företagen trycker på om en förändring, vi funderar dock på om det räcker att företagen enskilt klagat, vi tror att företagen måste träffas gemensamt och tillsammans belysa de problem som anses vara relevanta för att öka genomslagseffekten. Den perfekta upphandlingen tror vi är partnering, vilket även har påpekats vid flera punkter utav olika företag, dock tror inte vi det är genomförbart med nuvarande lagstiftning. Det som företagen föredra annars är en totalentreprenad eftersom det är så många brister i handlingarna vid generalentreprenader. Man skulle dock vid totalentreprenader fokusera mer på annat än priset exempelvis kvalitet. Ska man upphandla på enbart pris bör det vara en generalentreprenad med bra handlingar.

6 SLUTSATSER

Här förs diskussion kring frågeställning, huruvida den besvarats och vilken slutsats studien medför.

6.1.1 Vad tycker entreprenörerna om tillvägagångssättet?

Helhetsbilden är att tillvägagångssättet är i grunden bra.

Men företagen skulle ändå vilja se en förändring utav flera parametrar. Det finns många mindre faktorer som väcker känslor, vilket bidrar till att företagen känner sig särbehandlade och väcker misstänksamhet mot genomförandet. Faktorerna bidrar även till att förfarandet blir omständligt. Dessa faktorer skiljer sig dock mellan företagen i sådan utsträckning att det är svårt att hitta ett entydigt svar, vilket i sig är förståeligt då de har olika strategier.

6.1.2 Vilken förändring skulle entreprenörerna vilja se?

Förändringarna som företagen skulle vilja se är många och vi hänvisar därför till resultatet för en fullständig beskrivning. Men det går att indentifiera några gemensamma åsikter bland företagen. Tydligast och mest återkommande åsikten är att handlingarna håller en låg kvalitet, är ofullständiga och behöver specificeras bättre.

En annan slutsats som går att göra av denna undersökning är att det finns en vilja i branschen att fokus förskjuts från pris till andra parametrar, för att i slutändan få ett mera ekonomiskt fördelaktigt projekt och mindre fusk i striden om det lägsta priset.

En tredje, men inte lika tydlig åsikt är att beställaren bör göra en bättre uppföljning på vad de har beställt. Detta för att tillse så att efterfrågat material verkligen används och föreskrivna miljökrav faktiskt följs. Detta skulle resultera i mindre fusk och en rättvisare marknad. Man kan dock med lätthet se varför inte alla företag var så optimistiska till en bättre uppföljning, så som det ser ut nu tillåter omständigheterna en större flexibilitet för entreprenörerna.

6.1.3 Kan man ifrån början utforma föreskrifterna annorlunda för att minska missnöje vid upphandling?

Som studien visat är åsikterna om LOU många och svaret på vår huvudfrågan är att man självklart skulle kunna utforma föreskrifterna annorlunda.

De undermåliga handlingarna för huvudsakligen med sig tre konsekvenser:

- För det första skapas irritation när entreprenörerna måste komma in med krav på förtydliganden på grund av felaktigheter, slarv och otydlighet från beställarens sida.
- Den andra konsekvensen av de dåliga handlingarna för med sig överklaganden som beror på att felaktigheterna är så stora att upphandlingen inte kan genomföras på ett bra sätt. Handlingarna är helt enkelt så undermåliga att upphandlingen inte går att genomföra på ett tillfredsställande sätt. Denna typ av överklaganden kallar vi Legitima överklaganden.
- Den tredje konsekvensen av de bristande handlingarna för med sig är att mindre felaktigheter kan utnyttjas för att överklaga ett beslut. Detta måste inte nödvändigtvis bero på att underlaget är undermåligt i sig, utan kan handla om att en ruta i anbudet inte är ikryssad. Det innebär att upphandlingen går att genomföra, men tillåter företag att överklaga av taktiska skäl. Detta kallar vi för en taktisk överklagan. Under intervjuerna har det kommit fram att flera företag har satt detta i system och kan på så vis vinna upphandlingen genom att utnyttja en teknikalitet.

Slutsatsen är att samtliga av de tre ovan nämnda konsekvenserna skulle kunna undvikas om beställaren skickade ut välarbetade underlag som är juridiskt vattentäta.

6.2 Rekommendationer

Då LOU som tidigare nämnt är ett stort samhällspolitiskt ämne som påverkar hela samhället så är lösningen på detta problem komplicerat. För att enklast uppnå en förändring bör man börja med att gemensamt inom branschen diskutera problem och därefter trycka på den offentliga för att få den ta sitt ansvar .

6.3 Metodkritik

Lagen om offentlig upphandling och dess förfarande är ett stort ämne vilket vi fått erfara under studiens period.

Nu i efterhand känner vi att studerandet utav upphandlingsförfarandet och dess olika tillvägagångssätt kunde påbörjats tidigare men även gjorts noggrannare, slutprodukten av bristande ämneskunskap blev i och med LOU:s storlek att vi fick problem att hitta en lämplig avgränsning. När en lämplig avgränsningen hittats och vi senare i studien skulle undersöka olika förfrågningsunderlag så använde vi oss utav samlingsplatser på internet för upphandling. Sidorna var till stor nytta och gav oss mycket information om upphandlingsförfarande, projektnamn, anbudsdatum, beskrivning och i vissa fall även alla handlingar. När vi bestämt oss för vilka upphandlingar vi skulle undersöka och därefter kontaktade Hyresbostäder i Norrköping angående komplettering utav handlingar så fick vi veta att det var kommunen som hade dessa eftersom deras upphandlingsenhet bildats 2012. Det medförde att vi fick ändra vår avgränsning till Stångåstaden, vi tycker nu i efterhand vi tidigare borde undersökt hur lång tid det skulle ta att få tillgång till dessa samt hur man går tillväga. Det bör dock understrykas att när vi kontaktade Stångåstaden var metoden väl lämpad och vi fick tillgång till handlingarna inom ett par arbetsdagar.

Inför utformningen utav intervjuerna skulle vi kunnat studerat flera akademiska arbeten, vi tror att med den nya kunskapen vi erhållit inom LOU kunnat sett arbetena från ett annat perspektiv och därmed lärt oss väldigt mycket, vi tror även det hade givit oss mycket nyttig information om hur ämnet fungerar i praktiken. Intervjuerna tycker vi var en bra metod, dessutom när de spelades in vilket medförde att man kunde tillföra det som missats vid anteckningarna. Intervjuerna var bra då de även gav möjligheten för företagen att uttrycka sig, de resulterade även i att problem belystes som vi själva inte tidigare hade noterat. Vi tycker dock i efterhand att antalet intervjuer kunde varit flera med tanke på företagens skilda åsikter, men tiden fanns inte riktigt.

Reabiliteten hade kunnat höjas ytterligare ifall fler intervjuer genomförts, och därmed givit oss ett mer tillförlitligt resultat. Även validiteten hade kunnat höjas ett snäpp genom att arbeta med fler källor vid utformning utav rapporten, samt ifall mer än mer kunskap inhämtats innan intervjufrågorna utformats.

Böckerna som används både från bibliotek men även från tidigare kursen har varit bra som underlag och stöttat den teoretiska referens ram vi byggt upp.

Generellt så har metoderna i studien varit lämpade men användandet utav dem skulle kunna varit bättre nu i efterhand. Validiteten och reliabiliteten i studien är tillfredställande samt så har frågeställningen besvarats, i och med att företagens åsikt blivit dokumenterad så har även syftet om att skapa underlag för en eventuell förändring uppfyllts.

6.4 Förslag till fortsatt utveckling

För att arbeta vidare med våran studie skulle vi tycka att det är intressant om man undersöker vad offentliga enheter tycker om entreprenörernas åsikter, hur tar de ställning.

- Har de samma uppfattning?
- Hur arbetar de med förändring?
- Skulle de vilja se någon förändring från entreprenörernas sida?

Vi skulle även vilja tipsa om att undersöka hur uppföljningen fungerar från den offentliga enheten, kontrollerar beställaren att de verkligen fått det som står specificerat i upphandlingen exempelvis rätt isolering.

REFERENSER

Webbsidor/internetkällor

ED Bygg. 2015. Om oss.

<http://edbygg.se/om-oss/>

(Hämtad 2015-05-07)

Erlandssons Bygg. 2015. Historia.

<http://www.erlandssonbygg.se/erlandsson-bygg/historia>

(Hämtad 2015-05-07)

IBAB. Om oss.

<http://ibab.nu/om-oss/>

(Hämtad 2015-05-07)

KKV (Konkurrensverket). 2014. Vad är offentlig upphandling?

<http://www.kkv.se/fragor-och-svar/?ShowItem=7520>

(Hämtad 2015-04-20).

KKV(Konkurrensverket a). Om regler för upphandling.

<http://www.kkv.se/upphandling/om-upphandlingsreglerna/>

(Hämtad 2015-04-26)

KKV(Konkurrensverket b). Upphandlingsförfarandet enligt LOU.

<http://www.kkv.se/upphandling/om-upphandlingsreglerna/Forfaranden/>

(Hämtad 2015-04-30)

Litico. 2012. Vilken upphandlingsform ska du välja?

<http://www.licitio.se/kunskap/gör+affärer+med+stat+kommun+och+landsting/vilken+upphandlingsform+ska+du+välja>

(Hämtad 2015-06-02)

Medborgarportalen. 2014. Lag och rätt.

<http://medarbetarportalen.gu.se/ekonomi/hanteraresurser/varorochtjanster/lag/historik/>

(Hämtad 2015-04-24)

Offentliga upphandling. Om offentliga upphandlingar.

<http://www.offentligaupphandlingar.se/About.aspx>

(Hämtad 2015-05-02)

Skatteverket. Så här fungerar rot- och rutavdraget.

<http://www.skatteverket.se/privat/fastigheterbostad/rotrutarbete.4.2e56d4ba1202f95012080002966.html?q=rot>

(Hämtad 2015-05-06)

Skanska. 2015. Om Skanska - Historia.

<http://www.skanska.se/sv/Om-Skanska/Historia/>

(Hämtad 2015-05-07)

Sveriges kommuner och landsting. 2014. Nya tröskelvärden för offentlig upphandling.

<http://skl.se/ekonomijuridikstatistik/juridik/upphandlingkonkurrens/upphandlingochkonkurrens/nyatroskelvardeforoffentligupphandling.2947.html>

(Hämtad 2015-04-30)

Stångåstaden. 2015. Om oss.

<https://www.stangastaden.se/omoss>

(Hämtad 2015-05-05)

Retriver a. 2015. Bolagsinfo.

<http://web.retriever-info.com/services/businessinfo/displayBusinessInfo?orgnum=5560416850>

(Hämtad 2015-05-07).

Retriver b. 2015. Bolagsinfo.

<http://web.retrieverinfo.com/services/businessinfo/displayBusinessInfo?orgnum=5564848918>

(Hämtad 2015-05-07)

Ratsit. 2015. Företagsuppgifter.

http://www.ratsit.se/5560416850-Aktiebolaget_Stangastaden

(Hämtad 2015-05-07)

Rapporter/delar i serier

Belfrage, Lind. 2001. Lagen om offentlig upphandling och dess påverkan på kommunala bostadsbolag - En studie om upphandling av stambyten. Examensarbete. KTH.

Bäckman, Jan-Erik. 2011. Om RUT och ROT och VITT och SVART. Rapport för skatteverket.

<https://www.skatteverket.se/download/18.71004e4c133e23bf6db8000109148/1359706121852/rapport201101.pdf>

Jönsson, Fryksdahl, Lindgren. 2013. Överprovningar av offentliga upphandlingar. Konkurrensverkets rapportserie: 2013:5. <http://www.kkv.se/globalassets/aktuellt/nyheter/overprovningar-av-offentlig-upphandling.pdf>

Lunander, Andersson. 2004. Metoder vid utvärdering av pris och kvalitet i offentlig upphandling. Konkurrensverkets uppdragsforskningsserie: 2004:1.

Böcker

Linder, Georg. 1996. Handbok i offentlig upphandling.
Söderberg, Jan. 2011. Att upphandla byggprojekt, Stockholm : Studentlitteratur, 2011.

Lagar

Upphandlingskungörelsen (1952:496)

Upphandlingskungörelsen (1973:600)

Upphandlingskungörelsen (1986:366)

Propositioner

Prop. 1973:73 riktlinjer för den offentliga upphandlingen.

Personlig kommunikation

Oxelgren, Andreas; Byggnadsingenjör vid TEMA Arkitekter. 2015. Intervju 22 april.

7 BILAGOR

7.1 Frågeformulär

Intervjufrågor

-Vad gör du på företaget? Vilket ansvar har du och vad heter din tjänst?

-Är det lämpligt med krav på omsättning? Finns det någon risk i att mindre företag har svårt att ta sig in på marknaden och är det i så fall ett problem?

-Hur tycker du att det fungerar att lämna anbud på och utföra en entreprenad där rambeskrivningar/byggdelsbeskrivningar specificerar vad som skall ingå? Finns det någon problematik i detta förfarande när upphandlingen görs på lägsta pris? Fungerar förfarandet även vid större projekt?

-Vårt intryck är att många upphandlar görs med väldigt stort fokus på pris och tid . Tror du att ett större fokus på kvalitet i ett tidigare skede skulle leda till besparingar senare i projektet? Skulle besparingar på ÄTA-arbeten och kortare byggtid kunna väga upp för den tillförda kostnaden?

-Vi har också flertalet gånger fått höra klagomål på att det ges för lite tid till att lämna anbud. Skulle en längre anbudstid medföra dels bättre och mer korrekta anbudssummor som på sikt kan hjälpa både konkurrensen och projektet? Eller skulle anbudsgivarna vara motvilliga att lägga mer resurser på detta då det är en kostnad som går förlorad i samband med att anbudet inte vinner?

-Vid vilka entreprenadformer anser du att det är fördelaktigt att upphandla på endast pris? Och när fungerar det sämre? (Jämför om man köper en tjänst, eller en tjänst och material)

-När en upphandlande enhet mäter kvalitet handlar det många gånger om hur entreprenören arbetar med kvalitet sin organisation. Borde man i större utsträckning se på kvalitén på produkter och material?

-Enligt dina tidigare erfarenheter, vad har du för åsikter om hur utformningen av upphandlingsunderlaget ser ut? Upplever du att det är tillräckligt med all information som krävs eller brister t.ex. upphandlingsföreskrifter och andra dokument i tydlighet, korrekthet osv.?

-I upphandlingar som görs med poängsystem är intervjuer vanligt förekommande. Upplever du att dessa är rättvisande och görs med tillräcklig insyn? Kan en bristande insyn ge upphov till skenbar, eller verklig, särbehandling som i sin tur leder till överklaganden?

-Har erät företag överklagat några upphandlingar så vitt du vet? På vilka grunder? Var upphandlingen undermåligt utformad från början? Vad blev utfallet?

-Vilka förändringar skulle du vilja se för:
-Upphandlingens genomförande i stort?
-Anbudsinskickningen?
-En fri och rättvis marknad?
-Osv.

-Är den offentliga enheten en bra beställare, utför de exempelvis uppföljning och undersöker om det som beställts har levererats?

-Trycker entreprenörer på om bättre riktlinjer?

7.2 Intervjuer

Företag 1

Vad gör du på företaget? Vilket ansvar har du och vad heter din tjänst?

Intervjuperson är projekt/byggservice- chef på företag 1, han leder och fördelar arbetet i hela byggservice delen i Östergötland.

-Är det lämpligt med krav på omsättning? Finns det någon risk i att mindre företag har svårt att ta sig in på marknaden och är det i så fall ett problem?

Man låser ute mindre företag. Det var nyss en upphandling där det var krav på 100 miljoner i omsättning de senaste tre åren, det klarar riksföretagen men inte andra. Man kan aldrig då få fram en ny aktör, man tvingar fram riksföretagen, det känns bra för oss på Skanska men inte mindre företag. Summan var dock i relation till entreprenaden. Man skulle exempelvis kunna sänkt kravet till 50 miljoner och då fått flera anbud men låtit 2 aktörer utföra arbetet.

-Hur tycker du att det fungerar att lämna anbud på och utföra en entreprenad där rambeskrivningar/byggdelsbeskrivningar specificerar vad som skall ingå? Finns det någon problematik i detta förfarande när upphandlingen görs på lägsta pris? Fungerar förfarandet även vid större projekt?

Om upphandlingar görs på lägsta pris kan man börja fundera på vad man tänker på egentligen. Det fungerar dock om det är bra specificerat. Vissa saker är väl specificerade och vissa inte. Brukar generellt fungera bra om man exempelvis ska byta ett tak men inte om man ska bygga ett djursjukhus. De saknar ibland kompetens, man undrar också vid ramavtalsupphandling enligt LOU vem det är som skrivit dessa, man tänker inte hela vägen, man vill bara ha så mycket som möjligt i samma paket, där tjänar man inte pengar.

-Vårt intryck är att många upphandlingar görs med väldigt stort fokus på pris och tid . Tror du att ett större fokus på kvalitet i ett tidigare skede skulle leda till besparingar senare i projektet? Skulle besparingar på ÅTA-arbeten och kortare byggtid kunna väga upp för den tillförda kostnaden?

Absolut, om de i tidigt skede hade frågat om vad det kostar att göra olika saker, då hade de sparat pengar. Ju mer man kan projektera, alla timmar med papper och penna är billigare än hammare och spik, timpengen är högre men man kan genomföra stora förändringar och slipper ÅTA. Det blir en kortare byggtid med en bra projektering.

-Vi har också flertalet gånger fått höra klagomål på att det ges för lite tid till att lämna anbud. Skulle en längre anbudstid medföra dels bättre och mer korrekta anbudssummor som på sikt kan hjälpa både konkurrensen och projektet? Eller skulle anbudsgivarna vara motvilliga att lägga mer resurser på detta då det är en kostnad som går förlorad i samband med att anbudet inte vinner?

När det gäller ett arbete så kan tiderna vara lite korta men när det gäller ramavtal brukar det vara bra med tid. En längre anbudstid behövs inte, man använder de sista 20.

-Vid vilka entreprenadformer anser du att det är fördelaktigt att upphandla på endast pris? Och när fungerar det sämre? (Jämför om man köper en tjänst, eller en tjänst och material)

Endast pris är inte bra, en god relation och löpande räkning, det är två stycken som vinner mera då än om man bara fokuserar på priset.

-När en upphandlande enhet mäter kvalitet handlar det många gånger om hur entreprenören arbetar med kvalitet sin organisation. Borde man i större utsträckning se på kvalitén på produkter och material?

Arkitekten går vissa gånger in och bestämmer materialet. Det är lätt för ett stort företag att lämna ifrån sig material som beskriver hur man arbetar med miljö och kvalitet men inte för ett litet, hade man däremot undersökt materialet hade det varit samma förutsättningar oavsett företagets storlek. Det är åter igen ofta att de pekar på material. Vid exempelvis byggservice i Linköping skulle en timpeng innehålla allt, jag lämnade inte på det. Är alldeles för osäkert "kan slå åt båda hållen". Man fick även inte ha något påslag för material och UE, om jag skapar ett paket måste jag kunna få någon ersättning. De skulle tjäna på det eftersom jag har avtal som omfattar lägre pris osv. Man skulle införa partering, alla skulle tjäna på det, fast pris kan vara lämpligt vid byte utav ett tak på en villa. Ett litet företag skulle aldrig lämna anbud på ett stort projekt då de inte har resurser för att vinna upphandlingen.

-Enligt dina tidigare erfarenheter, vad har du för åsikter om hur utformningen av upphandlingsunderlaget ser ut? Upplever du att det är tillräckligt med all information som krävs eller brister t.ex. upphandlingsföreskrifter och andra dokument i tydlighet, korrekthet osv.?

Vissa paragrafer finns inte med och eller kan vara dåligt strukturerade, dessa gäller inte då. Annars är det bra.

-I upphandlingar som görs med poängsystem är intervjuer vanligt förekommande. Upplever du att dessa är rättvisande och görs med tillräcklig insyn? Kan en bristande insyn ge upphov till skenbar, eller verklig, särbehandling som i sin tur leder till överklaganden?

Intervjuperson har ej deltagit i sådan.

-Har erat företag överklagat några upphandlingar så vitt du vet? På vilka grunder? Var upphandlingen undermåligt utformad från början? Vad blev utfallet?

Inte sedan anställning.

-Vilka förändringar skulle du vilja se för:

-Upphandlingens genomförande i stort?

-Anbudsinskickningen?

-En fri och rättvis marknad?

Intervjuperson vill se att man får lämna anbud på det som är relevant för anbudet samt att man använder sig utav partering. Hur mycket får vi tjäna och vad kostar projektet, hur stor är vinstdelen? Man ska bygga upp relationer. Det skulle även medföra en jämn vinst över året och inte vinst, förlust, vinst, förlust, det leder till att rykten går vid stora vinster som egentligen inte blir så stora över ett helt år.

-Är den offentliga enheten en bra beställare, utför de exempelvis uppföljning och undersöker om det som beställts har levererats?

De är lika bra som en privat.

-Trycker entreprenörer på om bättre riktlinjer?

Intervjuperson trycker på om en förändring.

-Hur ser den perfekta upphandlingen ut?

Partnering och en god relation, inte fokusera så mycket på priset vilket kan leda till ÄTA. Ett bra skrivet förfrågningsunderlag med tillräckliga beskrivningar.

Företag 2

-Vad gör du på företaget? Vilket ansvar har du och vad heter din tjänst?

Byggnadsingenjör utbildad vid LiU som arbetar bland annat med upphandlingar. Har jobbat företaget i tre år, innan dess deltid i branschen under en längre tid samtidigt med en fotbollskarriär.

Är det lämpligt med krav på omsättning? Finns det någon risk i att mindre företag har svårt att ta sig in på marknaden och är det i så fall ett problem?

-Det kan finnas en poäng med det, lite beroende på storleken på entreprenaden. I större i projekt krävs detta, det säger nästan sig självt. Annars får man inte alla de säkerheter som behövs från försäkringsbolag. Det är sånt som krävs i AF-delen. Men kravet måste ju dock vara rimligt och stå i proportion till uppdraget.

Hur tycker du att det fungerar att lämna anbud på och utföra en entreprenad där rambeskrivningar/byggdelsbeskrivningar specificerar vad som skall ingå? Finns det någon problematik i detta förfarande när upphandlingen görs på lägsta pris? Fungerar förfarandet även vid större projekt?

-Allt är ju uppknutet till de olika BBR-krav som finns. Det är räcker ju med att det t.ex. ska stå att det är en lägenhetsavskiljande vägg, så medför detta ett antal krav så som brand och ljud. Spelar ingen roll då ifall man bygger med betong eller dubbelgips och stenull. Allting behöver inte vara så jätte-specificerat, LOU har ju också krav på olika aspekter, egentligen får inte en vara eller material föreskrivas till hundra procent - nu gör ju alla det ändå och sen skriver "likvärdigt" sen är det upp till dom själva att säga om det är likvärdigt eller inte.

Vårt intryck är att många upphandlar görs med väldigt stort fokus på pris och tid . Tror du att ett större fokus på kvalitet i ett tidigare skede skulle leda till besparingar senare i projektet? Skulle besparingar på ÄTA-arbeten och kortare byggtid kunna väga upp för den tillförda kostnaden?

-Det är svårt, jag tycker dom er där. Det läggs väldigt stort fokus på korta byggtider. Finns många problem där, fukten i betongen hinner inte torka ordentligt, då används tillsatsmedel som kanske inte harmonierar med plastmattor och liknande. För ett tag sen var en skola tvungen att utrymmas på grund av de omfattande fuktproblemen. Detta medför problem såklart, när man hela tiden försöker få kortare och kortare byggtider och lägger över så mycket ansvar som möjligt på entreprenören. Skriver man en reservation i anbudet blir man utsorterad, det går inte att reservera sig för längre byggtid - det är bara att anpassa sig. Man får spela efter det förutsättningar som ställs upp. Framför allt korta byggtider medför fuktproblematik. "Jag tycker nog att det är upp till beställaren att föreskriva den kvalité man vill ha i rambeskrivningar och förfrågningsunder - och då räknar alla på samma förutsättningar och då är det priset som blir styrande, att de tar sig tid att göra rätt förfrågningar".

Vi har också flertalet gånger fått höra klagomål på att det ges för lite tid till att lämna anbud. Skulle en längre anbudstid medföra dels bättre och mer korrekta anbudssummor som på sikt kan hjälpa både konkurrensen och projektet? Eller skulle anbudsgivarna vara motvilliga att lägga mer resurser på detta då det är en kostnad som går förlorad i samband med att anbudet inte vinner?

-Sett till oss så kommer inte den extra tiden att användas. Har vi en månad till så lägger vi annat emellan som är mer akut. Får vi en månad så klarar vi det. Man tar det mest akuta hela tiden.

Vid vilka entreprenadformer anser du att det är fördelaktigt att upphandla på endast pris? Och när fungerar det sämre? (Jämför om man köper en tjänst, eller en tjänst och material)

-När man upphandlar på LOU så känner jag att det är priset man skall förhålla sig till. Pris med rambeskrivningar blir mycket tydligare, svart på vitt. Istället för att hålla på att vikta andra aspekter. "Priset är det som är helt rätt att förhålla sig med bakgrund av branschens smutsiga historia, det har varit så mycket skit, åkt ner till Tyskland eller USA och så kostar det 15miljoner mer som skattebetalarna får ta notan för". "Vår generation, egentligen alla under 40 har lite mer heder med sig, affärerna ska inte göras på relationer".

När en upphandlande enhet mäter kvalitet handlar det många gånger om hur entreprenören arbetar med kvalitet sin organisation. Borde man i större utsträckning se på kvalitén på produkter och material?

-Det kan finnas krav på att jobba mot Sunda Hus ibland, det har mycket att göra med vilket material man använder inför framtiden. Materialen som används läggs in i en databas för att inför framtiden kunna identifiera nya asbest och pcb-material. Ställs krav ibland på att allt från minsta spik ska verifieras i en databas. Hur materialet tillverkas, var det tillverkas, transporter, farliga ämnen i samband med detta kontrolleras också.

Enligt dina tidigare erfarenheter, vad har du för åsikter om hur utformningen av upphandlingsunderlaget ser ut? Upplever du att det är tillräckligt med all information som krävs eller brister t.ex. upphandlingsföreskrifter och andra dokument i tydlighet, korrekthet osv.?

-Ja i regel, om man är ute i god tid finns alltid möjlighet att ställa kompletterande frågor. Svaren går i sådana fall ut till alla. Så ja, det är räcker nästan alltid.

I upphandlingar som görs med poängsystem är intervjuer vanligt förekommande. Upplever du att dessa är rättvisande och görs med tillräcklig insyn? Kan en bristande insyn ge upphov till skenbar, eller verklig, särbehandling som i sin tur leder till överklaganden?

Ja. Just det här med intervjuer och sånt tycker jag det finns en risk att det leder till överklaganden samt att det kanske inte ger en helt rättvis bild. Personen som var på intervju kan ju en månad senare jobba på ett annat företag. Vi har ju också vunnit upphandlingar som gjorts på poäng, som inte blivit överklagade, men i grund och botten tycker jag att det är lite för godtyckligt.

Har er företag överklagat några upphandlingar så vitt du vet? På vilka grunder? Var upphandlingen undermåligt utformad från början? Vad blev utfallet?

- Ja, 4-5st dom senaste åren. Och vi vann allihopa. Det har grundat sig på att de andra anbudsgivarna har haft reservationer, inte blivit bortsorterade på grund av detta och vunnit på sitt låga pris (som sänktes med hjälp av reservationerna). Detta skapar en känsla av att branschen inte är helt okej. I ett av fallen gjorde den upphandlande enheten fel där poängsättningen inte gjordes på ett korrekt sätt - hela upphandlingen gjordes om.

Vilka förändringar skulle du vilja se lite generellt

-Om man kollar på Norrköping så ställer de väldigt mycket krav, det är väldigt svårt för en nykläckt att kunna komma in och vara med. Det krävs 5 eller 10 års erfarenhet av platschef eller arbetsledare ifall ingen skolgång. Alternativt tre år med ingenjörsutbildning. Dessa krav är allt för höga. Det ska vara upp till företaget att bistå med de verktyg som krävs för att en ingenjör ska kunna utföra arbetet. Det är ju ändå företaget som i slutändan står för arbete och garantier.

Hur löser ni det? Man kan låta dem gå med coacher och liknande. Men när man väl får jobbet så brukar det kunna lösas sig på ett eller annat sätt.

Är den offentliga enheten en bra beställare, utför de exempelvis uppföljning och undersöker om det som beställts har levererats? Är kontrollerna tillräckliga (exempel på de billiga fasadskivorna)

-"Ahaa.. Ja, då är det ju direkt felaktigt". Nä jag tycker att det är tillräckliga kontroller. Det där är ju lite upp till företaget också, de skall driva en dialog och höra om det kan sätta upp något annat. Annars ska man ju hålla sig till vad som står. Materialinköpen är ju såklart viktigt men det är en bra styrning och en tidplan som hålls som ger ekonomi i bygget. Det kommer ni upptäcka när ni kommer ut senare att en välorganiserad byggarbetsplats är lönsam.

Trycker entreprenörer på om bättre riktlinjer?

-"Ja, jag har haft ganska mycket dialoger med kommunen om vad man vill driva för förändringar". Även enhetliga anbudsformulär minimerar risken för överklagan, där man bara fyller i uppgifterna, pris, signera och skicka in. Man märker tydligt beroende på vilken konsult som har skickat ut förfrågningsunderlaget beroende på utformning och antal överklaganden.

Det finns konsulter som man vet att nu blir det mycket överklaganden. Då är det svart på vitt och risken för överklaganden minskar.

Hur ser den perfekta upphandlingen ut?

Vi arbetar gärna med totalentreprenader rent på pris.

Extrafråga: Satsar ni mycket på offentliga upphandlingar? Är det en naturlig del av verksamheten? Är det en bisyssla?

-Företaget hade egentligen inga relationer med privata aktörer, utan vi började som ett litet byggservice-företag. Då omsatte vi kanske 5-6 miljoner. Sen valdes att ISO-certifiera sig och satsa hårt på offentliga upphandlingar. Det är ju så hela resan har börjat. Det var så det byggdes upp allting, för sådär tre år sen utgjorde LOU 90% av våra arbeten. Nu har vi gått ifrån det där lite, så nu är det kanske 40% LOU, 40% privata aktörer och 10% egna projekt.

Företag 3

-Är det lämpligt med krav på omsättning? Finns det någon risk i att mindre företag har svårt att ta sig in på marknaden och är det i så fall ett problem?

-Man kan kräva en viss ekonomisk storlek, inte nödvändigtvis omsättningen. Det är förmodligen inte så att krav på omsättning stänger ute företag däremot gör man det när man kräver garantier enligt AB.

-Hur tycker du att det fungerar att lämna anbud på och utföra en entreprenad där rambeskrivningar/byggsbeskrivningar specificerar vad som skall ingå? Finns det någon problematik i detta förfarande när upphandlingen görs på lägsta pris? Fungerar förfarandet även vid större projekt?

- Det är så man gör. Det är ofta dålig kvalitet på handlingar, då uppstår problem när man köper på lägsta pris. Norrköping upphandlar nästan bara på AB04. Vid Stefans första upphandling var handlingarna så dåliga att han projekterade om projektet hans anbud blev då dubbelt så dyrt och fick det ej. Han lärde sig att man lämnar pris på det som är föreskrivet i handlingarna och vid första mötet påpekar man att det inte går att utföra på de vis ni projekterat. En kunnig beställare vet att ju mer han pressar i början desto mera plockar entreprenören tillbaka på fel i upprättade handlingar. Är rambeskrivningarna och byggbeskrivningarna bra gjorda så är det inga problem.

-Vårat intryck är att många upphandlar görs med väldigt stort fokus på pris och tid . Tror du att ett större fokus på kvalitet i ett tidigare skede skulle leda till besparingar senare i projektet? Skulle besparingar på ÄTA-arbeten och kortare byggtid kunna väga upp för den tillförda kostnaden?

-Ja, det tror jag. Kanske inte kortare byggtid, men det är lång ifrån säkert att kommunerna bygger billigast möjliga sätt. Det händer exempelvis att vi bedömer och går in med förlust i början med vet att den dåliga projekteringen kommer leda till mycket ÄTA arbete. Diskussion får ju inte förekomma enligt LOU vilket då leder till att det i sig blir en belastning. Det blir allt vanligare med partnering-upphandlingar där anger man, där upphandlar man en organisation , man anger kanske inte ens ett timpris istället lägger man på en viss procent på alla faktiska kostnader. Ett problem är att de största företagen har satt i system att överklaga. De största företagen har jurister, vinner de 1/10 resulterar det i att beställaren blir rädd för att göra fel. Det är lite sådär. LOU säger att antingen upphandlar man på lägsta pris eller förmånligaste värde, hur bedöms förmånligaste värde, lättare med pris och då kan man börja i fråga sätta.

-Vi har också flertalet gånger fått höra klagomål på att det ges för lite tid till att lämna anbud. Skulle en längre anbudstid medföra dels bättre och mer korrekta anbudssummor som på sikt kan hjälpa både konkurrensen och projektet? Eller skulle anbudsgivarna vara motvilliga att lägga mer resurser på detta då det är en kostnad som går förlorad i samband med att anbudet inte vinner?

-Både ja och nej. För kort anbudstid är inte seriöst. I den här kommunen är det bra. De som gnäller börjar förmodligen för sent och inte när tillgång ges.

-Vid vilka entreprenadformer anser du att det är fördelaktigt att upphandla på endast pris? Och när fungerar det sämre? (Jämför om man köper en tjänst, eller en tjänst och material)

-En general på bra handlingar. Totalentreprenader ställer större krav på beställaren. Funktionsentreprenader vilket är en variant utav totalentreprenad blir ofta svårt när beställaren säger "Bygg ett hus ".

-När en upphandlande enhet mäter kvalitet handlar det många gånger om hur entreprenören arbetar med kvalitet sin organisation. Borde man i större utsträckning se på kvalitén på produkter och material?

Vid generalentreprenad finns produkterna specificerade. Står det exempelvis att ett företag ska vara ISO -certifierat kan man istället ha ett intyg som säger att man jobbar med systematiskt kvalitetsarbete så jämförs det med ett certifikat, vilket är underligt. Man specificerar dock ofta att exempelvis taket ska hålla 10 år. Återigen kommunen kollar inte upp ordentligt. Vid ett projekt stod det att väderskydd skulle byggas, vårt anbud var på ca sju till åtta hundra tusen, företaget som utförde projektet byggde aldrig ett väderskydd. Kommunen har dessutom inte begärt pengar tillbaka vilket resulterat i att de hade en produktions kostnad på sju hundra tusen mindre. En bra beställare bör inte godkänna det, man måste följa upp.

-Enligt dina tidigare erfarenheter, vad har du för åsikter om hur utformningen av upphandlingsunderlaget ser ut? Upplever du att det är tillräckligt med all information som krävs eller brister t.ex. upphandlingsföreskrifter och andra dokument i tydlighet, korrekthet osv.?

-Det är jätte dåligt, klipps och klistras, blir fel. Man handlar först upp föreskrivande konsulter på lägsta pris därefter sedan sker nästa upphandling på dåliga handlingar, klart det blir fel. Norrköpings kommun godkänner saker på ett ställe men inte på ett annat, hur ska man då veta var man som anbudsgivare ska ställa sig. Pratar man med de ansvariga så tycker de att det självklart inte ska gå till på så vis, men ändå sker det gång på gång.

-I upphandlingar som görs med poängsystem är intervjuer vanligt förekommande. Upplever du att dessa är rättvisande och görs med tillräcklig insyn? Kan en bristande insyn ge upphov till skenbar, eller verklig, särbehandling som i sin tur leder till överklaganden?

-Ja, så kan det vara. Det som börjar blir jobbigt är att vid intervju så kan exempelvis landstinget komma med fyra sidor, referenser vi tycker är bra orkar nästan inte med, de är för långa. Det är ju subjektivt. Det är nog inte där det överklagas, snarare de skrivna sakerna överklagas. Men vi har inte upplevt det, vi har bra referenser och ser det som en tillgång.

-Har er företag överklagat några upphandlingar så vitt du vet? På vilka grunder? Var upphandlingen undermåligt utformad från början? Vad blev utfallet?

-Ett par gånger, två år tillbaka. Först med företag X, de överprövade tre detaljer, ett sätt att lägga tegel på tak som inte fanns i Sverige. Företag X höll på att ta in det. Den vann de.

Sen överklagade vi att de i ett CV inte stod ordagrant att Arbetsledaren var en arbetsledare.

Den tredje frågan var att vi inte angett vilken hiss vi skulle leverera, men det stod i handlingarna. Den överklagan föll.

I grunden dåliga handlingar, men framför allt LOU ger möjlighet till att överklaga, stora företag har satt detta i system.

"Man skiter i entreprenadjuridik, avtalslagen gäller i praktiken"

Anbudsformulär blir mer och mer fullständiga - de börjar lära sig. Det är bara det som står i anbudsformuläret som gäller, ingenting annat.

-Om man vänder lite på synsättet för hur en lägsta-pris-upphandling går till. Vad skulle du tycka om att den upphandlande enheten istället presenterar en budgeterad summa för vad projektet får kosta, så får entreprenörerna komma med sin bästa lösning?

-Det vore väldigt spännande. Det är förvånande i en bransch som våran där man tjänar 5% kan ett anbudspris skilja 20-30%. Vi var tvåa, de som genomförde satte upp fasadskivor värda en tredjedel av det specificerade. Det stör oss väldigt. Om de offentliga beställarna blir bättre på att följa upp blir man tvingad att leverera bättre. En vi hade har som var utbildad i entreprenad juridik sa att "så fort ni hittar fel i handlingarna, säg till" det vill vi inte göra då det medför att vi gör andras arbete.

Vid ett projekt i en närliggande kommun var handlingarna så dåliga att folk skrattade. De som vann lämnade på 25.6 och de högsta var på 35 miljoner, hur är det möjligt? Beställaren blev missnöjd.

Man ser ibland att en generalentreprenad ändras till en totalentreprenad pga tidsbrist, i detta fall gjordes tvärt om vilket är jätte konstigt och resulterade i dåliga handlingar.

Varför vi lämnade anbud: "Det kan vara kul att vara med och köra ett sånt där riktigt kaos-projekt!"

-Vilka förändringar skulle du vilja se för:

-Anbudsinskickningen?

Elektronisk, TendSign. Jag har inga åsikter om detta.

-Trycker entreprenörer på om bättre riktlinjer?

-Byggmästarföreningen har tagit kontakt med kommunen, nu börjar det bli bättre. Men man handlar upp på så låga priser, vem som helst förstår att man måste luras.

-Hur skulle du vilja att den perfekta upphandlingen såg ut?

-En hyggligt styr total. En general finns det inte riktigt kompetens till. Det blir dyrt att ta fram handlingarna.

Företag 4

Vad gör du på företaget? Vilket ansvar har du och vad heter din tjänst?

-Gör Kalkyl och inköp som entreprenadingsjör. Byggnadsingenjör från LiU. Ger understöd åt projektchefen, tolka handlingar. Började 2008.

Är det lämpligt med krav på omsättning? Finns det någon risk i att mindre företag har svårt att ta sig in på marknaden och är det i så fall ett problem?

-Omsättningskravet är rätt lämpligt. Projekten är ganska krävande. Referensobjekt vore lämpligt att ha också. Man trots allt få upp sin omsättning genom att bygga villor, utan att ha kompetensen för en mer komplex byggnad.

Hur tycker du att det fungerar att lämna anbud på och utföra en entreprenad där rambeskrivningar/byggsbeskrivningar specificerar vad som skall ingå? Finns det någon problematik i detta förfarande när upphandlingen görs på lägsta pris? Fungerar förfarandet även vid större projekt?

-Vid generalentreprenad ska det ju finnas med ram -och byggbeskrivning. Då ska man kunna bara läsa hur det ska göras och sen ta in det i sin kalkyl. Väggar, rum, kök ska vara noga specificerade. Men på totalentreprenad skriver dom ungefär som på en generalentreprenad men sen tar dom inget ansvar för på en totalentreprenad blir det vi som är ansvariga helt och hållet utan att kunna byta ut något. Det brukar stå med att beställaren har ensamrätt på att bestämma om en produkt är likvärdig eller inte.

"Om vi hittar en produkt som är likvärdig men billigare så ligger det på beställaren att avgöra om så är fallet, och då kan denne bara säga Nej - vilket inte är så kul".

"Man måste ju vara ful på general för att tjäna pengar, till skillnad från Total då man är ansvarig på ett annat sätt".

Vårt intryck är att många upphandlar görs med väldigt stort fokus på pris och tid . Tror du att ett större fokus på kvalitet i ett tidigare skede skulle leda till besparingar senare i projektet? Skulle besparingar på ÄTA-arbeten och kortare byggtid kunna väga upp för den tillförda kostnaden?

-Med ett större fokus på kvalitet på förfrågningsunderlaget skulle det såklart minska antalet ÄTA-arbeten ganska kraftigt. Sen vet man ju inte om det skulle bli en besparing för beställaren att arbeta bort alla fel. Man kan ställa sig frågan vad de betalar för när de betalat en konsult för att göra en förfrågningshandling som är kass - så sitter man själv där och skriver ÄTA som man inte får igenom för att upphandlaren anser att man "borde fatta det".

Vi har också flertalet gånger fått höra klagomål på att det ges för lite tid till att lämna anbud. Skulle en längre anbudstid medföra dels bättre och mer korrekta anbudssummor som på sikt kan hjälpa både konkurrensen och projektet? Eller skulle anbudsgivarna vara motvilliga att lägga mer resurser på detta då det är en kostnad som går förlorad i samband med att anbudet inte vinner?

-Det är klart att med en längre anbudstid så får man ett mer korrekt anbudssumma. Sen är det flera steg som ska utföras, alla underentreprenörer man ska få tag på. Om man får in ett pris är det svårt att veta hur prisbilden ser ut. Man vill gärna få in priser från åtminstone tre underentreprenörer för att jämföra priserna bättre.

Vid vilka entreprenadformer anser du att det är fördelaktigt att upphandla på endast pris? Och när fungerar det sämre? (Jämför om man köper en tjänst, eller en tjänst och material)

-Det bör vara lite större fokus på kvalitet på en totalentreprenad möjligtvis jämfört med andra entreprenadformer.

När en upphandlande enhet mäter kvalitet handlar det många gånger om hur entreprenören arbetar med kvalitet sin organisation. Borde man i större utsträckning se på kvalitén på produkter och material?

-Stångåstaden kvalitetssäkrar via Sunda Hus. Det är inte så kul att jobba med, det tar en jäkla tid att hitta produkter som är bra och billiga. I Deras system ser man bara de som är bra. Sen försöker man hitta en produkt på listan som är billig, och det tar tid. Och detta ska göras innan! I så fall ska de lägga in tid för det så att man hinner undersöka det ordentligt.

Enligt dina tidigare erfarenheter, vad har du för åsikter om hur utformningen av upphandlingsunderlaget ser ut? Upplever du att det är tillräckligt med all information som krävs eller brister t.ex. upphandlingsföreskrifter och andra dokument i tydlighet, korrekthet osv.?

-Ja över lag är det väl hyfsat rätt, men det är väldigt många hus som fortfarande bara är uppritade på papper och finns inte digitalt. Exempelvis ett projekt rörande ombyggnad av hus i X och det inte fanns med i handlingarna att det var ett skikt sand lagt mellan betonglagren. Detta upptäcktes när det borrades och sanden rann ut, vilket medförde att sanden rann ut och golvet bognade.

I upphandlingar som görs med poängsystem är intervjuer vanligt förekommande. Upplever du att dessa är rättvisande och görs med tillräcklig insyn? Kan en bristande insyn ge upphov till skenbar, eller verklig, särbehandling som i sin tur leder till överklaganden?

-Har aldrig varit med om en intervju, däremot fått lämna in massa intyg och andra uppgifter. Vissa gånger har det då upplevts som väldigt godtyckligt. Till exempel kan ett företag säga att dom har hög kvalitet genom att bara ge ut sin plan för kvalitet och miljö utan att leva upp till den. Detta ger dem mycket poäng för sin plan (som inte nödvändigtvis är kopplad till verkligheten). Då får de projektet på grund av sin "plan" helt godtyckligt.

Har er företag överklagat några upphandlingar så vitt du vet? På vilka grunder? Var upphandlingen undermåligt utformad från början? Vad blev utfallet?

-Har överklagat en gång, då lämnades anbud på en förskola som skulle vara ett lågenergihus vilket är jättetätt och svårbyggt. Men kommer inte ihåg vad vi överklagade på, de andra kan ha missat att skicka med något vilket ledde till att hela projektet lades på is.

Däremot har vi blivit av med ett antal projekt på grund av att andra överklagat på någon lite detalj vi missat, som att fylla i ett namn eller kryssa i en ruta. Vi hade inte med ett visst KFU, (ändringar i förfrågningsunderlag, pga felaktigheter) men vi ansåg att det, då den KFU:n var anbudsformuläret - som skickades in, men inte skrev upp på en lista över KFU:er.

Vilka förändringar skulle du vilja se för en upphandlings genomförande?

-Man borde kolla över tiderna, de flesta gångerna är det där det uppstår problem. De har ju större tid på sig att ta fram underlaget än vad vi ha att bygga. Om man får stressa igenom för

att nå tiden resulterar det ju i fusk. Då förstår man ju inte varför man ska skynda så förbannat. Sen är det alltid något fel i nästan varje underlag.

Är den offentliga enheten en bra beställare, utför de exempelvis uppföljning och undersöker om det som beställts har levererats?

-Ja, vi har precis haft en miljörevision, men det hör till undantagen. I Linköping har vi ett projekt där vi bygger om några hus. Där kom de ut och gjorde stickprov på sex produkter för att jämföra mot Sunda Hus. De kollade bland annat på målarfärgen som använts för att jämföra mot vad vi skrivit in datasystemet. Av sex stickprov blev fyra underkända. Detta resulterade i att företaget åkte på att genomföra en omständlig egenkontroll med mängder av papper.

Alla produkter är klassade A, B, C och D. A och B är godkända, några av C och D är också godkända sett till att det kanske inte är ekonomiskt försvarbart att använda A och B. Innan färgen köps in måste det kontrolleras mot systemet. Den aktuella färgen saknades i denna databas.

Trycker entreprenörer på om bättre riktlinjer?

-Nej inte egentligen. Det finns alltid någon som är villig att utföra det på rådande vis, dom fixar det. Vi fixar det också, men man kan få kämpa lite.

Hur ser den perfekta upphandlingen ut?

-Den har man aldrig varit med om!

Men det finns ju affärer med incitament och partnering, då kommer man överens om att var part gör en kalkyl över kostnaden. Man sätter varsitt pris och tar ett riktpolis mitt emellan. Sen delar man på det ekonomiska utfallet, både vinster och förluster. Genom ett ömsesidigt förtroende borde bägge parter tjäna på detta. Beställaren får insyn i exakt allt, ÄTA kommer inte att kryddas för att ta igen missade pengar. I sådana entreprenader sitter man tillsammans istället för att vara "emot varandra".

"Vette fan om det kommer att bli verklighet, alla ser ju bara pengar". Går inte att göra rent juridiskt i LOU, och på privata sidan ser man bara till pengar.