

Frågor och svar från upphandlingsskolan den 14 april

Om vi har missat att skicka in en bilaga – kan vi få komplettera detta efteråt då?

Svar: Nej, det går tyvärr inte. Det är anbudsgivarens ansvar att lämna in ett komplett anbud. Kompletteringar får endast göras om det ex. är något som är otydligt och vi behöver säkerställa att vi uppfattat det rätt. Inget nytt får tillkomma utöver det som står i anbudet. Detta är för att säkerställa likvärdigheten mellan anbudslämnare, genom att alla får lika lång tid på sig och samma möjlighet att lämna in ett komplett anbud.

Kontrollerar ni att leverantörer uppfyller de uteslutande kraven? Vad händer om ni under avtalsperioden får reda på att det har inträffat något hos leverantören ex. penningtvätt?

Svar: Då forskar vi i det och är det riktigt så säger vi upp avtalet. De villkor som beskrivs i upphandlingen gäller under hela avtalsperioden.

Nu under pandemin har en del företag svårt med ekonomin. Är det möjligt att ni kan ställa lägre krav än vanligt på ekonomisk kapacitet?

Svar: Ja, det skulle vi kunna göra – beroende på vilken bransch det är och vad som ska köpas. Men det är även viktigt för oss att få en avtalsleverantör som har ekonomisk kapacitet så att den inte går i konkurs och vi står utan möjlighet att handla.

Hur ska en ny leverantör kunna kvalificera sig om ett av kraven alltid är att man ska ha fått tidigare anbud?

Svar: Vi har skrivning om det är nya anbudsgivare. Då ska man kvalificera sig på annat sätt. Om företaget är nystartat kan anbudsgivaren ändå anses motsvara dessa krav genom att bifoga en förklaring med anbudet eller om denne efter anmodan från upphandlande myndighet lämnat en förklaring/intyg som visar att anbudsgivaren

innehar motsvarande ekonomiska stabilitet och kompetens. Det spelar ingen roll om det är första gången man lämnar anbud. Huvudsaken är att man uppfyller ställda krav.

Gäller uteslutningsgrunder företaget eller företrädare för bolaget ex ägare eller ledande befattningshavare

Svar: Det gäller företrädare för bolaget

Om man inte klarar kraven på egen hand, kan man gå samman med en annan leverantör och tillsammans nå kraven?

Svar: Ja, det går bra.

Finns olika nivåer på kraven? Hur väljer ni kravnivå på hållbarhetskraven?

Svar: Vi utgår vanligtvis från Upphandlingsmyndighetens bas, avancerat eller spjutspetskrav och väljer utifrån hur marknaden ser ut för det vi upphandlar.

Hur kontrollerar ni att leverantören lever upp till kraven i Uppförandekoden?

Svar: Vi har möten med leverantören och den får redogöra för hur de arbetar och vilka krav de ställer på sina underleverantörer. Eftersom uppförandekoden är ny arbetar vi med att utveckla våra arbetssätt gällande uppföljning.

Kan ni kräva att leverantören efterlever uppförandekoden i hela sin verksamhet, och inte bara i den verksamhet som berör Växjö kommunkoncern?

Svar: Att en leverantör följer grundläggande värderingar tar sikte på hela leverantörens verksamhet, inte bara den del som upphandlats av oss. Det är inte acceptabelt att en leverantör följer koden för tjänster/varor/byggtreprenader till oss men vid leverans till andra har undermåliga villkor eller liknande. Detta liknar uteslutningsgrunderna i LOU. Har en leverantör tagit muta är denna diskad, mutan behöver inte tagits i förhållande till oss eller överhuvudtaget haft med ett upphandlat kontrakt att göra.

Hur hanteras koden när ni upphandlar åt andra parter?

Svar: Växjö kommun upphandlar ibland åt andra parter, till exempel andra kommuner i Kronoberg. I de fallen informerar vi om att koncernens uppförandekod gäller.

Hur hanteras koden i outsourcade upphandlingar?

Svar: Ibland genomför externa organ upphandlingar åt oss, till exempel Adda (tidigare SKL Kommentus). De externa upphandlingsorganen har i stor utsträckning egna uppförandekoder för leverantörer som är likvärdiga eller mer avancerade än vår egen kod. Vi lutar oss mot dessa.

Hur följer ni upp att ni verkligen får avtalade priser på alla produkter i ett avtal?

Svar: Vi har ett e-handelssystem där rätt priser läggs in. Vi tar också stickprover på fakturor och kontrollerar att de säljer rätt produkter till rätt pris.

Varför viktas ni alltid priset högst? Är inte kvaliteten viktigare?

Svar: Priset viktas inte alltid högst. Det beror på vad vi handlar upp. Även om vi utvärderar på priset så ställs krav på både leverantör och efterfrågad produkt/tjänst.

Utvärderar ni alltid på börkraven?

Svar: Nej det gör vi inte. Det framgår av upphandlingsdokumentet vad som gäller.

Ni pratar om att viktning – vad innebär det?

Svar: Det betyder att vi sätter en procentsats på det vi utvärderar t.ex. 60 % pris och 40 procent kvalitet. Erhållen poäng på pris viktas då med 60 procent pris och 40 procent kvalitet.

Om ett företag har varit verksamt i ett antal år, men aldrig lämnat något offentligt anbud, har man möjlighet att vinna upphandlingen då?

Svar: Ja absolut – bara man uppfyller ställda krav.

Varför är det oftast "lägstapris" i upphandlingar trots att ni vill ha mervärde för kommunen och miljövärde.

Svar: När vi använder lägsta pris ställer vi skarpa krav på kvalitet på produkten/tjänsten. Vi väljer utvärderingsmodell beroende på vad som ska upphandlas. I vissa fall är det möjligt att ställa de krav som måste uppfyllas som obligatoriska krav (ska-krav) och utvärdera enbart på pris. Vi får då bästa pris i förhållande till de krav vi har ställt, och använder skattemedel på ett klokt sätt samtidigt som kraven säkerställer att produkten/tjänsten uppfyller verksamhetens behov.

Kan man använda fast pris och enbart tävla om kvalitet?

Svar: Ja, det gör vi ibland.

När ni i bedömningen tittar på både kvalitet och pris så måste kronor och kvalitetsindex omvandlas till samma enhet. Har ni någon formel för detta?

Svar: Kvalitet ges poäng enligt underlaget och priset omräknas till poäng genom följande formel: Betyg för priskriteriet tilldelas enligt följande metod; lägst pris ges betyg 100 och övriga anbud ges betyg efter relationen mellan respektive pris och lägst pris. Följande betygsformel gäller: $\text{lägst pris} / \text{aktuellt pris} * 100 = \text{betyg}$ (t.ex. $200/220*100=90.91$). Eller så har vi mervärde på kvaliteten som omräknas till kronor som läggs på eller dras av på priset

Hur kan man som anbudsgivare känna sig trygg i att ni utvärderar inkomna anbud på ett lika sätt utefter era egna ställda ska-krav?

Svar: Ja, det kan ni känna er trygga med. Vi jämför inte anbuden med varandra utan utvärderar respektive anbud mot det vi skrivit i underlaget. Efter att tilldelningsbeslutet är skickat inträder en avtalsspärr. Då har ni möjlighet att begära ut underlag om ni vill kontrollera att utvärderingen är korrekt. Om det är något ni tycker är fel eller som ni har frågor om så går det bra att kontakta oss. Vi har då möjlighet att rätta tilldelningen om det visar sig att vi har gjort ett misstag. Och ni har möjlighet att begära en överprövning om ni tycker att vi har gjort en felaktig bedömning.