

Till dig som upphandlar VA-verksamhet

– Så gör du för att enkelt och effektivt få rätt
leverans till rätt pris



Vattenindustrin

Sammanfattning

Offentlig upphandling tillåter att alla leverantörer bjuds in till en utfrågning där du kan bilda dig en uppfattning om och få grundläggande förståelse för leveransen som ska upphandlas. Detta är något som Vattenindustrin rekommenderar att upphandlande enheter utnyttjar, för att göra det enklare och effektivare att ta fram rätt förfrågningsunderlag, något

som är avgörande för att bli nöjd med det man köper. Ta hjälp av leverantörerna som ska ansvara för leveransen för att få fram värdefulla synpunkter och erfarenheter som gör att förfrågningsunderlaget speglar det du faktiskt vill få levererat. För att ytterligare underlätta, använd de utvärderingsmodeller för upphandling av olika typer av leveranser inom VA-branschen som

Vattenindustrin tagit fram. Dessa kan användas både vid framtagande av förfrågningsunderlag och vid utvärdering av anbud. Utvärderingsmodellerna samstämmer med de avtal som finns för respektive leverans och kan användas som de är eller så kan du välja de delar som passar just dig.

Vi inom Vattenindustrin vill med denna sammanfattande handledning underlätta inköp inom VA-branschen och sträva mot ett inköpsklimat där du som inköpare effektivt kan upphandla det du behöver med god konkurrens och minskat antal överprövningar.

Ta fram ett bra förfrågningsunderlag

”Som man frågar får man svar” är ett gammalt talesätt, som stämmer väldigt bra in vid upphandling. Ett grundligt förarbete ger ett bättre resultat och sparar både tid och pengar i slutändan. Den som ska använda eller ansvara för utrustningen bör vara med i det förberedande arbetet för att ställa krav på det som ska levereras och kan komma

med värdefull input till förfrågningsunderlaget. Ansvariga leverantörer bör även finnas med vid utvärdering och val av leverantör. Som du vet är förfrågningsunderlaget grunden för upphandlingen och det styr hela upphandlingsförfarandet. Att ta hjälp av leverantör för att specificera rätt krav är oerhört viktigt i detta steg.

Fundera redan tidigt i processen över vilket mål ni ska ha med upphandlingen, ska det vara totalekonomiskt lönsamt på sikt eller är det lägst pris per leverans som är viktigast. Lägst pris per leverans är inte alltid det som i slutändan blir mest ekonomiskt.

De sex olika delarna* som måste finnas med i förfrågningsunderlaget är:

1 Krav på leverantören

Kraven ska vara rangordnade och utvärderade. Genom att använda de olika förslag till utvärderingsmodeller som Vattenindustrin tagit fram för olika typer av VA-upphandlingar underlättas och struktureras framtagningen av de krav som gäller i upphandlingen. Ta hjälp av ansvariga leverantörer för önskvärd funktion i detta steg. Vattenindustrin rekommenderar att samtliga ska-krav sammanställs i ett separat dokument som undertecknas av leverantören och bifogas anbudet. Detta för att öka tydigheten och minska risken för att ska-kraven missas.

2 Tekniska specifikationer

Vilka tekniska specifikationer behövs? Vattenindustrin rekommenderar att bjuda in alla leverantörer till en utfrågning för att få en grundläggande förståelse för den leverans som upphandlas.

3 Administrativa bestämmelser

Till exempel anbudets giltighetstid, när sista anbudsdag är samt vilket upphandlingsförfarande som gäller.

* Källa: www.konkurrensverket.se/upphandling

4

Kriterier för bedömning av anbud

Anbudsutvärdering görs i två steg, kvalificering av leverantören och därefter utvärdering av anbud. Prövning utifrån andra kriterier än de som angivits i förfrågningsunderlaget får inte ske. Vattenindustrin rekommenderar att du som beställare använder anbudsformulär för att underlätta och förtydliga upphandlingen. Enligt LOU 1 kap. 22 § antas det bud som antingen:

- är det mest ekonomiskt fördelaktiga med hänsyn till samtliga omständigheter eller
- har det lägsta priset

Väljs det mest ekonomiskt fördelaktiga anbudet ska det klart framgå i förfrågningsunderlaget vilka kriterier som kommer att ligga till grund för kvalificeringen. Ta hjälp av Vattenindustrins utvärderingsmodeller, där hittar du lämpliga kriterier att utvärdera utifrån baserat på olika produkter eller tjänster. Vattenindustrin rekommenderar att göra en livscykelkalkyl (LCC) för att bedöma vilket alternativ som i längden är det mest ekonomiskt fördelaktiga. Vattenindustrin rekommenderar att beräkningarna görs med en livslängd på 7, 10 eller max 15 år.

5

Kommersiella villkor

Avser vilka avtalsvillkor som ska gälla under avtalstiden. Till exempel vilka betalnings- och leveransvillkor som ska gälla.

6

Särskilda villkor för fullgörande av kontrakt

Den upphandlande myndigheten får ställa särskilda sociala, miljömässiga eller andra villkor för hur ett kontrakt ska fullgöras. Dessa särskilda kontraktvillkor måste dock vara proportionella i förhållande till kontraktet i övrigt. Villkoren måste anges i förfrågningsunderlaget eller i annonsen om upphandlingen.



Innan förfrågningsunderlaget färdigställs, gå igenom krav och kriterier för att säkerställa att de är relevanta. Onödiga frågeställningar, kriterier och krav fördyrar upphandlingen och kan stänga ute vissa leverantörer, vilket försämrar konkurrensen och kan leda till rättsligt efterspel.

Några viktiga frågeställningar som kan vara till hjälp:

Fundera igenom hur du säkerställer att leverantörerna verkligen lever upp till kraven och till sina utfästelser.

Vilka konsekvenser får en utebliven utfästelse?

Hur ska urvalskriterierna utvärderas för att säkerställa att den leveransen passar det specifika behovet?

Är kunskapen tillräcklig om vilka leverantörer som finns på marknaden eller ska leveransen beskrivas och därmed överlåta valet till leverantören?

Är det bra med tydliga straffavgifter eller viten? Hur bör dessa utformas för att bäst spegla förseningar eller brister?

Bör ni redan nu planera för funktions- och processtester?

Kan bonus hjälpa dig att göra en bättre upphandling?

Fundera på om du behöver dela upp leveransen i utvärderingen eller om vissa punkter bara avser del av leveransen.

Ska montage ingå i upphandlingen eller ska det tas in som sidoanbud? Leverantörens geografiska placering kan göra att montaget snedvrider anbudet på grund av resor etc. Om montage ingår bör en generell montagebeskrivning bifogas.

Riktlinjer för utvärdering av olika produkter/tjänster

Vattenindustrin har tagit fram följande modeller för upphandling av olika leveranser. Nedan finns även en kort referens till lämpligt leveransavtal för den leverans som ska upphandlas. Du hittar modellerna på vår webb.



Riktlinjer för utvärdering & upphandling av utförandeentreprenad inom VA-branschen

Entreprenader där beställaren tillhandahåller projekteringen kallas utförandeentreprenader. Vattenindustrinrekommenderar att leveransavtal AB04 används i dessa fall. AB04 innehåller allmänna bestämmelser för byggnads-, anläggnings- och installationsentreprenader.



Riktlinjer för allmänna bestämmelser för leveranser av industriella anläggningar

Totalentreprenader avser entreprenader för processanläggning, utöver själva utförandet, även ska ta fram hela eller en väsentlig del av projekteringen. Det leveransavtal som tillämpas i och rekommenderas av Vattenindustrin detta fall är ABA 99 och avser allmänna bestämmelser för leveranser för industriella anläggningar.



Riktlinjer för utvärdering och upphandling av totalentreprenad inom VA-branschen

Totalentreprenader avser entreprenader för hudbyggnation med tillhörande installation utöver själva utförandet, även ska ta fram hela eller en väsentlig del av projekteringen. Det leveransavtal som tillämpas i detta fall är ABT 06 och avser allmänna bestämmelser för totalentreprenader angående byggnads-, anläggnings- och installationsarbeten.



Riktlinjer för utvärdering och upphandling av konsulttjänster inom VA-branschen

Med konsulttjänster menas i detta dokument konsultuppdrag inom arkitekt- och ingenjörsvksamhet. Det leveransavtal som bör tillämpas här är ABK 09 och kan användas inom alla teknikområden, från inledande skeden på idéstadiet till avslutande detaljprojektering under utförandeskedet.



Riktlinjer för utvärdering och upphandling av produkter inom VA-branschen

En leverans kan definieras som en utrustning med en på förhand given funktion. För dessa fall finns några olika leveransavtal att tillämpa. Ingår omfattande montagearbete ska upphandling göras enligt NLM 10. När det huvudsakligen är fråga om en produkt som ska upphandlas är det NL17/ALOS 05 som ska användas. De innehåller ett antal standardiserade villkor som beställare och leverantör överenskommit för affärer gällande främst produkter.



Riktlinjer för utvärdering och upphandling av kemikalier inom VA-branschen

Vid leverans av såväl standardvara som specialtillverkad vara till offentlig sektor kan bestämmelserna i ALOS 05 användas. Det kan även användas vid såväl enstaka köp som vid ramavtal.



Vattenindustrin är branschorganisationen för konsulter, entreprenörer och produktleverantörer inom vattenrening och vattenbehandling. Vi arbetar för att skapa resilienta och långsiktiga lösningar där medlemmarna bidrar med innovation och kompetens för hållbara lösningar i ett gott affärsklimat.

Som branschorganisation tydliggör vi medlemsföretagens bidrag till att säkerställa en långsiktig och hållbar vatten- och avloppsförsörjning.

Det gör vi genom att:

Verka för ett gott affärsklimat

Vattenindustrin arbetar för att aktörerna i VA-branschen tillsammans ska hitta de bästa lösningarna på utmaningarna som vårt samhälle står inför, som klimatförändringar, ökad urbanisering kontra avfolkningsbygder, kapacitetsbrist och behov av ny teknik för att möta uppdaterade krav. För Vattenindustrins medlemmar är det viktigt att leverera lösningar av hög kvalitet och med ett långsiktigt perspektiv.

Vara en kunnig företrädare för medlemmarnas intressen

Vattenindustrins medlemsföretag har mångårig erfarenhet, bred expertis och erbjuder teknik i framkant. Vattenindustrin agerar för branschgemensamma intressen gentemot lagstiftare, myndigheter, VA-huvudmän samt andra aktörer och organisationer. Vårt övergripande mål är stärkt konkurrenskraft för våra medlemmar och för branschen som helhet.

Vara en kraftfull mötesplats för medlemsföretagen

Inom Vattenindustrin möts medlemsföretagen som kollegor för kunskapsutbyte, inspiration och samarbeten. Vattenindustrins medlemsföretag får kontinuerlig information, nyheter och exklusiva inbjudningar till branschens viktiga händelser.

Samlad kompetens för framtidens vatten

[Vattenindustrin.se](https://vattenindustrin.se)