

# Som man frågar får man svar

Anneli Liljemark

Affärsområdschef miljö, hälsa och säkerhet

Innovation by experience



## Förfrågningsunderlag

Förfrågningsunderlaget skall utformas så att anbudena kan svara på samma sak, dvs. underlaget skall vara så klart att anbudena skall kunna vara jämförbara

Uttryck gärna detta i förfrågningsunderlaget som att undersökningen går ut på att "...svara på följande frågor..."

Om det finns föroreningar i halter över xyz µg/liter  
Föroreningens nedträngning i djupled skall avgränsas...

Innovation by experience



## Som man frågar får man svar

... konsulter svarar på det sätt som förfrågningar ställs

**Vi är konkurrenter och alla som lämnar  
anbud vill ha uppdraget!**

Man kan inte förväntas förstå eller gissa sådant som  
inte skrivs

- Luckor och brister i förfrågningsunderlag kan komma  
att tolkas så att det blir fördelaktigt för konsulten



”Beställarna utvärderar ju ändå alltid så  
att alla konsulter är lika bra och handlar  
sedan på lägsta pris”

Kan alla konsulter vara lika bra?

- Nej naturligtvis inte, vi har alla olika erfarenheter,  
referenser och kompetens
- Men för vissa uppdrag kan många konsulter kan vara  
tillräckligt bra.





## Från 30 % till "Lägsta pris"

- 10 % kvalitets- och miljösäkring
- 30 % Priset
- 30 % Referenser
- 40 % Genomförande

Alla kan ofta uppfylla kvalitetskriterier  
Enklare uppdrag, typ MIFO fas 2 och inventeringar, har många konsulter referenser för och kan beskriva tillräckligt bra.

- Priset väger då ofta mycket mer än angivet
- Gäller dock inte för alla typer av uppdrag!!!

## Exempel!

Innovation by experience



Nylen/Jan21,2009



## Om du vill handla till lägsta pris...

- Göm det inte i en utvärderingsmodell
- Tala om det öppet så vet alla vad som gäller och kan bedöma om och hur man ska lämna anbud
- Tänk till ordentligt på om det är lämplig för den typ av uppdrag du handlar upp.

Innovation by experience



Nylen/Jan21,2009

## Genomförandebeskrivning

- Behövs en lång utförlig genomförandebeskrivning för att utvärdera anbudena?
  - Ja i vissa fall
    - Ibland viktigt för att låta konsulterna visa att man förstått problemställningen för objektet
    - Ibland blir det bara mycket att skriva, standardtexter och avskrivningar av FU - och mycket att läsa för beställaren
  - Om inte – fråga inte efter det
    - Exempel - Ett större projekteringsuppdrag handlades upp på i första hand referenser och å-priser. Ingen budget eller genomförandebeskrivning krävdes. Endast 3 företag lämnade anbud – alla var mycket kompetenta inom området.

Nylen/Jan21,2009

Innovation by experience



## Omfattning av fältundersökningar

- Konsulten får uppskatta omfattning för att nå uppsatta mål
  - Kan vara bra för att visa förståelse för objektet
  - Låt inte priset ha stor vikt i en sådan utvärdering – då vinner den konsult som vågar dra de största slutsatserna på minst material
  - Be inte konsulten göra halva jobbet i anbudet!
- Beställaren uppskattar omfattningen
  - Ett sätt att få konsulterna att räkna på samma förutsättningar
  - Bra för att få samma omfattning och lättare att jämföra anbud

Nylen/Jan21,2009

Innovation by experience





## Referenser

- Vad vill ni ha – nån som gjort exakt samma sak flera gånger förut eller någon som har förståelse för problematiken
  - Exempel
    - i en upphandling av en huvudstudie för en tid sedan var kraven på tidigare referenser hos uppdragsledaren beskrivna så att vi fick byta ut konsulten med 30 års erfarenhet som utrett massor av liknande anläggningar och hade mest erfarenhet i hela branschen mot en konsult med 5 års erfarenhet men "rätt referenser" – Och fick jobbet!



## Referenser

- Vad vill ni ha
  - Kompetenta personer eller ett företag med nuvarande eller tidigare anställda som utfört liknande uppdrag.
  - Fråga efter referenser bundna till person för att säkerställa att rätt personer jobbar med uppdraget
- Det tar mycket tid
  - Många beställare har sitt sätt att begära in referenser – vi sitter timmar och dagar och redigerar referenslistor...





## Orimligt lågt anbudspris

- Även vid "lägsta pris upphandling" får (skall?) lägsta anbud förkastas om detta anses orimligt lågt,
  - Man måste begära en förklaring från anbudsgivaren och inte få ett tillfredsställande svar. – Fråga oss!
  - Vad är ett orimligt lågt pris?  
495 000, 757 000, 793 000, 834 000, 1 234 000?
  - Om man vet att man har en metod som är billig, ange det i anbudet så att beställaren förstår varför priset blir lågt.
  - Det kan bli fler "orimligt låga priser" framöver.

Nylen/Jan21,2009

Innovation by experience



## Prissättning

Vilket pris är egentligen viktigt?

- Totalt budgeterat pris
- A-priser för utrustning, laboratorier och underleverantörer
- A-priser för arvoden – olika personalkategorier

Inse att det alltid blir ändringar och tillägg!!!  
– Konsulten är inte ute efter att blåsa beställaren, man vill bara ha ersättning för det jobb man verkligen utfört!

Nylen/Jan21,2009

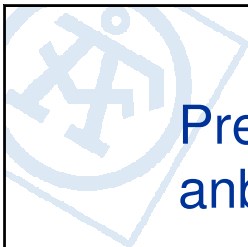
Innovation by experience





## Ramavtal

Nyttja ramavtal om det finns för uppdrag som är inom ramen för avtalen och inte ställer särskilda krav på erfarenheter, kapacitet, genomförande eller likande



## Prekvalificering av anbudsgivare

- Prekvalificering av leverantörer är ofta svårare att utvärdera objektivt än anbuden
- Spar tid och arbete för både konsult och beställare
- Företag ofta kompetenta, men individerna då?





## Branschstandard -blir det verkligen bättre?

- Varje objekt är unikt
- Gör det inte svårare än det är – be inte konsulter lägga ned jobb i onödan – Vad är verkligen viktigt för rätt upphandling
- Rekommendationer och förslag till modeller för utvärdering
- Ta fram en ”mall” för innehåll i referenser
- En eller fågångsbeställare - Ta hjälp att skriva FU

