



Sveriges lantbruksuniversitet
Swedish University of Agricultural Sciences

Fakulteten för landskapsplanering, trädgårds-
jordbruksvetenskap, Institutionen för landskaps-
arkitektur, planering och förvaltning .

Upphandling av park- och grönyteskötsel

– Skillnader och likheter mellan privat och offentlig upphandling

Procurement of park and landscape maintenance

– Differences and similarities between public and private procurement

Edd Johansson

Examensarbete 15 hp

Landskapsingenjörsprogrammet

Självständigt arbete vid LTJ-fakulteten, SLU Alnarp 2013

Upphandling av park- och grönyteskötsel

Med eller utan LOU, likheter och skillnader

Procurement of park and landscape maintenance

With or without the LOU, the differences and similarities

Edd Johansson

Handledare: Anders Kristoffersson, SLU, Landskapsarkitektur, planering och förvaltning.

Examinator: Bengt Persson, SLU bjp@stud.epsilon.slu.se

Omfattning: 15 hp

Nivå och fördjupning: G2E

Kurstitel: Examensarbete för landskapsingenjörer

Kurskod: EX0361

Program/utbildning: Landskapsingenjörprogrammet

Examen: Landskapsingenjör

Ämne: Landskapsplanering

Utgivningsort: Alnarp

Utgivningsmånad och -år: juni 2013

Omslagsbild: Edd Johansson

Serienamn: Självständigt arbete vid LTJ-fakulteten, SLU

Elektronisk publicering: <http://stud.epsilon.slu.se>

Nyckelord: Upphandling, Lagen om offentlig upphandling, LOU, Parkskötsel, Grönyteskötsel.
Förfrågningsunderlag, Styrdokument

SLU, Sveriges lantbruksuniversitet

Fakulteten för Landskapsplanering, trädgårds- och jordbruksvetenskap

Institutionen för Landskapsarkitektur, planering och förvaltning

Förord

Examensarbetet är skrivet inom Landskapsingenjörsprogrammet 180 högskolepoäng (hp), vid Sveriges Lantbruksuniversitet (SLU) i Alnarp. Examensarbetet motsvarar 15 hp och är skrivet inom ämnet landskapsplanering. Grunden till arbetet uppkom vintern 2011 men arbetets slutgiltiga inriktning och omfattning har jag min handledare Anders Kristoffersson att tacka för. Han hjälpte mig att snabbt hitta ett arbete och att på ett smidigt sätt komma igång med arbetet. Målet med arbetet har varit att titta närmare på hur privata och offentliga beställare genomför en upphandling och hur beställaren kan styra mot specifika resultat.

Jag vill ägna ett stort tack till min handledare Anders Kristoffersson som har varit till stor hjälp under arbetets gång. Både med material till arbetet och som mentalt stöd. Jag vill även tacka Sofia Stenberg som under de första veckorna satt tillsammans med mig i SLU:s bibliotek i Alnarp. Sofia livade upp stämningen och gav energi att jobba vidare. Jag vill även tacka Marcus Westerlund som trots väldigt lite intresse för privat och offentlig upphandling av parkskötsel flera gånger under skrivprocessen har läst igenom arbetet i syfte att kontrollera språket och grammatiken.

Alla bilder är godkända för publicering.

Edd Johansson

Juni 2013, Alnarp

Sammanfattning

Lagen om Offentlig Upphandling (LOU), en lag vars primära syfte är att skapa lika spelregler för alla entreprenörer inom den europeiska unionen (EU) genom att bland annat förhindra diskriminering, korruption och s.k. svågerpolitik bland EU:s statliga och kommunala organisationer. Lagen har sedan den infördes 1994, (Persson (1996)), givit upphov till många tankar, funderingar och framförallt åsikter. Tanken med studien är att identifiera olika arbetssätt hos både offentliga och privata beställare med inriktning på förvaltning samt park- och grönyteskötsel. Varför jobbar man på ett visst sätt? Finns det någon djupare bakomliggande tanke eller är det för smidighetens skull de jobbar på ett specifikt sätt? Syns det i slutresultatet huruvida entreprenaden upphandlats bra eller dåligt?

Syftet med rapporten är således att studera upphandlingsförfaranden på privat och offentlig marknad. Genom att intervjua tio beställare och ta in förfrågningsunderlag från de tillfrågade ska studien identifiera och analysera skillnader och likheter i upphandlingar på den privata och offentliga marknaden. Studien ska ge svar på huruvida LOU i praktiken hämmar eller stjälpur de offentliga beställarna.

Resultatet visar att bland de offentliga beställarna finns delade uppfattningar om LOU och deras egen handlingsfrihet inom lagen. Dryga hälften av de tillfrågade känner att de kan styra mot utsatta resultat, andra hälften kände dock motsatsen. Samtliga tillfrågade tycker att lagen är krånglig och att det tar lång tid innan man har arbetat fram bra, fungerande förfrågningsunderlag och att det är först då som de lättast kan styra mot utsatta resultat. Även den långa upphandlingsprocessen togs upp som en negativ aspekt då en upphandling kan ta uppemot ett år att genomföra utan överklagan.

De tillfrågade privata beställarna genomförde sällan tillräckligt stora upphandlingar som kan motivera det extra administrativa arbetet och kostnaden det medför. De tillfrågade föredrog istället små entreprenader med endast en offert som underlag för att anlita en entreprenör. De privata beställarna styr mot sina uppsatta mål genom kommunikation med entreprenören. Detta bygger på att det finns ett samförstånd och en respekt mellan beställaren och entreprenören.

På grund av att de privata beställarna sällan genomförde en regelrätt upphandling som kan jämföras med de offentliga beställarna fick studien inte in några förfrågningsunderlag från de privata beställarna. Trots detta kan mindre likheter och skillnader identifieras mellan privata och offentliga beställare. De offentliga beställarna är tvungna att vid förhållandevis små belopp upphandla enligt LOU. Detta betyder att den offentliga beställaren föredrar att upphandla stora entreprenader med liknande upplägg. Det skapar en mall för beställaren och på sikt kan upphandlingarna genomföras smidigare från beställarens sida. De privata beställarna föredrar att upphandla små entreprenader då de sparar in på administrativt arbete.

Det finns dock ingen tydlig förklaring bland de tillfrågade, varför de väljer en specifik upphandlingsform, entreprenadform och styrdokument. Kort sagt beror deras val på tidigare erfarenheter och är således ett resultat av tidigare upphandlingar och erfarenheter.

Slutligen var en majoritet i grund och botten för LOU då dess grundsyfte är att förhindra korruption diskriminering med offentliga medel. Däremot efterlystes bättre styrdokument och en samlad nationell insats för att förbättra möjligheterna för den offentliga beställaren att genomföra bra upphandlingar, bland annat genom en regelrätt utbildning där studenten utbildas i offentlig upphandling.

Innehållsförteckning

Förord

Sammanfattning

1. Inledning.....	2
1.1 Bakgrund	2
1.2 Syfte.....	2
1.3 Avgränsning.....	2
1.4 Material & metod.....	2
2. Litteraturstudie.....	3
2.1 LOU	3
2.2 Förfrågningsunderlag	4
2.3 Aff	4
2.4 AB/AF-AMA.....	5
2.5 Entreprenadformer	5
2.6 Hur genomförs en upphandling?.....	6
3. Resultat.....	8
3.1 Offentliga beställare	8
3.2 Privata beställare.....	9
4. Diskussion.....	10
4.1 Metod- och materialdiskussion	13
4.2 Slutsats	15
5. Referenslista.....	16
6. Bilagor.....	17
6.1 Intervjuenkäterna.....	17
6.2 Enkät.....	28

1. Inledning

1.1 Bakgrund

Under de senaste decennierna har kommunala liksom privata företag i en allt större skala övergått till att lägga ut park- och grönyteskötsel på entreprenad, i motsats till att ha verksamheten i egen regi. I Sverige styrs offentliga organisationer dels från EU-direktiv, dels av inhemska bestämmelser. De bestämmelserna kallas Lagen om Offentlig Upphandling (LOU). Tillsammans med EU:s direktiv skapas de spelregler som offentliga organisationer och institutioner är tvungna att följa. Liman (2002). Privata företag och organisationer styrs inte av LOU och kan därför välja att antingen handla upp enligt LOU eller att helt frångå lagen och genomföra en upphandling som skiljer sig markant från vad LOU föreskriver.

Utformningen av LOU har fått folk att börja ifrågasätta huruvida lagen hjälper eller stjälper offentliga företag och organisationer då den innehåller krav som avgör vem som tar hem upphandlingen. Persson (1996). Det är dessa krav som folk menar bakbinder beställaren, då han är bunden att värdera anbudet efter pris eller efter vad som är mest fördelaktigt för honom. Detta menar Persson m.fl. leder till att priset går före många, speciellt "mjuka", faktorer vid val av entreprenör.

1.2 Syfte

Syftet med föreliggande studie är att studera, jämföra och identifiera skillnader och likheter i förfrågningsunderlagen bland privat och offentlig beställare. Studien ska svara på om de olika arbetsätten vid upprättandet av förfrågningsunderlagen påverkar beställarens förmåga att styra mot önskade resultat. Genom litteraturstudier, enkätundersökningar och intervjuer med beställare ska studien svara på vilken upphandlingsform som ger beställaren det bästa resultatet, samt vilka likheter respektive skillnader det finns mellan privata och offentliga upphandlingar och hur resultatet påverkas av respektive upphandlingsform.

1.3 Avgränsning

Studien kommer endast att beröra olika upphandlingsförfaranden med offentliga och privata beställare. Studien kommer att analysera likheter och skillnader i utförandet av ett förfrågningsunderlag och hur utförandet av förfrågningsunderlaget påverkar kvalitén i såväl själva upphandlingen som i själva slutprodukten. Studien kommer att begränsas till fem offentliga respektive fem privata beställare.

1.4 Material & metod

Till studien kommer en enkät att skickas ut till 62 olika beställare. Urvalet kommer gå till på följande sätt: en kommun från respektive län väljs ut för att få enkäten skickad till sig. För att urvalet ska bli slumpartat ställs alla kommunerna i ett län i bokstavsordning. Den kommun som hamnar i mitten väljs ut. Således skickas enkäten ut till de utvalda kommunernas kommunala bostadsbolag, även kallat allmännyttan. Slutligen väljs även en privat hyresvärd ut med samma urvalsprocess för verksamhet i den valda kommunen. De tillfrågade kommer svara på frågor som berör exempelvis upphandling av park- och grönyteskötsel, hur nöjda de är med entreprenaden och om den är gjord med eller utan LOU. Utifrån enkätsvaren kommer fem offentliga och fem privata beställare att väljas ut för en fördjupande intervju.

2. Litteraturstudie

2.1 LOU

Persson (1996) skriver att Lagen om Offentlig Upphandling (LOU) omfattar alla offentliga beställare inom stat, kommun, landsting och företag med viss offentlig anknytning. Lagen trädde i kraft vid årsskiftet 1993/94, i samband med Sveriges inträde i EU och kom att bli en anpassning till EG:s och andra medlemsländers gällande regler för upphandlingar. Varför man inom EU har stiftat särskilda regler för offentlig upphandling grundar sig i den filosofi som är fundamental för hela EU - fri rörlighet för bl.a. varor och tjänster. Liman (2002) skriver att grundtesen är att ökad konkurrens medför bättre hushållning med knappa resurser, då konkurrens medför att resurserna utnyttjas på bästa sätt. Konkurrens fungerar endast när köpare och säljare kan finna varandra på en öppen marknad. Säljaren måste få kunskap om att det finns ett köpbehov, liksom köparen måste få kunskap om vilka aktörer det finns på marknaden för att tillfredsställa deras behov.

Lagen om Offentlig Upphandling (2007:1091) föreskriver två olika typer av tjänster, en kallad A-tjänster och den andra kallad B-tjänster. Dessa återfinns i bilaga 2 och 3 i Lagen om Offentlig Upphandling (2007:1091). Där beskrivs vilka typer av tjänster som finns och till vilken typ av tjänst de tillhör. Persson (1996) skriver att A-tjänster är strängare reglerade och att de enligt lag ska annonseras i EG:s officiella publikationer innan förfrågan annonseras i andra medier. B-tjänster behöver däremot inte annonseras i EG:s officiella publikationer innan förfrågan skickas ut. Liman (2002) förklarar att för att tydliggöra gränsen mellan en A-och en B-tjänst finns så kallade tröskelvärden. Dessa värden betecknas i euro och särskilda dragningsrätter (SDR), och ska inte omvandlas till svensk valuta med ledning av rådande växelkurs. Istället har regeringen en gällande förordning som beskriver hur omvandlingen räknas ut. Söderberg (2011) skriver att vid en upphandling får inte entreprenaden på något sätt delas upp i mindre delar och beräkningsmetoden får inte väljas i syfte att komma under tröskelvärdet. Vidare förklarar Persson (1996) att enligt kommunförbundet bör parkskötsel räknas som A-tjänster. Det tidigare statliga organet, Nämnden för Offentlig Upphandling (NOU), sedan 2007 överfört till Konkurrensverket, säger att park- och kyrkogårdsskötsel ska klassas som B-tjänst, men däremot att fastighetskötsel, även fastigheter i kommunal och statlig ägo, ska klassas som A-tjänst. Söderberg (2011) skriver att för offentlig upphandling gäller följande tröskelvärden den 1 januari 2010:

- Varor och tjänster:
Statliga myndigheter 1 243 000 SEK
- Övriga upphandlande myndigheter
T.ex. Kommuner, landsting och allmännyttor 1 920 000 SEK
- Byggentreprenader:
Samtliga upphandlande myndigheter 48 200 000 SEK

Vidare skriver Persson (1996) att LOU innehåller krav på att grunderna för anbudsvärderingen skall vara tydligt redovisade i förhand samt att inga nya kriterier får tillföras under tiden anbud värderas. Lagen om offentlig upphandling (2007:1091) säger att "en upphandlande myndighet skall anta antingen 1. det anbud som är det ekonomiskt mest fördelaktiga för den upphandlande myndigheten, eller 2. det anbud som innehåller det lägsta priset." (Lag (2007:1091) om offentlig upphandling, s 22).

Söderberg (2011) skriver att utanför den offentliga sektorn finns det inga lagar för upphandling. Självklart är privata beställare tillåtna att genomföra upphandlingar enligt LOU. Sedan år 2007 finns

regler för upphandling i konkurrens (BRUK 2007), dokumentet kan användas vid privata upphandlingar och blir gällande genom att man hänvisar till dem i förfrågningsunderlaget.

2.2 Förfrågningsunderlag

Söderberg (2011) skriver att ett förfrågningsunderlag är det en beställare skickar ut till potentiella anbudsgivare. Det innehåller nödvändig information om entreprenadens omfattning, referensobjekt, personalkompetens osv., allt som anbudsgivaren behöver för att lämna ett anbud. Persson (1996) skriver, att i samband med annonsering av förfrågningsunderlaget måste man beakta huvudregeln om affärsmässighet, vilket bl.a. innebär att förfrågningsunderlaget inte ska formuleras på ett onödigt invecklat sätt. Även kostnaderna man har för att upprätta förfrågningsunderlaget ska stå i relation till entreprenadens totalkostnad. Liman (2002) skriver att kraven från anbudsgivaren mot entreprenören ska stå i relation till entreprenadens storlek. Det finns exempel där kostnaderna för upprättande av förfrågningsunderlag, hantering av anbud osv. har överskridit anbudssumman med 100 %.

Vidare skriver Söderberg (2011) att det viktigaste är att förfrågningsunderlaget är väl preciserat och lättförståeligt. När väl ett förfrågningsunderlag publicerats är det väldigt svårt att komma med ändringar och kompletterande uppgifter. Ett välarbetat förfrågningsunderlag gör det lättare för entreprenören att framställa och lämna in ett anbud, men underlättar också för beställaren vid värderingen. Ett förfrågningsunderlag består av följande delar:

- Krav på leverantörens tekniska specifikationer
- Utvärderingsregler
- Kommersiella villkor
- Administrativa bestämmelser

2.3 Aff

Hellqvist och Andersson (2007) skriver, att Aff står för Avtal för fastighetsförvaltning och verksamhetsknutna tjänster. Detta är tänkt som ett hjälpmedel för upphandling av denna typ av tjänster. Aff-dokumentet består av fyra delar:

1. En upphandlingsjuridisk grund för förfrågningsunderlag och avtal
2. En gemensam terminologi
3. En struktur för beskrivningar av tjänster och dess krav
4. Exempel på branschförankrade texter för beskrivning av tjänster och krav

Från början var Aff-dokumentet inte avsedda för arbeten i egen regi men de har visat sig även fungera i dessa sammanhang och används nu av flera fastighetsägare. Också kommuner baserar sin egen fastighetsdrift på Aff-dokumentet.

Vidare beskriver Hellqvist och Andersson (2007), att Aff-dokumentet behandlar två olika tjänsteområden: ett omfattar förvaltning och det andra omfattar verksamheter knutna till byggnaderna. I verkligheten är dessa tjänsteområden flytande men i Aff-dokumentet är de strikt åtskilda. Aff är uppbyggt av fem övergripande dokument som rör upphandling och affärsuppbyggnad, vilka är gemensamma för både fastighets- och verksamhetsknutna tjänster:

1. ABFF 04 (allmänna bestämmelser för entreprenader) innehåller regler för entreprenaden och är avsedd att användas i sin helhet oförändrad.

2. Aff definitioner 04 används för att förtydliga ABFF 04 och tillsammans utgör Aff definitioner och ABFF grunden i Aff.
3. Upphandlingsföreskrifter 99, är ett dokument som avser bestämma de formella kraven på själva upphandlingen, vad anbudsgivaren skall redovisa och hur anbudet kommer att värderas. Föreskrifterna är anpassade att användas både för LOU-upphandlingar och "vanliga" upphandlingar.
4. SF 06 (särskilda föreskrifter) beskriver hur bestämmelserna i ABFF04 ska tillämpas, när möten skall hållas och vad de ska handla om osv.
5. Kontraktsformulär 04 är en mall för reglerna i ABFF 04, som säkrar att kontraktet mellan entreprenör och beställare är utformat på ett juridiskt korrekt sätt.

Utöver de fem ovanstående handlingarna ingår det även ritningar vid skapandet av ett förfrågningsunderlag som skickas ut till intresserade entreprenörer. Hellqvist och Andersson (2007).

2.4 AB/AF-AMA

Persson (1996) skriver, att AB (allmänna bestämmelser) för bygg-, anläggnings- och installationsentreprenader är ett av de viktigaste och mest styrande dokumenten inom bygg- och anläggningsbranschen. Dokumentet är upprättat av BKK (Byggandets kontaktkommitté) som består av representanter från bygg-, anläggnings- och installationsentreprenörer. Emellertid avser inte AB skötsel- eller förvaltningsentreprenader. Som ett komplement har ABFF upprättats. Dokumenten är tänkta att användas i sin helhet och den enda handlingen som normalt gäller före AB är kontraktet. I motsats till AB är AMA-systemet tänkt att användas som ett beskrivningshjälpmedel där bara de för entreprenaden aktuella rubrikerna behålls och resten sorteras bort.

Persson (1996) skriver att vid eventuella motstridiga uppgifter i olika dokument gäller följande hierarkiska ordning:

- Kontraktet
- AB
- Beställning
- Anbud
- Särskilda ersättningsbestämmelser
- Å-prislista
- Kompletterande föreskrifter för entreprenaden
- AF
- Ej prissatt mängdbeskrivning/mängdförteckning
- Beskrivningar
- Ritningar
- Övriga handlingar

Denna ordning, skriver Persson (1996), är central. De ovanstående dokumenten kan även ingå i ett förfrågningsunderlag upprättat enligt AB.

2.5 Entreprenadformer

Söderberg (2011) skriver, att det inte finns någon självklar entreprenadform som är överlägsen någon annan, precis som det inte finns en upphandlingsform som är bättre än den andra. De är olika lösningar till olika entreprenader. Det finns i regel fyra vanligt förekommande entreprenadformer:

1. Mycket delad entreprenad
2. Delad entreprenad
3. Generalentreprenad
4. Totalentreprenad

Mycket delad entreprenad innebär att beställaren delar upp entreprenaden i mycket små beståndsdelar där beställaren sköter all samordning med alla entreprenörer. Fördelen med denna entreprenadform är att beställaren får mycket god uppsikt i vem som utför vad och kan hitta den billigaste/bästa entreprenören till respektive del. Detta kräver dock enorma administrativa insatser av beställaren.

Vid delad entreprenad är, till skillnad från föregående entreprenadform, normala arbeten samlade i en entreprenad där entreprenören ansvarar för eventuella underentreprenörer. Entreprenören som har avtal med beställaren brukar i regel kallas för huvudentreprenör, vilket innebär att han även kan åläggas att samordna underentreprenörer som sidoentreprenörer. En sidoentreprenör i denna entreprenadform är någon som utför ett arbete som inte tillhör den vanliga entreprenaden, t.ex. målning. I övrigt gäller här samma för- och nackdelar som i föregående entreprenadform.

Vid generalentreprenad har beställaren endast ett avtal med en så kallad generalentreprenör, även om det i vissa avseenden kan förekomma arbeten som kan klassas som sidoentreprenader. Alla andra entreprenader blir underentreprenader intagna och samordnade av generalentreprenören. Vid upphandling av generalentreprenad baserar generalentreprenören underentreprenörskostnaden på offerter. När kontraktet är skrivet kan generalentreprenören i sin tur pressa ner offerterna och ta ut eventuell mellanskillnad. För att entreprenören skall kunna ta ut eventuell mellanskillnad i vinst, krävs att entreprenörerna i konkurrenssyfte oftast tvingas ta hänsyn till eventuella inköpsvinster i anbudsskedet. Detta innebär att konjunkturläget kan spela stor roll för entreprenadens pris, dock slipper beställaren samordningsansvaret.

Totalentreprenad innebär att beställaren endast avtalar med en entreprenör med ett avtal som omfattar allt, och därefter ansvarar totalentreprenören för att allt genomförs enligt kontraktet. Denna entreprenadform kräver komplexa förfrågningsunderlag som i sin tur kräver mycket förarbete. Detta brukar användas som argument emot totalentreprenad då det överlag anses vara fördyrande. Fördelen för beställaren blir att när väl kontrakten är skrivna har han eller hon bara en person att hålla kontakten med som sköter all samordning och det administrativa åt honom eller henne. Vid eventuella fel eller brister behöver således beställaren bara vända sig till en enda person. Söderberg (2011).

2.6 Hur genomförs en upphandling?

Hellqvist och Andersson (2007) skriver, att som beställare bör man tidigt i planeringsskedet av upphandlingen gå igenom flera punkter. Först behöver upphandlingsuppdraget kartläggas, och man måste bestämma om LOU skall tillämpas. Som regel behöver alla offentliga beställare tillämpa lagen i motsats till privata beställare. Detta påverkar också i stor utsträckning vilket upphandlingsförfarande man väljer. Därefter måste entreprenadens omfattning, innehåll och form väljas. Det är därför klokt att skaffa sig information om den aktuella entreprenadmarknaden. Uppdelningen mellan olika entreprenadåtaganden bör fastslås. Man behöver även avgöra vilka kriterier som skall ligga till grund för anbudsprövningen samt vilken kompetens och resurser entreprenören måste besitta. Slutligen behöver beställaren upprätta en upphandlingstidplan.

Söderberg (2011) skriver, att vid en entreprenadupphandling tillåts ett antal entreprenörer att lämna anbud på beställarens entreprenad, baserat på förfrågningsunderlaget. Det förekommer dock undantag, i regel två stycken.

1. Vid en så kallad förhandlingsentreprenad, vilken bygger på ett förtroende mellan beställare och entreprenör. Ett avtal sluts då i ett tidigt skede mellan beställare och entreprenör som också medverkar vid projekteringen med sitt produktionstekniska och ekonomiska kunnande.
2. Vid en enklare form av löpande räkningsavtal, då endast en entreprenör tillfrågas.

Förutsatt att entreprenaden inte faller in under de två ovanstående undantagsexemplen är det viktigt att skilja på offentlig och selektiv anbudsinfordran, vilka beskrevs tidigare i texten. Vidare skriver Söderberg (2011), att offentlig anbudsinfordran tillåts varje intresserad entreprenör med de rätta kvalifikationerna att lämna ett anbud. Entreprenören nås genom annonsering där det tydligt står att varje entreprenör är välkommen att lämna anbud. Enligt ovanstående text är normalt sett offentliga beställare skyldiga att genomföra en offentlig anbudsinfordran.

Söderberg (2011) skriver vidare, att vid selektiv anbudsinfordran väljer beställaren en eller en begränsad grupp entreprenörer. Detta tillvägagångssätt innebär att beställaren på förhand har godkänt entreprenörens tekniska och ekonomiska kompetens. Det betyder i sin tur att beställaren får svårare att av sådana skäl tacka nej till ett anbud från den entreprenör som haft det förmånligaste erbjudandet. Detta i motsats till en offentlig anbudsinfordran där beställaren lättare kan tacka nej till ett anbud om han finner entreprenören okvalificerad. Det är viktigt att entreprenörerna lämnas tillräckligt med information om entreprenaden i förfrågningsunderlaget samt att de får tillräckligt med tid för att göra noggranna beräkningar. Mindre tid och bristfällig information leder till kostsamma riskpålägg som riskerar att fördyra entreprenaden.

Söderberg (2011) skriver, att när anbudstiden gått ut påbörjas värderingen av de inkomna anbuden. Det finns situationer då inkomna anbud tillåts kasseras och inte heller får tas upp även om entreprenören uppfyller beställarens tekniska krav. Första situationen när ett anbud inte får tas upp är om det inkommer försent eller via fel forum. Exempelvis är det upp till beställaren att bestämma hur anbuden ska lämnas in. Begär beställaren att samtliga anbud ska lämnas in via epost blir alla anbud inkomna via traditionell post per automatik ogiltiga. Vidare skriver Söderberg (2011) att brister i entreprenörens lämplighet är skäl till att inte behandla ett inkommet anbud. Det kan t.ex. handla om entreprenörens ekonomiska ställning. Självklart får beställaren inte ställa orimliga krav mot entreprenören. De ska stå i proportion till entreprenaden. De entreprenörer som fortfarande uppfyller de ställda kraven granskas av beställaren. Det anbud som är mest ekonomiskt fördelaktigt eller det anbud som har lämnat lägsta pris tilldelas entreprenaden.

Söderberg (2011) skriver, att en entreprenör som anser sig ha blivit felaktigt behandlad i en upphandling bör vända sig till beställaren och påtala detta innan åtal väcks. Notera att detta endast gäller vid upphandlingar som lyder under LOU. En entreprenör får endast begära överprövning om han eller hon anser att beställaren brutit mot lagen och att det har orsakat skada för entreprenören t.ex. ekonomisk förlust.

3. Resultat

Efter en digital enkätundersökning och tio intervjuer har en enklare insikt i tankegångarna hos de offentliga som de privata beställarna bildats. Efter att ha intervjuat fem offentliga verksamheter:

- Lunds kommun
- Sundsvalls kommun
- Kiruna kommun
- Knivsta kommun
- Lunds kommun Fastighets AB (LKF)

Samt fem privata hyresvärdar:

- CA fastigheter
- Rikshem
- Team Öhman fastigheter
- Subnova trivselfastigheter
- PG:s fastigheter
- har en tydlig bild skapats som visar hur tankarna ser ut kring LOU och beställarens möjligheter samt begränsningar att genomföra en smidig, effektiv upphandling.

3.1 Offentliga beställare

I frågan om LOU medger att den offentliga beställaren kan styra mot ett önskat resultat råder en hyfsad enighet bland de tillfrågade. Majoriteten säger att lagen lämnar tillräckligt med spelrum för att själv kunna styra entreprenaden utan att känna sig bakbunden, men detta är endast möjligt om beställaren besitter rätt kompetens i form av erfarna handläggare och bra förfrågningsunderlag. Detta kräver i sin tur erfarenhet som tar år att samla på sig vilket under tiden ökar risken för så kallade dåliga entreprenader. Vissa av de tillfrågade påpekade också att det alltid kommer att finnas kryphål i alla kontrakt som en entreprenör kan utnyttja för egen vinning, vilket försvårar för beställaren att nå det utsatta målet. Man säger samtidigt att det givetvis finns seriösa entreprenörer på marknaden som inte agerar på detta sätt. En tydlig tendens bland de intervjuade är att i de större kommunerna, Lund och Sundsvall, är åsikterna mer positiva i frågan om lagen är tydlig i sitt budskap samt huruvida den lämnar spelrum för beställaren. Detta i motsats till de mindre kommunerna, Kiruna och Knivsta, som anser att lagen inte lämnade något spelrum, eller väldigt begränsat.

På frågan om storleken på entreprenad gör det enklare eller svårare att styra mot ett önskat resultat svarade samtliga att storleken spelar föga roll. Storleken är irrelevant i den bemärkelsen att den inte genom sin storlek kan påverka styrningen mot resultatet. I de flesta fall används samma eller liknande rutiner vid en upphandling. Vissa kommuner berättar att de medvetet undviker mindre entreprenader och istället satsar i så stor utsträckning som möjligt på jämnstora entreprenadstorlekar.

På frågan om LOU upplevs som ett onödigt förfarande svarade en majoritet att lagen stundom är onödig och byråkratisk, speciellt vid situationer där mjuka värden spelar högre roll än själva priset. De menar att beställaren tvingas välja det lägsta anbudet, då priserna riskerar stiga till mycket höga nivåer om de inte gör det. Detta innebär att det blir mycket svårare för beställaren att väga in mjuka faktorer i bedömningen, trots att de mjuka faktorerna i realiteten betyder mer än själva priset. Även pappersarbetet som medföljer en upphandling anses som resurskrävande och invecklat även om majoriteten tycker att LOU fyller ett viktigt syfte genom att försvåra korruption. Intressant är att en

kommun kallade LOU orättvis. De menar att lagen är formad på ett sätt som gör att stora etablerade företag lättare vinner kontrakt. Tidsaspekten påpekas också som en negativ effekt av lagen, detta främst på grund av alla överklagande från företag som inte vann kontraktet. I regel tar en upphandling ett år, men med överklagande tar det ännu längre tid, då beställaren riskerar att stå utan entreprenör om den tidigare entreprenaden hinner upphöra.

På frågan om LOU påverkar valet av kontrakts- och entreprenadform svarade en majoritet nej, och berättade att de redan har utarbetade styrdokument som standard. Däremot efterlyste en kommun bättre rikstäckande styrdokument, likt AMA eller Aff, med inriktning på den offentliga skötselsektorn. De ansåg att de befintliga dokumenten inte tar hänsyn till deras situation och behov som en kommunal beställare. I nuläget finns det ingen som jobbar för att ta fram ett sådant dokument, utan istället får varje beställare konstruera sitt egna.

På frågan om på vilket sätt beställaren bjuder in entreprenörerna för att lämna anbud svarade samtliga att de alltid gör det offentligt om entreprenaden är så pass stor att den faller under LOU. I andra fall anlitar de en entreprenör som de har ett ramavtal med.

3.2 Privata beställare

På frågan om hur de styr mot det önskade resultatet svarade samtliga tillfrågade att de genom tydlig, främst muntlig, kommunikation med entreprenören uppnår de önskade resultaten, Resultaten uppnås bland annat genom löpande lägesmöten där entreprenören och beställaren diskuterar entreprenaden och eventuella komplikationer. Bland samtliga tillfrågade spelar personlig kontakt och tidigare samarbete mellan beställare och entreprenör spelaren stor roll för att kunna styra mot ett specifikt resultat. Samtliga berättade att det självklart finns stora kryphål som bägge parter skulle kunna utnyttja för egen vinning, men att det inte sker då det skulle sätta stopp för framtida samarbete.

De tillfrågade var alla överens om att entreprenadens storlek, omfattning, längd osv. inte spelar någon roll för slutresultatet. Det blir varken svårare eller lättare att styra mot ett önskat resultat oavsett hur entreprenaden utformats. Sedermera erkände en majoritet att de bästa entreprenaderna är små och innehåller lite pappersarbete till förmån för muntlig kommunikation. Således upprättar ytterst få ett förfrågningsunderlag som kan jämföras med ett kommunalt sådant. En av de tillfrågade berättade att om entreprenaden är tillräckligt stor för att motivera den administrativa kostnaden som det innebär att sätta ihop ett förfrågningsunderlag, då görs det.

På frågan om vad som motiverar kontrakts- och entreprenadform var åsikterna splittrade bland de tillfrågade. Samtliga var överens om att storleken på entreprenaden påverkar och att de i de flesta fall använder sig av existerande styrdokument (AMA/Aff) då behovet finns, men att storleken avgör. Därefter slutar likheterna. En använder sig uteslutande av totalentreprenader för enkelhetens skull, till skillnad från en annan som beskrev att de inte litar på entreprenörerna för en totalentreprenad med motiveringen: "ingen är bra på allt". En tredje berättade att de låter entreprenören göra en verksamhetsbeskrivning av den planerade entreprenaden och därefter förhandlas ett pris fram mellan parterna.

Samtliga av de tillfrågade berättar att de gör en direkt förfrågan till en eller flera entreprenörer. I vissa fall görs en offert, men samtliga berättar att de är prismetvetna och att entreprenören vet om detta. Detta innebär att det råder en informell överenskommelse mellan de båda parterna som gör att entreprenören inte försöker lura beställaren med ett högre timpris. Om så ändå sker, blir den entreprenören inte anlita nästa gång. I övrigt är det kontakter som ger jobb. Beställaren har en

adressbok med pålitliga entreprenörer, och när ett arbete behöver göras väljer beställaren i första hand en entreprenör som han eller hon redan varit i kontakt med och har positiva erfarenheter av.

På frågan om hur de tillfrågade uppfattade LOU:s påverkan på den offentliga beställarens valmöjligheter i förhållande till de privata, svarade en majoritet att det var ett tidskrävande hinder som skulle bli förödande om de själva var tvungna att arbeta efter lagen. Det finns även en uppfattning att LOU fördröjer kommunens arbete på ett väldigt negativt sätt, främst genom kostnaderna som blir högre t.ex. när de måste sätta ihop ett förfrågningsunderlag till tämligen små entreprenader. En av de tillfrågade var dock positiv till LOU, då lagen existerar för att förhindra korruption av offentliga medel, även om han själv var glad att han inte omfattades av lagen. En annan positiv effekt som lagen har, och som även de privata beställarna drar nytta av, är att entreprenörerna tränas i att utföra så kallade ordentliga entreprenader. De blir samtidigt pris- och tidmedvetna, vilket de kan utnyttja för att lämna snabba offerter.

Slutligen lämandes en åsikt från en privat beställare som anser att kommunen bakbinder entreprenörer med hjälp av LOU. Detta sägs de göra genom att sätta orimliga krav, t.ex. på tidigare referenser, kapital osv. Detta missgynnar små företag och entreprenörer som är unga och/eller invandrare, till förmån för större etablerade företag.

4. Diskussion

Lagen om Offentlig Upphandling (LOU), är en lag vars primära syfte är att skapa lika spelregler för alla entreprenörer inom den Europeiska unionen (EU) genom att bland annat förhindra diskriminering, korruption och s.k. svågerpolitik bland EU:s statliga och kommunala organisationer. Persson (1996) skriver, att lagen har sedan den infördes 1994 givit upphov till många tankar, funderingar och framförallt åsikter. Tanken med studien var att identifiera olika arbetssätt hos både offentliga och privata beställare med inriktning på förvaltning samt park- och grönyteskötsel. Varför jobbar man på ett visst sätt? Finns det någon djupare bakomliggande tanke eller är det för smidighetens skull de jobbar på ett specifikt sätt? Syns det i slutresultatet hur vida entreprenaden upphandlats bra eller dåligt?

Liman (2002) skriver att LOU är till för att förindra korruption, diskriminering, svågerpolitik osv. Röster har höjts av människor som anser att LOU bakbinder den offentliga beställaren så att denne i stutåndan bara kan välja det billigaste anbudet. Andra, ofta mjuka faktorer väger inte lika tungt vid värdering av ett anbud. Detta trots att lagen uttryckligen lämnar utrymme för beställaren att sätta andra kriterier som en entreprenör behöver uppfylla för att kunna lämna ett anbud, t.ex. kompetens inom företaget bland de egna anställda. Priset må vara en tung faktor vid värderingen av inkomna anbud, men genom att styra entreprenörens kvalifikationer kan beställaren styra vilka entreprenörer som lämnar giltiga anbud.

Med detta i bakhuvudet förväntas samtliga tillfrågade offentliga beställare svara "ja" på frågan om LOU tillåter dem att styra mot ett önskat resultat. Förvånande svarade endast två av fem "ja" på frågan. De ansåg att lagen i sig är tydlig och att den lämnar tillräckligt med utrymme för beställaren att kunna styra vilka som lämnar in ett anbud. Resterande tre tillfrågade menade istället att lagen förvisso är tänkt att låta beställaren kunna styra mot ett specifikt resultat, men den nuvarande lagstiftningen är för invecklad och svårtolkad. Det krävs flera års erfarenheter innan förfrågningsunderlagen blir bra och under tiden riskerar man sitta med flera år av dåliga entreprenader. Svårigheten med att göra sig av

med en dålig entreprenör bidrar också till att de offentliga beställarna ibland känner sig bakbundna och fast med en specifik entreprenör. Söderberg (2011), Persson (1996) och Liman (2002) skriver, alla att LOU medför stora arbetsinsatser för beställaren. De skriver också om vikten av att beställaren tillhandahåller ett välarbetat förfrågningsunderlag. Precis som tre av de tillfrågade berättar, ställer en upphandling enligt LOU höga krav på beställarens kompetens och förarbete.

Varför känner sig två av fem tillfrågade att de inte kan styra mot önskade resultat med LOU:s nuvarande utformning? Kan det vara så att kompetens, erfarenhet och vana spelar en stor roll i hur beställaren tolkar lagen? Söderberg (2011) skriver, att förfrågningsunderlaget är grunden för hela entreprenaden. Ett dåligt förfrågningsunderlag löper högre risk att bli en dålig entreprenad. Förmodligen påverkas de tillfrågades svar av hur länge och hur ofta de upphandlar entreprenader. En sedan länge erfaren kommun har hunnit få fram fungerande underlag och upplever inte längre samma problem som en beställare som inte har upphandlat entreprenader lika länge eller i lika stor utsträckning. Eventuellt behövs det nya nationella vägledande styrdokument för att underlätta för offentliga beställare som saknar erfarenhet och tillräckliga resurser för att genomföra optimala entreprenader.

Hur är det då bland de privata beställarna? Söderberg (2011) skriver, att de har ingen lag som de är obligerade att följa vid en upphandling, däremot är de välkomna att använda sig av de styrdokument som finns på marknaden, bland annat Aff, AMA, BRUK 2007 m.fl. Som väntat tycker samtliga tillfrågade att de inte har några problem att styra mot ett önskat resultat. Då majoriteten av de tillfrågade använder sig av de undantag för att slippa regelrätta upphandlingar som Söderberg (2011) skriver om, anser de att de med löpande muntlig kommunikation mellan sig och entreprenören kan styra mot önskade resultat. Samtliga av de tillfrågade har hittills aldrig upplevt någon större komplikation med avsaknaden av styrdokument i form av AMA/ Aff/ BRUK 2007. De menar att om problem uppstår ligger det i både beställarens och entreprenörens intresse att problemet löses utan att någon utnyttjar det för egen vinning. Hela balansen vilar på ömsesidig respekt mellan beställaren och entreprenören. Med en sådan symbios mellan beställaren och entreprenören blir behovet av styrdokument överflödigt och förvirrande. Beställaren styr lättare mot sitt mål genom att helt enkelt hålla en öppen dialog med entreprenören.

En del av studien var att jämföra flera förfrågningsunderlag för att identifiera eventuella likheter och skillnader i utformningen, val av styrdokument, entreprenadform, tid osv. Tyvärr var tiden för knapp och de inkomna förfrågningsunderlagen för få för att kunna göra en större analys av dem som det från början var tänkt. Däremot gav intervjuerna viss information om hur de tillfrågade jobbar och varför, om än i begränsad utsträckning.

Överlag var de tillfrågade privata hyresvärdarna lika i sitt arbetssätt. De använder oftast små entreprenader där totalsumman för hela entreprenaden är så liten att det inte motiverar kostnaden och tiden som det tar att upprätta ett regelrätt förfrågningsunderlag. Istället handlar det om kontakter och viss insikt i hur lång tid ett visst arbete tar samt prismedvetenhet. Beställaren begär in offerter från en eller flera entreprenörer. Hos de större rikstäckande hyresvärdarna fungerar det i princip på samma sätt. Vid små entreprenader där priset på hela entreprenaden är så lågt att den inte motiverar kostnaden för framställandet av ett förfrågningsunderlag rationaliseras det bort. Däremot om det gäller en verkligt stor entreprenad då handlar det om en säkerhet för beställaren att göra ett regelrätt förfrågningsunderlag, ta in anbud osv.

Vidare förklarar de tillfrågade att när priset på en entreprenad blir högt motiverar det höga priset upprättandet av ett förfrågningsunderlag. Detta är det Söderberg (2011) skriver, när totalkostnaden för en entreprenad är låg kan beställaren välja att kringgå traditionella upphandlingsmetoder.

På frågan varför de valt just en specifik entreprenad- och kontraktsform till en entreprenad gav inget tydligt mönster vid tillvägagångssättet. Genomsyrande var att det beror på entreprenaden, vilken kompetens som redan finns inom det egna företaget samt hos entreprenören, vilken typ av entreprenad det är osv.. Däremot stack ett företag ut genom att svara att de aldrig anlitar någon genom en totalentreprenad med motiveringen att ingen är expert på allt. De litar helt enkelt inte tillräckligt mycket på de entreprenörer som finns på marknaden idag, på deras samordningsförmåga och omdöme vid val av eventuella underentreprenörer. Detta är en intressant avvikande åsikt från de andra tillfrågade då de ville ha så lite administrativt arbete som möjligt för att spara på kostnaderna. En av de tillfrågade väljer istället att använda sig av främst delad eller mycket delad entreprenad. Det är en entreprenadform som enligt Söderberg (2011), kräver mycket större samordningsinsatser och mer administrativt arbete från beställarens sida. För det företaget tillåter inte en totalentreprenad dem att kunna säkerställa kvalitén på entreprenaden, utan de vill själva veta vem som utför arbeten för deras räkning. Det är tillräckligt för att motivera en annan entreprenadform trots att det innebär mer arbete från beställaren.

Bland de offentliga beställarna var svaren inte lika entydiga som bland de privata, men överlag var de tillfrågade samstämmiga i att entreprenadens storlek inte i någon större utsträckning påverkar upphandlingsförfarandet. De arbetade i stället med så likartade entreprenader som möjligt i allt från storlek, entreprenad- och kontraktsform, för att spara tid och resurser mellan olika entreprenader. De offentliga beställarna är i större grad intresserade av att genomföra likartade entreprenader än de privata, som i mycket större utsträckning låter entreprenaderna variera, speciellt i storlek. Skillnaden mellan privata och offentliga beställare blir här väldigt tydlig och förklaringen är med största sannolikhet LOU. Söderberg (2011) skriver att de privata beställarna har inget lagligt krav som binder dem till att anlita entreprenörer enligt LOU, utan de kan istället snabbt och betydligt enklare ta in entreprenörer även utan en regelrätt upphandling. Det blir då till en fördel om entreprenaderna hålls så små som möjligt, vilket gör det administrativa arbetet mindre om inte nästan obefintligt. Kort sagt skulle allt administrativt arbete som de offentliga beställarna behöver utföra, öka kostnaderna dramatiskt. I motsats har vi de offentliga beställarna. Persson (1996) skriver, att dessa är obligerade enligt LOU och av EU-direktiv att genomföra upphandlingar enligt den gällande lagstiftningen. Då tröskelvärdena är förhållandevis låga för förvaltning och parkskötsel gör detta att den offentliga beställaren allt som oftast behöver följa lagen. Detta betyder i sin tur att den offentliga beställaren gör en miss om denna skulle lägga ut en övervägande del småentreprenader. Allt förarbete med förfrågningsunderlag, ritningar, styrdokument osv. kvarstår fortfarande. Alltså sparar den offentliga beställaren pengar på att göra entreprenaderna aningen större och mer likartade. Då slipper man uppfinna hjulet två gånger och ju längre tiden går, desto fler referenser får de själva att använda när det blir dags för en ny entreprenad. Det hela kan liknas vid en slags effektivisering eller rationalisering från den offentliga beställarens sida som annars skulle behöva lägga enorma resurser på administrativt arbete.

Detta tankesätt fortsätter givetvis vidare i arbetet med upphandlingen och det speglar också valet av kontraktsform och entreprenadsform. Däremot har rationaliseringen inte utvecklats enhetligt bland de tillfrågade. De hade alla i princip sitt eget kontrakt. Likheten var att de alla annonserar offentligt, som

Liman (2002) beskriver, när värdet av entreprenaden blir tillräckligt stort. Överlag gav personintervjun känslan av att alla de tillfrågade som representerade en offentlig beställare följer en tydligt utstakad linje utan att tänka mycket mer på det än att få igång entreprenaden så smidigt som möjligt. Intervjun förtäljde att även att det finns ett visst missnöje bland de offentliga beställarna då de anser att det inte finns något bra, tydligt och ändamålsriktigt förfrågningsunderlag att nyttja som beställare. De som finns är inte optimerade för en bra skötselentreprenad, utan de inger snarare känslan att de tagits fram som en kvotering. Som Persson (1996) beskriver är AB/ AF-AMA framtaget för bygg-, anläggning- och installationsentreprenader och det var först i efterhand som ett dokument som berör skötsel- och förvaltningsentreprenader togs fram. Det kan betyda att de inte är lika väl utarbetade eller anpassade för den rådande marknaden. Den tillfrågade efterlyste en samlad insats på nationell nivå för att skapa ett styrdokument av samma kaliber som AB/AMA kommit att få för bygg-, anläggnings- och installationsindustrin.

Även om bara en av de tillfrågade aktivt efterlyste ett nytt styrdokument, fann jag att flera av de offentliga beställarna upplevt liknande problem. De menar att upphandling med LOU kräver många års erfarenhet och eventuellt en ny eftergymnasial utbildning. Kan det vara så att dagens styrdokument helt enkelt inte räcker till för att som offentlig beställare kunna upphandla förvaltning och skötsel på ett smidigt och kvalitativt sätt? För att kunna svara på den frågan måste man jämföra flera förfrågningsunderlag och titta närmare på de nuvarande styrdokumenterna och på kartlägga huruvida offentliga beställare använder de befintliga dokumenterna eller sina egenskapade. Så djupt går inte denna studie och frågan lämnas därför obesvarad.

Överlag är tankarna om LOU både bland de privata och offentliga beställarna goda. De förstår vikten av att lagen finns och vilken funktion den fyller, men nästan samtliga tillfrågade påpekade att det tar oerhört långtid att upphandla entreprenader med LOU. För den offentliga beställaren kan det röra sig om upp till ett år att genomföra en upphandling, och till det tillkommer eventuella överklagande. Med en överklagande kan upphandlingen försenas med flera månader och under den tiden finns det en risk att entreprenaden inte har en entreprenör och beställaren själv saknar förmågan att kunna sköta entreprenaden under tiden. Det är tidsaspekten som även de privata beställarna uttrycker som den största nackdelen för de offentliga beställarna.

En väldigt intressant åsikt bland en av de tillfrågade privata beställarna var att de offentliga beställarna utnyttjar LOU och hämmar mindre, unga företag genom att sätta upp höga kvalificeringskrav och lämna ut komplicerade förfrågningsunderlag. Underlagen ska vara utformade på ett sådant sätt att bara de etablerade företagen med stora resurser för administrativt arbete kan lämna konkurrenskraftiga anbud. Detta känns som ett klassiskt fall där båda sidor (entreprenör och beställare) känner sig som offer för LOU. Troligtvis finns det en risk att de offentliga beställarna kan bli för optimistiska när de sätter ihop ett förfrågningsunderlag och att detta leder till höga krav för de anbudsläggande entreprenörerna. Samtidigt behöver den lilla entreprenören förstå att i vissa, speciellt vid större entreprenader, vill beställaren känna sig trygg med sin entreprenör och därför utformar förfrågningsunderlaget så det gynnar större etablerade företag. Söderberg (2011) skriver att så länge kraven på entreprenören är i proportion till entreprenadens storlek har beställaren rätt att sätta vilka krav han eller hon finner viktigt att entreprenören besitter.

4.1 Metod- och materialdiskussion

Studien har byggts upp genom litteraturstudier, genom en enkätundersökning och personliga intervjuer med sammanlagt tio personer, fem från kommuner och allmännyttor och fem från privata

hyresvärdar. Idén var att genom att först genomföra litteraturstudien och sätta sig in i ämnet och då framför allt LOU. Parallellt sattes en enkät samman med syftet att fånga in intressanta beställare, privata som offentliga. Sedermera skulle fördjupande frågor ställas om deras arbets sätt vid upphandling. Enkäten skulle också ge de tillfrågade en chans att lämna skriftliga tankar och reflektioner kring LOU och arbetet kring det.

Enkäten (se bilaga 6.2) bestod av sammanlagt tre till tio frågor beroende på hur de tillfrågade svarade. Frågorna fokuserade på om de tillfrågade någon gång genomfört en upphandling, deras tankar kring det, hur stor del av deras förvaltning som sköts av egen personal respektive av en entreprenör. Arbetet med enkäten genomfördes enligt beskrivningen i metodavsnittet och skickades ut digitalt. Enkäten skickades digitalt ut med en svarstid på lite mer än två veckor med en påminnelse efter sju respektive fjorton dagar. Projektet stötte snart på patrull, då det visade sig att en enkät inte hamnar högst upp hos personers "att-göra-lista". Efter två veckor hade enkäten dragit in nio svar av 62 utskickade, av vilka två svar var användbara för att gå vidare med i studien. Bäst svars kvot stod kommunerna för, med lite över hälften av svaren, därefter kom allmännyttorna som stod för resten. Inte en enda privat hyresvärd svarade.

För att kunna fortsätta med projektet fick enkätmetoden helt enkel kasseras, då den hade visat sig vara ineffektiv och inte gav det önskade antal svar som behövdes för resten av studien. De svar som gick att använda från enkäten användes givetvis i steg två, personintervjuerna. De övriga åtta personerna som behövdes för studien ringdes upp och fick svara på frågorna direkt i telefon. Det visade sig snabbt att de inte var ointresserade av ämnet eller inte ville svara på enkäten. Det var tiden eller snarare bristen på tid som fick personerna att vänta med att svara, vilket sedan mynnade ut i att de glömde bort det. Ytterligare en brist uppenbarade sig under personintervjun. Många av de tillfrågade hade efter att ha läst den bifogade informationen om enkätens syfte och inriktning, tänkt att de inte kunde tillföra kvalitativa svar och därmed avstått från att öppna och besvara enkäten. Detta berodde bl a på att den förklarande texten som beskrev enkäten och de första frågorna i enkäten var, för ändamålet, inte bra formulerade

En annan del av studien gick ut på att jämföra flera förfrågningsunderlag för att identifiera eventuella likheter och skillnader i utformningen, val av styrdokument, entreprenadform, tid osv. Tyvärr visade det sig att tiden var för knapp och endast ett förfrågningsunderlag skickades in och därigenom föll hela den halvan av studien. Däremot lämnades många intressanta uppgifter in verbalt under intervjun vilket har gett möjligheten till en väldigt reducerad analys av olika förfrågningsunderlag.

Själva metoden i sig är det inget fel på, utan det som behöver förbättras är snarare formuleringen av den beskrivande texten till enkäten samt vissa inledande frågor. Därutöver behövs också fler personer som ges chansen att svara på enkäten, min enkät gav knappt ett svar på var sjätte tillfrågad. Vill man ha fler fysiska svar, måste man skaffa sig ett större urval. Det bästa resultatet och det största utbytet av tankar och fakta blev det således genom personintervjun, eventuella oklarheter besvarades när de kom upp osv. Däremot är detta ett väldigt ineffektivt sätt att arbeta på i längden och vid större undersökningar. Trots den höga andelen inkomna svar genom personintervju jämfört med enkäten är enkätmetoden ändå att rekommendera vid större undersökningar, man måste bara se till att tiden finns och att den testas först i en mindre skala för att upptäcka eventuella "barnsjukdomar", kryphål, oklarheter osv. Eventuellt kan ett förslag vara att försöka kombinera enkät med intervju i ett syfte att både få in kvalitativa svar som att samla in kvantitets svar.

4.2 Slutsats

De privata beställarna har lyckats hitta ett sätt att leva i vad man lite slarvigt skulle kunna kalla för symbios mellan sig själva och entreprenören. Då det ofta rör sig om små entreprenader finns det inget behov stora invecklade förfrågningsunderlag och långa kontrakt och styrdokument. Istället är det den personliga relationen beställaren och entreprenören har mellan varandra. De föredrar muntlig kontakt mellan varandra om eventuella problem uppstår. Den privata beställaren kan i motsats till en offentlig beställare, genomföra snabba och enkla upphandlingar som kräver lite administrativt arbete för beställaren.

Den offentliga beställaren är däremot tvungen att även vid förhållandevis små entreprenader genomföra upphandlingen enligt LOU. Detta leder till att beställaren för att slippa många små entreprenader föredrar större entreprenader. Genom att göra så sparar beställaren in på administrativt arbete med förre stora entreprenader istället för många små. Det har också gjort att de offentliga beställarna arbetat fram styrdokument som de själva anser är väl anpassade för deras entreprenader även om de är i ständig förbättring och har tagit många år att skapa. De efterlyste därför en nationellt samlad insats för att sätta ihop ett nytt styrdokument som är framtaget främst för förvaltning och grönyteskötsel.

De offentliga beställarna uttryckte även i vissa fall ett missnöje med LOU:s nuvarande utformning. De känner att lagen inte tillåter dem att styra mot önskade resultat. Den bakomvarande orsaken tros vara förutom att det krävs kompetent, erfaren och insatt personal som kontinuerligt arbetar med upphandlingar, att det också krävs många år av entreprenader innan förfrågningsunderlag, styrdokument och kontrakt blir mer eller mindre vattentäta. Förmodligen påverkar de tillfrågades svar hur länge och hur ofta de upphandlat entreprenader. En sedan länge erfarenkommun har hunnit få fram fungerande underlag och upplever inte längre samma problem som en beställare som inte har upphandlat entreprenader lika länge eller i lika stor utsträckning. Eventuellt behövs det nya nationella vägledande styrdokument för att underlätta för offentliga beställare som eventuellt saknar erfarenhet och tillräckliga resurser för att genomföra optimala entreprenader.

Slutligen har denna studie visat att det råder lite vad man skulle kunna kalla för hatkärlek till LOU. De privata beställarna är glada att den finns för att förhindra korrupktion samtidigt som de inte själva vill omfattas av lagen. Det skulle i så fall leda till höjda kostnader för att ta en entreprenör. Det finns de som anser att de offentliga beställarna utnyttjar LOU till att ställa krav som bara stora etablerade entreprenörer kan besvara. Samtidigt som vissa offentliga beställare känner att de inte själva kan styra mot ett önskat resultat.

Förfrågningsunderlag visade sig svårt att få tag på som kan jämföras med andra. Kort sagt kan man säga att alla beställarna mer eller mindre använder sig av ett egen konstruerat styrdokument med inspiration från Aff och AMA.

Varför de är utformade på just ett specifikt sätt förklaras lättast med att de skapats genom erfarenheter och kommit att ändras allt eftersom problem visat sig och på sätt skräddarsytt för respektive beställare. Problemet är att utan ett rikstäckande styrdokument som offentliga beställare vill använda sig av kommer alla som saknar tidigare erfarenheter själva behöva ”uppfinna hjulet” på nytt istället för att dra lärdomar av tidigare erfarenheter från andra offentliga beställare.

5. Referenslista

Hellqvist E, Andersson L, 2007, *Boken om Aff Din manual för tjänsteupphandlingar*, Stockholm, AB Svensk Byggtjänst, uppl. 2

Liman L-O, 2002, *Entreprenad- och konsulträtt*, Stockholm, AB Svensk byggtjänst, uppl. 6.

Persson B, 1996, *Att upphandla kvalitet*, Alnarp, Movium, uppl. 700.

Söderber J, 2011 *Att upphandla byggprojekt*, Studentlitteratur AB, Lund, uppl. 6:1.

Elektroniska källor:

Rättsnätet (2013-03-18)Lagen om offentlig upphandling <http://www.notisum.se/rnp/sls/lag/20071091.htm>
[2013-04-15]

6. Bilagor

6.1 Intervjuenkäterna

Personintervju

Organisation: Lunds kommun, tekniska förvalt. Catharina Enocsson

Med LOU

Medger LOU att ni kan styra mot det önskade resultatet?

Ja, lagstiftningen är tydlig och den tillåter beställaren att ställa tillräckliga krav för att kunna uppnå det önskade resultatet.

(om JA, Hur?)

(om NEJ, Varför inte?)

Hur påverkar storleken på entreprenad möjligheten att styra mot önskat resultat?

Det har ingen större påverkan, inom kommunen jobbar vi i princip bara med större entreprenader och när det väl dyker upp en liten entreprenad behandlas den på samma som de större. Där av har det ingen betydelse för möjligheten att styra mot ett visst resultat.

När upplevs LOU som ett onödigt förfarande?

Lagen i sig upplevs inte som onödigt utan snarare nödvändigt, däremot är det oerhört tidskrävande, och jämfört med anläggningsentreprenader har vi inom skötsel mycket lägre tröskelvärden som tyvärr drar ut på tiden ytterligare, vi måste i regel annonsera i EU, ca 54 dagar innan vi kan få vidare med urvalsprocessen. Allt som allt tar en upphandling ett år.

Påverkar LOU valet av entreprenad- och kontraktsform? (AMA/AFF, TOT, GE, DEL)

Nej, vi kör med en Aff anpassad AMA, då vi känner att det inte finns ett skräddarsytt underlag för den offentliga skötselsektorn, i nuläget stressas skötslen fram i nuvarande underlag (AMA/Aff). Det behövs ett nytt rikstäckande styrdokument som är anpassat för den offentliga skötselsektorn, dock är jag nöjd med Lunds kommuns styrdokument.

Varför valde ni offentlig/inbjudan/direkt?

Vi kör alltid med offentligt, det är bestämt av högre instans.

Finns möjligheten att ta del av ett förfrågningsunderlag?

JA

NEJ

Egna tankar:

Det är ett "judder" med överprövningar, det är viktigt att det finns den möjligheten men i nuläget drar det ut på tiden onödigt mycket. Har jobbat med en entreprenad sedan februari 2012, entreprenaden skulle dra igång januari 2013, p.g.a. överklaganden kom entreprenaden igång först i mars 2013. I två månader hade vi ett område utan en entreprenör som skötte det. Detta är ett problem för vår verksamhet.

Organisation: Kiruna Kommun, Christian Wallgren

Med LOU

Medger LOU att ni kan styra mot det önskade resultatet?

Ja & nej, Det krävs mycket utbildning av personalen som ska hantera förfrågningsunderlagen och man behöver vara erfaren för att kunna precisera rätt karv av entreprenören för att vi ska kunna nå våra mål.

(om JA, Hur?)

(om NEJ, Varför inte?)

Hur påverkar storleken på entreprenad möjligheten att styra mot önskat resultat?

Det saknar betydelse, istället är det det önskade resultatet som styr. Vi jobbar med Samma rutin oavsett entreprenadens storlek.

När upplevs LOU som ett onödigt förfarande?

främst vid entreprenader eller inköp av maskiner och redskap där de mjuka faktorerna spelar en stor roll. Då kan det vara svårt att motivera valet av ett specifikt företag eller leverantör om det finns billigare till synes likvärdiga alternativ men som saknar de mjuka faktorerna som vi hellre vill ha.

Påverkar LOU valet av entreprenad- och kontraktsform? (AMA/AFF, TOT, GE, DEL)

Nja, inte i mitt avseende, jag upphandlar mest "hårda saker" (maskiner)

Mjuka faktorer kan inte väga lika tungt i övrigt spelar entreprenad- och kontraktsform

Inte så stor roll i min mening.

Varför valde ni offentlig/inbjudan/direkt?

Det är storleken som avgör. När lagen kräver kör vi med Offentlig, men vid mindre jobb

Brukar vi göra en direkt förfrågan till ett företag, men det är bara när jobbet är så litet att det inte lyder under LOU.

Finns möjligheten att ta del av ett förfrågningsunderlag?

JA

NEJ

Egna tankar:

Skaffa duktiga kompetenta upphandlare, utan kompetent personal kan en hel entreprenad bli förstörd. Det är nackdelen med LOU, den kräver väldigt insatt och specialutbildad personal.

Organisation: Sundsvalls kommun, Björn Nilsson

Med LOU

Medger LOU att ni kan styra mot det önskade resultatet?

Ja, reglerna är tydliga och lämnar tillräckligt med spelrum för oss som beställare.

Dock så är det krångligare nu med dessa nya regler och låga tröskelvärden, det leder till mycket pappersarbete, men å andra var man mer "slarvig" förr i kontakten med entreprenören, nu är man tvingad att vara noggrann.

(om JA, Hur?)

(om NEJ, Varför inte?)

Hur påverkar storleken på entreprenad möjligheten att styra mot önskat resultat?

Inte speciellt mycket, vi kör på med samma rutiner oavsett storlek, det ska dock tilläggas att vi kör med jämnstora entreprenader hela tiden.

När upplevs LOU som ett onödigt förfarande?

Ibland upplevs det som onödigt, men detta beror främst på lathet och ovana
Från mig själv. Man vill inte sitta med det extra pappersarbetet som reglerna medför.

Påverkar LOU valet av entreprenad- och kontraktsform? (AMA/AFF, TOT, GE, DEL)

Ja, det kan jag tänka mig, i nuläget har det inte haft någon större påverkan, men
Jag kan tänka mig att om vissa kontraktsformer osv medför förenklat administrativt arbete att de väljs istället för de former som skapar mer "pappersarbete".

Varför valde ni offentlig/inbjudan/direkt?

Vi väljer offentligt när vi behöver speciella uppdrag utförda som oftast rör stora summor.
Annars har vi ramavtal med flertalet entreprenörer och när ett jobb dyker upp får den som har tid utföra jobbet.

Finns möjligheten att ta del av ett förfrågningsunderlag?

JA

NEJ

Egna tankar:

Har inga större funderingar kring LOU som inte redan sagts. På kommunen har vi en speciell avdelning som hjälper till med upphandlingar, detta gör att jag inte behöver sätta mig in helt och hållet i hur det fungerar, jag kan alltid fråga om hjälp av kunnigt folk.

Organisation: Knivstad kommun, Josefine Edling

Med LOU

Medger LOU att ni kan styra mot det önskade resultatet?

Nej, det behövs väldigt bra underlag för att få en bra entreprenad och det tar tid innan ett underlag blir någorlunda vattentätt, det finns alltid kryphål och utrymme för missförstånd som oärliga entreprenörer kan utnyttja till sin fördel.

(om JA, Hur?)

(om NEJ, Varför inte?)

Det ska tilläggas att det finns bra entreprenörer men har man otur kan man bli fast med en dålig entreprenör under flera år.

Hur påverkar storleken på entreprenad möjligheten att styra mot önskat resultat?

Jag har ingen aning, nej det tror jag inte att det gör.

När upplevs LOU som ett onödigt förfarande?

Alltid, jag vet varför det finns där men det är ett orättvist system som gynnar stora Företag och missgynnar små företag. Ett stort företag har oftast möjligheten att kunna Lägga mer resurser i anbudsproceduren och i regel kan de lägga sig i en lägre prisklass. Det mindre företaget har inte samma möjlighet och hamnar också oftast på ett dyrare pris. Men istället är oftast det mindre företaget mer mån om sina kunder och gör på så vis ett bättre arbete. Men det är en mjuk faktor och den kan vi inte ta hänsyn till. I slutändan är det priset som styr mest och därför vinner oftast det billigaste anbudet. Om vi inte hade priset som det tyngsta skälet till val av entreprenör skulle priserna riskera att stiga till astronomiska nivåer, företagen vill ju i regel bara tjäna pengar.

Påverkar LOU valet av entreprenad- och kontraktsform? (AMA/AFF, TOT, GE, DEL)

Nej det tror jag inte, Det finns färdiga styrdokument som är anpassade för olika typer av entreprenader, man väljer det som passar, där påverkar inte LOU något.

Varför valde ni offentlig/inbjudan/direkt?

Vi kör med ramavtal

Och när en större entreprenad(tre basbelopp om jag inte minns fel) ska ut på

Förfrågning läggs det ut på <http://www.kommersannons.se/sida/>

Finns möjligheten att ta del av ett förfrågningsunderlag?

JA

NEJ

Egna tankar:

LOU finns för att göra det rättvist mellan olika företag och för att förhindra korruption, men det är ett orättvist system som gynnar etablerade företag och bakbinder mig som beställare. Det är därför jag är stolt att meddela att vi i Knivstads kommun har mycket av vår verksamhet i egen regi

Organisation: CA Fastigheter, Johan frick

Utan LOU

Kan (Hur) ni styra mot det önskade resultatet?

Det är väldigt varierande, ibland ligger projektet varmt om hjärtat och då lägger man ner Mer tid på att precisera specifika villkor. I andra projekt kan man ta in entreprenörens Åsikter och tillsammans arbeta fram ett slutmål.

(om JA, Hur?)

(om NEJ, Varför inte?)

Vilket anbuds förfarande ger bäst resultat?

Det finns inget sätt som är rätt för alla situationer, vi behandlar varje projekt unikt och skräddarsyr för bästa resultat.

Vad påverkar valet av anbuds förfarande? (AMA/AFF/annat, TOT, GE, DEL)

Det beror helt och hållet på storleken samt vilken typ av arbete som ska utföras. vi har rätt mycket kompetens inom företaget och beroende på entreprenad passa olika alternativ bäst.

Varför valde ni delad/riktad/direkt?

Vid ringa omfattning där det inte finns någon större prisskillnad gör vi en förlust om vi

ska sätta ihop ett förfrågningsunderlag. Då är det lättast att ha en entreprenörspool
Som innan beror det på hur viktigt och stort projektet är, man vill inte lägga ner för mycket tid
på småprojekt.

Uppfattar ni att LOU påverkar offentliga beställares val? (Negativt, positivt?)

Jag har ingen erfarenhet av att jobba inom det offentliga, men det fördröjer.
Däremot tror jag inte att det per automatik fördyrar entreprenaden för beställaren.

Finns möjligheten att ta del av ett förfrågningsunderlag?

JA

NEJ

Egna tankar:

En upphandling är unik för oss, vi har inga mallar som vi följer. Vi tittar på varje entreprenad och ser
vad som passar oss och entreprenören bäst för att slippa fördyrande och försenande processer.

Organisation: Rikshem, Sigtuna/Märsta, Imran Raza

Utan LOU

Kan (Hur) ni styra mot det önskade resultatet?

Vi skriver precis i kontraktet hur vi vill ha det genomfört, sedan går vi igenom kontraktet
Tillsammans med entreprenören för att minimera risken för kryphål och missförstånd.
Denna metod har funkat bra för oss.

(om JA, Hur?)

(om NEJ, Varför inte?)

Vilket anbudsförfarande ger bäst resultat?

vi har inga ramavtal, vi har en lista med entreprenörer som vi vet gör ett bra jobb.
Vi vill ha låga priser och hög kvalitet, vi håller regelbundna möten med entreprenörer
vi ofta jobbar med där vi diskuterar priser och kvalitet samt deras förhållande till varandra.
Det finns två typer av entreprenörer, de vi litar på och de vi inte har så mycket erfarenhet av.

Vad påverkar valet av anbudsförfarande? (AMA/AFF/annat, TOT, GE, DEL)

Vi kör aldrig på totalentreprenad, vi litar inte på att en entreprenör klarar av att samordna eventuella underentreprenörer.

Vid större entreprenader skrivs kontrakten från HK (huvudkontoret) och vilka kontraktsformer de har vet jag inte, men vid mindre jobb skrivs kontrakten av oss och vi använder oss av existerande dokument (AMA/Aff) beroende på vilken typ av entreprenad det gäller.

Varför valde ni delad/riktad/direkt?

Vi har en lista med företag som vi litar på som vi ringer vid behov av småjobb.

Vid större jobb annonserar vi via Vitec.

Uppfattar ni att LOU påverkar offentliga beställares val? (Negativt, positivt?)

Det tar tid, det är onödigt, vid större jobb kan det vara bra, men vid små jobb som vi oftast har är det bara en utdragen process.

Finns möjligheten att ta del av ett förfrågningsunderlag?

JA

NEJ

Egna tankar:

LOU är bara tidskrävande, man behöver kunna jobba snabbt.

Organisation: Team Öhman Fastigheter, Thim Öhman

Utan LOU

Kan (Hur) ni styra mot det önskade resultatet?

Vi har bara små entreprenader och då räcker det med muntliga genomgångar.

Visst kan det finnas kryphål som man kan utnyttja för egen vinning, men det förlorar

Man bara på i längden, då väljer man en annan samarbetspartner nästa gång istället.

Det handlar om ömsesidig respekt.

(om JA, Hur?)

(om NEJ, Varför inte?)

Vilket anbudsförfarande ger bäst resultat?

Vi har sällan regelrätta entreprenader, men annars vid större arbeten är det nog klokt att följa ett givet dokument. Men i nuläget klarar vi oss bra med nuvarande Tillvägagångssätt.

Vad påverkar valet av anbudsförfarande? (AMA/AFF/annat, TOT, GE, DEL)

Det är entreprenadens storlek, vi har oftast bara mycket små entreprenader och då blir det inte värt priset att sitta och skriva förfrågningsunderlag. Istället är det lättast att ta in en entreprenör för en total eller generalentreprenad.

Varför valde ni delad/riktad/direkt?

Vi vänder oss direkt till en specifik entreprenör, det är billigast och enklast för våran del. Man har ju en viss uppfattning om hur lång tid något tar och vad det kostar, om entreprenören börjar maska och blir dyr, då byter man tills nästa gång.

Uppfattar ni att LOU påverkar offentliga beställares val? (Negativt, positivt?)

De måste ha jobbigare upphandlingsprocesser, de kan inte vara lika lättfotade som vi privata aktörer är, det måste vara jobbigt att inte kunna snabbt ta in en entreprenör utan att först gå igenom hela proceduren med LOU. Men det är klart, vid större jobb där det är mycket pengar involverade är det bra att LOU finns, det förhindrar korruption.

Finns möjligheten att ta del av ett förfrågningsunderlag?

JA

NEJ

Egna tankar:

Organisation: Subnova trivselfastigheter, Willy Landstedt

Utan LOU

Kan (Hur) ni styra mot det önskade resultatet?

Vi gör aldrig ett förfrågningsunderlag inför en ny entreprenad.

Det enda vi kan påverka är kostnaden. För att minska risken för missförstånd

Har vi varje år genomgång med alla våra entreprenörer och leverantörer där

vi diskuterar det gångna året för att se till att arbetet flyter på.

(om JA, Hur?)

(om NEJ, Varför inte?)

Det enda vi kan göra är att hålla en god dialog med entreprenören, om vi tycker

Att han rensar ogräset för sällan för vi istället en dialog för att åtgärda problemet.

Vilket anbudsförfarande ger bäst resultat?

Personlig kontakt är A&O, vi vill jobba med små entreprenader och undvika stora arbeten med långa kontrakt. Däremot tar vi alltid in offerter från flera entreprenörer när en ny entreprenad nalkas.

Vad påverkar valet av anbudsförfarande? (AMA/AFF/annat, TOT, GE, DEL)

Vi har aldrig några styrdokument (AMA/Aff) entreprenören får själv göra en verksamhetsplan där han berättar vad han kommer att göra, därefter förhandlar vi fram ett pris och sedan skrivs kontraktet på. Jag vet att det finns färdigt material att tillgå men vi har aldrig övervägt att använda oss av det då vårt nuvarande sätt fungerar utan svårigheter.

Varför valde ni delad/riktad/direkt?

Vid olika tillfällen träffar man olika entreprenörer, man samlar på sig visitkort.

När man behöver en entreprenör har man en samling att hämta in offerter ifrån.

Vad som är viktigast för oss är följsamhet, ett bra samarbete kan motivera ett lite högre pris än ett dåligt.

Uppfattar ni att LOU påverkar offentliga beställares val? (Negativt, positivt?)

LOU är bra för vår del då entreprenörerna blir skolade i hur man genomför bra entreprenader och de lär sig att pressa priser för att vinna kommunala

upphandlingar. Det kan vi sedan dra nytta av. Men i övrigt tror jag inte att kommunen har samma möjlighet till att fritt välja entreprenör, t.ex. har vi ett par entreprenörer som ger oss bra priser och samarbetet funkar utmärkt. En kommun kan tvingas välja en annan entreprenör bara för att det har gett ett lägre pris.

Annars har jag inte så stor koll på hur kommuner arbetar i dessa frågor.

Finns möjligheten att ta del av ett förfrågningsunderlag?

JA

NEJ

Egna tankar:

Har en kollega, han menar att kommuner bakbinder entreprenörer, speciellt unga och nyutbildade, genom att de ställer krav på arbetslivserfarenhet, krav på omsättning osv. Det gynnar bara de stora etablerade entreprenörerna.

Organisation: PG:s fastigheter, Peter Gylling

Utan LOU

Kan (Hur) ni styra mot det önskade resultatet?

Ja, det gör vi genom att vi anlitar bekanta som vi känner sedan tidigare.

Det är inte alltid offerten som väger tyngst utan det är den personliga relationen man har till en viss entreprenör. Hittills har vi inte haft problem med någon entreprenör, vi har alltid nått upp till det önskade resultatet.

(om JA, Hur?)

(om NEJ, Varför inte?)

Om det en dag uppstår ett problem, då får man lösa det då.

Löpande kommunikation är viktigt för en lyckad entreprenad.

Vilket anbudsförfarande ger bäst resultat?

Små personliga entreprenader utan avancerade kontrakt.

Jag vill hålla det personligt och litet för att slippa pappersarbete.

Det händer aldrig att jag sätter ihop ett regelrätt förfrågningsunderlag,

Det skulle ta alldeles för mycket tid.

Vad påverkar valet av anbudsförfarande? (AMA/AFF/annat, TOT, GE, DEL)

Det beror på entreprenaden, vi väljer ett existerande styrdokument som passar in på den entreprenad som är aktuell. Vi kör alltid med totalentreprenad för smidighetens skull, jag behöver bara bråka med en person.

Varför valde ni delad/riktad/direkt?

På en mindre ort känner man folket, då är det lättast att bara direkt ringa till en firma.

Uppfattar ni att LOU påverkar offentliga beställares val? (Negativt, positivt?)

Jag har ingen erfarenhet av hur de arbetar inom kommuner. såvitt jag vet funkar

Den nuvarande lagstiftningen bra enligt mig.

Finns möjligheten att ta del av ett förfrågningsunderlag?

JA

NEJ

Egna tankar:

6.2 Enkät

Hur arbetar ni med upphandling av utemiljö?

Hej!

Jag heter Edd Johansson och gör nu mitt examensarbete om likheter och skillnader i upphandling mellan offentliga och privata beställare. Jag läser till landskapsingenjör på SLU i Alnarp och examensarbetet är samtidigt en grund för ett nystartat projekt med samma inriktning. Detta drivs av institutionen för Landskapsarkitektur, planering och förvaltning och min handledare Anders Kristoffersson medverkar tillsammans med andra svenska och danska forskare.

Vi skulle önska att ni tar er en liten stund för att fylla i den digitala enkäten som finner om ni följer länken nedan. Det är bara några korta frågor och syftet är att finna er som har intressanta erfarenheter för att få återkomma till er i en kortfattad telefonintervju.

Med hopp om att ni bidrar med några minuter för att svara på enkäten senast 3/5.

Hälsningar

Edd Johansson och Anders Kristoffersson

SLU Alnarp

Från vilken/vilket organisation/företag kommer ni?

Svar:

Har ni handlat upp utemiljöskötsel på entreprenad?

- Ja
- Nej

Upphandling av utemiljöskötsel

Om ni handlat upp entreprenader, vad tyckte ni om det?

Svar:

Har ni handlat upp entreprenader både med eller utan Lagen om offentlig upphandling (LOU)?

- Ja, med LOU
- Ja, utan LOU
- Ja, både med och utan LOU

Vilken roll spelar upphandlingsformen för er? Varför valde ni just det sättet att genomföra upphandlingen? (med eller utan LOU)

Svar:

Trend för fördelningen mellan egen regi och entreprenörer

Nuläge

Om ni handlar upp entreprenader, Hur fördelar sig utförandet av er totala utemiljöskötsel mellan egen regi och entreprenörer idag? Ange andel av er kostnad för skötseln och INTE andel av arealen.

Egen regi:

Entreprenad:

För fem år sedan

Hur fördelade sig utförandet av er totala utemiljöskötsel mellan egen regi och entreprenörer för fem år sedan? Ange andel av er kostnad för skötseln och INTE andel av arealen.

Entreprenad:

Egen regi:

Prognos om fem år

Hur bedömer ni att fördelningen av utförandet av er totala utemiljöskötsel mellan egen regi och entreprenader kommer att vara om fem år? Ange andel av er kostnad för skötseln och INTE andel av arealen.

Egen regi:

Entreprenad:

Kontaktuppgifter

Kan ni tänka er att ställa upp att svara på fler fördjupande frågor?

Detta sker då via av telefon eller e-post

- Ja, Ja, ni är välkommen att ställa fördjupande frågor till mig.
- Nej, vi är inte intresserade att svara på fler frågor.

Vänligen lämna era kontaktuppgifter

Namn:

Företag/ organisation:

Befattning:

Telefon:

Mail: