

GRÖNA FAKTA

Ofantlig upphandling

Värdet av annonserad upphandling i Sverige uppgår till cirka 683 miljarder kronor. Regelverk och upphandlingsprocessen upplevs ofta som krånglig och ändå är den processen bara toppen på isberget. Alltför ofta hamnar parter i tvist och är inte överens om slutresultatet, med stora kostnader och tidsspillan som följd. I det här Gröna Fakta går vi igenom de regler och juridik som gäller inom utemiljöbranschen, vilka fel som är vanliga i processen samt ger tips på saker att tänka på för att nå den utemiljö som beställaren och brukarna har önskat sig.

Text: Natalie Svensson, Göran Andersson, Sara Aspelin, Florence Oppenheim

Så här ska en upphandling gå till

I Sverige annonseras cirka 18 000 upphandlingar varje år, tillsammans har de ett värde motsvarande cirka 683 miljarder kronor årligen. Fyra av tio av dessa upphandlingar avser anläggningsarbete. Upphandling är därför en verksamhet som har stor möjlighet att påverka samhällsekonomin. Eftersom upphandlande myndigheter, till skillnad från upphandlande privata aktörer, finansierar sina köp med allmänhetens pengar, finns det lagreglering som tydligt reglerar hur en offentlig upphandling ska gå till.

REGLER FÖR STATLIGA myndigheters upphandling har funnits under hela 1900-talet. Till en början avsåg regleringen att tillgodose den tidens krav på affärsmässighet och avsåg att garantera offentlighet och rättssäkerhet. Dagens svenska upphandlingsreglering för upphandling bygger sedan länge i stort på direktiv från EU och har sitt ursprung i Sveriges tillträde i EES. Idag är syftet med lagbestämmelserna om offentlig upphandling att förhindra att offentliga medel används på ett sätt som diskriminerar eller gynnar vissa aktörer, skapar handelshinder eller på annat sätt tar ovidkommande hänsyn vid offentlig upphandling.

Det finns flera lagar som reglerar olika typer av offentlig upphandling. Den lagreglering som är tillämplig vid upphandling av entreprenader samt fastighets- och trädgårdsskötsel är lag (2016:1145) om offentlig upphandling, även benämnd LOU.

Vilken reglering som styr upphandlingen är beroende av värdet för upphandlingen – det specifika kontraktet eller ramavtalet, det vill säga om det är över eller under det så kallade tröskelvärdet. För byggnads-entreprenader är tröskelvärdet i dagsläget, per kontrakt, 52 620 561 kronor och för tjäns-

ter 1 365 782 kronor. Från och med den 1 januari 2020 kommer tröskelvärdet att höjas till 54 938 615 respektive 1 427 377 kronor. Över tröskelvärdet finns det flera olika möjliga upphandlingsförfaranden, det vanligaste är att upphandling sker genom ett öppet förfarande. För offentlig upphandling under tröskelvärdet är det möjligt att tillämpa ett förenklat förfarande. Direktupphandlingsgränsen (det vill säga då ingen sedvanlig annonserad upphandling krävs) ligger idag på 586 907 kr för såväl varor, tjänster och entreprenader. Från och med den 1 januari 2020 kommer direktupphandlingsgränsen att höjas till 615 312 kr.

INNAN EN LEVERANTÖR kan tilldelas ett kontrakt måste anbudet prövas. Detta görs i flera led. Först måste myndigheten pröva ifall leverantören lever upp till de kvalificeringskrav som ställs. Syftet med leverantörskvalificering är att avgöra om leverantören har förmåga att fullgöra det arbete som är föremål för upphandlingen, inte att hitta den bästa leverantören. Av 14 kap. 1 § LOU framgår att vid leverantörskvalificeringen får den upphandlande myndigheten enbart ställa krav på att leverantören är

behörig att utöva yrkesverksamheten, leverantörens ekonomiska ställning samt tekniska och yrkesmässiga kapacitet. Vad gäller kvalificeringskrav angående leverantörens tekniska och yrkesmässiga kapacitet, får upphandlande myndighet ställa krav på att leverantören förfogar över nödvändiga personalresurser och tekniska resurser samt har tillräcklig erfarenhet för att fullgöra kontraktet enligt ändamålsenlig standard. Vid prövning av sådant krav är det vanligt att upphandlande myndighet begär in referenser. Om en upphandlande myndighet inte ställt upp några krav på leverantören riskerar de att bli skyldiga att anta en leverantör som sedan inte klarar av att fullgöra avtalet.

Efter leverantörskvalificeringen gör den upphandlande myndigheten en anbudsprövning. Denna prövning syftar till att kontrollera om anbudet uppfyller de krav (de så kallade obligatoriska kraven; även kallade "skallkrav") som uppställts i förfrågningsunderlaget. Prövningen av anbudet görs dels genom kontroll av att anbudet uppfyller de formella kraven, dels kontroll av att det som offereras i anbudet uppfyller de krav som ställts på föremålet för upphandlingen.

Därefter ska upphandlande

myndighet utvärdera anbudet, det är vid anbudutvärderingen som myndigheten bestämmer vilken leverantör som ska tilldelas det upphandlade kontraktet. Denna bedömning är begränsad av bestämmelserna i LOU och grundläggande EU-rättsliga principer om öppenhet och transparens, likställighet, proportionalitet och ickediskriminering samt förfrågningsunderlagets utformning i övrigt. För att uppfylla kravet på öppenhet i 4 kap. 1 § LOU ska den upphandlande myndigheten i förfrågningsunderlaget beskriva sina önskemål och vad som kommer att premieras vid utvärderingen av anbudet.

Enligt 16 kap. 1 § LOU ska den leverantör vars kontrakt är det mest ekonomiskt fördelaktiga för myndigheten tilldelas kontraktet. Bedömningen av vad som är det ekonomiskt mest fördelaktiga anbudet kan enligt lagen avgöras på tre olika grunder: genom "bedömning av bästa förhållandet mellan pris och kvalitet", "kostnad" eller "pris". Vilken grund som myndigheten avser använda får avgöras av den berörda myndigheten utifrån omständigheterna i det enskilda fallet och ska anges i förfrågningsunderlaget.

Vid utvärdering med grunden "pris" tilldelas kontraktet

nadseffektiviteten. Detta innebär att en utvärdering utifrån bästa förhållandet mellan pris och kvalitet även ska innefatta en bedömning av priset eller kostnaden i form av till exempel livscykelkostnader. Vid utvärdering av anbud på denna grund ska, enligt 16 kap. 6 § LOU, tilldelningskriterierna viktas eller en prioriteringsordning anges.

BÅDE VID UTVÄRDERING på grunden ”kostnad” och ”bästa förhållandet mellan pris och kvalitet” är det alltså möjligt att beakta livscykelkostnader. Vid beaktande av livscykelkostnader tas hänsyn till alla de kostnader som kan uppstå under en varus eller tjänsts hela nyttjandetid, från inköp till avveckling eller avfall, till exempel kostnader för förvärv, användningskostnader, förbrukning av energi och andra resurser, underhållskostnader, eller kostnader vid livslängdens slut, såsom insamlings- och återvinningskostnader. Om myndigheten avser beakta livscykelkostnader vid utvärderingen, ska den i upphandlingsdokumenten ange vilka uppgifter som leverantören behöver lämna för detta ändamål och vilken metod som kommer att användas för att fastställa livscykelkostnaderna.

Om en myndighet får in onormalt låga anbud kan myndigheten misstänka att leverantören inte kommer att kunna leverera enligt kontraktet. Vad som anses vara lågt bedöms från fall till fall. Om ett anbud förefaller vara onormalt lågt är den upphandlande myndigheten tvungen att be leverantören förklara varför priset är så lågt. Om leverantören inte kan förklara detta på ett tillfredsställande sätt är myndigheten tvungen att förkasta anbudet. Ett exempel på onormalt låg prissättning är Peabs anbud i Helsingborgs stads ramavtalsupphandling av markarbeten. I upphandlingen fick anbudsgivarna prissätta ett fiktivt uppdrag. Peabs prissättning var 120 000 kronor lägre än närmaste konkurrent och 690 000 kronor

lägre än högsta anbudet. Detta ansågs vara ett onormalt lågt anbud och därmed förkastades anbudet.

Kommersiella villkor

Förfrågningsunderlaget ska innehålla de villkor som ska gälla vid upphandlingen (obligatoriska krav och bör-krav) samt dessutom de villkor och föreskrifter som ska gälla i avtalet mellan beställare och leverantör. Om ett standardavtal ska gälla för avtalet används ofta olika projekterings- och utförandestandarder för avtalet – hjälpmedel för att upprätta avtal. För sedvanliga entreprenadarbeten används AF AMA (administrativa föreskrifter) och som baseras på standardavtalen ABo4 (utförandeentreprenad) eller ABT06 (totalentreprenad). För tjänsteentreprenader såsom till exempel drift och underhåll av fastigheter (fastighetsskötsel) eller drift och underhåll av utemiljö och infrastruktur används istället AFF-dokumentationen (särskilda föreskrifter) som baseras på standardavtalet ABFF. Tjänsteentreprenader kännetecknas av att det sker återkommande leveranser för att upprätthålla ett läge eller en funktion.

Den avgörande skillnaden mellan utförandeentreprenad och totalentreprenad är att beställaren i en utförandeentreprenad (AB 04) svarar för projekteringen och entreprenören svarar för utförandet. I en totalentreprenad (ABT 06) svarar istället entreprenören för såväl projektering och utförande. Beställaren ska då genom funktionskrav i förfrågningsunderlaget beskriva objektets användbarhet och egenskaper. I en totalentreprenad ansvarar entreprenören inom ramen för sitt åtagande därför för att objektet uppfyller avtalad funktion. I de delar som beställaren har föreskrivit en viss teknisk lösning, till exempel fabrikat eller modell på material eller vara, ansvarar beställaren för funktionen för denna. I praktiken brukar dock beställaren föreskriva mer än så och tillhandahåller ibland ritningar och pro-



det anbud som uppfyller samtliga krav och som erbjuder lägst pris. En utvärderingsmetod med ”pris” som grund behöver inte innebära att kvaliteten eftersätts, istället kan höga obligatoriska krav (skall-krav) avseende kvalitet uppställas. Vid utvärdering av ett anbud på grunden ”kostnad”, ska myndigheten bedöma anbudets effekter i fråga om kostnadseffektivitet.

Vid utvärdering av ett anbud på grunden ”bästa förhållandet mellan pris och kvalitet” ska anbudet bedömas på grund-

val av tilldelningskriterier som är kopplade till föremålet för kontraktet, som till exempel kvalitetsaspekter, miljöaspekter eller sociala aspekter. Tilldelningskriterierna ska säkerställa en effektiv konkurrens och får inte ge den upphandlande myndigheten en obegränsad valfrihet. De ska presenteras så att det utifrån leverantörens uppgifter går att kontrollera hur väl ett anbud uppfyller kriterierna. För detta bör därför kvalitetskriterier åtföljas av ett kostnadskriterium som antingen kan avse priset eller kost-

jektering av åtminstone delar av entreprenaden. Man brukar då tala om ”styrda” totalentreprenader eller ”totalis”, det vill säga en blandning, i mer eller mindre grad, av ABo4 och ABTo6 och där beställaren tagit på sig ett större ansvar, genom att till exempel föreskriva tekniska lösningar, än vad som varit tanken i en sedvanlig totalentreprenad. Det viktiga är då att särskilja den projektering och de föreskrivna lösningar som gjorts av beställaren respektive entreprenören. Ansvaret för funktionaliteten åvilar den part som projekterat respektive föreskrivit den specifika lösningen. Det är viktigt att avtalet är tydligt i detta hänseende för att om möjligt undvika tvist.

EN SKÖTSELENTREPRENAD ENLIGT ABFF fungerar på ett lite annorlunda sätt eftersom det är en viss nivå/läge eller funktion på en redan existerande fastighet som ska upprätthållas och inte att utföra arbete som syftar till att förändra en nivå/läge, det vill säga ombyggnad, nybyggnad och liknande. Medan det tidigare var på det sättet att avtalet grundades på ett av beställaren formulerat förfrågningsunderlag, som i sin tur besvarats med ett anbud från leverantören, har det med tiden blivit alltmer vanligt att omfattningen av arbetet och villkoren formuleras av leverantören efter dialog/samråd med beställaren. Härmed har man velat flytta ett större ansvar på leverantören eftersom denne förväntas ha en större insikt om vad som fordras för att beställaren ska erhålla en leverans som ger ett fackmässigt godtagbart uppdragsresultat. Bevisbördan ligger därför på leverantören i denna situation, när det gäller frågor om tolkning av kontraktstexter och avtalsinnehåll. För uppdrag preciserat i ett förfrågningsunderlag gäller dock att omfattningen av kontraktsarbetena bestäms av kontraktshandlingarna som beställaren tagit fram. Beställaren kan härvid i mer eller mindre mån specificera de åtgärder som ska utföras.

I likhet med AB och ABT innehåller ABFF en regel som anger att leverantören inte har något funktionsansvar i de avseenden som beställaren föreskrivit specificerade åtgärder, till exempel genom att i en skötselentreprenad föreskriva hur många gånger häckar och träd ska beskäras samt på vilket sätt (§ 7 ABFF). Om växterna ifråga skulle ta skada av det föreskrivna beskärningssättet som beställaren specificerat ansvarar således beställaren för skadan. Istället för att uppställa specificerade åtgärder kan beställaren ställa upp enbart de funktioner och resultat som efterfrågas (så kallad funktionsentreprenad) och det är upp till leverantören att, på ett fackmässigt sätt enligt eget omdöme, åstadkomma den av beställaren önskade funktionen. Detta ställer höga krav på leverantörens kompetens och yrkeskunnande och det är av stor vikt att detta säkerställs genom upphandlingen.

OAVSETT OM DET handlar om en sedvanlig entreprenad eller skötselentreprenad är det viktigt att beställaren gör ett ordentligt förarbete/projektering. I detta skede behöver beställaren avgöra de närmare förutsättningarna för avtalets och samarbetets utformning (styrd eller totalentreprenad, funktionskrav eller specificerade krav). Planeringen och projekteringen samt den kommande utvärderingen av leverantörerna enligt uppställda krav är själva navet för att kunna uppnå ett gott resultat, såväl avseende samarbetet med leverantören som resultatet av arbetet ifråga. Det är i detta skede som projektören behöver hantera frågor som budget, tidplan, kvalitet, estetik, hållbarhet och funktion, pris och livscykelkostnad. Även frågor kring leverantörens kompetens och yrkeserfarenhet samt krav på startmöte, byggmöten, kontroller och besiktningar är viktigt att formulera inför en upphandling och i det kommande kontraktet.

NATALIE SVENSSON
SARA ASPELIN
Advokatfirman dNovo



Olika former av takvegetation.

God planering, bra dialog och tydliga dokument

Värdet av annonserade upphandlingar i Sverige uppgår alltså till cirka 683 miljarder kronor varje år. Upphandlingsfasen, som i mångas ögon kan verka både krånglig, tidskrävande och kostsam, representerar ändå bara toppen på ett isberg. Det som inte syns är avtalet och genomförandet, med alla de oplanerade kostnader som kan komma på köpet. Men med god planering, bra dialog och tydliga dokument är det lättare att få en leverans som motsvarar beställarens intentioner.

Beställarens mål

Huvudmålet för beställaren av en utemiljöanläggning är förstås att skapa en så vacker, väl fungerande och lättskött utemiljö som möjligt, som håller över tid, till lägsta möjliga kostnad. Att fokusera enbart på pris i anläggningsskedet kan kosta mångfalt mycket mer ur ett livscykelperspektiv, då det i en dåligt planerad och anlagd utemiljö kan gömmas enorma underhålls- och skötselkostnader under många år.

Vilka kriterier behövs för att göra det möjligt att anlägga en utemiljö som är vacker och hållbar över tid? För det första krävs kompetens hos beställaren, antingen genom egen kompetens, intern kompetens inom organisationen eller genom externa konsulter. Men oavsett vems kompetens som används, måste beställaren bestämma sig för exakt vad som ska göras och vilka funktioner som eftersträvas. Är dessa önskemål möjliga att uppfylla till en rimlig kostnad och efterföljande skötselinsats? Det

är där utemiljökompetensen kommer in.

En väl genomtänkt projektering är ett måste för att en anläggare så småningom ska kunna göra ett välplanerat och gott jobb. Och naturligtvis en kompetent entreprenör och anläggare med erfarenhet av utemiljö. Genom att anlita en extern besiktningsperson med utemiljökompetens kan beställaren säkerställa att upphandlingen ger det resultat som önskas. Sist men inte minst krävs kompetent skötselpersonal för att utemiljöanläggningen ska hålla över tid.

Kompetent beställare

Alltför ofta fokuserar upphandlingar av utemiljöer på den initiala investeringskostnaden och inte på anläggningens totala kostnad. Det som i längden är intressant för beställaren är ju den totala kostnaden under hela anläggningens livslängd och att anläggningen motsvarar användarnas behov och är anpassad till kompetensnivån inom driftsorganisationen. Det innebär att beställaren i programförutsättningarna för de som ska projektera bör inkludera kostnaderna för utemiljöns hela livslängd. Genom att i ett tidigt skede skapa en projektgrupp som innehåller representanter från alla yrkesgrupper kan många fallgropar undvikas. Till exempel kan det vara lönsamt att redan i projekteringsskedet ta in en besiktningsperson för utemiljö för att gå igenom ritningsunderlagen, ett arbete som ändå ska göras inför besiktningen. Då kan besiktningspersonen tidigt visa på eventuella fel och ge anläggaren bättre förutsättningar att göra ett bra jobb.

Väl genomtänkt projektering

Utemiljöbranschen är en upplevelsebransch. Användarna/brukarna av de utemiljöer som anläggs i bostadsområden, i parker, på gator och torg och andra offentliga platser, vill att utemiljön ska fungera för ändamålet (ett utegym, en plats för vila, en lekplats) och samtidigt vara estetiskt tilltalande och hållbar. En väl genomtänkt projektering kräver därför att flera kompetenser finns med eller har funnits med från början för att säkerställa att utemiljön har rätt funktion, estetik och skötselnivå.

Att upphandla landskapsarkitekter via ramavtal kan ha fördelen att samma arkitekt eller arkitektbyrå lär sig vad beställaren vill ha och finns inne i verksamheten under flera år.

Välplanerat genomförande

När kostar en felaktighet i ritningsunderlaget eller projekteringen, och som senare behöver rättas till, minst – innan byggstart eller under anläggningsarbetet? Eller kanske allra värst, efteråt, när felet uppdragas vid besiktningen och anläggningen behöver göras om?

Att planera för och verkligen genomföra ett startmöte, där alla eventuella oklarheter kan redas ut innan byggstart, ökar möjligheterna till bästa resultat. Starttillstånd ska aldrig ges förrän alla dokument är på plats för att undvika frön till större problem längre fram när eventuella brister upptäcks.

Tillräckligt med tid är en annan viktig aspekt för ett väl fungerande anläggningsarbete. Kort, tajta tider skapar ofta dyra och felkonstruerade anläggning-



FOTO: GÖRAN ANDERSSON

ar, det vill säga ökade kostnader och sämre kvalitet för beställaren.

Ur entreprenörens synvinkel är det avgörande att läsa leverantörens produktbeskrivning och monteringsanvisningar. Fungerar inte anläggningen och monteringen är felaktigt gjord, är det entreprenörens ansvar att ställa till rätta.

Besiktning och kontroll av nyanläggningen

Beställaren kan redan i förfrågningsunderlaget ange vilka kontroller och besiktningar som ska genomföras under entreprenadtiden, något som görs i alltför liten omfattning idag. Genom att vara tydlig med i vilken omfattning kontroller och besiktningar ska göras, kan beställaren säkerställa att dessa verkligen utförs och att eventuella brister kan uppdagas i tid. Kontrollerna kan vara både egenkontroller men också externa besiktningar av besiktningssperson med utemiljökompetens, gärna en certifierad besiktningssperson. Det är inte ovanligt att man inom byggbranschen använder sig av en byggbesiktningssperson även för de gröna ytorna, trots att denna person saknar specifik utemiljökompetens. Att beställare och entreprenörer fortfarande i stor utsträckning inte anlitar särskild besiktningssperson för utemiljö, beror oftast inte på sparkrav utan på okunskap om vilken kompetens som krävs för en fullgod besiktning av utemiljöer.

BEUM, Föreningen besiktningssmän för utemiljö, driver kvalitetsfrågor för anläggning av utemiljö. De arbetar med utbildningar och kunskapspridning för att öka efterfrågan på kvalificerade besiktningstjänster, och utbildar besiktningsspersoner som sedan certifieras av deras samarbetspartner RISE Certifiering. BEUM:s utbildningar är populära även hos beställare, entreprenörer och andra som vill öka sitt kunnande om anläggning av utemiljöer.

Genom att låta en besiktningssperson granska ritningsunderlaget redan innan det går ut på upphandling, kan beställaren få bort direkta fel eller svåra lösningar som både ökar kostnaderna och försvårar anläggningsarbetet, kanske till och med gör utemiljön omöjlig att anlägga. De fel som en besiktningssperson oftast hittar i ritningsunderlagen är till exempel höjdsättningar och felaktiga växtval. Likaså kan det handla om planteringsavstånd och perenner som inte sluter sig, vilket kan generera ogräspåslag med efterföljande skötselinsatser under kanske 25 år. Eller små kilar av till exempel gräsytor som inte går att klippa rationellt.

Om en entreprenör har levererat det som står i förfrågningsunderlaget och senare i de färdiga bygghandlingarna, måste besiktningsspersonen godkänna anläggningen, även om den har funktionsfel eller inte alls ser ut som beställaren hade tänkt.

I Sverige, där alla växter ser ungefär likadana ut från oktober till mars, är det svårt för en person utan specialkompetens inom växter att överhuvudtaget se om växterna lever eller har möjlighet att överleva.

Kompetent personal till skötseln

Upphandling av utemiljöskötsel är en enorm verksamhet som omsätter cirka 17 miljarder svenska kronor varje år. En tidigare trend har varit att kommuner och bostadsföretag lägger ut skötseln på entreprenad men den trenden verkar ha vänt. Kraftigt pressade priser på underhållsrenoveringar under de senaste tio åren samt olika företagsfusioner och uppköp, med färre och större aktörer på marknaden, har fått fler att återta driften i egen regi. De medelstora entreprenörerna, som var de som bäst passade kommunernas behov, har minskat i antal.

Beställaren bör redan i upphandlingskedjet av ett anläggningsarbete fundera kring vilken skötselnivå anläggningen ska ha och vilken kompetens som erfordras. I en studie, *Kvalitetsaspekter vid upphandling av utemiljöförvaltning* (Movium Fakta 1/2017, Bengt Persson), jämfördes offentliga och privata upphandlingar i Sverige och Danmark ur några aspekter. En viktig skillnad som konstaterades var att konsulter över tid hade varit mer involverade i de danska upp-

handlingarna medan konsultmedverkan inom förvaltning var mer ovanlig i Sverige. Likaså uppmärksammades att entreprenörens egenkontroll var det dominerande sättet att föreskriva kontroll. I endast tio procent av förfrågningsunderlagen föreskrivs att kontrollen ska utföras av beställaren. I praktiken innebär det att beställarna mer och mer förlitar sig på entreprenörens egenkontroll. Upphandlingsprocessen för skötselrenoveringar har också enligt studien ett starkt fokus på själva upphandlingsfasen, vilket tar fokus från att beskriva och styra själva skötselarbetet.

Totalrenovering eller inte

Många beställare föredrar att upphandla totalrenoveringar av stora anläggningsarbeten. Dessa renoveringar är hårt styrda och inkluderar oftast att entreprenörer även tävlar med utformningen. Beställaren beskriver målet, till exempel en utemiljö för äldre, för ungdomar eller barn, samt de lagkrav som gäller, och levererar i princip en tomritning med eventuellt befintligt innehåll för förslag. När beställaren har fattat sitt beslut om utformningen och lägger ut jobbet på totalrenovering, är det en vanlig missuppfattning att det är entreprenören som är ansvarig för att anläggningen ska fungera. Beställaren förstår inte alltid att de handlingar som kommer med i förfrågningsunderlaget

Exempel på bra och dåliga utemiljöanläggningar



Timjan mjukar upp den hårda kullerstensbeläggningen.

FOTON: GÖRAN ANDERSSON



Stympning av träd är inte någon beskärningsmetod.

Så här kan du som beställare underlätta för mindre företag att vara med i upphandlingen

- Undvik otydliga och onödiga krav i upphandlingen, för att minska risken att utesluta mindre företag. Ha ett leverantörsperspektiv.
- Undvik för stora och omfattande avtal. Utforma förfrågningsunderlaget så att företag kan ge anbud på delar av helheten. Detta kan öka konkurrensen och pressa priserna.
- Tänk på att lägga in gott om tid mellan upphandlingsavslut och påbörjan av leverans. Små företag kan behöva mer tid på sig från tilldelning av kontrakt till leverans.

Källa: Upphandlingsmyndigheten

är bygghandlingar, och att ansvaret för vad dessa handlingar visar ligger hos beställaren. Är det fel i dessa bygghandlingar är det alltså beställaren själv som har ansvaret. Däremot om entreprenören i något läge ritat om anläggningen, är det sedan entreprenören som ansvarar för att den delen av anläggningen fungerar. En totalentreprenad kan istället formuleras som en skriftlig programskiss över området där man i grova drag föreslår var man till exempel vill ha naturmark eller att det ska finnas ett 50-tal p-platser. Anbudsgivarna tävlar då om en utformning med ritningar och pris, där vinnande bidrag går vidare

Ett annat sätt kan vara att göra alla handlingar helt färdiga och upphandla en utförande-

entreprenad, eller upphandla på referenser och kompetens i en så kallad partnersamverkan. Det senare kan vara svårt ur ekonomisk synvinkel då upphandlingen sker på basis av en utvärdering av de olika entreprenörer som är intresserade, och där prissättningen ofta sker efterhand som kostnaderna uppstår.

Lättare för mindre företag att vinna kontrakt

I de nya upphandlingsregler som gäller sedan 2017, måste den upphandlande myndigheten ta ställning till om det går att dela upp en upphandling i flera delkontrakt. Det är inget krav men myndigheten måste i sitt beslut i så fall ange varför man har valt att inte dela upp upphandlingen i flera kontrakt.

Orsaken till lagändringen är att det ska bli lättare för mindre företag att tilldelas kontrakt i upphandlingar. Andra anledningar är att undvika marknadskoncentration liksom att öka leveranssäkerheten (flera leverantörer säkrar leverans vid en eventuell tvist eller om någon leverantör skulle gå i konkurs).

Myndigheter har numera också möjlighet att stoppa företag från att vinna mer än ett kontrakt. Upphandlingen kan delas in i delområden, där myndigheten kan besluta om att till exempel en skötselentreprenör bara får vinna uppdraget på max två av totalt fyra delområden, istället för att samma entreprenör vinner hela uppdraget. Observera att dessa kriterier tydligt måste anges i förfrågningsunderlaget.

Mindre företag med landskapsarkitekter, trädgårdsanläggning eller skötsel som huvudkompetens och som vill vara med och konkurrera om offentliga uppdrag, ska alltså med de nya reglerna lättare kunna vinna ett uppdrag.

Men det finns också andra stående frågeställningar som är viktiga att uppmärksamma.

Ett stående problem som ofta förekommer vid anbudsgivning är att anbudsgivaren läser in saker de vet bör göras eller som de vill göra, men som inte står med i förfrågningsunderlaget. Det anbudsgivande företaget kanske har för vana att leverera en viss kvalitet,

men läser inte in vad som efterfrågas utan utgår ifrån att det är samma kvalitet som efterfrågas, och som de normalt levererar. Denna kvalitet är också den som de i anbudet ger pris för vilket, om förfrågningsunderlaget ställer lägre krav på kvaliteten, genererar ett för högt pris och därmed ett nej tack från myndigheten.

Anbudsgivaren kan i så fall istället lägga sig på en prisnivå som motsvarar efterfrågad kvalitet, men samtidigt ställa frågan före anbudstidens utgång eller i anbudet, om detta verkligen är den kvalitet som beställaren vill ha.

För landskapsarkitekter är det viktigt att beställaren lämnar en tydlig målbild och beskriver vad de vill ha så att arkitekten verkligen förstår, och kan rita så att beställaren sedan kan förstå arkitektens intentioner. 3D-presentationer kan vara lättare att förstå, men för att beställaren verkligen ska ta in hur anläggningen kommer att se ut, kan det vara bra att visa hur anläggningen kommer att se ut direkt efter anläggning och sedan efter fem och kanske tio år. Att bara visa hur det är tänkt att se ut när till exempel alla buskar och träd har vuxit till sig efter kanske 25 år, kan vara väldigt missvisande för beställaren som inte förstår och sedan upptäcker att anläggningen inte alls ser ut så under de första åren. Kommunikationen är alltså avgörande.



Äldre planteringsyta som kompletterats med marktäckare.



Skogsmattor som återvunnits innan kallhuggning används vid återställning av skogsmark

Exempel på bra och dåliga utemiljöanläggningar



”Glömde dräneringen”.

FOTON: GÖRAN ANDERSSON



Anläggaren saknade kunskap om stensättning runt brunn.



Anläggning av trottoar, rännal i gatumiljö där den viktiga inspänningen skapar en hållbar konstruktion.

REFERENSER:

Byggtjänst 2/2017, Tema Offentlig upphandling. Gröna Trender, artikel 2019-06-25, Generalentreprenören – framtiden för egen regi? www.gronatrender.se
Kvalitetsaspekter vid upphandling av utemiljöförvaltning. Rapport 2017:2, SLU. Bengt Persson, Christian Lindholst, Anna Sunding, Anders Kristoffersson, Tim Delshammar, Erik Fälth och Thomas B. Randrup.
 Lagkommentar till LOU, Karnov, Eskil Nord.

Movium Fakta, 1/2017, Kvalitetsaspekter vid upphandling av utemiljöförvaltning, Bengt Persson, SLU.
 Regeringens proposition 1992/93:88, s. 32. www.riksdagen.se
 Statistik Upphandlingsmyndighetens hemsida, www.upphandlingsmyndigheten.se
Upphandlingens grunder, Kristian Pedersen, 2017.
 Upphandling24, <https://upphandling24.se/prisfragan-provades-inte>

Detta nummer av Gröna Fakta

är skrivet av Natalie Svensson, advokat och specialist på offentlig upphandling och entreprenadrätt, Advokatfirman dNovo samt samarbetspartner till Trädgårdsanläggarna i Sverige, Göran Andersson, Trädgårdsanläggarna i Sverige, Sara Aspelin, jurist Advokatfirman dNovo med entreprenad- och upphandlingsrättslig inriktning samt Florence Oppenheim, journalist och redaktör för Tidningen Utemiljö.

Redaktör: Florence Oppenheim. ISSN 0284-9798.