

## Frågor och svar - upphandlingsskola del 2 2021-05-06

- **Hur arbetar Nacka med kravställning?**

Svar: Det är superviktigt. Inköparna jobbar vanligen 3-12 månader innan en upphandling annonseras, för att säkerställa att kraven ställs på rätt nivå. Det är viktigt att kommunen säkerställer att vi får ut vad vi vill men också att vi säkerställa att marknaden kan leverera vad som efterfrågas. Att kraven som ställs är rimliga.

Här är det viktigt med dialog, både med leverantörer och den upphandlade verksamheten. Efter att annonsen väl är publicerad är det svårt att påverka.

- **Det finns väl oftast en fördelningsnyckel för ramavtalet även om det inte finns en rangordning?**

Svar: Vi ramavtal med fler leverantörer behövs det ju någon form av fördelningsnyckel som beskriver hur avrop ska fördelas mellan leverantörerna om det nu inte är en strikt rangordning som alltid ska följas. Sedan finns det ju möjlighet till ramavtal där myndigheten vill genomföra alla avrop som en förnyad konkurrensutsättning, även om det är mindre vanligt.

- **Hur tänker ni kring avtalsuppföljning? Att de som lämnar anbud faktiskt kan leverera?**

Svar:

Det förekommer att leverantörer svarar att de kan leverera på krav trots att de inte kan det. De gör det för att de tror att de inte kontrolleras, vilket de såklart blir. Leverantörsuppföljning görs årligen eller oftare och är mycket viktigt. I uppföljningen följer vi upp de kvaliteter som vi ställt krav kring till för att säkerställa att det sker leverans enligt vad vi efterfrågat. Vi arbetar också tillsammans med leverantörer för att ständigt utveckla affären under avtalstiden.

- **Hur jobbar ni med direktupphandlingar?**

Svar: En av styrprinciperna i Nacka är att vi alltid ska konkurrensutsätta. Vi är en stor kommun så vi har både många stora och många små affärer. I våra mindre affärer det många små- och medelstora företag som ingår. Det är vanligt att flera direktupphandlingar annonseras. Genom upphandlingssystemen, kan man göra sig sökbar som leverantör för alla typer av upphandlingar som annonseras.

- **Hur ska man tänka vid val av CPV-koder som leverantör?**

Svar: Tänk gärna bredare vid val av CPV-kod (färre siffror). Är man en leverantör inom arbetskläder (till exempel arbetsskor) är det bättre att ange huvudkategorin arbetskläder än en underkategori som arbetsskor då de kan vara för snäv. Detta för att säkerställa att man inte missar någon upphandling. Detta kan medföra en del arbete med att sälla kring intressanta upphandlingar men minskar samtidigt risken att missa någon.

- **Sista möjliga avtalsdatum räknar inte med eventuella optionsår?**

Svar: Det specificeras under avtalstiden, oftast står 2 år + 1 + 1 år men under sista möjliga avtalsdatum borde då optionerna räknas med.

- **CPV-koder kan vi, som är i ”det humanistiska människofältet” exempelvis personalutveckling och krisretorik, uppleva som ”trubbiga” – Det är som att vaska guld! Hur kan vi enklare hitta?**

Svar: Systemet med CPV-koder kan vara trubbigt. Som nämnt ovan är det bästa tipset att lägga sig på en högre nivå (huvudkategori) än att vara för snäv. Det ger fler upphandlingar att sälla igenom men minskar risken att man missar någon. Tjänster och speciellt smala tjänster är svåra ur detta perspektiv.

- **Kan man ta kontakt med kommunen och få hjälp med att lägga upp rätt kod för mig?**

Svar: I Nacka använder vi Kommers som upphandlingssystem, så vill man som leverantör ställa in sitt konto så är det enklast att höra av sig till Kommers för att få hjälp med detta.

- **Det finns nästan aldrig en uppföljningsprocess beskriven i en upphandling och en budget för det**

Svar: Vi har en ny uppföljningsprocess i Nacka sedan ett par år tillbaka och mycket mer fokus på den delen. Det ser olika ut i olika områden, för de flesta leverantörer har vi minst ett uppföljningsmöte per år. Med andra leverantörer har vi veckovis uppföljning. Vi följer även upp leverantörs- och avtalstroheten så att våra verksamheter köper från rätt avtal. Det underlättas mycket när vi ansluter våra leverantörer till e-handeln som även gör det enklare för våra beställare att köpa rätt.

- **Hur vanligt är det att en leverantör som är ett soloföretag (AB eller EF) vinner en upphandling?**

Svar: Nacka har jobbat för att fler små- och medelstora ska kunna lämna anbud bland annat genom att använda dynamiska inköpssystem vilket möjliggör mindre kontrakt och det har gett god effekt med fler anbud från mindre företag och flera har blivit tilldelade affärer.

- **Intressant att ni bjudit in ett privat företag att marknadsföra sin tjänst i er presentation. Det finns ju fler företag som arbetar med samma sak..**

Svar: Denna gång har vi bjudit in Mercell. Förra gången Kommers. Andra företag som tillhandahåller denna typ av plattformar har också historiskt bjudits in. Nacka samarbetar på många områden aktivt med näringslivet och dess aktörer.

- **Hur många anbud får vi på Nackas upphandlingar?**

Svar: Under 20219 hade vi i genomsnitt 9 anbud per upphandling. Det kan variera mellan kategorierna.

- **Om jag som leverantör vill erbjuda mina tjänster i en kommande upphandling, vem kan jag kontakta?**

Svar: Ta gärna en första kontakt med inköpsenheten via [upphandling@nacka.se](mailto:upphandling@nacka.se) Vanligtvis träffar inköpsenheten leverantörer tillsammans med verksamheten/enheten.

- **Vad gäller inom ramen för förnyade konkurrensutsättningar? Får man försöka ha dialog med kommunen där, efter att kvalificering skett, inför FKU:erna?**

Svar: Ni får gärna kontakta oss även efter annonsering av en upphandling för att diskutera en fråga om den är mer komplex, men vi svarar alltid på frågan i systemet/Kommers för att alla anbudsgivare ska få samma svar.

När myndigheten och en leverantör har en av avtalsrelation, alltså det finns ett ramavtal, är det bra att ha en dialog löpande så både myndigheten och ramavtalsleverantörerna kan planera sina verksamheten så väl som möjligt.

Vi tar även ofta kontakt med tidigare anbudsgivare och leverantörer som anmält intresse till den förra upphandlingen i marknadsanalysen när vi ska upphandla på nytt

Ni är alltid varmt välkomna att kontakta oss på inköpsenheten på [upphandling@nacka.se](mailto:upphandling@nacka.se) om ni har frågor efter seminariet eller vill ha dialog inför upphandling.