Datum

2012-12-06  
  
Sven Asking  
Mattias Arvidsson

1

**Checklista vid objektsupphandlingar (utrustning med installation/montage)**

**Inledande ord**Huvudprinciperna som reglerar offentlig upphandling återfinns i LOU, Kap 1 § 9;

*”Upphandlande myndigheter skall behandla leverantörer på ett likvärdigt och icke-diskriminerande sätt samt genomföra upphandlingar på ett öppet sätt. Vid upphandlingar skall vidare principerna om ömsesidigt erkännande och proportionalitet iakttas”.*

**LU inköpspolicy:**

*”Inköp ska ske till rätt kvalitet, totalkostnad och övriga villkor som långsiktigt är mest fördelaktiga”.*

**Vad är ”rätt kvalitet”?**

Enligt gängse definition innebär kvalitet:

”En produkts eller tjänsts inneboende egenskaper som uppfyller en kunds förväntningar och krav”.

Eftersom att vi alla är olika och har olika preferenser har vi också olika förväntningar. Därför måste vi tillsammans komma överrens om vilka dessa är i den enskilda upphandlingen, vilket blir en del av kravspecifikationen.

För att kunna definiera ”rätt kvalitet” måste beställaren kunna beskriva sina förväntningar och vilken funktion som ska uppnås med upphandlingen. Vidare är det av stor vikt att önskad funktion sätts i relation med vad marknaden kan erbjuda. Därför är det väsentligt att genomföra en marknadsundersökning innan kravspecifikationen utarbetas.

Om dessa grundförutsättningar åsidosätts kan detta leda till att kravspecifikationen blir en utopi vilket leder till att ingen kan leverera önskad funktion och nedlagd arbete blir förgäves.

En viktig aspekt är även att notera ”rätt” kvalitet, det vill säga att minimikraven är proportionerliga mot vad som ska upphandlas och inte underspecificerade eller överspecificerade, vilket i så fall leda till antingen för dyra produkter eller produkter med för låg kvalitet. Förutom de kvalitetsmässiga aspekterna över/underspecificering så måste kraven vara proportionerliga enligt LOU, det vill säga att kraven är ställda och viktade utifrån verksamhetens behov.

**Vad är (rätt) Totalkostnad och övriga villkor som är mest långsiktigt förmånliga?**

Förutom att “rätt kvalité” är en stor kostnadspåverkande faktor så finns det även andra parametrar som också påverkar kostnaden för köpet.

För att tydliggöra totalkostnaden delar vi upp hur kostnaderna ackumuleras kronologiskt.

**Upphandlings- och avtalsvillkor.**

När en upphandling annonseras måste avtalsvillkoren som ska gälla ha fastställts. Dessa villkor kan oftast delas upp i köparvänliga och säljarvänliga villkor. Kostnaderna och ansvarsfördelning för dessa kan förskjutas mellan avtalsparterna.

Dessa kostnader kan till exempel vara att leverans ska ske enligt DDP Incoterms 2010 (fri leverans inklusive försäkring och tull) där hela kostnaden läggs på leverantören kontra Ex Works som innebär att det är upp till Köparen att hämta varan hos Säljaren och stå för alla hemtagningskostnader. LU har ingen egen logistikorganisation och väljer därför att köpa enligt DDP.

Betalningsplanen är ett annat villkor som får ekonomiska konsekvenser beroende på hur risken fördelas mellan parterna. Den ena ytterligheten som gynnar säljaren är att hela kostnaden betalas i förskott och den andra att köparen betalar efter fullständig och godkänd leverans.

LU’s strävan i en upphandling är att försöka göra dessa avtalsvillkor så ”köparvänliga” som möjligt, även om villkoren kostar så kan konkurrensen i många fall kan innebära att anbudsgivarna bjuder på vissa villkor utan extra kostnad. Viktigt att poängtera är dock att i fall där konkurrensen är bristfällig måste man vara mer försiktig i sin kravställning (så att inte en ensam leverantör på marknaden låter bli att lämna anbud).

En viktig aspekt gällande avtalsvillkor är att köplagen (och inte konsumentköplagen, som är betydligt mer köpvänlig) som gäller om inget annat avtalats.

**Produkt- och servicevillkor**

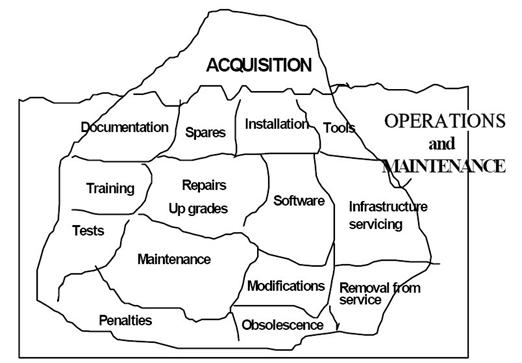
Förutom kostnadsdrivande krav på själva produkten/tjänsten som upphandlas finns det även kringliggande villkor som påverkar totalkostnaden.

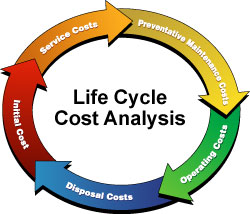
Dessa faktorer kan t ex vara installationsvillkor, garanti och dess omfattning, krav på reservdelsförsörjning, förebyggande underhåll och akutservice, förbrukningsmaterial, serviceavtal efter garanti, avvecklingskostnader, tillgänglighetskrav/inställelsetider för service, dokumentation, utbildning, uppdateringar- och uppgraderingar av hård- och mjukvara- och eventuella optioner på ytterligare tillbehör eller kompletta utrustningar.

Dessa ovannämnda villkor bör beaktas i den utvärdering av totalkostnader som ingår i en upphandling. Beroende på utrustningens uppskattade livslängd kan denna period stäcka sig så långt som upp till 10 år. Livslängden kan variera kraftigt mellan olika typer av utrustning och vad som gäller i den enskilda upphandlingen får man tillsammans med upphandlingsgruppen komma fram till.

**Vad menas med (rätt) övriga villkor som långsiktigt är mest fördelaktiga?**

Affärsvillkor som t ex leveransvillkor, betalningsvillkor och betalningsplan, bankgarantier, valutakurser, vitesklausuler, branschstandarder (t ex ALOS och Montage) garanti/försäkringar, emballage och demontering/bortforsling av befintlig utrustning,





**Checklista inför upphandling.**

**Beskrivning av upphandlingens omfattning.**

* Vad ska utrustningen/systemet användas till?
* Avser upphandlingen en utrustning eller flera?
* Ange om utrustningen ska kommunicera med befintliga utrustningar/system på er avdelning – i så fall hur?

**Livslängd och reservdelar**

* Hur lång livslängd beräknas utrustningen ha?
* Under hur lång period ska leverantören kunna garantera reservdelsförsörjningen?

**Vad är utrustningens uppskattade totalkostnad under livslängden?**   
Samtliga kostnader ska räknas med i denna summa – t ex: utrustningskostnad, garanti, utbildning, ev. servicekontrakt, optioner på ytterligare utrustningar/uppgraderingar etc.

**Marknadsundersökning inför upphandling**

• Har någon marknadsundersökning genomförts och vad har denna lett fram till?   
• Antalet leverantörer på marknaden?   
• Var finns dessa leverantörer geografiskt?  
• Agerar tillverkarna på marknaden även som säljare för utrustningen eller har de ombud (agenter, distributörer)  
• Anses marknaden vara präglad av hög konkurrens eller råder det monopol/oligopol för denna typ av utrustning?   
• Vad är de huvudsakliga tekniska skillnaderna mellan de alternativ som finns på marknaden?  
• Finns det någon uppfattning om listpriserna på marknaden?  
• Omfattas produkten ifråga av lagkrav gällande t ex CE-märkning?

Dessa parametrar kan vara direkt avgörande för upphandlingens upplägg och val av strategi.

**Helt/delat anbud?**

Måste anbudsgivaren lämna anbud på hela leveransen, eller är det aktuellt med partiella anbud på enstaka delar? Om partiella anbud tillåts – hur kan man garantera kompatibiliteten mellan delarna/utrustningarna om olika leverantörer utses?

**Budgeterad summa/pristak?**

Bör man i förfrågningsunderlaget ange ett kostnadstak motsvarande t ex budgeterad summa? Kan exempelvis vara bra vid anslagsfinansierade upphandlingar där man vill ställa krav på att anbudens värde inte överstiger ett visst belopp, då man inte får förhandla vid öppna upphandlingar. Om ja – vad ska ingå i budgeterad summa? Köp av utrustning + garanti + utbildning brukar vara standard. Vill man pressa anbudsgivarna på totalkostnaden kan även service & underhåll och ev. optioner inkluderas. SEK ska vara default i alla upphandlingar. Har anslaget beviljats i annan valuta kan dock undantag accepteras.

**Lägsta pris/ekonomiskt mest fördelaktiga.**

I en upphandling med enbart skall-krav utvärderas anbuden med ett så kallat ”lägsta pris” förfarande. Den anbudsgivare som uppfyller samtliga ställda skall-krav och har lägst pris (kan innebära totalkostnad) vinner upphandlingen.

I en upphandling med kompletterande bör-krav utvärderas även dessa tillsammans med priset efter vald utvärderingsmodell. De vanligaste utvärderingsmodellerna kan antingen vara absoluta eller relativa.

Den huvudsakliga skillnaden mellan en absolut och relativ modell är att ett förutbestämt monetärt värde fördelas mellan bör-kraven i en absolut modell. Beroende på hur väl ett anbud uppfyller ett bör-krav så får anbudet påslag/avdrag på sitt egna anbudspris. Summan av påslagen/avdragen resulterar i att den anbudsgivare som får lägst/högst jämförelsetal(beroende på om man valt påslag/avdrag) vinner upphandlingen. Absoluta modeller rekommenderas då de är transparanta behandlar alla anbud lika och är ytterst svåra att manipulera. Däremot kräver de en god marknadskännedom när bör-kraven på förhand ska värderas.

I de så kallade relativa modellerna jämförs anbuden med varandra på ett sätt som gör att ett enda anbud kan påverka de övriga så att hela utfallet blir felaktigt eller snedvridet.

Även om denna typ av utvärderingsmodell ofta används är meningarna delade kring användningen av dessa modeller. Flertalet domslut kritiserar relativa modeller medan det även finns domslut som menar på att modellerna uppfyller de grundläggande principerna för upphandling.

Har ni redan nu någon uppfattning om vilket förfarande som bör vara lämpligast att använda i denna upphandling?

**Teknisk kravspecifikation.**

I den tekniska kravspecifikationen ska samtliga krav på utrustningen/systemet specificeras. Kraven ska delas upp i s.k. skall-krav och bör-krav om förfarandet ”ekonomiskt mest fördelaktiga” kommer att användas. Om ”lägsta pris” används ska endast skall-krav användas.

Kraven bör specificeras utifrån funktion och inte teknik så att alternativa tekniker som uppfyller samma funktion har likvärdig chans att vinna utvärderingen som en beprövad teknik.

Några av grundpelarna i offentlig upphandling kretsar kring principerna avseende likabehandling, transparens och proportionalitet. Dessa medför bland annat att man i underlaget måste berätta hur man avser utvärdera kraven. Dessa medför också att man enbart får begära funktioner som man är i reellt behov av.

Upphandlingen måste präglas av transparens från början till slut. För att möjliggöra detta måste ”samtliga kort läggas på bordet” under anbudstiden.

Anbudsgivarna måste få samtliga krav som efterfrågas klara för sig och vid utvärderingen får man inte avvika från de skrivna kraven. Funktioner som man t ex upptäcker i anbudet men som man missat att efterfråga i kravspecifikationen måste man således bortse ifrån.

För att uppfylla kraven på transparens måste det även i underlagen beskrivas hur anbudsgivaren kan få de poäng som anges för respektive bör-krav.

Anbuden kan alltså inte bedömas utifrån hur inlämnade anbud är utformade– då en jämförelse anbuden emellan innebär att principen om transparens åsidosätts.

En vanlig missuppfattning är att man kan göra en relativ bedömning utifrån hur anbuden är utformade som t ex. ”anbudsgivare 1 har offererat A, B, C och därför måste han ju få maxpoäng- men anbudsgivare 2 har ju endast offererat B och C därav får den hälften av poängen etc.” Poängintervall likt ovan kan användas men då måste dessa vara fördefinierade i det annonserade förfrågningsunderlaget och ingen efterhandskonstruktion.

T ex: Uppstartstiden för systemet bör vara så kort som möjligt =<1 min = 6 poäng, 1,01 min-3 min = 3 poäng, <3 min = 0 poäng.

**Krav på bevisning**

En annan viktig aspekt i utvärderingen av prestanda är hur man avser att genomföra verifikation av skall-krav/utvärdering av bör-kraven. Är det tillräckligt med verifikation från anbudsgivaren i anbudet? Eller måste anbudsgivaren bekräfta uppfyllelsen genom bevis som bifogas anbudet i form av teknisk dokumentation? Eller ska kravet verifieras efter installation under ”site acceptance test”?

Optimalt är att både kräva bevis med anbudet och därefter bekräfta uppfyllelsen vid ”site acceptance test”. Om man ej begär bevis med anbud och det visar sig ej vara uppfyllt efter installation blir det väldigt problematiskt. Vi bör i princip alltid genomföra ett ”site acceptance test” för att bekräfta utlovad funktion så att den stämmer med begärd specifikation – men även för att utesluta ”måndagsexemplar”. Om det är svårt att kontrollera alla krav vid ett ”site acceptance test” kan man ha en testperiod efteråt under kanske 1 månad. Om något avviker under denna tid så har man reglerat eventuella viten för detta i avtalsvillkoren.

När det gäller bevis med anbud så får man göra en bedömning om det kan vara till nackdel för konkurrensen att begära bevis om utrustningen skall utvecklas och tillverkas åt LU.

**CE-märkning?**

Huvudregeln är att maskiner som säljs inom EES måste vara CE-märkta enligt EGs maskindirektiv, vilket är överfört till svenska regler, huvudsakligen i Arbetsmiljöverkets föreskrifter, Maskiner, AFS 2008:3.

• CE-märkningen garanterar att maskinerna uppfyller grundläggande krav på hälsa, säkerhet och arbetsmiljö.  
• Tillverkare och importörer har ansvaret för att de maskiner de släpper ut på marknaden uppfyller kraven.   
• En arbetsgivare får endast använda maskinerna om de uppfyller de grundläggande hälso- och säkerhetskraven. Köparen måste därför vara uppmärksam på att de nya maskinerna verkligen uppfyller kraven.

Det finns ett undantag gällande ”maskiner för forskningsändamål” som enligt tillämpningsanvisningarna lyder:

*”Undantaget enligt artikel 1.2 h) infördes eftersom det inte ansågs vara rimligt att maskindirektivets krav skulle gälla laboratorieutrustning som är särskilt konstruerad och tillverkad för särskilda forskningsprojekt. Undantaget gäller följaktligen inte maskiner, som är permanent installerade i laboratorier och som kan användas för allmänna forskningsändamål eller maskiner som är installerade i laboratorier för andra ändamål än forskning, exempelvis maskiner för testning. Undantaget gäller bara utrustning, som är konstruerad och tillverkad för tillfälligt bruk vid forskning dvs. som inte längre används efter att forskningsprojektet, för vilket den var konstruerad och tillverkad, har slutförts”.*

En tillverkare utanför Europeiska ekonomiska samarbetsområdet, EES, behöver ha en representant inom EES i de allra flesta fall. Om tillverkaren inte har någon representant inom EES så kommer myndigheterna att vända sig till den som importerat maskinen till EES-området.

Tillverkarens representant inom EES är särskilt utsedd för att se till att maskinen uppfyller de krav som finns angivna i direktivet från EU. Representanten ska ha sitt hem i en medlemsstat i EES.

Om en maskin som inte är avsedd för EES-marknaden köps av en importör eller **slutanvändaren** (LU i detta fall) direkt från ett land utanför EES (så kallat tredje land), så har köparen alla skyldigheter enligt EU:s maskindirektiv. Det innebär att importören/**slutanvändaren** ska ta fram tillverkningsdokumentation, utfärda försäkran om överensstämmelse, göra bruksanvisning och CE-märka maskinen innan den släpps ut på marknaden/tas i drift. Importören/slutanvändaren kommer då att betraktas som tillverkare.

Om exempelvis en maskin som är avsedd för EES-marknaden köps av en importör eller slutanvändare direkt från ett land utanför EES (så kallat tredje land), ska maskinen ha genomgått certifieringsproceduren enligt maskindirektivet från EU och det ska finnas en teknisk tillverkningsdokumentation.

**Kompatibilitet med svenska elnätet och övrig mediaförsörjning t ex gas, vatten, ventilation etc.**

Har krav ställts så att utrustningen uppfyller kraven på kraftförsörjning i Sverige?

**Produktgaranti**  
Vilken garanti vill man upphandla? Vanligtvis brukar 1 års garanti vara standard för de flesta utrustningar. ”Extended warranty” brukar kunna erbjudas till en merkostnad, om leverantören inte bjuder på detta. Ska utrustningen användas under kanske 5 år kan det löna sig att begära in paketpris för service under just dessa 5 år.

Vad ska ingår i garantin? Förebyggande och avhjälpande underhåll? Telefonsupport? Reservdelar?

**Produktuppdateringar**

Hårdvaru- och mjukvaruuppdateringar pga. fel som riskerar säkerhet och hälsa ska regleras enligt Produktsäkerhetslagen (2004:451)som grundar sig i EG-direktiv. Detta gäller både under och efter garanti under produktens livslängd.

Vid mjukvaruuppdateringar som förser utrustningens befintliga applikationer med förbättrad prestanda ingår normalt inte i leverantörens åtagande. Däremot kan man begära att detta ska ingå i garanti-tiden eller under längre tid. Man får däremot oftast betala för detta

Hur ska mjukvaruuppdateringar hanteras efter garantin? Ska separat avtal för mjukvaruuppdateringar offereras av anbudsgivaren?

Hur ska uppdateringar och uppgraderingar som tillför utrustningen nya funktioner och applikationer hanteras?

**Krav på dokumentation i anbudet**.   
Vilken typ av dokumentation ska leverantören kunna leverera i sitt anbud? Vad behövs för information för att kunna utvärdera/styrka funktionerna i anbudsgivarens anbud? Exempelvis broschyrer, bruksanvisningar för användare, användning, underhåll el. komplett teknisk dokumentation.

På vilket språk ska dokumentationen vara?

**Dokumentation vid leverans.**   
Vilken slags dokumentation vill man ha levererad med utrustningen och i hur många ex? Vilket språk?

**Krav på utbildning.**

Ska utbildning av personal ingå i priset? Var ska denna i sådana fall äga rum och hur många deltagande ska den avse? Kan man specificera vad den ska innefatta? Ska även teknisk utbildning ingå? Vad ska denna leda till i så fall t ex. kompetens att utföra ”first-line-service”? Repetitionsutbildning?

**Förbrukningsartiklar.**   
Kräver utrustningen någon form av förbrukningsartiklar?  
Om ja – måste förbrukningsartiklarna köpas från leverantören av utrustningen eller kan dessa köpas från andra leverantörer?

Ska optioner finnas med i upphandlingen?

**Option för servicekontrakt?**  
På hur många år ska dessa optioner gälla beräknat på utrustningens livslängd? Vilken omfattning vill man ha på kontraktet – Fullservice, förebyggande underhålls-avtal, löpande servicetaxa? Ett års fullservice motsvarar oftast ett års extra garanti. Ska reservdelar ingå i avtalen?

**Option för köp av tillbehör?**   
Kan t ex vara frågan om uppgradering av en programvara eller utökning av hårdvara.

**Leverans, installation och testperiod.**

* Vilket datum skall utrustningen vara slutlevererad och installerad?
* Vad menas med slutleverans och godkänd leverans?
* När ska farans övergång ske och garantin börja gälla?
* Ska en testperiod påbörjas efter installation?
* Hur regleras ev. problem som upptäcks under testperioden?

**Betalningsplan**

Hur ska betalning ske?

* T ex 100 % efter godkänt Site acceptance test?
* T ex x % vid leverans och x % efter godkänt Site acceptance test?
* T ex x % i förskott, x % vid leverans och x % vid godkänt Site acceptance test?

Vald betalningsplan kan påverka konkurrensen. Om upphandlingen avser en väldigt specifik forskningsutrustning, där konkurrensen är svag på marknaden samtidigt som utrustningen kommer att tillverkas mot order kan det vara rimligt att tillåta förskottsbetalning (om leverantören kan tillhandahålla en bankgaranti eller motsvarande).  
I andra fall, om konkurrensen är god på marknaden, och om det handlar om ”standard-utrustningar” som massproduceras – då är det rimligt att kräva betalning efter godkänt Site acceptance test.

**Driftsäkerhet/tillgänglighetskrav.**

Hur garanteras systemets tillgänglighet under och efter garanti?

Är risken stor för att leverantören släpper taget efter installation samtidigt som systemets tillgänglighet är kritisk i kombination med att ingen service kan ske i egen regi - bör man överväga att ställa krav på tillgängligheten.

Detta kan göras på olika sätt men vanligtvis anger man en acceptabel down time (DT) för systemet, baserat på systemets förmodade beläggning/användningstider etc.   
DT utöver acceptabel nivå kopplas därefter till någon sanktion – t ex att garantin/serviceavtalet förlängs eller till ett vite som aktiveras från dag 1 efter acceptabel DT. Att ställa krav på tillgänglighet kräver att man känner till marknaden och vad för typ av utrustning/leverantörer det handlar om. Gäller det en massproducerad utrustning där konkurrensen är hård på marknaden och där marknaden präglas av svenska återförsäljare med serviceorganisationer kan man i regel vara mer aggressiv i sin kravställning. Handlar det däremot om udda forskningsutrustning där majoriteten av marknadens aktörer är utländska bör man vara ytterst försiktig. Tillgänglighet kostar pengar. Därför är det viktigt att hitta rätt nivå – och kanske till och med begära in priser för olika nivåer, typ 95 %, 96 % och 97 %, som man har med i utvärderingen av totalkostnaden i upphandlingen.