

# Koncerninköp och LOU

## - Överenskommelsen med den sociala ekonomin

Lena Göransson Modigh

---



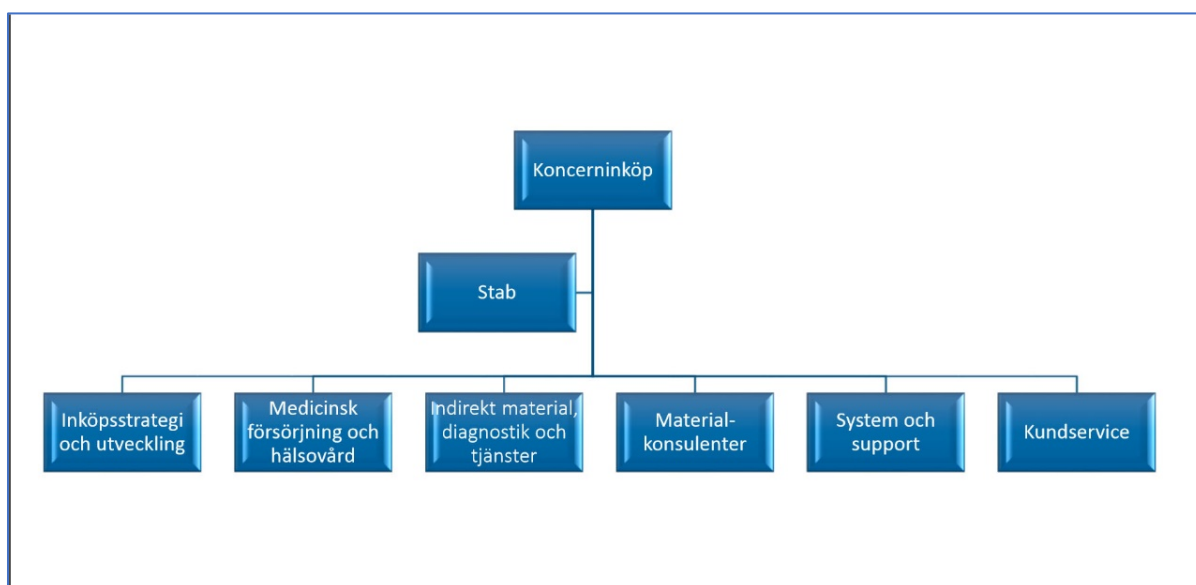
- Jag jobbar alltså på den centrala inköpsfunktionen för VG-regionen. Andra inköpsfunktioner är Västfastigheter som sköter entreprenader och Västtrafik som sköter upphandlingar av kollektivtrafiken. Jag kommer idag att berätta lite grann om vad vi jobbar med och om grunderna med LOU (Lagen om Offentlig Upphandling) och om de möjligheter och svårigheter som vi kan stöta på utifrån ramverket. Så det blir ingen djupdykning i LOU utan vi kommer att prata lite om grundprinciperna.

- En liten introduktion till Koncerninköp. Vi hanterar en ungefärlig inköpskostnad på 13 miljarder så vi är ganska stora när det gäller upphandling. Tittar vi totalt i Sverige så står landstingen för ungefär 120 miljarder. Det är alltså mycket pengar. Vi har 13 000 leverantörer att förhålla oss till och bedriva avtalsvård osv. gentemot. Och vi är ungefär 130 anställda. Där finns olika funktioner, naturligtvis har vi inköpare, men vi har också sådana som jobbar med kategoriledning eller inköpsstrategi som handlar om att inför upphandlingarna samla in vad som är på gång lite längre fram. Det handlar om omvärldsbevakning, egentligen att ligga steget före, innan vi kommer till upphandling så att vi vet vad behöver vården, vad behöver våra verksamheter, hur ser marknaden?

## Support kring avtalen

- Sedan jobbar vi mycket med support kring avtalen gentemot våra beställare. Kunderna vi har ute på sjukhusen, folkhögskolorna, naturbruksgymnasierna, folktandvården osv. och vi jobbar också med tekniken bakom den digitala e-handeln vi har.

- VG-regionen har en vision, det goda livet. Den har vi försökt omsätta, vad betyder den för koncerninköp. Och vår vision är att bli Sveriges ledande upphandlings- och försörjningsfunktion och på det sättet bidra till det goda livet. Det är ju så att genom att ha en bra upphandlingsfunktion så frigör vi resurser till kärnverksamheterna.



- Så här ser vår organisation ut. Vi har en väldigt platt organisation. Vi har en avdelning som jobbar just med de här inköpsstrategierna. Vi har två rena upphandlingsenheter, en som jobbar med de medicinska upphandlingarna och hälsovården samt en som arbetar med övriga upphandlingar, indirekt material, diagnostik och tjänster som vi upphandlar och sedan har vi de som jobbar med kundservice.

- Den upphandling vi gör är helt och hållet verksamhetsstyrd och det är viktigt att ha med sig. Det är inte vi på koncerninköp som sätter upp ramarna för upphandlingen utan det är verksamheterna som ger oss uppdrag. De behov som finns ute i sjukvården och i våra andra förvaltningar ska i upphandlingen omsättas i krav och förväntningar på produkten eller på tjänsten som ska upphandlas. När vi har gjort en sådan kravspecifikation av vad det är vi vill ha i regionen så annonseras den och företagen eller anbudsgivarna har möjlighet att komma in med anbud. Sedan är det faktiskt så att verksamheten är den som bedömer eller utvärderar anbudet och beslutar vilka företag som ska ha anbudet. Bästa anbud vinner självklart. Vår roll är egentligen att projektleda arbetet från analysfasen när vi börjar att planera vad som ska upphandlas och så projektleder vi hela processen genom upphandlingen. Det är vårt uppdrag. Det är viktigt att känna till att det är verksamheterna som styr.

## LOU – Lagen om offentlig upphandling

- Om vi kommer in på lagen om offentlig upphandling så har den kommit till för att den har ett väldigt viktigt och tydligt syfte. Det handlar om att hindra att offentliga medel används på något sätt för att snedvrیدا konkurrens där det finns offentlig upphandling. Och när ska man upphandla under iakttagande av LOU? Det ska vi göra i alla upphandlingar från första kronan. Några av er känner säkert till att vi har några olika upphandlingsformer att använda oss av enligt LOU, men vi ska följa lagen från första kronan enligt den här lagen. All tillgänglig konkurrens ska utnyttjas och vi får inte diskriminera. Jag ska komma in lite grann på de här begreppen och grundprinciperna.

### Upphandling LOU - Grundprinciper

- principen om **LIKABEHANDLING**, dvs. att behandla lika fall lika
- principen om **ICKE-DISKRIMINERING**, dvs. att inte diskriminera någon på grund av nationalitet
- principen om **ÖPPENHET**, dvs. att uttrycka sig så att den som är normalt insatt i den bransch där köpet sker förstår
- principen om **ÖMSESIDIGT ERKÄNNANDE**, dvs. att intyg och certifikat som har utfärdats av en medlemsstats behöriga myndigheter ska gälla också i övriga EU/EES-länder
- **PROPORTIONALITETSPRINCIPEN**, dvs. att ställa krav på den nivå som motsvarar behovet

- Det finns fem grundprinciper. Det är bra att känna till dem för de är vägledande för hur man kan använda de möjligheter som finns i lagstiftningen, men också vägledande för var man kan hitta begränsningar. Det är så att vi har en ny LOU sedan 1 januari. Där har man öppnat upp när det gäller frågorna om socialt hänsynstagande. Man har skapat fler möjligheter att ta sociala och miljömässiga hänsyn i upphandling. Jag kommer inte att gå in på de specifika förändringarna utan Helen och Sven kommer att berätta lite mer om de möjligheter som finns.

- Jag ska gå in lite djupare i vad de grundprinciperna innebär: **Likabehandlingen** handlar om att alla leverantörer eller alla anbudsgivare ska behandlas lika och ges samma förutsättningar. Det är en jätteviktig grundprincip. Det innebär bl.a. att alla ska få samma information vid samma tillfälle om vad som är på gång t.ex. genom annonsering. Att man utjämnar informationsövertag om det är så man har en leverantör inne på avtal – om det handlar om en transporttjänst t.ex. så vet leverantören precis var avlämningsställen finns, de har kanske lagt upp en rutt och har alla förutsättningar för hur det ska vara och det har förstås inte de leverantörer som inte har avtal och då kan man ha en längre tid för att ge anbud. Det handlar om att ge alla samma möjligheter.

- Sedan har vi det här med **icke-diskriminering**. Den handlar om att vi inte på något sätt får diskriminera en leverantör pga till exempel geografiskt läge. Det spelar alltså ingen roll om man lämnar ett anbud från en firma i Italien eller från en på Öckerö. Däremot så är det ju så att beroende på tjänsten eller produktens art så kan det ju vara viktigt att vi får snabb service, att vi får snabb hjälp med en tjänst och då kan man ställa krav t.ex. på en inställetid. Och på det sättet är det ju så att har man en larmtjänst t.ex. så kan man ju inte åka från Milano för då är det mycket enklare om man reser från Borås till t.ex. Fristads Folkhögskola.

- **Öppenhet eller transparens** är den tredje principen. En upphandling ska vara förutsägbar för en anbudsgivare. Det betyder att vi måste vara tydliga i det förfrågningsunderlag som läggs ut och annonseras. Vi ska tydligt visa vad det är vi vill upphandla, vilka villkor som kommer att gälla och hur urvalet ska ske. Utvärderingskriteriet som det kallas.

- Sedan finns det också detta med **ömsesidigt erkännande**. Det handlar om att när man vill lämna någon form av verifikat, ett certifikat för att stärka någon form av kompetens man har t.ex. så kan inte vi kräva att det ska vara ett certifikat från en firma i Sverige utan har man motsvarande certifiering inom ett EU-land så ska vi godta den certifieringen. Det handlar om att vi erkänner andra medlemsstater.

- Det sista, men inte minsta är **proportionalitetskravet**. De krav vi specificerar i en upphandling ska stå i proportion till den vara eller tjänst som upphandlas. Det ska finnas ett naturligt samband. Vi kan inte ställa onödigt långtgående krav som inte går att koppla till tjänsten som ska upphandlas utan det ska finnas en koppling där. Det gäller både varan/tjänsten och de krav vi ställer på leverantören som sådan. Det kan handla om ekonomisk styrka t.ex. eller erfarenhet av att utföra ett uppdrag.



- Nu ska jag ta lite om vilka inköpsområden vi jobbar med. Vi har bl.a. administrativa tjänster. Vi har något som heter anestesi. Vi har fastighetsnära tjänster och vi har en hel radda med

medicintekniska eller medicinska upphandlingsområden. Jag vill bara visa på bredden och lite grann öppna upp för funderingar kring var skulle det kunna vara aktuellt och intressant för det idéburna att komma in med anbud. Det kanske inte är primärt när det gäller medicinteknisk utrustning, utan det kanske är mer på tjänsteområdena.

- Vill man titta lite noggrannare på vad det är för upphandlingar vi jobbar med just nu så finns det på VG-regionens webbsida utlagt en upphandlingsplan för 2017. Där ser ni inom varje upphandlingsområde vad som är på gång.

## Vad har andra landsting gjort?

- Vad har då andra landsting gjort när det gäller socialt kravställande? Jag vet att både Sven och Helen kommer att prata lite grann om vad kommunerna har gjort. Landstingen har ju också börjat jobba med de här frågorna sedan några år tillbaka och när man ska lyfta fram ett exempel så är det ofta Skåne som nämns. Region Skåne har jobbat med något som kallas för anbudsskola. Där vänder man sig till det idéburna för att utbilda i hur man gör om man vill vara med och lämna anbud? Hur går det till och när ska man vara med? Vad är det som krävs och hur gör man praktiskt? Det är väldigt hands-on för att ta till sig kunskap om hur man ska gå till väga.

- Man har också gjort en upphandling av catering-tjänst till en egen konferensanläggning där man inte bjöd in till lunchcatering utan till förmiddags- och eftermiddagsfika. Där fick man anbud från det idéburna. Då gjorde man en utvärdering med smakprov. Man fick färdigbredda mackor och så hade man en panel som bedömde. Och där vann Jalla-trappan. Det är ett kvinnokooperativ för utrikes födda kvinnor som dels har en caféverksamhet i Rosengård, men de jobbar också med catering.

- Sedan har man också försökt att i upphandlingen av konferenslokaler försöka få in lokaler från det idéburna. Där är det ju så att det kan finnas tillgång till lokaler som används ganska flitigt kvällstid, men som kanske står mer eller mindre tomma dagtid när vi i regioner och landsting behöver konferensutrymmen.

## Vad gör koncerninköp VGR?

Exempel på sociala krav som det arbetas med just nu:

- Utbildning/dialog med sociala ekonomin vid fyra tillfällen hösten-16 – våren-17
- Vidare utveckling till anbudsskola för social ekonomi och SME (small and medium-sized enterprises)
- Uppförandekod för leverantörer
- Fairtrade
- Olika MR-krav
- Regionstyrelseuppdrag – kan VGR ställa bl.a. krav vid upphandling på att viss andel av de anställda anvisas av Arbetsförmedlingen
- m.m.

- Tittar vi på vad gör koncerninköp VGR så håller vi på med den här utbildningsturnén. Sedan försöker vi få till stånd en anbudsskola till hösten. Vi tänker oss att rikta inbjudan dels till det idéburna, men kanske också till SME-företagen, små och medelstora företag som ju ofta också behöver stöttning i det här med att kunna lämna anbud. Sedan jobbar vi också sedan 2008 med en uppförandekod för leverantörer där vi ställer krav i upphandlingen på att man har ett socialt och etiskt ansvarstagande i sin leverantörskedja. Där jobbar vi effektivt tillsammans nationellt. Alla landsting är med i det här nationella arbetet och där har vi delat upp de riskområden som vi ser mellan landstingen så att vi på bästa resurseffektiva sätt kan göra uppföljningar av kraven vi ställer. Så VGR jobbar nu mellan 2016 och 2018 med att följa upp de krav vi har ställt på när det gäller läkemedelsupphandlingar.

- Vi är sedan december Fairtrade-diplomerad region och det innebär att vi jobbar med att ställa krav enligt rättvis handel i upphandlingar där det är viktigt att göra det. Där har vi jobbat på ett bra sätt i många år framförallt med livsmedelsupphandlingarna, men nu jobbar vi med att hitta nya områden för att kunna bredda kravställandet.

- Sedan jobbar vi naturligtvis med olika krav vad gäller mänskliga rättigheter i upphandling. Vi har kommit en bit med att ställa tillgänglighetskrav. Där kommer vi att ta fram ett ännu tydligare arbetssätt nu i och med det nya LOU eftersom det som tidigare hette att vi **bör** ställa tillgänglighetskrav nu har blivit **ska**. Sedan jobbar vi mycket med anti-diskriminering i tjänsteupphandlingar. Det är några av de bitar vi håller på med.

- Sedan ser ni också här att vi har ett uppdrag från regionstyrelsen, ett uppdrag som koncerninköp har fått tillsammans med Västfastigheter, den här andra enheten hos oss som jobbar med entreprenader, att titta på och göra en värdering av vilken möjlighet vi har att ställa krav kring att en viss andel av de som fullföljer uppdraget är anvisade från arbetsförmedlingen. Där är slutredovisningen till regionstyrelsen på gång att formuleras så jag kan inte riktigt säga vad resultatet kommer att bli, men om jag får sja så kommer det att mynna ut i någon typ av uppdrag

till tjänstemannasidan så småningom. Och där kommer vi också att nämna något som kallas reserverade kontrakt där vi har möjlighet att väva in den här typen av kravställande.

- Det är lite kort om vad vi gör på det sociala området!