



TMF:s tips för bättre möbelupphandlingar

Sverige har en möbelbransch att vara stolt över. Internationellt står Sverige stark som möbelnation och när det gäller kreativitet, ergonomi och design ligger vi i framkant. Vi vill bidra till att skapa bättre offentliga rum och arbetsmiljöer runtom i hela Sverige. För att vi ska lyckas med det kommer bättre möbelupphandlingar att vara en nyckelfaktor.

Offentlig upphandling är ett område som ofta upplevs som komplicerat. Vår förhoppning är att dessa enkla tips ska kunna användas som stöd vid ramavtalsupphandling av möbler och bidra till att höja kunskapen om vad som är viktigt att tänka på innan, under och efter en ramavtalsupphandling. Genom bättre möbelupphandlingar kan vi skapa ett bättre offentligt rum till nytta för hela samhället.

Alla vinner på ett bättre offentligt rum

Sverige har en lång tradition av att satsa på det offentliga rummet och varje år handlar stat, landsting och kommuner möbler för drygt 3 miljarder. Det offentliga rummet är viktigt för samhället ur många aspekter. Det berör oss alla och vi möter det genom livets olika skeden – bland annat i skolan, vården och äldreomsorgen. Omgivningen vi befinner oss i påverkar alla våra sinnen och det finns ett tydligt samband mellan miljön vi vistas i och vår trivsel, produktivitet och till och med tillfrisknande.

I takt med samhällets allt snabbare utveckling ökar behovet av kreativitet och flexibilitet i inredningslösningarna. Medborgare och personal har helt andra krav och förväntningar på den offentliga miljön idag än för 20 år sedan. Förändringen är driven av såväl kostnadstryck som ändrade vanor och en ny syn på arbetsplatsen. Digitaliseringens framfart har ökat behovet av aktivitetsbaserad inredning och det blir allt viktigare att skapa offentliga mötesplatser som kan tillgodose skiftande behov.

När ramavtalsupphandlingarna blir ineffektiva drabbas medborgarna genom att upphandlarna inte får möjlighet att köpa de bäst lämpade möblerna till ett konkurrenskraftigt pris. Vi från möbelbranschen efterlyser därför bland annat ramavtalsupphandlingar som gynnar konkurrens och ger kommunerna möjlighet att anlita den av oss leverantörer som de själva anser sammantaget bäst vid varje situation. Upphandlingen bör lämna utrymme för ett flertal aktörer som når upp till övergripande krav som ställs gällande exempelvis kvalitet och miljö. Lösningen är en modell med parallella avtal – som ger flera aktörer möjlighet att konkurrera under avtalsperioden. Det ger den mångfald som köparna eftersöker och har behov av.

Checklista till bättre möbelupphandlingar

Det finns goda förutsättningar att göra bra möbelaffärer och samtidigt bidra till en hållbar utveckling och säkra en god konkurrens på marknaden. Här följer en checklista med några enkla men viktiga tips vid ramavtalsupphandling av möbler.

1. Planera ramavtalsupphandlingen i god tid

- Att ramavtalsupphandla möbler och inredning är en komplicerad process som kräver eftertanke. Påbörja upphandlingen i god tid för att undvika tidspress och att något går fel. Det är viktigt att göra en grundlig planering där verksamhetens behov och förutsättningar analyseras så att du kan ställa rätt krav och hitta bästa möjliga lösning.
- Tid och resurser som spenderas inför ramavtalsupphandlingen förebygger problem under upphandlingen och avtalstiden. Det leder ofta till effektivare och bättre leveranser.

2. Eftersträva en tidig dialog innan ramavtalsupphandlingen

- Behovet av innovativa och flexibla inredningslösningar ökar. En tidig dialog ger kunskap om vilka lösningar marknaden kan erbjuda eller utveckla utifrån ditt behov. Det minskar dessutom risken för att upphandlingen överprövas.
 - Genom tidig dialog kan du få information som innebär att de krav som ställs i förfrågningsunderlaget inte utesluter nya lösningar, och säkerställa att du upphandlar konkurrensfärdiga lösningar.
 - Involvera potentiella leverantörer, branschorganisationer, experter, brukare och andra aktörer i god tid innan kraven i ramavtalsupphandlingen utformas. Exempelvis genom en workshop.
-

3. Ramavtalsupphandla långsiktigt

- Möbler är ingen förbrukningsvara utan en långsiktig investering. Produkter med fel kvalitet kan bli kostsamma i slutänden då de kräver mycket underhåll under sin livstid och måste kasseras tidigare. Genom att ställa krav på kvalitet kan du känna dig trygg med att möbelen tål det tänkta användandet samt att du gjort ett hållbart och kostnadseffektivt val.
 - Det finns flera kvalitetsaspekter som är viktiga att väga in när du planerar din ramavtalsupphandling. Fundera exempelvis över tålighet, ergonomi, hållbarhet över tid, utförande, tillgänglighet och flexibilitet. Tänk på helheten. Vad är viktigast för din verksamhet?
 - Utvärdera anbudena så att ni köper kvalitet till ett rimligt pris. Det kräver en anbudsutvärderingsmodell som säkerställer att kvalitet faktiskt går att mäta och att leverantörerna kan särskiljas. Det kan exempelvis göras genom intervjuer eller referenstagning. Det är viktigt att ställa genomtänkta krav som också efterlevs och följs vid förnyade konkurrensutsättningar.
-

4. Ställ tydliga hållbarhetskrav i ramavtalsupphandlingen

- Upphandlare har stor möjlighet att ställa långtgående krav på vad som ska upphandlas - men inte från vem. Genom att ställa hållbarhetskrav i ramavtalsupphandlingen kan offentlig sektor bidra till att miljö kvalitetsmålen nås. Det tjänar hela samhället på.
- Det finns möjlighet att beakta miljökrav i alla delar av upphandlingsprocessen. Miljökrav på en möbel kan ställas som tekniska specifikationer eller som tilldelningskriterier och omfatta dess funktion samt miljöpåverkan.

5. Fokusera på kvalitet och konkurrens vid ramavtalets upprättande och genomförande

- För att säkerställa en god affär är det centralt att eftersträva konkurrens och hög kvalitet vid upprättande och genomförandet av ett ramavtal. Välj därför en modell med parallella avtal – som gör det möjligt för avroparen att välja mellan flera olika leverantörer utifrån behovet i det enskilda fallet och som ger flera aktörer möjlighet att konkurrera under avtalsperioden. I det nya upphandlingsregelverket förtydligas att det är tillåtet och fullt möjligt.

6. Undvik förnyade konkurrensutsättningar på låga nivåer

- Förnyade konkurrensutsättningar på låga nivåer skapar höga kostnader och ökar administrationsbördan för både köpare och säljare. I tillägg är risken vid en förnyad konkurrensutsättning att inredningsprojektets syfte och mening förminskas till lägsta pris, vilket kan ge långsiktig lägre kvalitet och högre kostnader för brukarna. En lösning på problemet kan vara att höja gränsen på 300 000 kr som nu är praxis till åtminstone 800 000 kr.

7. Låt upphandlingen genomsyras av öppenhet och insyn

- Upphandlingar ska så långt som möjligt präglas av öppenhet och möjlighet till insyn. Sekretessbeläggning ska tillämpas restriktivt. En alltför utbredd sekretess gör det svårt för de deltagande företagen att i efterhand förstå på vilka grunder upphandlingen har genomförts. Utgångspunkten måste alltid vara att offentlighetsprincipen råder efter att tilldelningsbeslut har fattats och att anbud då är allmänna handlingar om det inte finns starkt vägande skäl för motsatsen.