

# Konkurrenspräglad dialog för upphandling av fossilfritt byggande

- Projekt Hallvägen i Slakthusområdet



# Sammanfattning

Sweco har på uppdrag av miljöförvaltningen och enheten miljöfordon och hållbara transporter vid Stockholms stad att analysera användandet av upphandlingsförfarandet konkurrenspräglad dialog för att uppnå minskade klimatutsläpp vid bygg- och anläggningsarbete. Nio personer med insyn i upphandlingen av Hallvägen i Slakthusområdet har intervjuats och slutsatserna som dragits är:

- **Intervjupersonerna från både Stockholms stad och de deltagande företagen har övervägande positiva erfarenheter av konkurrenspräglad dialog i fallet Hallvägen i Slakthusområdet.** Upphandlingsförfarandet har bidragit till att driva den tekniska utvecklingen framåt och möjliggjort realiseringen av budgetuppdraget kopplat till klimatmålen. Dialogen har även genererat mervärde genom att företagen kommit med innovativa förslag och lösningar som inte tidigare övervägts.
- **Projektet måste ha rätt förutsättningar för att konkurrenspräglad dialog ska vara lämpligt.** Det passar särskilt bra i projekt med en stabil organisation och budget där beställaren inte har kännedom om vilka lösningar som finns på marknaden. Det rekommenderas dock inte att använda detta förfarande när upphandlaren redan har tydliga krav och god kännedom om marknaden, eftersom det kan leda till längre upphandlingsprocesser.
- **Konkurrenspräglad dialog kräver andra kompetenser hos både upphandlarna och de deltagande företagen.** Upphandlarna behöver vara flexibla, ha god kunskap om lagenstiftning och kunna bedöma företagens "mjuka" kompetenser. Det är också viktigt att den upphandlande organisationen förmår skapa tydliga strukturer för dialogens möten. Här upplever båda de intervjuade företagen att det finns förbättningspotential. "Mjuka" kompetenser, såsom att förstå kundens behov och presentera erbjudanden effektivt, betonas också som viktiga för de deltagande företagen.
- **Erfarenheter och kunskap från konkurrenspräglad dialog är värdefulla och bör spridas inom organisationen och till andra upphandlande organisationer.** Genom att dela lärdomar kan framtida upphandlingar förbättras och effektiviseras. Dessutom skapar dialogen kunskap om marknaden och tillgängliga lösningar, vilket kan vara till nytta för andra projekt och samhällsaktörer.

Sammanfattningsvis har konkurrenspräglad dialog visat sig vara framgångsrik i upphandlingen av projekt Hallvägen i Slakthusområdet och har skapat värde genom teknisk utveckling, innovativa lösningar och kunskapsspridning. Det är dock viktigt att rätt förutsättningar och kompetens finns för att använda detta upphandlingsförfarande effektivt.

# Innehållsförteckning

1.	Inledning.....	4
1.1	Swecos uppdrag .....	4
1.2	Rapportens empiriska underlag .....	4
1.3	Rapportens disposition.....	5
2.	Konkurrenspräglad dialog .....	6
2.1	När får konkurrenspräglad dialog användas .....	6
2.2	Komplexitet .....	7
2.3	Några särskilda krav .....	7
2.4	Dialogen – processen och eventuell förhandling .....	8
2.5	Skillnaden mellan konkurrenspräglad dialog och förhandlat förfarande .....	8
2.6	Risker med konkurrenspräglad dialog .....	9
2.7	Principen om likabehandling .....	9
2.8	Principen om öppenhet och transparens .....	10
2.9	Proportionalitetsprincipen .....	10
3.	Beslutet att använda konkurrenspräglad dialog .....	11
3.1	Politiken ger exploateringsnämnden uppdrag om fossilfri byggarbetsplats .....	11
3.2	Beslut om att använda konkurrenspräglad dialog .....	12
4.	Upphandlingsprocessen .....	13
4.1	Före dialogen .....	13
4.2	Under dialogen .....	14
4.3	Efter dialogen .....	15
4.4	För- och nackdelar med konkurrenspräglad dialog .....	15
5.	Framåtblick.....	19
5.1	Positiva till att arbeta med konkurrenspräglad dialog framåt .....	19
5.2	Intervjupersonernas medskick till Stockholms stad framåt .....	19
6.	Slutsatser .....	21
6.1	Övervägande positiva erfarenheter av konkurrenspräglad dialog .....	21
6.2	Viktigt att projektet har rätt förutsättningar .....	21
6.3	Ställer andra krav på kompetens .....	22
6.4	Spridning av erfarenheter och kunskap värdefullt .....	22
	Bilaga 1.....	24

# 1. Inledning

## 1.1 Swecos uppdrag

Sweco har fått i uppdrag av miljöförvaltningen och enheten miljöfordon och hållbara transporter vid Stockholms stad att analysera användandet av upphandlingsförfarandet konkurrenspräglad dialog för att uppnå minskade klimatutsläpp vid bygg- och anläggningsarbete. I rapporten beskrivs två processer. Först processen fram till att beslut tas att använda konkurrenspräglad dialog som upphandlingsförfarande och sedan processen från annonsering till tilldelningsbeslut. Fallet som beskrivs är Hallvägen i Slakthusområdet.

Figur 1. Slakthusområdet Stockholm, Hallvägen är längst upp i det markerade området och blir huvudgata mellan Enskedevägen och Palmfeltsvägen.



Rapporten riktar sig i första hand till beslutsfattare, experter och upphandlare inom entreprenadområdet som arbetar för Stockholms stad och är intresserade av hur entreprenader kan miljöanpassas. Rapporten kan även användas av andra kommuner i landet. Rapporten tar särskilt upp hur konkurrenspräglad dialog kan användas för att driva på utvecklingen för fossilfria byggarbetsplatser. Rapporten är författad av Fredrik Svensson och Anna Rudberg på Sweco.

## 1.2 Rapportens empiriska underlag

Semistrukturerade intervjuer har genomförts med personer som på olika sätt kopplar an till de båda processer. Sweco har genomfört totalt nio intervjuer med företrädare för exploateringskontoret, miljöförvaltningen och företrädare för två av de företag som deltog i dialogerna. Ett av företagen vann upphandlingen och det andra deltog i dialogprocessen fram till slutskedet. Företrädarna för

Stockholms stad besvarade frågor om de båda processerna och företrädarna för företagen besvarade endast frågor om processen från annonsering till tilldelningsbeslut. Det empiriska underlaget innebär självfallet begränsningar i vilken typ av slutsatser som kan dras. Men syftet med rapporten är att beskriva processen och dra lärdomar utifrån de inblandades erfarenheter, inte att kontrafaktisk analysera vilket utfallet hade blivit om ett annat upphandlingsförfarande använts.

## 1.3 Rapportens disposition

I kapitel 2 görs en juridisk genomgång konkurrenspräglad dialog. I kapitel 3 presenteras hur Stockholms stad landade i beslutet att använda konkurrenspräglad dialog. I kapitel 4 presenteras upphandlingsprocessen uppdelat på före, under och efter dialogen samt för- och nackdelar med konkurrenspräglad dialog. I kapitel 5 presenteras intervjupersonernas syn på att arbeta med konkurrenspräglad dialog framåt samt medskick till Stockholms stad. I det sista och sjätte kapitlet presenterar Sweco slutsatserna utifrån intervjumaterialet.

## 2. Konkurrenspräglad dialog

I detta kapitel beskrivs konkurrenspräglad dialog. I bilaga 1 beskrivs kortfattat de huvudsakliga upphandlingsförfarandena inom Lagen om offentlig upphandling (LOU).

Konkurrenspräglad dialog infördes 2010 som ett nytt upphandlingsförfarande. Tanken var att erbjuda upphandlande myndigheter ett komplement till andra upphandlingsförfaranden och framför allt en möjlighet att hantera särskilt komplexa upphandlingar där dialogen bidrar till att sålla ut men även utveckla flera förslag, skapa förutsättningar att hantera okända faktorer och synliggöra relevanta behov.

”Dialogens syfte ska vara att identifiera och ange hur den upphandlande myndighetens behov bäst ska tillgodoses.”<sup>1</sup>

I förarbetena betonas vilka resultat dialogen kan ge: möjligheten ökar att ”beakta tekniska innovationer när den upphandlande myndigheten fortlöpande kan diskutera och väga unika lösningar mot varandra. Förfarandet kan således stimulera framväxten av ny teknik. Marknadens möjligheter att finna nya former av finansiering och rättsfrågor såsom ägarkonstellationer kan också utvärderas.”<sup>2</sup>

### 2.1 När får konkurrenspräglad dialog användas

Konkurrenspräglad dialog används inom LOU för kontraktvärden över och under tröskelvärdena för varor, tjänster och byggentreprenader. Vad gäller LUF, får konkurrenspräglad dialog alltid användas.

För upphandlingar över tröskelvärdena får konkurrenspräglad dialog främst användas i olika situationer där det inte är troligt att öppna eller selektiva upphandlingsförfaranden skulle ge tillfredsställande resultat, eftersom momentet förhandling saknas.

Vidare definieras när konkurrenspräglad dialog får användas, vilket är i samma fall som ett förhandlat förfarande med föregående annonsering är tillåtet, det vill säga om:

- den upphandlande myndighetens behov inte kan tillgodoses utan anpassning av lättillgängliga lösningar,
- upphandlingen inbegriper formgivning eller innovativa lösningar,
- kontraktet inte kan tilldelas utan föregående förhandlingar på grund av särskilda omständigheter som avser arten, komplexiteten eller den rättsliga och ekonomiska utformningen av det som ska anskaffas eller på grund av riskerna i anslutning till dessa omständigheter, eller
- den upphandlande myndigheten inte med tillräcklig precision kan utarbeta tekniska specifikationer med hänvisning till en standard,

<sup>1</sup> LOU 6 kap. 21 §

<sup>2</sup> Prop. 2009/10:180, sid 312

- europaisk teknisk bedömning, gemensam teknisk specifikation eller teknisk referens,
- om de anbud som lämnats vid ett öppet eller selektivt förfarande är ogiltiga eller inte acceptabla.<sup>3</sup>

För upphandlingar under tröskelvärdena kan den upphandlande organisationen i princip organisera upphandlingen fritt. Under förutsättning att de grundläggande upphandlingsprinciperna följs kan samma eller liknande förfarande användas som konkurrenspräglad dialog.

Upphandlingsmyndigheten ger några exempel när förfarande skulle passa särskilt bra:

- upphandlingar där dialog kan föras med leverantörer för att gemensamt ta fram lösningar på beställarens behov
- situationer där man behöver utvärdera mjuka parametrar
- komplexa projekt med utvecklingsbehov
- upphandlingar som förutsätter förhandlingar på grund av dess art, komplexitet, rättsliga eller ekonomiska utformning eller risker
- byggtreprenader som inte avser standardbyggnader
- komplexa projekt när beställaren inte vet vilken lösning som krävs för att nå ett uppsatt mål
- specialanpassningar av leveranser i form av lättillgängliga lösningar eller leveranser som kräver formgivning, innovation eller annan teknisk komplexitet
- projekt som är komplexa ur ett juridiskt, tekniskt eller kommersiellt perspektiv.

## 2.2 Komplexitet

Hur graden av komplexitet ska tolkas är inte konstant, utan kan förändras i samhället i stort samt i den aktuella organisationen specifikt. Svårighetsgraden får också antas minska med ökande erfarenhet av hanteringen av likartade komplicerade kontrakt. Bedömningen beror på om den upphandlande myndigheten söker lösningar som kräver nya och för myndigheten okända lösningar.<sup>4</sup>

## 2.3 Några särskilda krav

Används konkurrenspräglad dialog ska myndigheten i något av upphandlingsdokumenten ange sina behov och krav, ange tilldelningskriterierna och förklara deras innebörd samt ange en preliminär tidsplan.<sup>5</sup> Att upphandlingen hanterar osäkra faktorer innebär inte att själva processen/förfarandet eller ändamålet får vara otydligt eller oklart för potentiella leverantörer. Den enda grunden för utvärdering ska vara bästa förhållandet mellan pris och kvalitet.<sup>6</sup>

<sup>3</sup> LOU 6 kap. 5-6 §§

<sup>4</sup> Prop. 2009/10:180, sid 323

<sup>5</sup> LOU 6 kap. 22 §

<sup>6</sup> LOU 6 kap. 27 §

## 2.4 Dialogen – processen och eventuell förhandling

I syfte att begränsa antalet lösningar får dialogen genomföras i successiva steg. Detta måste i så fall angetts i något av upphandlingsdokumenten. Efter varje steg får den upphandlande myndigheten välja ut de lösningar som myndigheten vill fortsätta diskutera. Valet ska göras med användning av de tilldelningskriterier som angetts i något av upphandlingsdokumenten.<sup>7</sup> Det slutliga antalet lösningar ska vara så stort att effektiv konkurrens uppnås, under förutsättning att det finns tillräckligt antal lösningar.

Dialogen ska fortsätta fram till dess myndigheten har funnit den eller de lösningar som tillgodoser myndighetens behov. Därefter avslutas dialogen och de som deltagit ska snarast underrättas. Därefter ska upphandlande myndighet uppmana deltagarna att lämna slutliga anbud på grundval av den eller de lösningar som lagts fram och preciserats under dialogen.<sup>8</sup>

Upphandlande myndighet får förhandla med den anbudsgivare som lämnat det bästa anbudet (bästa förhållandet mellan pris och kvalitet). Syftet med förhandlingen ska vara att bekräfta de finansiella åtagandena eller andra villkor som anges i anbudet och slutligt fastställa kontraktsvillkoren. Förhandlingarna får inte leda till att väsentliga aspekter i anbudet eller upphandlingen ändras i sak. Förhandlingarna får heller inte leda till att konkurrensen snedvrids eller orsakar diskriminering.<sup>9</sup>

## 2.5 Skillnaden mellan konkurrenspräglad dialog och förhandlat förfarande

Villkoren för när konkurrenspräglad dialog och förhandlat förfarande får användas är samma<sup>10</sup> och båda förfarandena är så kallade tvåstegsförfaranden. Det som skiljer dem åt är framför allt dialogen, som är ett huvudmoment och är tvingande i den konkurrenspräglade dialogen.

Även när och med vem förhandlingen får äga rum skiljer de båda förfarandena åt. I ett förhandlat förfarande med föregående annonsering äger förhandlingen rum med de utvalda leverantörerna. I konkurrenspräglad dialog förs förhandlingen med den vinnande anbudsgivaren.

I förhandlat förfarande med föregående annonsering får förhandlingen omfatta alla aspekter av de aktuella varorna, tjänsterna eller byggentreprenaderna, innefattande till exempel kvalitet, kvantiteter, handelsklausuler samt sociala, miljömässiga och innovativa egenskaper, förutsatt att förhandlingarna inte avser minimikraven eller tilldelningskriterierna. Vad gäller konkurrenspräglad dialog får förhandlingen äga rum för att bekräfta de finansiella åtagandena eller andra villkor som anges i anbudet och slutligt fastställa kontraktsvillkoren. Den upphandlande myndigheten får dock uppmana en deltagande anbudsgivare att klargöra, precisera och optimera sitt anbud så länge inte kraven som tidigare

<sup>7</sup> LOU 6 kap. 23 §

<sup>8</sup> LOU 6 kap. 24-25 §§

<sup>9</sup> LOU 6 kap. 28 §

<sup>10</sup> LOU 6 kap. 5-6 §§



preciserats i upphandlingsdokumenten ändras så att konkurrensen snedvids eller ändringen leder till en diskriminering.<sup>11</sup>

## 2.6 Risker med konkurrenspräglad dialog

Upphandlingsförfarandet konkurrenspräglad dialog innebär stora möjligheter att hitta okända lösningar där föremålet för upphandlingen är komplicerat och prestanda och funktionskrav inte kan definieras. Dessa möjligheter måste också vägas mot de risker som förfarandet innebär.

I förarbetena uttrycks en oro att konkurrenspräglad dialog kan innebära stora kostnader och risker för såväl upphandlande myndighet som leverantör och att förfarandet, samt att eventuella överprövningar, kan leda till att upphandlingsformen drar ut påtagligt på tiden.<sup>12</sup>

Inför alla upphandlingar behöver man göra en riskanalys för olika händelser som kan inträffa. Eftersom en upphandling av en ny lösning ofta är mer komplex och tidskrävande och innebär en större osäkerhet är det viktigt att lägga tid på att göra en riskanalys som tar hänsyn till många olika risker.

Upphandlingsmyndigheten uppmärksammar särskilt:

- Det finns risk för bristande konkurrens om kraven sätts för högt och utesluter fler från att delta.
- Konkurrenspräglad dialog kräver att intresset upprätthålls från de deltagande leverantörernas sida genom hela upphandlingsprocessen.
- Risken finns också att kravnivån sätts för högt så att vinnande leverantör inte har tillräcklig förmåga för att genomföra kontraktet.
- Förfarandet är tidsmässigt krävande för både den upphandlande organisationen och leverantörer och arbetsinsatsen måste därför vägas mot nyttan.
- Det krävs att organisation och bemanning hos beställaren har tillräckligt med kompetens inom området för att föra dialogen.<sup>13</sup>

Alla upphandlingar, oavsett om värdet ligger över (direktivstyrda) eller under (inte direktivstyrda) tröskelvärdena och oavsett förfarande måste följa de grundläggande upphandlingsprinciperna. Här nämns särskilt Principen om likabehandling, Principen om öppenhet och transparens samt Proportionalitetsprincipen. Dessa beskrivs mer ingående nedan.

## 2.7 Principen om likabehandling

Leverantörer i lika situationer ska behandlas lika. Exempelvis ska samma tidsfrister gälla för alla och samma information ska delges. Samtidigt innebär principen att leverantörer i olika situationer ska behandlas olika<sup>14</sup>. Att kombinera två deltagares tekniska lösningar är exempelvis inte tillåtet<sup>15</sup>.

<sup>11</sup> LOU 6 kap. 26 §

<sup>12</sup> Prop. 2009/10:180, sid 236

<sup>13</sup> Upphandlingsmyndigheten

<sup>14</sup> HFD 2018 ref 14

<sup>15</sup> Upphandlingsmyndigheten

## 2.8 Principen om öppenhet och transparens

En upphandlande myndighet ska agera på ett öppet sätt. Upphandlingsdokumenten ska vara förutsebara i samtliga faser, det vill säga klart och tydligt formulerade, innehålla samtliga krav som ställs samt ha information om hur upphandlingen kommer att genomföras. Utvärderingen av de inkomna anbuden ska ske enligt de tilldelningskriterier och den relativa viktning som den upphandlande myndigheten tidigare redogjort för. Det ska vara tydligt på vilka grunder kontraktet kommer att tilldelas. Ingen favorisering eller godtycke får förekomma. Bedömningar ska göras sakligt och kunna motiveras juridiskt.

## 2.9 Proportionalitetsprincipen

Kraven, kriterierna och villkoren i upphandlingen ska vara rimliga i förhållande till det som upphandlas. Kraven ska vara lämpliga och nödvändiga för att uppnå syftet med upphandlingen. Den upphandlande myndigheten ska alltid välja det alternativ som är minst belastande för leverantörerna - dock får hänsyn tas till den upphandlande myndighetens behov. Miljökrav är exempelvis ofta en stor belastning för leverantörerna men det är godtagbara krav eftersom de ligger inom myndighetens behov.

## 3. Beslutet att använda konkurrenspräglad dialog

I detta kapitel beskrivs hur exploateringskontoret kom fram till att använda sig av konkurrenspräglad dialog för Hallvägen i Slakthusområdet. Företrädarna för företagen har inte insyn i denna process och fick därför inte frågor om denna del. I figuren nedan visualiseras en sammanställning av processen som ledde till beslutet att använda konkurrenspräglad dialog.

Figur 2. Sammanställning av processen före genomförandet av konkurrenspräglad dialog.



### 3.1 Politiken ger exploateringsnämnden uppdrag om fossilfri byggarbetsplats

I budgeten för 2021 från Kommunfullmäktige till exploateringsnämnden beskrivs att exploateringsnämnden ska säkerställa ett hållbart samhällsbyggande och uppfylla stadens bostadsmål om 140 000 bostäder till 2030 med tillhörande infrastruktur och samhällsservice. Vidare beskrivs stadsutvecklingen som ett verktyg för en hållbar utveckling som ska tas tillvara.

En av de aktiviteter som beskrivs leda till att kommunfullmäktiges mål för verksamhetsområdet och inriktningsmål uppnås är följande:

Exploateringsnämnden ska pröva en upphandlingsmodell för fossilfria<sup>16</sup> byggarbetsplatser i något exploateringsområde.

#### 3.1.1 Realisering av budgetuppdraget

Ett antal premisser var ledande för urvalet av projekt att pröva upphandlingsmodellen på. I Swecos intervju material framkommer att det på årsbasis endast finns ett begränsat antal projekt som ska upphandlas, vilket sätter ramarna för urvalet. Inom exploateringskontoret fanns en oro för att det

<sup>16</sup> I uppdraget används alltså begreppet fossilfri. Intervjupersonerna använder ibland närliggande begrepp (till exempel fossilbränslefri och emissionsfri). När vi refererar till intervjuerna använder vi det begrepp som intervjupersonen använder.

rent generellt skulle bli kostnadsdrivande att genomföra en fossilbränslefri entreprenad. Det fanns därför en önskan att prova detta i ett projekt med goda förutsättningar i termer av en stabil organisation och god budget. Vidare sågs det som viktigt att projektets medarbetare själva ville och var intresserade av att genomföra en sådan typ av upphandling. Detta beskrivs av flera intervjupersoner som drivande faktorer för att Hallvägen i Slakthusområdet valdes för att realisera budgetuppdraget. Det låg rätt i tiden, hade goda förutsättningar med en stabil organisation och god budget, och projektets medarbetare var positiva och intresserade av att upphandla och genomföra en fossilfri entreprenad. Företrädare för projektet beskriver att de redan hade planerat att genomföra en fossilbränslefri entreprenad före budgetuppdraget kom till stånd. Projektet valde att öka kravställningen i entreprenaden till att även omfatta minst tio procent elanvändning av den totala energianvändningen i form av exempelvis krossverk, grävmaskin och alla handhållna maskiner. Således kom kravställningen att innefatta även en grad av emissionsfrihet.

## 3.2 Beslut om att använda konkurrenspräglad dialog

Intervjupersonerna beskriver att det initialt fanns en okunskap om vilka krav som kan ställas på entreprenörerna, kopplat främst till emissionsfritt byggande. Det beskrivs att det redan fanns pågående projekt där Stockholms stad arbetade fossilbränslefritt, men saknade tillräcklig information om var marknaden befann sig gällande emissionsfria lösningar. Vilka maskiner fanns på marknaden? Vad kostar det? Vilken procentuell nivå av emissionsfritt kan förväntas? Dessa kunskapsluckor innebar att traditionella upphandlingsförfaranden inte var ändamålsenliga.

I intervjuerna framkommer att projektet beskrev dessa utmaningar för upphandlingsenheten på exploateringskontoret som sedan föreslog konkurrenspräglad dialog som upphandlingsform.

*Man har problem men vet inte lösningen. Då kan man skära ned den genom dialog. Vilken lösning passar problemet? Vilken typ av fossilfrihet, maskiner, elektricitet, och så vidare.*

Upphandlingsenheten tog fram ett beslutsunderlag som bland annat beskrev upphandlingsformen och vilka resurser som skulle behöva läggas av projektet i upphandlingen. I samtal med upphandlingsenheten fattade [man inom] projektet beslutet att använda konkurrenspräglad dialog.

En underlättande faktor i processen mot beslut beskrivs av en av de intervjuade vara att man får chansen att lära och förstå och hitta lösningen före produktionen. Personen beskriver att detta var något som lockade projektets ledning.

Samtliga intervjuade uppger att exploateringskontoret, och miljöförvaltningen, var positiva till att arbeta med konkurrenspräglad dialog i projektet.

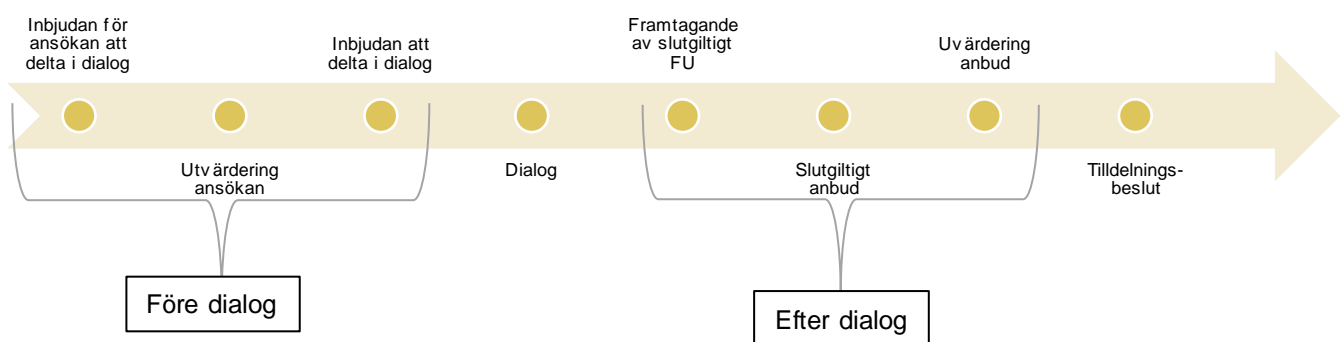
*Det passade den här upphandlingen väldigt bra. Det var kul också, annars hade jag inte varit med på det. Hela organisationen var intresserade.*

*Spännande att jobba med att man ställer nya krav och testar nya sätt.*

## 4. Upphandlingsprocessen

I detta kapitel beskrivs upphandlingsprocessen för den konkurrenspräglade dialogen för Hallvägen i Slakthusområdet. I figuren nedan visualiseras en sammanställning av upphandlingsprocessen. Dialogerna hölls separat med respektive företag. Totalt deltog tre företag i dialoger. Processen startade i juni 2021 och tilldelningen skedde i mars 2022.

Figur 3. En visualisering av upphandlingsprocessen.



Generellt är samtliga intervjuade nöjda med upphandlingsprocessen och ser att den har varit lärorik och lämplig för projektet.

### 4.1 Före dialogen

Före dialogen inleddes annonserade Stockholms stad en inbjudan om att ansöka om att delta i en dialogprocess. Fem företag ansökte om att få delta i dialogen, och inkom i samband med detta med underlag såsom referensuppdrag, tänkt organisation för att genomföra dialogen och CV:n (för exempelvis projektchefer, projekt- och miljökoordinatorer). Därefter gjorde flera personer på exploateringskontoret och miljöförvaltningen en bedömning baserad på de uppgifter som inkommit och valde ut tre företag som bjöds in till dialogen.

Före dialogen inleddes diskuterades även vilka frågor som dialogen skulle omfatta. En av de intervjuade beskriver att projektgruppen delade in frågorna i olika delar kopplat till exempelvis tyngre maskiner, bränsle och så vidare.

En av de intervjuade beskriver att det fanns en osäkerhet före dialogen om att få ut de önskade resultaten. En annan intervjuperson beskriver att det var utmanande att ställa rätt frågor eftersom det är företagen som förklarar för Stockholms stad hur lösningarna fungerar (till exempel kring drivmedel och maskiner).

De intervjuade företrädarna för de deltagande företagen framhåller att hen gärna sett att exploateringskontorets upphandlingsenhet bokat upp en mötesserie med bättre framförhållning och med tydligare agendor. En av intervjupersonerna beskriver att de fick kunskap om att det skulle vara möten vid ungefär tre tillfällen men inte vad de skulle handla om. Det beskrivs att

mötena ibland kunde bokas in med endast en veckas varsel. Intervjupersonerna från företagen beskriver att det genom bättre framförhållning och tydligare teman på dialogerna hade varit lättare att bemanna mötena med rätt personal.

## 4.2 Under dialogen

I den konkurrenspräglade dialogen deltog representanter från exploateringskontoret, vilket inkluderade representanter från projekt Hallvägen i Slakthusområdet, exploateringskontorets miljöenhet och upphandlare från Upphandlingsenheten, Miljöförvaltningen i rollen som ytterligare miljöstöd för fordon, maskiner och drivmedel samt företagen som hade bjudits in att delta i dialog.

Upphandlingsenheten, som ansvarade för upphandlingen, skickade ut underlag före dialogerna. Eftersom upphandlingen skedde under pandemin genomfördes dialogerna digitalt. Flera intervjupersoner uppger att dialogerna troligen hade löpt på bättre om de skedde fysiskt. En intervjuperson beskriver hur hen till exempel hade fått en bättre uppfattning om vilka personer, med vilken expertis, som deltog i dialogen om den hade skett fysiskt.

Generellt är de intervjuade nöjda med dialogerna. Det lyfts exempelvis att det var bra frågeställningar som diskuterades, och företagsrepresentanterna beskriver att det kändes som att Stockholms stad verkligen lyssnade på företagen.

*Väldigt bra frågeställningar som kunde driva utvecklingen inom hållbarhet. Vi kände oss lyssnade på och fick berätta hur vi såg på frågorna. Bra dialoger, vi gillar upplägget. Vi fick framföra det vi ville.*

Representanter från Stockholms stad beskriver även att företagen var pålästa och kom med bra förslag under dialogerna.

En utmaning som lyftes i intervjuerna är att det kunde vara svårt att boka tider för dialogerna med kort varsel eftersom det var relativt många personer som deltog på mötena. Det beskrivs att det vanligen var mellan 10-13 personer som deltog vid respektive tillfälle. Det beskrivs även att agendorna ibland innehöll för många punkter vilket resulterade i att det bitvis blev stressigt att hinna med alla.

*När man är så många på ett möte och har många frågor att prata kring under en begränsad tid, då är det bra att ha någon som styr mötet lite och håller i agendan... Många deltagare, så fastande vi i vissa frågeställningar. Man hade behövt någon "tidpolis". Sedan var frågorna viktiga.*

En viktig aspekt i dialogerna som lyfts är att parterna är pålästa och kan ställa frågor till deltagande företag. Det behövdes generellt en viss nivå av kunskap för att dialogerna ska bli givande och konkreta. En av de intervjuade beskriver:

*Man måste på något sätt ha förmåga att kunna vara lite kritisk och tolka det entreprenörerna säger...Man vill ha med någon som kan prata med leverantörerna på samma språk. Så man inte blir helt förvirrad. Man behöver inte vara expert på teknisk grävmaskin men ha kunskap om grävmaskiner och el. Är det realistiskt det leverantörerna säger, eller ett luftslopp?*

Under dialogen växte kravställningen fram med möjlighet för företagen att påverka genom att argumentera för sänkta eller höjda krav i olika delar. Företagen fick också granska den slutgiltiga kravställningen. Sammantaget uppfattas detta ha lett till att miljökraven landade på en realistisk men ambitiös nivå. Företagen hade ansvaret för att dokumentera dialogerna och skicka över dokumentationen till Stockholms stad.

## 4.3 Efter dialogen

Efter att dialogen avslutats skickades det slutgiltiga förfrågningsunderlaget ut till de tre företag som hade deltagit. Företagen fick då inkomma med anbud som sedan utvärderades av Stockholms stad.

Det framkommer i intervjuerna att uppföljningsmöten också genomfördes med de aktörer som inte vann uppdraget, för att dessa skulle få motta feedback från Stockholms stad.

Representanterna från företagen beskriver att det märktes i förfrågningsunderlaget att de blivit lyssnade på i dialogen. Det beskrivs att kraven var hårda men inte ouppnåeliga.

I intervjumaterialet framkommer en något delad bild av om det finns skillnader i genomförandet kopplat till användningen av konkurrenspräglad dialog, jämfört med andra upphandlingsförfaranden. Flera intervjupersoner påpekar att det inte finns någon särskild skillnad, medan andra hävdar motsatsen genom att lyfta fram att skillnaderna består i att parterna redan har lärt känna varandra genom dialogen och fått en förståelse för vad som behöver göras. Detta påstås underlätta genomförandefasen. En av de intervjuade anser också att viss tid flyttas från genomförandet till upphandlingsfasen.

## 4.4 För- och nackdelar med konkurrenspräglad dialog

De intervjuade är eniga om att fördelarna med konkurrenspräglad dialog, jämfört med andra upphandlingsförfaranden, ligger i om det finns en osäkerhet kring vad som ska upphandlas och om beställaren saknar kunskap gällande hur långt fram företagen ligger i olika lösningar. Om det inte föreligger sådana osäkerheter menar de att konkurrenspräglad dialog inte bör användas.

*Att använda konkurrenspräglad dialog är bara en fördel om jag inte vet vilka krav jag ska ställa och vi inte har de kunskaperna internt. Vet jag vad jag vill ha är det en onödigt upphandlingsform. Vet vi kravbilderna och vet att många kan lämna anbud på förfrågan finns ingen anledning till att använda konkurrenspräglad dialog. Däremot är det en fördel om vi vill säkerställa var spetsen på toppen i en frågeställning befinner sig.*

### 4.4.1 Fördelar

Fördelarna som framhävs är att kraven som ska och kan ställas i förfrågningsunderlaget klargörs. Genom en konkurrenspräglad dialog uppnås enligt intervjupersonerna bättre resultat när det gäller miljökrav. Dialogen spelar

en betydande roll i att öka sannolikheten för att de mest framstående lösningarna på marknaden uppnås. Ett exempel på detta är att vinnande entreprenör i sitt samarbete med Volvo CE fick Sveriges första batterielektriska 23 tons grävmaskin till Stockholm.

Genom dialogen presenterade företagen också lösningar kopplat till minskad klimatbelastningen som Stockholm inte fört fram i dialogen. Detta var lösningar som återbruk av material (till exempel kantsten) och minskad användning av plast.

Figur 4. Den elektriska grävmaskin som användes på Hallvägen i Slakthusområdet.



En av de intervjuade resonerar att det kanske räcker med att genomföra konkurrenspräglad då och då eftersom utvecklingen av lösningarna på entreprenadmarknaden i regel inte förändras så mycket från månad till månad.

En representant från ett av företagen beskriver att det bara finns fördelar med att arbeta med konkurrenspräglad dialog i de upphandlingar där det krävs. Intervjupersonen framhåller möjligheten att få arbeta med framtida lösningar och innovation och utveckla verktyg och arbetssätt som adresserar utmaningar och förutsättningar. Eftersom kraven är höga (men inte ouppnåeliga) måste företagen anstränga sig hårt för att nå dem, vilket intervjupersonen menar är ett bra sätt att driva utveckling. Däremot beskriver företrädaren för företaget även att det är onödigt att använda upphandlingsformen om kunden vet vad de vill ha och om det inte finns någon komplexitet i upphandlingen. Det ska användas när något exempelvis är tekniskt komplext eller om det finns höga hållbarhetskrav.

Den intervjuade företrädaren från det andra företaget ser fördelar med att få vara med och skapa förfrågningsunderlaget och därmed minimera oklarheter samt lära känna kunden.

De intervjuade från Stockholms stad upplever att den konkurrenspräglade dialogen togs emot positivt från företagen.



*Jag tror de tyckte att det var spännande. Att de fick möjlighet att berätta vad de kan och ser framför sig och ge oss input för att vi ska försöka formulera det. Tror det var oerhört uppskattat.*

Vidare beskrivs det av flera intervjupersoner som ett sätt att utmana i själva klimatfrågan. En av intervjupersonerna beskriver att projektet givit företagen chansen att ligga i framkant på marknaden sett till klimatvänliga projekt. En annan intervjuad beskriver att projektet inte bara blir ett flaggskepp för Stockholms stads klimatarbete utan även för det vinnande företaget.

*Det är ett flaggskepp för stadens klimatarbete men också deras eget. Alla stora företag vill skaffa den här typen av referensuppdrag. Vi [Stockholms stad] ska vara fossilfria 2030. De företag som har börjat med det, kommer ligga bra till 2030.*

Företrädarna från företagen beskriver även att upphandlingen skapat en utveckling för dem som företag. De beskriver att det är en fördel att vara i spetsen av utvecklingen och att de utvecklas för kommande projekt. Det vinnande företaget beskriver:

*Det är ett spetsprojekt vi får vara med om. Det passar bra med konkurrenspräglad dialog för att främja innovation och ställa projektspecifika krav vilket utvecklar både oss som entreprenör och beställare. Då utvecklingen av arbetssätt, metoder och teknik förändras snabbt är det ett ypperligt tillfälle att ha en dialog kring hur man tar sig an utmaningar.*

#### 4.4.2 Nackdelar

De främsta nackdelarna som framhävs med konkurrenspräglad dialog är att upphandlingsformen kräver mer engagemang från beställarens sida och att det tar längre tid att genomföra upphandlingen. En intervjuperson påpekar att det tar några extra månader jämfört med andra typer av upphandlingsförfaranden. Det innebär att tid måste läggas på att ta fram underlag, delta i möten och ge återkoppling. Dessutom framhålls att om man enbart fokuserar på lägsta pris kan fler upphandlingar genomföras per år. Den intervjuade betonar därför vikten av att endast använda konkurrenspräglad dialog när det verkligen behövs och varnar för risken att välja det enbart på grund av att det verkar intressant som upphandlingsform.

Från företagsperspektivet framkommer delade meningar om huruvida konkurrenspräglad dialog kräver mer tid och resurser jämfört med andra upphandlingsförfaranden. En representant från ett av företagen menar på att det kräver mycket resurser och krävs längre tid.

Representanter från det andra företaget menar att det inte är jättestor skillnad på hur mycket tid som måste läggas, men att det däremot krävs en annan typ av kompetens. I andra typer av upphandlingar kanske det huvudsakligen krävs personer som räknar på förfrågningsunderlaget medan dialogformatet krävde ytterligare bemanning i form av experter inom hållbarhet och personer som kan föra dialog med Stockholms stad. Det behövdes läggas tid på saker som förberedelse inför dialogerna och sammanfattning av dialogerna. Däremot bedömer det andra företaget att tid och kostnad att genomföra konkurrenspräglad dialog är ganska lika andra typer av upphandlingar och att det mer beror på anbudets storlek. Även personen från det andra företaget beskriver att upphandlingen krävde en annan typ av resurser och att fler personer behövde involveras jämfört med mer traditionella upphandlingar.

En intervjuperson från Stockholms stad beskriver att upphandlingen kräver en annan typ av kompetens från upphandlarens sida. Intervjupersonen menar att i en traditionell upphandling behövs kompetens för att veta vad som ska upphandlas, medan en konkurrenspräglad dialog ställer högre krav på organisationen gällande bedömningen av inkommande handlingar från de som vill delta i dialogen (exempelvis av CV, referensuppdrag och organisation). Den intervjuade beskriver att det blir mer av en subjektiv bedömning jämfört med när du ska bedöma företag på pris.

## 5. Framåtblick

I detta kapitel redogörs för intervjupersonernas inställning till att arbeta med konkurrenspräglad dialog framöver, samt de medskick som framkommer i intervjumaterialet till Stockholms stad med avseende på fortsatt arbete med konkurrenspräglad dialog.

### 5.1 Positiva till att arbeta med konkurrenspräglad dialog framåt

Intervjumaterialet ger övergripande en positiv bild av arbetet med konkurrenspräglad dialog i projektet Hallvägen i Slakthusområdet. Det framkommer även en bred enighet kring att vid behov fortsätta arbeta med konkurrenspräglad dialog.

Upphandlingsformen beskrivs som ett viktigt verktyg för att minska stadens klimatavtryck och ligga i framkant gällande lösningar. En av de intervjuade lyfter att upphandlingsformen bör användas kontinuerligt för att följa utvecklingen på marknaden.

En av intervjupersonerna beskriver att det är viktigt att sammanställa erfarenheterna från de konkurrenspräglade dialogerna för att använda dem i andra upphandlingsförfaranden. Hur lätt är det exempelvis att få en eldriven grävmaskin?

Även representanterna från företagen är positiva till att fortsätta arbeta med konkurrenspräglad dialog. Den intervjuade som framhåller att förfarandet tar mer tid och resurser än alternativa upphandlingsformer menar ändå att fördelarna överväger nackdelarna.

Representanter från det andra företaget beskriver att de gärna arbetar med konkurrenspräglad dialog kopplat till klimatutmaningarna. De ser det som ett bra verktyg att kroka arm med kunderna i utmaningarna och beskriver att "business as usual" inte driver utvecklingen framåt tillräckligt snabbt.

En av de intervjuade på Stockholms stad ser potentialen i att använda konkurrenspräglad dialog inom andra användningsområden, exempelvis kring tjänsteavtal som löper över flera år. Exempel som ges är gatuunderhåll och klottersanering. Det skulle då kunna användas för att exempelvis kravställa kring elektriska sopmaskiner. Stockholms stad har efter upphandlingen av Hallvägen i Slakthusområdet använt konkurrenspräglad dialog i markentreprenaden i kvarteret Persikan på Södermalm.

### 5.2 Intervjupersonernas medskick till Stockholms stad framåt

Intervjupersonerna har fått besvara vad som enligt dem är viktigt att Stockholms stad utvecklar framåt kopplat till konkurrenspräglad dialog.

Flera uppger att det är viktigt att Stockholms stad framöver bara använder konkurrenspräglad dialog när det behövs eftersom det annars skapar en onödig resursanvändning. Det ska således bara användas när det finns betydande

osäkerheter i kravställningen. Vidare beskrivs att det är ett bra redskap att använda för att få reda på hur marknaden ser ut innan kravställning fastställs. En av de intervjuade beskriver det som följer:

*Jag tänker att det är ett verktyg för oss att handla upp det vi vill ha. Ser inget självändamål att arbeta med konkurrenspräglad dialog. Ska vi jobba med innovation då behöver vi andra verktyg än de vanliga och då kan konkurrenspräglad dialog vara ett sätt.*

En av de intervjuade lyfter att det är viktigt att Stockholms stad är öppna för att kunna genomföra konkurrenspräglad dialog fortsättningsvis. Intervjupersonen anser att staden generellt (gällande alla upphandlingsformer) behöver våga ta ut svängarna i sina upphandlingar och inte vara rädda för att ta risker.

Intervjuade från Stockholms stad beskriver att upphandlingsformen har använts i upphandlingen av projektet Persikan på Södermalm. Vidare beskrivs att lärdomar från Hallvägen i Slakthusområdet användes i upphandlingen. Det beskrivs till exempel att Stockholms stad tagit med sig lärdomar kring att var tydligare och att ha en mer strukturerad agenda inför mötena. Stockholms stad försöker även att korta ned processen för den konkurrenspräglade dialogen.

Generellt är representanterna från företagen positiva till den konkurrenspräglade dialogen för Hallvägen i Slakthusområdet. Det intervjupersonerna lyfter att Stockholms stad kan utveckla framåt är tydligare tidsramar med datum och tydligare mötesstrukturer med tydligare agendor. En av de intervjuade beskriver att det räcker med en grov agenda för att de ska ha framförhållning kring bemanning av mötena. Vidare beskriver representanterna att de skulle se att dialogerna är fysiska snarare än digitala.

En annan aspekt som en representant från ett av företagen lyfter är att det är viktigt att staden fortsätter att resurssätta sin organisation med personer som vill arbeta med konkurrenspräglad dialog och i samverkan med företagen. Den intervjuade beskriver hur de har deltagit i andra dialoger där det snarare har varit ett förhör än en dialog. Det beskrivs hur de i det exemplet fick känslan av att upphandlarna inte ville arbeta med konkurrenspräglad dialog men att det kom som ett påbud från högre upp i organisationen.

Vidare beskriver de att det är viktigt att fortsätta bemanna upp med den kompetens som behövs. I det här fallet beskrivs exempelvis att det fanns representanter med från Stockholms stad som hade god förståelse för hållbarhetsfrågor. Det innebar både att Stockholms stad kunde ställa bra frågor till företaget samtidigt som att företaget fick en bra förståelse för vilka hållbarhetskrav som fanns. De beskriver att vad som är "rätt" kompetens styrs av de olika projektens specifika utmaningar.

## 6. Slutsatser

I detta sista kapitel presenterar vi slutsatserna från intervjuer vi dragit kring upphandlingen av Hallvägen i Slakthusområdet.

### 6.1 Övervägande positiva erfarenheter av konkurrenspräglad dialog

Till att börja med är erfarenheterna övervägande positiva kring användningen av konkurrenspräglad dialog i denna specifika upphandling. Sweco bedömer utifrån intervjumaterialet att användandet av konkurrenspräglad dialog i syfte att realisera budgetuppgiften kopplat till klimatmålen fungerat väl.

Upphandlingsprocessen har också kunnat driva den tekniska utvecklingen framåt genom den kravställning som uppstått i dialog mellan företagen och Stockholms stad. Stockholms stad har således ökat sannolikheten för att vara i spetsen av utvecklingen inom fossilfria byggarbetsplatser. Ett konkret exempel på detta är att det vinnande företaget lyckades få fram en batterielektrisk grävmaskin.

Dialogen skapade även ett mervärde för Stockholm stad genom att företagen genom dialogen presenterade lösningar kopplat till minskad klimatbelastning som Stockholm inte fört fram i dialogen. Detta var lösningar som återbruk av material (till exempel kantsten), grön asfalt och minskad användning av plast.

Den konkurrenspräglade dialogen i Hallvägen i Slakthusområdet beskrivs också ha varit lärorik för samtliga deltagande parter.

### 6.2 Viktigt att projektet har rätt förutsättningar

Upphandlingsmyndigheten ger några exempel när konkurrenspräglad dialog passar särskilt bra, exempelvis i upphandlingar där dialog kan föras med leverantörer för att gemensamt ta fram lösningar på beställarens behov och i komplexa projekt när beställaren inte vet vilken lösning som krävs för att nå ett uppsatt mål.

Samtliga intervjuade menar att Hallvägen i Slakthusområdet var ett lämpligt projekt att använda konkurrenspräglad dialog med hänvisning till att de inte visste vilka lösningar som fanns tillgängliga på marknaden.

Samtidigt är de intervjuade eniga om att upphandlingsförfarandet inte bör användas vid upphandlingar när upphandlaren vet vad man vill upphandla och har god kännedom om vad marknaden kan erbjuda. I sådana fall överväger nackdelarna (främst att processen tar längre tid).

Andra aspekter som vi ser verkar ha varit viktiga för att den konkurrenspräglade dialogen var framgångsrik är att projektet hade en stabil organisation och en god budget och kanske framför allt att projektet själva var positiva och intresserade av att upphandla en fossilfri entreprenad genom konkurrenspräglad dialog. Swecos bedömning är att chefer högre upp i organisationen haft liten inverkan på beslutet.

Flera understryker att det är viktigt att varje projekt behöver analysera och bestämma vad som är en optimal upphandlingsform i respektive projekt.

## 6.3 Ställer andra krav på kompetens

Den konkurrenspräglade dialogen har ställt nya krav på kompetens för både Stockholms stad och de deltagande företagen. För upphandlarna har det inneburit att de har behövt vara mindre "fyrkantiga" och ha god kännedom om lagen för att kunna använda den på ett brett sätt.

Flera av de intervjuade har även betonat vikten av att ha en bredd av kompetenser. I det här fallet har Stockholms stad ställt miljökrav i upphandlingen, vilket har inneburit att miljökompetens har behövts i dialogen, både från Stockholms stads sida och från företagen. Vilken kompetens som är nödvändig beror på upphandlingens område. Flera beskriver vikten av viss mottagarkapacitet inom området. Djupgående kunskaper om lösningar inte behövs nödvändigtvis, men viss områdeskompetens är nödvändig.

"Mjuka" kompetenser lyfts också som viktigare i konkurrenspräglad dialog jämfört med andra upphandlingsförfaranden, både från företagen och från den upphandlade organisationen. I det här fallet lyfts kompetenser som att kunna förstå kundens behov och kunna presentera företagets erbjudanden på ett effektivt sätt som en viktig kompetens från företagets sida. Från Stockholms stads sida har det varit särskilt viktigt att kunna bedöma företagets "mjuka" kompetenser, såsom CV, referensuppdrag och organisation.

En annan viktig kompetens är förmågan att skapa tydliga strukturer för dialogen, såsom att planera mötena i förväg, skapa tydliga agendor och ha en aktiv och effektiv mötesledare som styr dialogen. På detta område förefaller det finnas en förbättringspotential.

## 6.4 Spridning av erfarenheter och kunskap värdefullt

Konkurrenspräglad dialog är ett sällan använt upphandlingsförfarande, särskilt inom bygg och anläggning. När det väl används skapas därför initialt kunskap om upphandlingsförfarandet som kan vara användbart inom andra delar av organisationen. Andra upphandlande organisationer kan också vara intresserade av att ta del av erfarenheterna.

Vi kan konstatera att Stockholms stad har dragit lärdomar av den konkurrenspräglade dialogen från Hallvägen i Slakthusområdet och även spridit dessa lärdomar. Erfarenheterna om upphandlingen har delats internt för andra projekt som är intresserade av hur kraven ställdes och lärdomarna har exempelvis använts i upphandlingen av projektet Persikan på Södermalm.

Det beskrivs till exempel att Stockholms stad tagit med sig lärdomar kring att var tydligare och att ha en mer strukturerad agenda inför mötena, något som företagen i denna upphandling sett som utvecklingsområden. Stockholms stad försöker även att tidsmässigt korta ned processen för den konkurrenspräglade dialogen.

Konkurrenspräglad dialog skapar också kunskap om marknaden och om vilka lösningar som finns tillgängliga. Vanligtvis skapas denna kunskap genom dialogen och används för att ta fram det slutgiltiga förfrågningsunderlaget. Men

denna kunskap kan också vara värdefull för andra projekt (i Stockholms stad) och för andra upphandlande organisationer. Denna kännedom om lösningar som finns tillgängliga på marknaden skulle kunna användas av andra samhällsaktörer för att skapa större samhällsnytta. Om kunskapen om lösningar från dialogerna kan spridas minskar behovet av konkurrenspräglad dialog.

Vi ser det därför som positivt om både erfarenheter kring konkurrenspräglad dialog som verktyg och marknadens tillgängliga lösningar sprids.

# Bilaga 1

## De huvudsakliga upphandlingsförfarandena

Det totala värdet på upphandlingen avgör vilka regler som tillämpas. Ligger värdet över tröskelvärdena tillämpas de direktivstyrda reglerna i Lagen om offentlig upphandling (LOU)<sup>17</sup>. Ligger värdet under är möjligheten att utforma upphandling betydligt friare<sup>18</sup>, dessa är dock sällan aktuella för entreprenadupphandlingar.

Här följer en kort redogörelse för vilka upphandlingsförfaranden som får användas enligt LOU 6 kap. 1 §.

### Öppet förfarande

Öppet förfarande innebär att alla leverantörer får lämna anbud efter en anbudsinfordran.<sup>19</sup>

### Selektivt förfarande

Selektivt förfarande innebär att alla leverantörer får efter en anbudsinfordran ansöka om att få delta genom att lämna de uppgifter som den upphandlande myndigheten begärt för urvalet. De anbudssökande som myndigheten bjuder in får lämna anbud.<sup>20</sup>

### Förhandlat förfarande med föregående annonsering

Förhandlat förfarande med föregående annonsering innebär att alla leverantörer får efter en anbudsinfordran ansöka om att få delta genom att lämna de uppgifter som den upphandlande myndigheten begärt för urvalet. De anbudssökande som myndigheten bjuder in får lämna anbud. Dessa anbud ska ligga till grund för efterföljande förhandlingar<sup>21</sup>. Förhandlat förfarande med föregående annonsering får användas under vissa specifika omständigheter<sup>22</sup>.

### Förhandlat förfarande utan föregående annonsering

Förfarandet används när upphandlande myndighet har genomfört ett öppet eller selektivt förfarande enligt LOU och inte fått in några lämpliga anbud eller anbudsansökningar<sup>23</sup> eller om det som ska upphandlas kan tillhandahållas endast av en viss leverantör på grund av någon av följande anledningar:

- a) Syftet med upphandlingen är att skapa eller förvärva ett unikt konstverk eller en unik konstnärlig prestation.
- b) Det finns av tekniska skäl inte någon konkurrens.
- c) Det som ska anskaffas skyddas av ensamrätt och kan därför endast tillhandahållas av en viss leverantör.

Förfarandet får även användas i vissa fall av brådska eller om de anbud som lämnats vid ett öppet eller selektivt förfarande är ogiltiga eller oacceptabla. Eller

<sup>17</sup> LOU 6 kap. 1 §

<sup>18</sup> LOU 19 kap. samt 19a kap.

<sup>19</sup> LOU 6 kap. 2 §

<sup>20</sup> LOU 6 kap. 3 §

<sup>21</sup> LOU 6 kap. 4 §

<sup>22</sup> LOU 6 kap. 5-6 §§

<sup>23</sup> LOU 6 kap. 12 §



vid upphandling av varor i vissa fall där varorna framställs endast för forsknings-, experiment-, studie- eller utvecklingsändamål. Förfarandet får även användas i vissa fall då det gäller en ny tjänst eller byggentreprenad som är en upprepning av tidigare leverans eller för att tilldela ett kontrakt till vinnaren eller vinnarna av en projekttävling.<sup>24</sup>

### **Konkurrenspräglad dialog**

Konkurrenspräglad dialog innebär att alla leverantörer får efter en anbudsinfordran ansöka om att få delta genom att lämna de uppgifter som den upphandlande myndigheten begärt för urvalet. De ansökanslämnare som bjuds in får delta i dialog om hur myndighetens behov bäst kan uppfyllas. Därefter ges dialogdeltagare möjlighet att lämna anbud. Fokus i processen ligger på dialogen vars syfte är att identifiera och ange hur den upphandlande myndighetens behov bäst ska kunna tillgodose.<sup>25</sup>

### **Förfarande med inrättande av innovationspartnerskap**

Förfarandet innebär att alla leverantörer får efter en anbudsinfordran ansöka om att få delta genom att lämna de uppgifter som den upphandlande myndigheten begärt för urvalet. De anbudssökande som myndigheten bjuder in får lämna anbud. Upphandlande myndighet får använda förfarandet för att anskaffa en vara, tjänst eller byggentreprenad för att tillgodose behov som den upphandlande myndigheten bedömer inte kan tillgodoses genom lösningar som finns på marknaden.<sup>26</sup>

---

<sup>24</sup> LOU 6 kap. 14-19 §§

<sup>25</sup> LOU 6 kap. 20-21 §§

<sup>26</sup> LOU 6 kap. 30-31 §§

Together with our clients and the collective knowledge of our 18,500 architects, engineers and other specialists, we co-create solutions that address urbanisation, capture the power of digitalisation, and make our societies more sustainable.

Sweco – Transforming society together