



Fyra tips till dig som är leverantör i ett offentligt ramavtal



Charlotte Brunlid
Advokat, Special Counsel

Grattis, du finns med i ett ramavtal. Men vad innebär det egentligen? Advokatbyrån DLA Pipers expert inom upphandlingar Charlotte Brunlid delar med sig av fyra tips till dig som har eller är intresserad av att ingå ett offentligt avtal.

1. Håll koll på vilka möjligheter du har inom ramavtalet

När det gäller ramavtal med offentlig sektor är det bra att känna till att det finns flera olika typer av ramavtal som kan varieras på många sätt och därför innebär olika affärsmässiga möjligheter. I vissa ramavtal är du ensam leverantör och kan vara bunden enligt avtalet att leverera till myndigheten när den efterfrågar de avtalade produkterna eller tjänsterna. Andra ramavtal innebär att flera leverantörer finns på ramavtalet och att avrop sker enligt en fastställd fördelningsnyckel som kan innebära en rangordning. Du kan då behöva fundera över vilken affärsmöjlighet som din placering enligt fördelningsnyckeln innebär och vilken beredskap som är nödvändig. Det finns också ramavtal som kräver en förnyad konkurrensutsättning inför inköp på ramavtalet. Du som leverantör får då lämna nytt anbud när myndigheten gör avrop. Denna typ av ramavtal innebär en möjlighet att delta i den framtida konkurrensen men inte någon garanti att få leverera under ramavtalstiden. Samtidigt används förnyad konkurrensutsättning i många av de allra största offentliga ramavtalen, så det kan vara väl värt att delta i sådana upphandlingar.

2. Vad innebär det att du har chans att få göra affärer?

Om du är leverantör på ett ramavtal där förnyad konkurrensutsättning används, är det en god idé att hålla koll på vilka inköpsflöden myndigheterna på ramavtalet har och att vara redo att lämna konkurrenskraftiga anbud när myndigheten gör avrop. Myndigheterna kan ställa mer specificerade och ibland kompletterande krav vid den förnyade konkurrensutsättningen och det finns därför möjlighet att följa myndigheternas förändrade behov

över tid och anpassa företagets erbjudande efter det. Du kan också fråga myndigheten om det går bra att ni informerar om ramavtalet på företagets hemsida och där beskriva de produkter eller tjänster som ni kan erbjuda. Det kan vara ett sätt att informera om vilka möjligheter som företagets produkter och tjänster innebär.

3. Följa upp ramavtal

I vissa ramavtal är du ensam leverantör och en ömsesidig avtalsförbindelse kan föreligga mellan er och myndigheten. Om du, trots att du är ensam leverantör på ett ramavtal, tycker att avrop verkar ske sällan, kan det finnas anledning att kontrollera hur myndighetens inköp av det som avtalats ser ut. Om det visar sig att myndigheten köper in det som avtalats på ramavtalet från annat håll, kan du kontrollera vilken exklusivitet som avtalet innebär, föra en dialog med myndigheten om avtalsbundenheten och leverans enligt avtalet.

4. Det kommer alltid en ny chans

Huvudregeln är att ramavtal enligt LOU som längst får vara i fyra år (sju år enligt LUFSS och åtta år enligt LUF) och de drygt 4 000 organisationer som ska följa upphandlingsreglerna har kontinuerligt nya behov av tjänster och utrustning. Det finns därför alltid pågående upphandlingar av ramavtal. Enligt vår erfarenhet är det en väl värd investering att följa upphandlingsannonserna i ditt segment, bygga kunskap om hur upphandlingar genomförs och satsa på att delta i konkurrensen. Vi får ofta frågor om hur man bäst når offentlig sektor och hur man kan anpassa sitt erbjudande efter de krav som ställs. Det ser vi som en positiv utveckling av svensk offentlig upphandling.

Tjänster

Offentlig upphandling, Corporate, Konkurrensrätt
