



Hur nå flexibilitet, ökad konkurrens och sänkta kostnader? Om upphandling med hjälp av dynamiskt inköpssystem.

Dynamiskt inköpssystem (DIS) passar för inköp där tekniken snabbt förändras eftersom kraven specificeras i varje anbudsinstjudan. Antalet leverantörer är obegränsat och nya leverantörer kan ansöka om att kvalificera sig under hela giltighetstiden. I en aktuell upphandling har styckepriserna för tjänsterna kunnat sänkas med mellan 7 och 42 procent i de kontrakt som tilldelats. DIS infördes i Lagen om offentlig upphandling 2017 och är ett helt elektroniskt förfarande som är mer flexibelt än traditionella upphandlingsförfaranden. Få har lyckats införa detta. **Louise Thorfinn** från FMV Marknad och inköp berättade om lärdomar av den genomförda upphandlingen.

Jag heter Louise Thorfinn och arbetar på Marknad och Inköp inom Försvarets Materielverk - FMV. Vi är idag runt 140 medarbetare som arbetar med inköp av materiel och tjänster för främst Försvarets behov men också andra kunder som Socialstyrelsen och Polisen. Det är ett vitt spann av upphandlingar som rör allt från hjälmar, IT och sensorer till stora projekt såsom u-båtar, bandvagnar och omfattande radarsystem. Självt är jag avdelningschef för inköp av Ledningssystem och jag ska berätta om hur vi förnyade upphandling av satellitkapacitet och fick fler leverantörer och lägre priser genom DIS – Dynamiskt inköpssystem.

Inom ledningssystemområdet används satellitkommunikation. Satellitkapacitet på olika frekvensband är kommersiellt tillgängliga tjänster som finns på marknaden t.ex. i form av abonnemangstjänster. Olika frekvensband har olika egenskaper och i vårt fall hade Försvaretsmakten ett behov av C-band och Ku-band.

Inför den nya upphandlingen gjorde en av våra strategiska inköpare, Fredrik, en analys av hur marknaden såg ut och hur vi bäst skulle göra inköpet. FMV har upphandlat satellitkapacitet flera gånger tidigare genom LOU och LUFs och genom olika förfaranden men det har bara varit 2-3 intresserade leverantörer. Konkurrensen har varit låg när vi har fått in anbud. Fredrik såg att det fanns fler företag på marknaden som skulle kunna lämna anbud.

Ett av de förfaranden som vi kikade närmare på var DIS – dynamiskt inköpssystem. Det här förfarandet har funnits i LOU sedan 2017. Det är en helt elektronisk process för återkommande anskaffning av varor, tjänster och byggtreprenader som är allmänt tillgängliga på marknaden. Det här passar för enklare, standardiserade hyllvaror /COTS (commercial of the shelf) som köps in regelbundet. Det lämpar sig väl för områden där tekniken förändras snabbt och en teknisk specifikation skulle anses föråldrad efter ett par år. Ett exempel som ofta nämns som passande för DIS är mobiltelefoner men vi såg också att det skulle kunna fungera väl för satellitkapacitet. Genom det sätt DIS-processen går till så går det att kravställa på den senaste tekniken.

Hur går det till?

Upphandlingen görs i två steg men allra först så annonserar myndigheten ett DIS på samma sätt som andra offentliga upphandlingar. Intresserade anbudsgivare svarar och måste i första steget uppfylla krav på ekonomisk och finansiell ställning (omsättningskrav, stabil ekonomi), samt visa teknisk och yrkesmässig kapacitet att klara av att leverera. Det är de krav som ställs i LOU. Om anbudsgivaren klarar kraven blir de kvalificerade och får tillträde till systemet som leverantör. Systemet är dynamiskt just för att det har en leverantörslista, qualified bidders list, som är levande och förändras.

I andra steget ber myndigheten att få in anbud, alltså anbudsinfordran. Det är först här de detaljerade tekniska kraven ställs och krav på prisuppgifter. Det är helt frivilligt för leverantörerna att lämna anbud, de kan avstå om de inte ser att affären är något för dem. Det är steg 2, anbudsinfordran, som man sedan gör återkommande.

Genom att de tekniska kraven ställs i själva anbudsinfordran så är det lättare att få ny teknik. När anbudsinfordringarna görs under systemets gång så kan kravet på teknik ställas olika och förändras med tiden. För er som kommit i kontakt med offentlig upphandling tidigare så liknar systemet ett tvåstegsförfarande i LOU som heter selektivt förfarande där andra steget är en förnyad konkurrensutsättning. Det går att när som helst under systemets livstid begära att en leverantör ska lämna en försäkran om att det inte finns skäl att utesluta leverantören och att leverantören uppfyller kvalificeringskraven (kallas också ESPD). Det kan vara bra att ha i åtanke om systemet ska vara i flera år.

Tider

I LOU anges de tider som man måste förhålla sig till i ett DIS.

I första steget när annonseringen görs så har anbudsgivare 30 dagar på sig att svara. När leverantörernas svar kommer in har myndigheten som grundregel 10 dagar på sig att utvärdera och kvalificera eller diskvalificera leverantören. När myndigheten sedan begär att få in anbud så har leverantörerna minst 10 dagar på sig att lämna anbud.

Vår analys

Förutom möjligheten att ställa uppdaterade tekniska krav så kom vi fram till att DIS skulle passa väl också av andra anledningar: Det är ett system med obegränsat antal leverantörer. Nya leverantörer kan ansöka om att delta hela giltighetstiden för DiSet. Det här gör att leverantörer som först inte klarar kvalificeringen kan söka på nytt igen. Det gör också att leverantörer som är nya på marknaden kan komma in snabbare som leverantörer.

Leverantörer som vill lämna själva systemet kan lämna, däremot behöver de förstås uppfylla det avtal som de kan ha ingått för de fall de vunnit ett kontrakt.

Giltighetstiden är inte reglerad i LOU och kan vara längre än normala 4 år. Längden måste dock tydligt beskrivas i upphandlingsdokumenten. Om man jämför detta med ramavtalsupphandling så är DIS mer flexibelt. Ett ramavtal varar oftast i fyra år, det går inte att ansluta nya leverantörer i efterhand och man har oftast en eller ett fåtal leverantörer. De tekniska kraven ställs ofta tidigt och ligger sedan fast under avtalstiden.

Valet föll därför på att göra ett DIS. Vilket var första gången för FMV. DIS är inte särskilt vanligt på marknaden och vi vet utifrån våra dialoger med andra myndigheter att det kan vara svårt att hitta ett fungerande område för DIS.

Utmaningar som vi ställdes inför

Vi fick ovanligt många frågor om upphandlingsformen och hur DIS går till, det är tydligt att inköpsformen är relativt ovanlig fortfarande. Många tog kontakt genom att ringa, det var inte helt lätt att få anbudsgivare och intressenter att förstå att det skulle vara elektronisk kommunikation och använda de kanalerna. Utmaning kan också vara att hinna kvalificera alla leverantörer inom tio dagar när de kommer in samtidigt.

I vårt fall var vi tvungna att ge samtliga leverantörer möjlighet att komplettera uppgifter för att vi skulle ha ett fullgott underlag att arbeta vidare med. Vi hade stora utlämnandeärenden där alla ansökningar för kvalificering samt anbuden begärdes ut men inga överprövningar.

Resultat och hur gick det med konkurrensen och priserna?

Resultat: Vi har vårt DIS igång sedan 25 januari, det heter Satellite Capacity Dynamic Purchasing System. I dagsläget har tre tilldelade kontrakt. Löptid på Diset är sex år, det går alltså ut 25 januari 2027 om det inte skulle avslutas i förtid. Antalet leverantörer har ökat rejält till sex kvalificerade leverantörer för C-band och åtta för Ku-band. Tre tecknade avtal, två inom Ku-band och ett inom C-band. Det är tre olika leverantörer som vunnit kontrakten. Styckepriset har sänkts med 7,7 %, 41 respektive 42 % på de olika kontrakten. FMV:s första DIS är alltså igång och vi har fått den konkurrens vi eftersträfvade vilket förstås är glädjande.

Plus och minus

Plus - Leverantörssidan: Obegränsat antal, leverantörer som inte lyckats kvalificera sig kan ansöka igen, på samma sätt kan nystartade företag snabbare komma in som leverantörer. För leverantörer är det också en fördel att de som kvalificerat sig kan välja att tacka nej till att sedan lämna anbud, affären kanske inte är intressant av olika anledningar. Andra plus: Flexibel livslängd på systemet. Majoriteten av leverantörerna har varit positiva.

Minus: Leverantörerna är ovana vid formatet och det har tagit mycket extra tid att lotsa leverantörer i processen. Administrationen kan lätt bli tyngre om många leverantörer vill vara med och då måste utvärderas/kvalificeras inom tio dagar. Det här är en utmaning i semesterperioder.

Avslutningsvis

Inom FMV och Marknad och Inköp där jag arbetar är vi sammantaget hittills mycket nöjda med resultatet. Det blev fler leverantörer och lägre priser. Vi kommer att utvärdera FMV:s första DIS kontinuerligt. DIS är relativt unikt i upphandlingssammanhang i Sverige och vi ser fram emot att testa DIS på fler områden framöver.

Tack för att du har lyssnat!