

Myter och fakta om LOU och LUF – vägen till enklare och bättre upphandlingar

SOI:s Årskonferens 10 april 2013

Kristian Pedersen / Advokat / Partner

Erik Olsson / Jur. kand. / Associate

Agenda

- Myter och fakta om LOU och LUF
- Hur mycket juridik behövs det i en upphandling?
- Vad behöver man kunna för att genomföra en "normal" upphandling?

Myter och fakta om LOU och LUF

Myt:

- LOU/LUF är inte affärsmässiga

Fakta:

- LOU/LUF är (i huvudsak) kommersiellt neutrala, dvs. varken förhindrar eller leder till goda affärer
- Att följa LOU/LUF räcker inte, utan goda affärer kräver en god affärsmodell
- LOU/LUF följer kronologin i en välstrukturerad inköpsprocess

Myter och fakta om LOU (i mångt och mycket samma enligt LUF)

- innehåll och tillämpningsområde samt allmänna bestämmelser (1 kap.),
- definitioner (2 kap.),
- tröskelvärden (3 kap.),
- upphandlingsförfaranden (4 kap.),
- ramavtal (5 kap.),
- elektronisk auktion (5 a kap.),
- tekniska specifikationer och särskilda kontraktsvillkor i förfrågningsunderlag m.m. (6 kap.),
- annonsering av upphandling (7 kap.),
- tidsfrister för att komma in med anbudsansökningar och anbud m.m. (8 kap.),

Myter och fakta om LOU (och LUF)

- kommunikation, information och dokumentation (9 kap.),
- uteslutning av leverantörer (10 kap.),
- kontroll av leverantörers lämplighet och val av deltagare m.m. (11 kap.),
- tilldelning av kontrakt (12 kap.),
- byggkoncessioner (13 kap.),
- projekttävlingar på tjänsteområdet (14 kap.),
- upphandling som inte omfattas av direktivet (15 kap.),
- avtalsspärr, överprövning och skadestånd (16 kap.),
- upphandlingsskadeavgift (17 kap.), och
- tillsyn (18 kap.).

Myter och fakta om LOU och LUF

Myt:

- LOU/LUF tvingar myndigheter att ställa omfattande krav på leverantörer

Fakta:

- Inte obligatoriskt att ställa några krav
- Endast de obligatoriska uteslutningsgrunderna gäller

Myter och fakta om LOU och LUF

Myt:

- LOU/LUF tvingar myndigheter att kräva, och leverantörer att lämna, omfattande dokumentation

Fakta:

- Beror på vilka krav som myndigheten ställer
- Möjligt att begränsa kontrollen till en (öppet förf.) eller ett fåtal (selektivt/förhandlat förf.) leverantörer

Myter och fakta om LOU och LUF

Myt:

- Skall-krav på föremålet för upphandlingen är nödvändiga

Fakta:

- Skall-krav är egentligen avtalsvillkor som ska gälla under hela avtalstiden
- Avvikelse från kraven utgör avtalsbrott

Myter och fakta om LOU och LUF

Myt:

- LOU/LUF förhindrar att ”mjuka värden” beaktas

Fakta:

- LOU:s och LUF:s bestämmelser syftar till att förhindra oförutsebarhet och godtycke
- LOU/LUF hindrar inte att ”mjuka värden” beaktas men det måste göras på rätt sätt för att fungera – annars risk för både brott mot LOU/LUF och dålig affär

Myter och fakta om LOU

Myt:

- Avtal får bara gälla i fyra år

Fakta:

- Ramavtal får i normalfallet bara gälla i fyra år
- För andra avtal finns ingen fastställd gräns utan avtalet får gälla så lång tid som krävs för en bra affär, med beaktande av avskrivningar på leverantörens investeringar etc.

Hur mycket juridik behövs det i en upphandling?

Alltid obligatoriskt att ange enligt LOU/LUF:

- Hur anbud ska lämnas
- Tilldelningsgrund, tilldelningskriterier och viktning
- Hur länge anbuden ska vara giltiga

Hur mycket juridik behövs det i en upphandling?

Exempel på sådant som behöver anges i vissa fall:

- Tekniska specifikationer
- Vilka krav som ställs på kapacitet, ekonomisk ställning m.m. (om sådana krav ställs)
- Om e-auktion ska användas, och i så fall vissa fakta om hur
- Om alternativa anbud tillåts och i så fall minimikraven
- Begäran om information om underleverantörer
- Särskilda villkor för fullgörande av kontrakt
- Om någon annan än myndigheten tillhandahåller förfrågningsunderlaget

Hur mycket juridik behövs det i en upphandling?

Sådant som följer av LOU/LUF eller annan lag behöver inte anges i förfrågningsunderlaget, t.ex. att:

- Uteslutningsgrunderna kan komma att tillämpas
- Onormalt låga anbud i vissa fall får förkastas
- Att anbud kan komma att antas utan förhandling
- När och hur anbud får kompletteras och förtydligas
- När och hur sekretess råder

Vad behöver man kunna för att genomföra en ”normal” upphandling?

1 kap. 9 § LOU/1 kap. 24 § LUF:

- Icke-diskrimineringsprincipen
- Likabehandlingsprincipen
- Transparensprincipen
- Proportionalitetsprincipen
- Principen om ömsesidigt erkännande

Vad behöver man kunna för att genomföra en "normal" upphandling?

- Hur man avgör om något är en vara, tjänst (A eller B) eller byggentreprenad
- Hur man avgör om värdet är över eller under tröskelvärdet
- Vad som gäller för tekniska specifikationer
- Tidsfrister för annonsering
- Vad som gäller för anbudsöppning
- Uteslutningsgrunderna
- Vilka bevis som får krävas för leverantörskvalificering
- Tilldelningsgrunderna (EMFA eller lägsta pris)
- Vad som gäller för upplysningar om tilldelningsbeslut och avtalsspärr



Kristian Pedersen / Partner / Advokat

Phone: +46 8 677 55 16

Mobile: +46 709 25 25 45

kristian.pedersen@delphi.se



Erik Olsson / Jur.kand. / Associate

Phone: +46 8 677 54 59

Mobile: +46 709 25 25 32

erik.olsson@delpi.se

Advokatfirman Delphi

Regeringsgatan 30-32 / P.O. Box 1432 / SE-111 84 Stockholm / Sweden

Phone +46 8 677 54 00 / Fax +46 8 20 18 84 / www.delphi.se