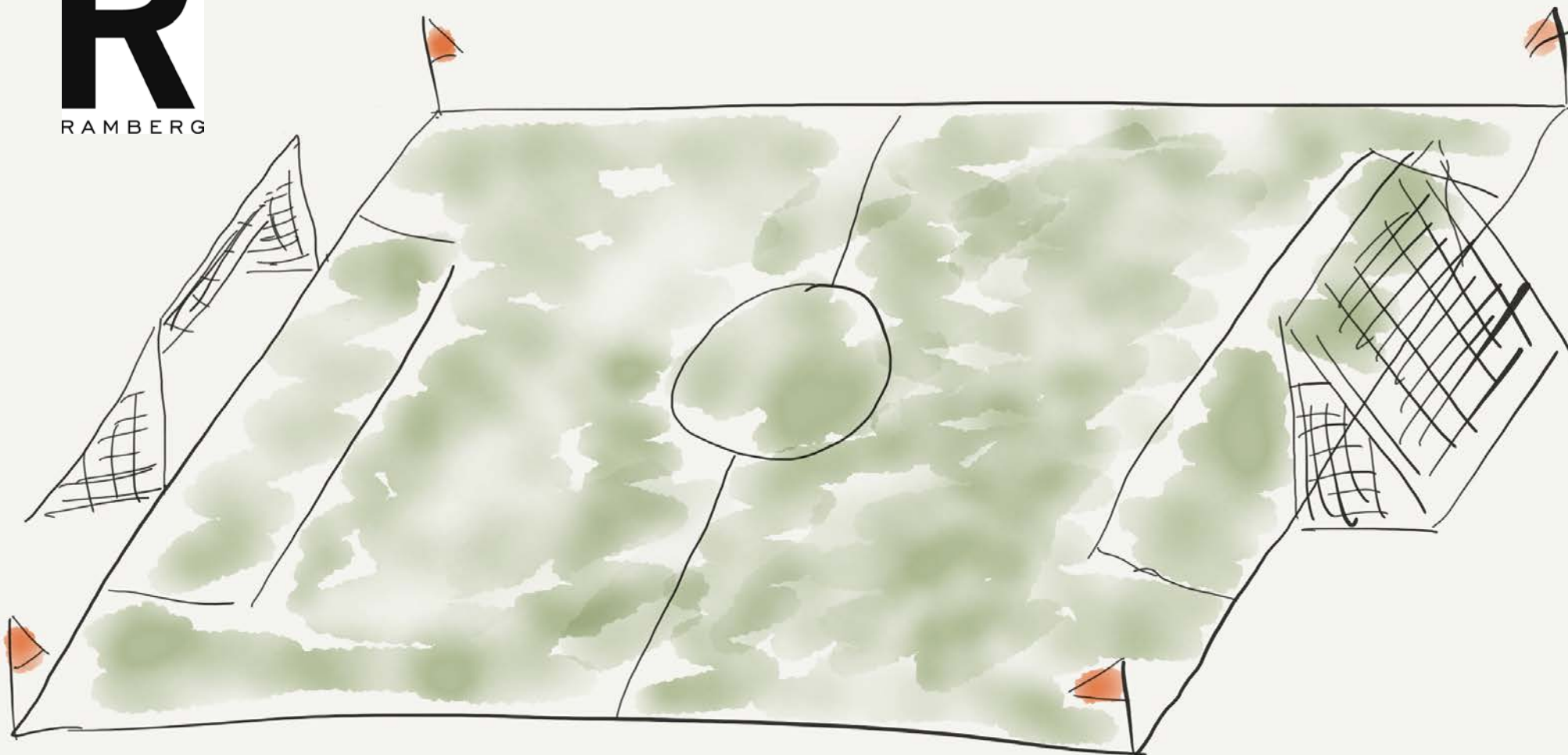
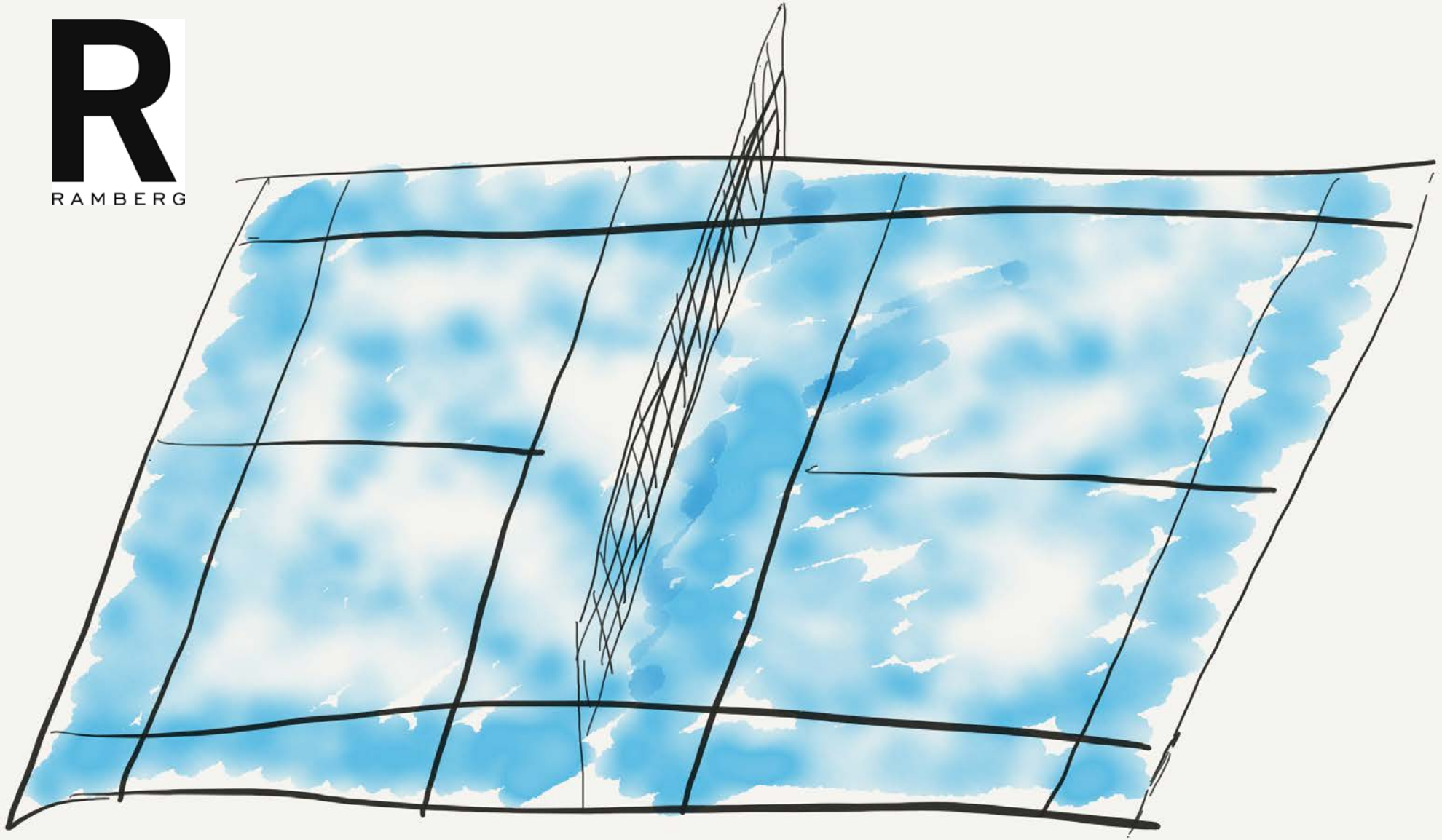


Förhandling – när och hur?

Björn Bergström, SOI Jönköping 2018





4 kap 2 § - Konkurrens

6 kap 5 § - När får förhandling ske?

Förhandlingen

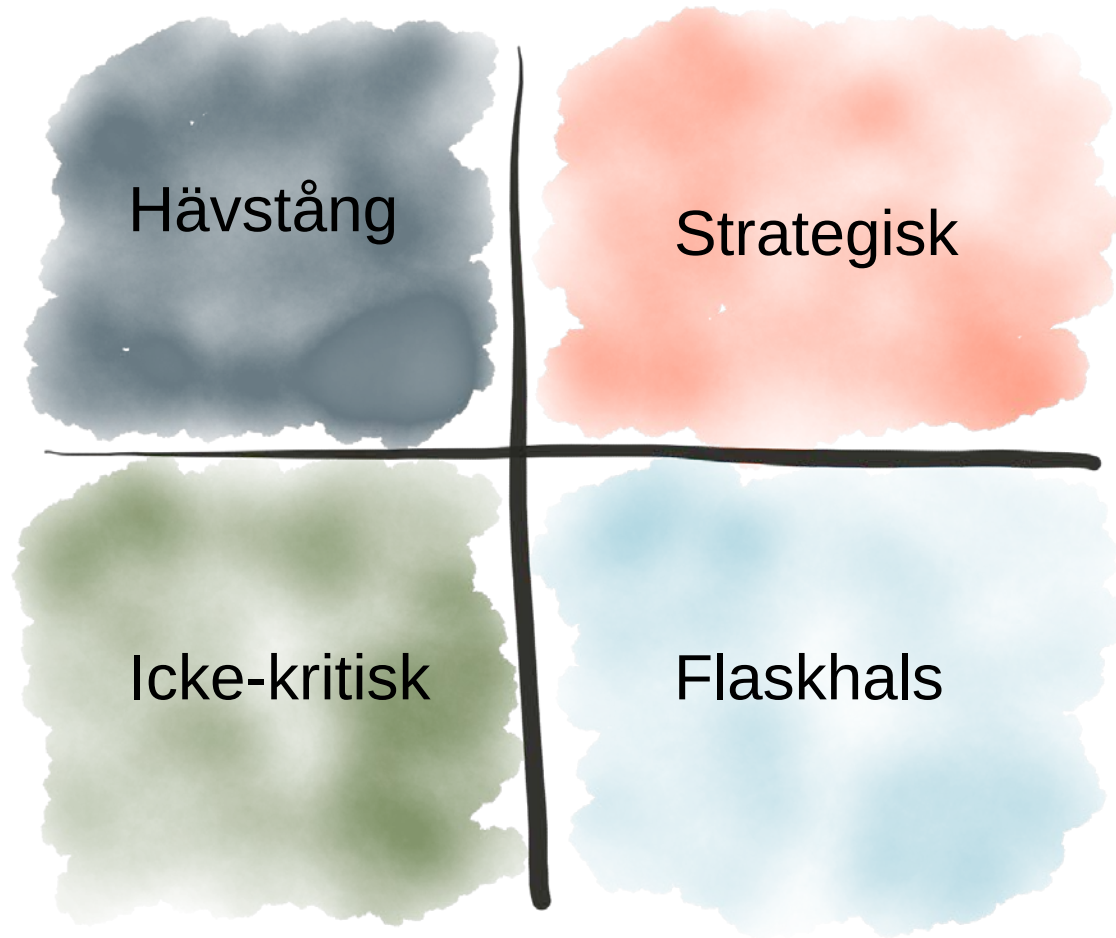
4 kap 1 § -
Likabehandling
Transparens

6 kap 8 § - Vad för jag förhandla om?

6 kap 5 § - När får jag förhandla?

- Om behovet inte kan tillgodoses utan anpassning av lättillgängliga lösningar
- Om upphandlingen inbegriper formgivning eller innovativa lösningar
- Om det finns "särskilda omständigheter" (art, komplexitet, risker m.m.)
- Om den upphandlande myndigheten inte med tillräcklig precision kan utarbeta tekniska specifikationer med hänvisning till en standard...
- Om de anbud som lämnats vid ett öppet eller selektivt förfarande är ogiltiga eller inte acceptabla

När vill jag förhandla?





VARFÖR?

Nya ideer

Öka scopet

Mer innehåll

Förtroende

Förståelse

Fylla ut

Minska risken
för mig själv

Bättre pris

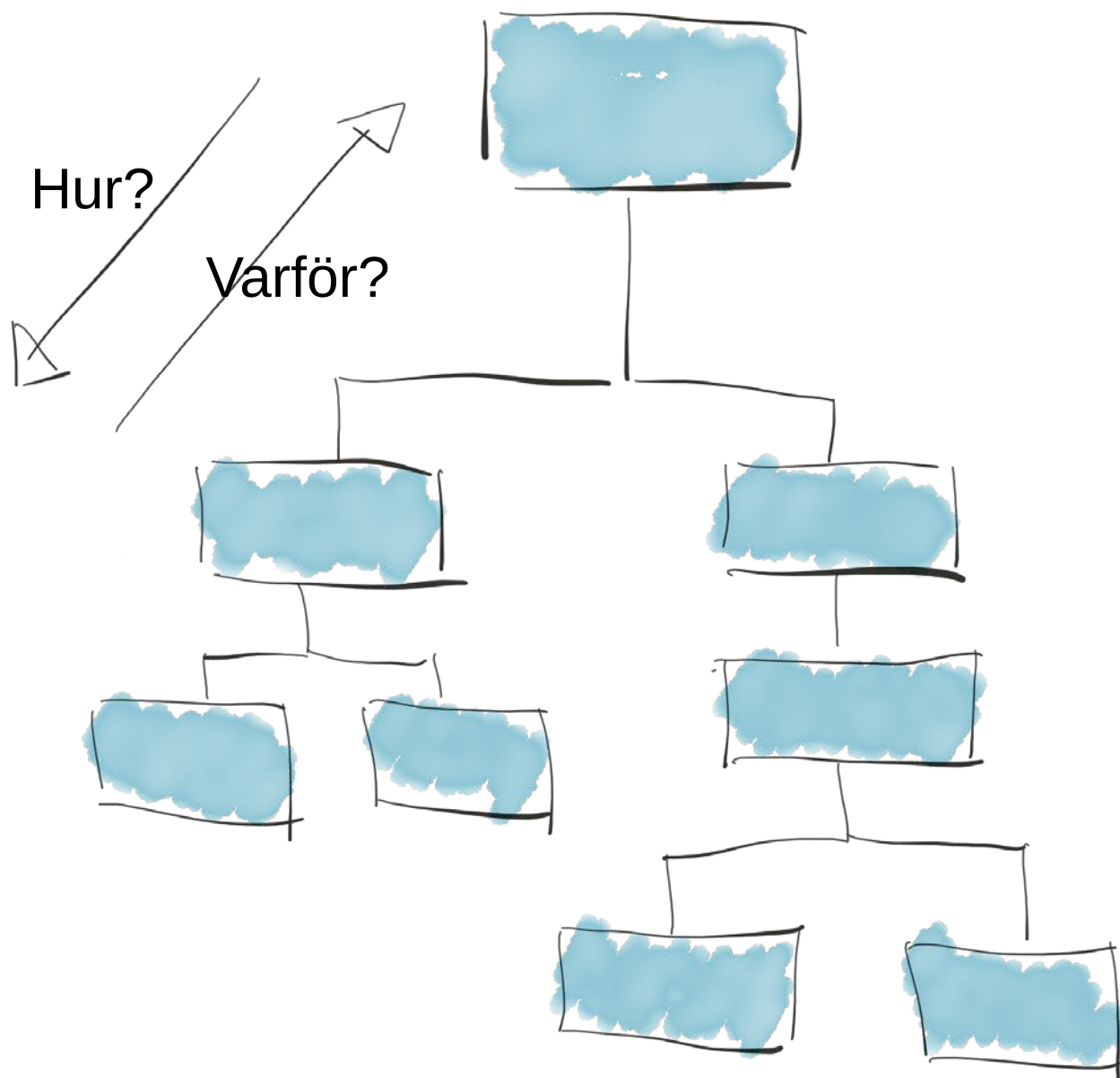
Minska risken
för
leverantören

Långsiktig
relation?

Pressa priset



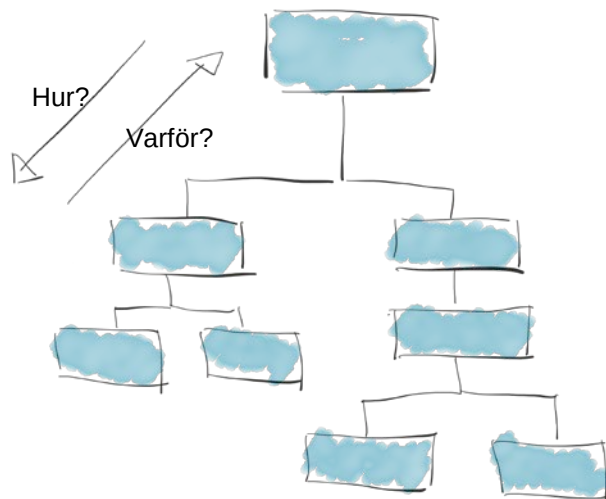
Vad vill jag uppnå?





Eller är det bättre att skriva ett effektstyrt avtal – där förhandlingen sker successivt under avtalsperioden?

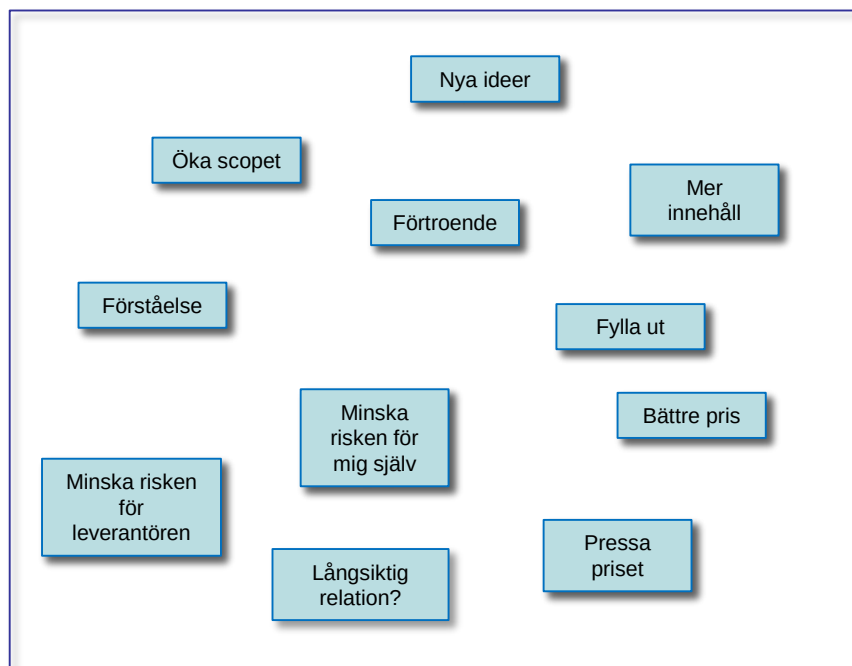
Är förhandling det bästa alternativet?



Min kunskap, min
förmåga, min tid.

Transaktions-
kostnaden

Är förhandling det
bästa alternativet?



och...

Använd dialog som ett
verktyg för att förstå om
förhandling är det bästa
alternativet

men...



Använd även
dialogen för
att...

Förstå vad
som är bäst
att förhandla
om

Skapa ett
förtroende

(4 kap 8 §)



Förarbetet
är HELT
nödvändigt

Två (potentiellt) begränsande faktorer – och två lösningar

Alltför precisa
obligatoriska krav

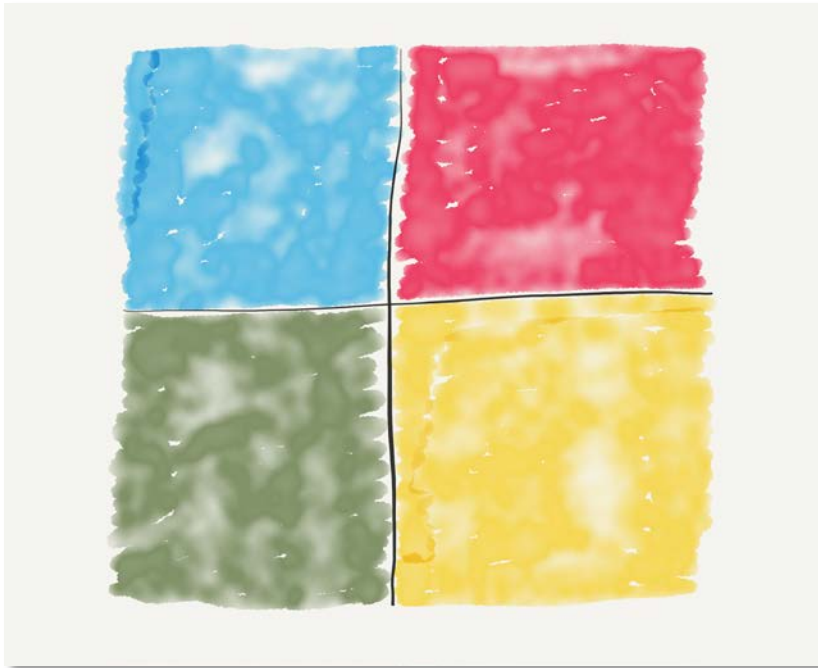
Förhandling
gillar funktion

Utvärderings-
modellen

C-6/15 TNS
Dimarso



Vem är
motparten?



Vad är
motpartens
agenda?

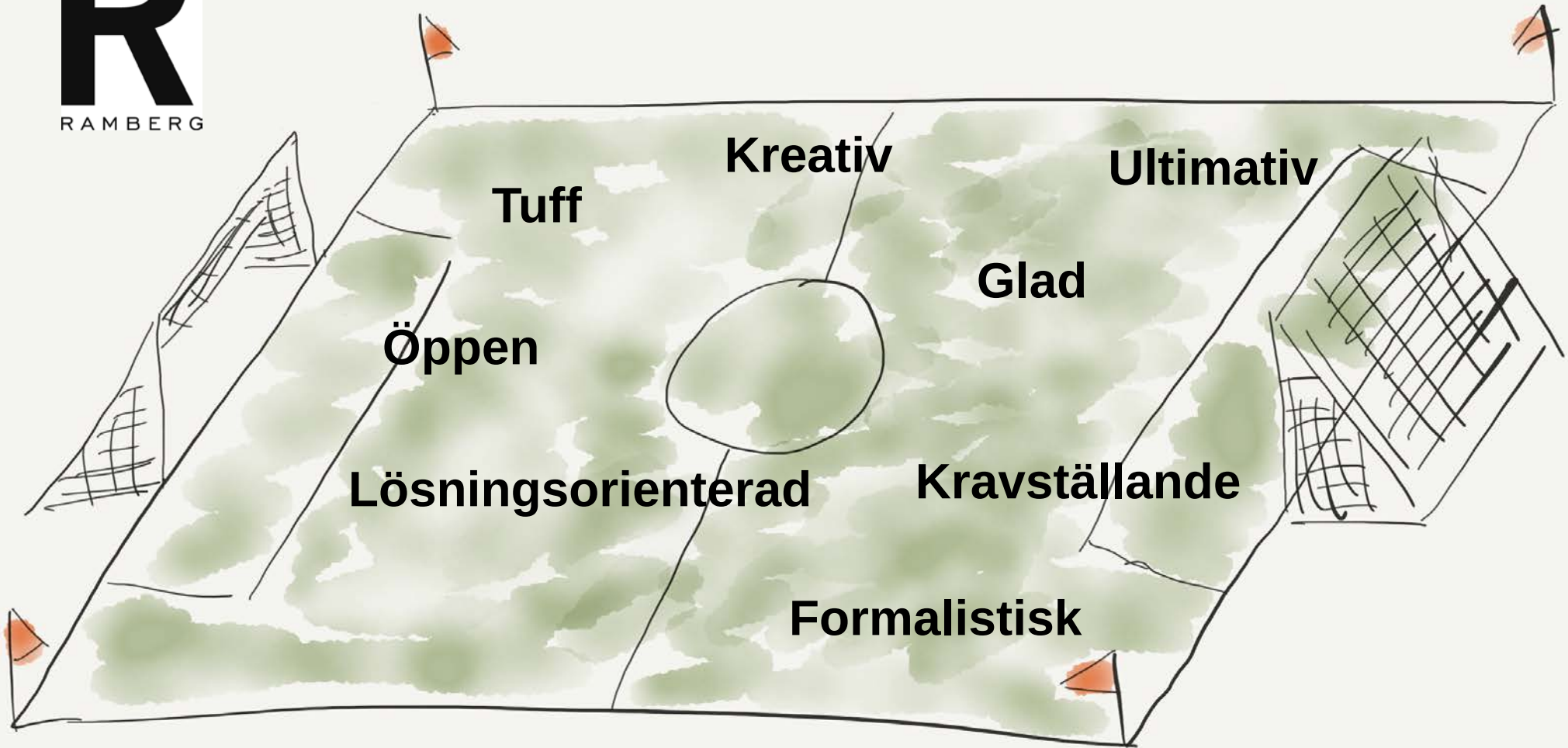
BATNA

Sätt agendan –
och håll i den!

Även om det är
möjligt att
förhandla om i
princip allt blir
det i praktiken
stökigt



Våga låta
förhandlingen ta
olika vägar





- Mötesordförande
- Protokollförare
- Ja-sägare
- **Experter**

Säkerställ att
alla vet när
förhandlingen
slutar

Dokumentera

Gör en plan

Välj tre-fem
frågor att
förhandla om



Börja smått

Skriv inte
fast dig

Prata

Sök lösningar och
långsiktighet

Våga



Björn Bergström
Ramberg Advokater

070-508 47 68

bjorn.bergstrom@ramberglaw.se