

## Tema: Onormalt låga anbud

### 1. Vilka erfarenheter har ni av onormalt låga anbud?

- Anbud med 0 kr eller 1 kr i pris → kompenseras senare via:
  - högre timdebitering
  - fler timmar
  - andra kostnadsposter
- Onormalt låga styckpriser eller enstaka prisposter
- Nollade priser på stora delar av anbud (t.ex. 40 % av posterna)
- Priser som avviker kraftigt från marknadsnivå
- Förekommer ofta inom entreprenad och hantverkstjänster
- Leverantörer som inte kan eller vill förklara sina låga priser
- Fall av oseriösa aktörer:
  - falska intyg
  - överprövningar
- Konsekvenser:
  - ökade kostnader för beställaren
  - få konsekvenser för leverantören i vissa fall

### 2. Vilka utmaningar finns i att hantera onormalt låga anbud?

- Svårt att utesluta leverantörer:
  - de kan ofta ge "rimliga" förklaringar
  - AI gör svaren mer övertygande
- Risk att leverantörer:
  - kompenserar låga priser senare i avtalet
  - utnyttjar svagheter i avtal
- Mycket konflikter ("tjafs") under avtalstiden
- Svårt att säkerställa att utvärdering blir praktiskt relevant (inte bara teori)

### Föreslagna hanteringsätt:

- Riktpriser eller fasta priser (t.ex. för konsulter)
- Utvärdera kvalitet istället för pris
- Tydligare avtalsvillkor:

- täckningsköp (rätt att köpa från annan och debitera mellanskillnad)
- Starkare avtalsuppföljning:
  - viten
  - återbetalningar
- Förarbete:
  - marknadsundersökningar (RFI)

### 3. Vad behöver förändras i regelverk eller arbetsätt?

#### Förslag kopplat till arbetsätt:

- Krav att varje prispost ska vara självständig och rimlig
- Ökad användning av fasta priser
- Bättre analysstöd (t.ex. databaser med prisnivåer per kategori)

#### Förslag kopplat till regelverk:

- Möjlighet att sätta golvpriser
- Tydligare regler kring vad som räknas som onormalt lågt (t.ex. %-gränser)
- Förhindra att leverantörer:
  - lämnar nya förklaringar vid överprövning
- Eventuell koppling till fackliga regler

### Summering – Tema Onormalt låga anbud

Onormalt låga anbud är ett återkommande problem, särskilt i vissa branscher. De används ofta strategiskt för att vinna upphandlingar och kompenseras senare genom andra debiteringar eller avtalsluckor.

De största utmaningarna är:

- svårigheten att utesluta leverantörer
- att upptäcka och bevisa oseriösa upplägg
- brist på effektiva verktyg och tydliga regler

Framgångsrika arbetsätt handlar om:

- starkare avtalsuppföljning
- smartare upphandlingsstrategier (t.ex. fasta priser, kvalitet istället för pris)
- bättre marknadskänedom

Samtidigt efterfrågas förändringar i regelverket, särskilt kring golvpriser och hantering vid överprövningar.