

Konkurrenspräglad dialog

Väglledning



Kort om konkurrenspräglad dialog

- ⊗ Ett nytt upphandlingsförfarande i lag (2007:1091) om offentlig upphandling (LOU) som kan användas fr.o.m. 2010-07-15.
- ⊗ Kan användas inom hela LOU:s tillämpningsområde, det vill säga för kontraktswärden över och under tröskelvärdena för varor, tjänster och byggtreprenader.
- ⊗ Tillämpligt när kontraktet är särskilt komplicerat och där öppet, selektivt respektive förenklat förfarande eller urvalsförfarande inte medger tilldelning av kontrakt.
- ⊗ Ett kontrakt anses som särskilt komplicerat när tekniska, finansiella eller rättsliga omständigheter inte kan specificeras eller det inte går att bedöma vad marknaden har att erbjuda.
- ⊗ Individuell dialog mellan den upphandlande myndigheten och leverantören genomförs, i syfte att identifiera och definiera hur myndighetens behov bäst ska kunna tillgodoses. Dialogen äger rum innan anbud lämnas och utvärderas.
- ⊗ Lämpligt bland annat i samband med ”större integrerade projekt för transportinfrastruktur, stora datanät eller projekt som omfattar komplicerad och strukturerad finansiering vars ekonomiska och rättsliga uppläggning inte kan fastställas i förväg.”¹
- ⊗ Ett genomförande av konkurrenspräglad dialog ställer höga krav på resurser och kompetens hos deltagande aktörer samt omfattande förberedelser och planering.
- ⊗ De grundläggande upphandlingsrättsliga principerna ska iakttas.



¹ Direktivet 2004/18/EG preambel 31

Om vägledningen

Funktion och syfte

Vägledningen ska fungera som ett stöd för upphandlande myndigheter och leverantörer som vill genomföra respektive delta i en konkurrenspräglad dialog. Syftet med vägledningen är att beskriva processen och förutsättningar för genomförandet av den konkurrenspräglade dialogen och därmed bidra till ökad klarhet, rättssäkerhet och förutsebarhet kring regelverkets tillämpning. Avsikten med vägledningen är inte att ge svar på oklara rättsfrågor.

Omfattning

Flera moment vid konkurrenspräglad dialog är likadana som vid andra förfaranden, exempelvis urval av sökanden, utvärdering av anbud, tilldelning av kontrakt, avbrytande av upphandling samt överprövning. Dessa delar utvecklas inte närmare i vägledningen. I processbeskrivningarna fokuseras därför på de moment och aktiviteter som är särskilt relevanta vid konkurrenspräglad dialog.

Om informationen

Vägledningen är generellt utformad. Det är därför alltid nödvändigt att identifiera de unika förutsättningarna i den enskilda upphandlingen. Vägledningen ersätter inte att upphandlande myndigheter och leverantörer vid behov inhämtar kompetens för att genomföra upphandlingar på ett rättssäkert och effektivt sätt.

Fortsatt arbete

Konkurrenspräglad dialog är ett nytt upphandlingsförfarande i Sverige och därmed finns i nuläget begränsade erfarenheter av upphandlingsformen. Denna första version av vägledningen bygger därför i stor utsträckning på information som inhämtats från myndigheter i andra europeiska länder med motsvarande roll som Kammarkollegiets nationella upphandlingsstöd. Vägledningen kommer att uppdateras i takt med praktiska erfarenheter och utveckling av domstolspraxis på området. Kammarkollegiet avser, att inom ramen för vägledningen, samverka och skapa erfarenhetsbyte med berörda aktörer.

Samråd

Vägledningen har tagits fram i samråd med myndigheter och organisationer som kommer att beröras av det nya förfarandet.

Publicerad

2010-09-01.

Version

1.01 (reviderad 2010-12-22).

Kontaktperson

Daniel Moius, Kammarkollegiet. E-post: daniel.moius@kammarkollegiet.se

Innehållsförteckning

1	Introduktion	5
1.1	Vad är konkurrenspräglad dialog?.....	5
1.2	Varför införs konkurrenspräglad dialog?.....	5
1.3	Grundläggande EU-rättsliga principer på upphandlingsområdet.....	5
2	Användningsområde	6
2.1	När är det lämpligt att konkurrenspräglad dialog används?	6
2.2	När får konkurrenspräglad dialog användas?.....	6
2.2.1	Tillämpningsområde.....	6
2.2.2	Särskilt komplicerat kontrakt	6
2.2.2.1	Tekniskt komplicerat	7
2.2.2.2	Rättsligt eller finansiellt komplicerat	7
2.2.2.3	Bedömning av ”särskilt komplicerat kontrakt”.....	8
3	Processen vid konkurrenspräglad dialog	9
3.1	Översikt av processen.....	9
3.2	Förberedelser	10
3.2.1	Behovsanalys.....	10
3.2.2	Marknadsundersökning.....	10
3.2.3	Planering inför genomförandet	11
3.2.3.1	Alternativ till användning av konkurrenspräglad dialog	11
3.2.3.2	Beskrivning av affärsprojektet	12
3.2.3.2.1	Val av tilldelningskriterier	13
3.2.3.2.2	Krav på leverantören.....	13
3.2.3.3	Planering av upphandlingsprocessen	13
3.2.3.3.1	Kommunicera till deltagande leverantörer.....	14
3.2.3.3.2	Beredskap inför ändrade förutsättningar	14
3.2.3.4	Tillvarata konkurrensen på marknaden	14
3.2.3.4.1	Säkerställande av tillräckligt effektiv konkurrens.....	14
3.2.3.4.2	Minimera kostnaderna för anbudsdeltagarna.....	15
3.2.3.4.3	Begränsning av leverantörer eller lösningar.....	15
3.2.3.4.4	Otillräcklig konkurrens.....	16
3.2.3.5	Ersättning.....	16
3.2.4	Kontroll innan genomförande av upphandling	17
3.3	Genomförande	17
3.3.1	Annonsering	17
3.3.1.1	Innehåll i annons	18
3.3.1.2	Annons respektive beskrivande dokument.....	18
3.3.1.3	Tidsfrist	18
3.3.2	Urval av sökanden till att delta i konkurrenspräglad dialog	19
3.3.2.1	Lägst antal sökanden som ska inbjudas till att föra dialog	19
3.3.2.2	Begränsning av antalet anbudssökande	19
3.3.3	Inbjudan till dialog	20
3.3.3.1	Innehåll i inbjudan	20
3.3.3.2	Tillhandahållande av uppgifter (beskrivande dokument, kompletterande handlingar etc.)	20
3.3.3.3	Tid och plats för dialogen	20
3.3.3.4	Tilldelningskriterier	21

3.3.4	Dialog.....	21
3.3.4.1	Syfte och önskat resultat av dialogen	21
3.3.4.2	Vad får diskuteras?	21
3.3.4.3	Hur får dialogen genomföras?.....	22
3.3.4.4	Planering av dialogfasen.....	22
3.3.4.5	Dialogmöten.....	23
3.3.4.6	Innehållsfrågor för dialogen.....	23
3.3.4.7	Organisation och bemanning	24
3.3.4.8	Sekretess m.m.	24
3.3.4.9	Information till deltagande leverantörer	25
3.3.4.10	Uteslutning av lösningar i successiva steg.....	25
3.3.5	Avslutande av upphandling under dialogfasen.....	25
3.3.5.1	Avbrytande av upphandling i dialogfasen.....	26
3.3.6	Lämna anbud	26
3.3.7	Anbudsprövning	28
3.3.7.1	Mottagande och öppnande av anbud.....	28
3.3.7.2	Anbudsutvärdering.....	28
3.3.7.3	Klarläggande och precisering.....	28
3.3.7.4	Precisera och bekräfta åtaganden	29
3.3.8	Kontraktstilldelning	29
3.4	Uppföljning	29
4	Ytterligare information	31

1 Introduktion

1.1 Vad är konkurrenspräglad dialog?

Med konkurrenspräglad dialog avses ett förfarande som varje leverantör kan begära att få delta i och där den upphandlande myndigheten för en dialog med de anbudssökande som har bjudits in att delta i detta förfarande.²

Konkurrenspräglad dialog avses vara ett flexibelt förfarande för särskilt komplicerade kontrakt och innehåller inslag från selektivt förfarande och förhandlat förfarande med föregående annonsering.

1.2 Varför införs konkurrenspräglad dialog?

De tidigare EU-direktiven för offentlig upphandling ansågs inte tillhandahålla tillräckligt flexibla procedurer för särskilt komplicerade kontrakt mot bakgrund av de begränsade möjligheterna till förhandling. I samband med de nya upphandlingsdirektiven som trädde i kraft den 15 juli 2010 infördes därför konkurrenspräglad dialog som ett nytt förfarande.³ Avsikten är att förfarandet ska vara flexibelt och garantera såväl konkurrens mellan de ekonomiska aktörerna som den upphandlande myndighetens behov av att diskutera alla synpunkter på kontraktet med varje enskild anbudssökande.⁴

1.3 Grundläggande EU-rättsliga principer på upphandlingsområdet

Vid tillämpning av konkurrenspräglad dialog ska, i likhet med övrig upphandling, de grundläggande EU-rättsliga principerna iakttas.⁵ Vid genomförande av en konkurrenspräglad dialog ska den upphandlande myndigheten behandla leverantörer på ett likvärdigt och icke-diskriminerande sätt samt genomföra upphandlingen på ett öppet sätt. Vid upphandlingar ska vidare principerna om ömsesidigt erkännande och proportionalitet iakttas.

² 2 kap. 10 a § LOU

³ Direktiv 2004/17/EG

⁴ Direktivet 2004/18/EG preambel 31

⁵ 1 kap 9 § LOU LOU 1:9

2 Användningsområde

2.1 När är det lämpligt att konkurrenspräglad dialog används?

Konkurrenspräglad dialog införs i den svenska lagstiftningen för att den kan bidra till att skapa goda förutsättningar för ett effektivt resursutnyttjande och förmånliga inköpsvillkor för det allmänna.⁶ Konkurrenspräglad dialog ger möjlighet till diskussion med leverantörer innan slutliga anbud lämnas, vilket kan bidra till att precisera den upphandlande myndighetens behov och krav. Därigenom kan dialogen också bidra till att genomgående förbättra upphandlingens kvalitet i fråga om finansiering, rättsförhållanden och tillvaratagande av ny teknik när det gäller särskilt komplicerade kontrakt. Dialogen kan även öka möjligheten att beakta t.ex. tekniska innovationer och designförslag eftersom den upphandlande myndigheten fortlöpande kan diskutera och väga unika lösningar mot varandra. Det är således sannolikt att upphandling genom konkurrenspräglad dialog kan stimulera framväxten av ny teknik och design av hög kvalitet.

Exempel på situationer som kan anses vara lämpliga för konkurrenspräglad dialog är större integrerade projekt för transportinfrastruktur, områden med snabb teknisk utveckling, stora datanät eller projekt som omfattar komplicerad och strukturerad finansiering vars ekonomiska och rättsliga uppläggning inte kan fastställas i förväg.⁷ Ett annat möjligt område för konkurrenspräglad dialog är upphandling av energy performance contract (EPC), vilket innebär en incitamentbaserad ersättning till leverantörer i form av de energibesparingar som uppnås i en fastighet. För projekt som innebär offentlig-privat samverkan (OPS), liksom när alternativ driftsform för offentligt bedriven verksamhet övervägs, kan konkurrenspräglad dialog också vara lämplig att använda.

2.2 När får konkurrenspräglad dialog användas?

2.2.1 Tillämpningsområde

Konkurrenspräglad dialog kan användas inom hela LOU:s tillämpningsområde, dvs. för kontraktvärden både över och under tröskelvärdena av varor, tjänster samt byggentreprenader. Konkurrenspräglad dialog utgör inte ett upphandlingsförfarande i lag (2007:1092) om upphandling inom de så kallade försörjningssektorerna dvs. områdena vatten, energi, transporter eller posttjänster (LUF). Europeiska kommissionen har dock uttalat att det inte finns något som hindrar en upphandlande enhet från att i ett förhandlat förfarande med annonsering inom försörjningssektorn, föreskriva att förhandlingen ska genomföras på ett sätt som följer av reglerna om konkurrenspräglad dialog.⁸

2.2.2 Särskilt komplicerat kontrakt

Konkurrenspräglad dialog får användas när det kontrakt som ska upphandlas är ”särskilt komplicerat”.

⁶ Proposition 2009/10:180 sid 228

⁷ Direktivet 2004/18/EG preamble 31

⁸ Se Explanatory Note – Competitive Dialogue – Classic Directive, 1 fotnot 2

Ett kontrakt anses vara särskilt komplicerat när det inte rimligen kan krävas av en upphandlande myndighet att den på förhand ska kunna formulera samtliga *tekniska, rättsliga* eller *finansiella* förutsättningar för en upphandling.⁹ Det är tillräckligt att någon av dessa tre grunder inte kan specificeras på förhand för att kravet på särskilt komplicerat kontrakt ska anses uppfyllt. Kan ett fullständigt och specificerat förfrågningsunderlag utformas som tillgodoser den upphandlande myndighetens behov och krav, är det därmed inte tillåtet att använda konkurrenspräglad dialog, eftersom ett öppet, selektivt, förenklat eller urvalsförfarande kan användas för att tilldela kontraktet.¹⁰ Det finns inget lagkrav att en upphandlande myndighet måste vidta åtgärder för att klarlägga de omständigheter som föranleder att ett särskilt komplicerat kontrakt föreligger genom att exempelvis företa en separat upphandling av förstudie inför ett affärsprojekt.¹¹ Förfarandet är med andra ord tänkt att användas när myndigheten vet vilket resultat som ska uppnås men inte hur det ska uppnås.¹²

2.2.2.1 Tekniskt komplicerat

Ett kontrakt kan vara särskilt komplicerat om det inte är möjligt att ”definiera de prestanda- eller funktionskrav som kan tillgodose den upphandlande myndighetens behov eller med vilka dess mål kan uppnås”.¹³ Med andra ord ska den upphandlande myndigheten ha en mål- eller behovsbild som inte är möjlig att omsätta till en teknisk specifikation. Två situationer kan aktualiseras:¹⁴

1. Den upphandlande myndigheten kan inte specificera projektets tekniska egenskaper, genom användning av standarder eller som prestanda- eller funktionskrav.
2. Den upphandlade myndigheten saknar möjlighet att bedöma vilken av flera lösningar som marknaden erbjuder, som bäst kan tillgodose myndighetens behov.

I båda situationerna anses kontraktet vara ”särskilt komplicerat”.¹⁵

2.2.2.2 Rättsligt eller finansiellt komplicerat

Ett kontrakt kan vara särskilt komplicerat om det inte är möjligt att ”ange den rättsliga eller finansiella utformningen av ett projekt”.¹⁶

Det kan förekomma situationer där det inte är upphandlingsföremålet, dvs. varan, tjänsten eller byggentreprenaden i sig som är komplicerad att upphandla. Många gånger kan frågeställningen i stället röra vilken finansieringsform som ska användas eller i vilken rättslig form verksamheten ska bedrivas.

En upphandling med konkurrenspräglad dialog kan användas för att utvärdera olika alternativa former, såsom att bedriva verksamhet i egen eller privat regi alternativt i konstellationer av offentlig och privat samverkan inom exempelvis tjänster för undervisning,

⁹ 4 kap. 11 § LOU

¹⁰ 4 kap. 10 § LOU

¹¹ Se Explanatory Note – Competitive Dialogue – Classic Directive, Europeiska kommissionen, 2.1,

¹² Proposition 2009/10:180 sid 232

¹³ 4 kap. 11 § första punkten LOU

¹⁴ Se Explanatory Note – Competitive Dialogue – Classic Directive, Europeiska kommissionen, 2.2

¹⁵ Direktivet 2004/18/EG preambel 31

¹⁶ 4 kap. 11 § andra punkten LOU

hälso- och sjukvård och omsorgstjänster.¹⁷ Ett annat exempel kan vara att en upphandlande myndighet har svårt att bedöma om leverantörer på marknaden är beredda att stå den ekonomiska risk som en koncessionslösning innebär.¹⁸

2.2.2.3 Bedömning av ”särskilt komplicerat kontrakt”

Bedömningen om ett kontrakt är särskilt komplicerat ska ske objektivt med utgångspunkt i kontraktet som sådant. Det är inte den upphandlande myndighetens subjektiva uppfattning om sin egen förmåga att genomföra upphandlingen genom ett öppet, selektivt eller förenklat förfarande eller ett urvalsförfarande som är avgörande. Bedömningen bör i stället ske utifrån vad som rimligen kan krävas av en upphandlande myndighet.¹⁹ Svårigheten kan antas öka om den upphandlande myndigheten söker lösningar som kräver utveckling av ny och för myndigheten okänd teknik eller andra former av innovationer. I motsvarande mån kan svårigheten antas minska om tidigare erfarenheter av likartade komplicerade kontrakt finns.²⁰



¹⁷ Proposition 2009/10:180 sid 229.

¹⁸ Se Explanatory Note – Competitive Dialogue – Classic Directive, Europeiska kommissionen, 2.3

¹⁹ Proposition 2009/10:180 sid 232

²⁰ Proposition 2009/10:180 sid 323

3 Processen vid konkurrenspräglad dialog

I avsaknad av svenska erfarenheter av konkurrenspräglad dialog har beskrivningen av processen i denna första version av vägledningen i stor utsträckning utvecklats på teoretisk grund. Underlag för arbetet har i huvudsak utgjorts av förarbeten till svensk lagstiftning, dokumentation från Europeiska kommissionen och vägledningar från andra länder.

Målet vid en upphandling är att uppnå en god affär. Detta innebär bl.a. att den upphandlande myndighetens behov tillgodoses genom att konkurrensen på marknaden tas tillvara och att förfarandet sker rättssäkert och effektivt.

3.1 Översikt av processen

Förberedelser



Genomförande

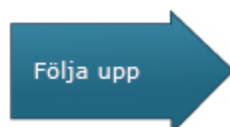
Annonsfas



Anbudsfas



Uppföljning



3.2 Förberedelser

Generellt sett finns stora fördelar om affärsprojektet är noga utvecklat genom omsorgsfull behovsdefinition, marknadsundersökning och planering innan en konkurrenspräglad dialog inleds. Goda kunskaper om den upphandlande myndighetens behov samt vilka alternativ som marknaden erbjuder är vanligtvis en förutsättning för en effektiv dialogprocess.

3.2.1 Behovsanalys



Att genomföra en behovsanalys i syfte att identifiera den upphandlande myndighetens behov eller mål är nödvändigt för att kunna definiera projektets omfattning. I behovsanalysen är det lämpligt att fastställa vad som utgör krav och vilka faktorer som kan skapa mervärde.

Redan vid behovsanalysen kan det urskiljas om det är möjligt eller inte att formulera hur den upphandlande myndighetens behov eller mål närmare ska uppnås.

3.2.2 Marknadsundersökning



Inför en upphandling är det viktigt att den upphandlande myndigheten undersöker vad marknaden har att erbjuda i form av lösningar. Marknadsundersökningen sker med utgångspunkt från de behov eller mål som den upphandlande myndigheten har definierat. En marknadsundersökning kan ta olika former, exempelvis genom diskussioner med olika leverantörer eller kontakt med andra som genomfört inköp av liknande slag. Vanligtvis är en marknadsundersökning av stor betydelse för ett väl utformat underlag och därmed avgörande för ett bra slutresultat för upphandlingen.

Omfattningen av marknadsundersökningen är beroende av i vilken utsträckning den upphandlande myndigheten kan överblicka projektets utvecklingsmöjligheter och begränsningar utifrån de möjligheter som marknaden erbjuder.

Vid marknadsundersökningen är det viktigt att alla leverantörer behandlas lika samt att utformningen av underlaget för upphandlingen inte ger fördelar åt en viss leverantör eller skapar dåliga förutsättningar för en effektiv konkurrens.

Några av de frågor som en marknadsundersökning kan ge svar på är följande:

- ☹ Vad erbjuder marknaden utifrån det behov eller mål som den upphandlande myndigheten har?

- ⊗ Finns flera olika lösningar på marknaden som kan vara aktuella för att tillgodose myndighetens behov eller mål?
- ⊗ Kan leverantörerna på marknaden uppfylla uppställda krav?
- ⊗ Vilka är leverantörerna på marknaden?
- ⊗ Hur sker konkurrensen på den aktuella marknaden?
- ⊗ Vad kan kostnaden för behovet uppskattas till?

3.2.3 Planering inför genomförandet



Vid all upphandling är förberedelse av avgörande betydelse för ett bra slutresultat. Detta gäller i synnerhet vid konkurrenspräglad dialog eftersom förfarandets flexibilitet ställer särskilda krav på ett strukturerat och planerat arbetssätt. Även om konkurrenspräglad dialog är avsett som ett flexibelt förfarande för särskilt komplicerade kontrakt, är det nödvändigt att skapa transparens och förutsebarhet. Tidigt i processen, innan ett beslut att annonsera upphandlingen har fattats, finns ett antal centrala vägval och ställningstagande som har stor betydelse för genomförandet av den konkurrenspräglade dialogen:

- ⊗ På vilket sätt ska affärsprojektet beskrivas, dvs. den upphandlande myndighetens mål och behov samt formulering av krav och önskemål?
- ⊗ Hur ska projektet planeras och organiseras samt vilken kompetens och vilka resurser behövs för att genomföra en konkurrenspräglad dialog?
- ⊗ Hur ska tillräcklig konkurrens upprätthållas genom hela förfarandet?
- ⊗ Vad kan göras för att skapa en effektiv process och för att hålla nere kostnaderna?

Det bör alltid finnas en dokumenterad strategi för upphandlingen och en planering som berör dessa aspekter av upphandlingen.

3.2.3.1 Alternativ till användning av konkurrenspräglad dialog

Konkurrenspräglad dialog är ett komplement till övriga förfaranden vid upphandling och får användas under vissa förutsättningar. I vissa situationer kan det finnas alternativa förfarandeformer att välja mellan. Det går inte att generellt säga att något förfarande är att föredra framför något annat utan valet av förfarande behöver ske utifrån deras olika för- och nackdelar och omständigheterna i den enskilda upphandlingen.

Upphandling av förstudie

En upphandling av en förstudie (behovsanalys, marknadsundersökning, specificering av underlag etc.) inför ett affärsprojekt kan i vissa fall klarlägga de omständigheter som utgör förutsättningar för att ett särskilt komplicerat kontrakt föreligger. I ett sådant fall får inte konkurrenspräglad dialog användas.

Förhandlat förfarande

Situationer kan föreligga när både konkurrenspräglad dialog och förhandlat förfarande kan användas.²¹ I sådana fall får det förfarande väljas som är mest lämpat i den aktuella upphandlingssituationen.

Förkommersiell upphandling

Konkurrenspräglad dialog har likheter med s.k. förkommersiell upphandling. Metoden förkommersiell upphandling omfattar emellertid forsknings- och utvecklingstjänster som är undantagna LOU.²²

Koncessioner

Ska tilldelning ske av en tjänste- eller byggkoncession, dvs. ett kontrakt där leverantörens ersättning består i rätten att helt eller delvis utnyttja tjänsten eller anläggningen, gäller LOU endast i en begränsad omfattning.²³ I de fall det är osäkert om marknaden vill ta den ekonomiska risk som är förenad med en koncession kan konkurrenspräglad dialog vara lämplig att använda.

3.2.3.2 Beskrivning av affärsprojektet

Konkurrenspräglad dialog ska innehålla inslag av både flexibilitet och förutsebarhet. Flexibilitet innebär en process som tillgodoser den upphandlande myndighetens intresse att utveckla affärsprojektet utan onödiga låsningar i valet av lösning. Förutsebarhet innebär att processen omgärdas av en öppenhet som skapar en rimlig förutsebarhet för leverantörerna.

Vid konkurrenspräglad dialog konkretiseras affärsprojektet successivt under processen. Det bör finnas en strävan att försöka klargöra affärsprojektet så långt som möjligt inledningsvis, i syfte att minska motsvarande utrymme för frågor som måste hanteras under dialogen. Detta innebär dels att nödvändiga krav och behov specificeras, dels att de frågor som ska lösas under dialogen beskrivs och tydliggörs.

Upplägget av en konkurrenspräglad dialog kan ske utifrån olika modeller. En modell är att den upphandlande myndigheten formulerar en föredragen lösning samt skälet för detta som de deltagande leverantörerna ska utgå ifrån. En föredragen lösning är ett preliminärt ställningstagande som kan ändras under dialogen och den ska därför inte utformas bestämt på ett sätt som utesluter innovationer eller alternativa lösningar. Fördelen med detta alternativ är att dialogen får en huvudinriktning och ett fokus.²⁴ En annan modell är att utgångspunkten för dialogen är mer öppen och initiativet att föreslå lösningar läggs på de deltagande leverantörerna.

Det är viktigt att det tydligt framgår av annons och/eller av beskrivande dokument vad som är behov och krav respektive vad som är önskemål eller föredragen lösning.

²¹ Särskilt de situationer som anges i 4 kap. 2 § punkterna 2-4 LOU och 4 kap. 7 § första punkten LOU.

²² 1 kap. 6 § punkt 6 LOU samt Preliminary paper on the Community Law applicable to Pre-commercial Public Procurement, Europeiska kommissionen s. 6f

²³ Se 1 kap. 2 § sista stycket LOU beträffande tjänstekoncessioner samt 13. kap LOU avseende byggkoncessioner. Dock ska alltid de grundläggande upphandlingsrättsliga principerna iakttas.

²⁴ Erfarenheter från genomförda konkurrenspräglade dialoger i andra länder pekar mot att en lösning, så långt som möjligt, bör konkretiseras och att dialogen sedan utgår från denna.

Väsentliga förutsättningar får inte ändras under upphandlingsprocessen.²⁵ Därför är det viktigt att den upphandlande myndighetens krav och behov inte formuleras felaktigt eller alltför snävt så att dialogen identifierar andra krav och behov som resulterar i att en lösning (eller lösningar) lämnas som inte ryms inom de ursprungliga förutsättningarna.

3.2.3.2.1 Val av tilldelningskriterier

Tilldelningsgrund vid konkurrenspräglad dialog måste vara ekonomiskt mest fördelaktigt.²⁶ Detta motiveras av att förfarandet endast får användas vid särskilt komplicerade kontrakt där upphandlingsföremålet inte låter sig utvärderas med endast lägsta pris.

Tillämpning av tilldelningskriterierna skiljer sig generellt sett inte från andra förfaranden. Vid konkurrenspräglad dialog är dock den upphandlande myndighetens krav helt eller delvis odefinierade vid inledningen av processen där dialogen just syftar till att identifiera och definiera hur den upphandlande myndighetens behov bäst kan tillgodoses. Därför är det viktigt att tilldelningskriterierna formuleras på ett sätt som inte utesluter att den potentiellt bästa lösningen kan väljas efter det att dialogfasen har genomförts.

Vid annonsering av konkurrenspräglad dialog ska tilldelningskriterierna framgå.²⁷ Hur tilldelningskriterierna ska utvärderas behöver däremot inte anges förrän vid inbjudan till att delta i dialog.²⁸

Begränsning av lösningarna i successiva steg under dialogen sker med utgångspunkt från tilldelningskriterierna och deras viktning eller rangordning.²⁹

3.2.3.2.2 Krav på leverantören

Reglerna för att ställa krav på leverantörens redlighet samt ekonomiska, tekniska och yrkesmässiga kapacitet enligt 10 och 11 kap. LOU skiljer sig inte från övriga förfaranden.

3.2.3.3 Planering av upphandlingsprocessen

Det finns ett antal aspekter av den konkurrenspräglade dialogen som bör planeras innan förfarandet inleds. Det bör upprättas ett grovt schema över samtliga moment i den konkurrenspräglade dialogen med en översikt över beslutspunkter och tidsramar för de olika stegen i processen.

Utöver en grovplanering bör det även finnas en översiktlig planering av den första dialogetappen som omfattar de ämnen som ska diskuteras och vad som bör uppnås, se närmare under avsnitt 3.3.4.

Kompetens- och resursbehovet bör uppskattas och allokeras redan under förberedelseskedet. Behovet ska inte underskattas, erfarenheter från exempelvis Storbritannien visar att en konkurrenspräglad dialog med tre anbudsgivare och tre dialogetapper jämte utvärderingar tar i

²⁵ Direktiv 2004/18/EG artikel 29(6) och 29(7)

²⁶ 4 kap. 19 § LOU

²⁷ 4 kap. 18 § LOU

²⁸ 8 kap. 10 § LOU

²⁹ 4 kap. 4 § LOU

snitt 80 veckor att genomföra, oräknat den tid det tar för den upphandlande myndigheten att ta fram underlaget för förfarandet.³⁰

3.2.3.3.1 Kommuniera till deltagande leverantörer

Konkurrenspräglad dialog är ett nytt förfarande och därför är det värdefullt om deltagarna ges information om betydelsefulla omständigheter i de olika faserna av processen samt hur processen kommer att genomföras, eftersom deltagarna inte kan förväntas ha erfarenhet av denna form att genomföra en upphandling. En öppen kommunikation innebär att fel och brister kan rättas till och minskar risken för missförstånd som i slutändan leder till att den upphandlande myndigheten får ett sämre konkurrensunderlag eller att upphandlingen överprövas. Det kan vara lämpligt att fortlöpande underrätta leverantör om de beslut som fattas under upphandlingsprocessen även i de situationer där det inte är lagkrav. Sammantaget ställer därför konkurrenspräglad dialog högre krav på kontinuerlig kommunikation från den upphandlande myndigheten än vad som är fallet vid andra förfaranden.

3.2.3.3.2 Beredskap inför ändrade förutsättningar

Komplexa projekt, som många gånger är fallet vid konkurrenspräglad dialog, innebär ofta tidsmässigt långa processer där politiska, ekonomiska, tekniska, rättsliga och marknadsmässiga förutsättningar kan förändra projektet. Det bör finnas en planering och en beredskap för hur ändrade förutsättningar ska hanteras. Här finns anledning att skilja mellan omständigheter som den upphandlande myndigheten råder över samt sådant som ligger utanför den upphandlande myndighetens kontroll och påverkan. Dessa kan i sin tur delas in i omständigheter som är förutsebara och inte förutsebara.³¹

Av principen om öppenhet kan även följa att den upphandlande myndigheten bör redovisa eventuella förändringar av förutsättningarna och hur dessa är tänkta att hanteras, i syfte att ge leverantörer möjlighet att värdera riskerna med ett deltagande i upphandlingen.

3.2.3.4 Tillvarata konkurrensen på marknaden

Det är angeläget att skapa goda betingelser för leverantörer att delta i den konkurrenspräglade dialogen, eftersom detta i slutändan kan gynna den upphandlande myndigheten i form av mer konkurrenskraftiga erbjudanden.

3.2.3.4.1 Säkerställande av tillräckligt effektiv konkurrens

För att skapa och upprätthålla tillräckligt effektiv konkurrens under upphandlingsprocessen behöver den upphandlande myndigheten överväga flera aspekter såsom; antalet potentiella leverantörer och konkurrensen på den aktuella marknaden, rådande marknads- och konjunktursituation, vilket intresse den aktuella upphandlingen kan tänkas ha på marknaden och viljan hos potentiella leverantörer att genomföra en konkurrenspräglad dialog.³² På en ”mogen” marknad eller på områden där den upphandlande myndigheten har tidigare erfarenheter, finns vanligen större möjligheter att överblicka och förutse utfallet av upphandlingsprocessen.

³⁰ Proposition 2009/10:180 sid 236.

³¹ Competitive Dialogue in 2008, Office of Government Commerce, 5.5.7f

³² Competitive Dialogue in 2008, Office of Government Commerce, 5.2.5

För att kunna åstadkomma och upprätthålla ett tillräckligt konkurrenstryck, bör den upphandlande myndigheten försäkra sig om:

- ⊗ att upphandlingsföremålet formulerats på ett sådant sätt att det väcker intresse bland flera leverantörer på marknaden,
- ⊗ att kravnivån på leverantörernas lämplighet inte satts högre än att det säkerställs att den vinnande leverantören har tillräcklig förmåga att genomföra kontraktet,
- ⊗ att om antalet leverantörer begränsats ska det ske på ett sätt som inte förhindrar att upphandlingsprocessen kan genomföras under ett tillräckligt konkurrenstryck,
- ⊗ att intresse upprätthålls från de deltagande leverantörernas sida genom hela upphandlingsprocessen, samt
- ⊗ att bristande konkurrens uppmärksammas tidigt och hanteras aktivt.

Att lämna ersättning till deltagare i dialogen kan öka intresset från leverantörernas sida till att delta.

3.2.3.4.2 Minimera kostnaderna för anbudsdeltagarna

En nyckel till att upprätthålla konkurrensen är att minimera kostnaderna för anbudsdeltagarna.³³ Kostnaderna kan bl.a. hållas nere genom följande åtgärder:

- ⊗ Tillhandahålla information till deltagarna tidigt i processen samt att det sker under effektiva former.
- ⊗ Upprätta en snäv men realistisk tidsplan och hålla sig till denna.
- ⊗ Tillförsäkra tillräcklig kompetens och tillräckliga resurser hos upphandlingsteamet.
- ⊗ Förbered underlag inför dialog, som deltagarna i god tid får ta del av.
- ⊗ Tillförsäkra en effektiv beslutprocess inom myndigheten.
- ⊗ Överväg tänkbara sätt att i övrigt begränsa kostnaderna.

3.2.3.4.3 Begränsning av leverantörer eller lösningar

För få deltagande leverantörer innebär en risk för att ett otillräckligt konkurrenstryck uppstår eller att det inte finns tillräckligt många lösningar på myndighetens behov att diskutera. För många deltagande leverantörer kan medföra konsekvenser i form av höga kostnader och längre tidsåtgång. Potentiella leverantörer kan vidare bedöma ett deltagande som mindre attraktivt eftersom chansen att vinna minskar ju fler som deltar i dialogen.³⁴ Vad som är en lämplig avvägning är beroende på omständigheterna i den enskilda upphandlingen såsom

- ⊗ vad som ska upphandlas,
- ⊗ graden av osäkerhet kring utformningen av den slutliga lösningen,
- ⊗ kvalitén på de tänkbara deltagarna och
- ⊗ marknadsförutsättningarna.

Antalet leverantörer och lösningar vid konkurrenspräglad dialog kan begränsas. Detta kan ske dels genom att begränsa antalet leverantörer som inbjuds till dialog, dels genom användning

³³ Competitive Dialogue in 2008, Office of Government Commerce, 5.1.7 samt Box 5.2

³⁴ Competitive Dialogue in 2008, Office of Government Commerce, 5.2.7

av uteslutning av lösningar i successiva steg under dialogen.³⁵ Dessa två metoder kan kombineras för att uppnå optimal resursanvändning eftersom kostnaderna ökar med antalet leverantörer att föra dialog med och antalet anbud att utvärdera.

Finns en god uppfattning om marknadssituationen och tänkbara utfall av dialogen, kan begränsning ske vid urvalet av leverantörer som ska bjudas in till dialogen. Finns en större oklarhet i tänkbara lösningar eller att affärsprojektet är outvecklat kan det vara lämpligare att bjuda in flera leverantörer till dialogen och därefter begränsa antalet genom uteslutning av lösningar i successiva steg under dialogen.

I många upphandlingssituationer kan problemet dock förväntas vara att för få anbudsgivare deltar snarare än att de är för många.

Begränsa antalet leverantörer att inbjudas till dialogen

Ska det finnas ett högsta antal leverantörer som ska bjudas in till dialogen ska detta anges i annonsen.³⁶ Vidare ska de regler och kriterier för att genomföra begränsningen framgå av annonsen. Sådana krav och kriterier kan exempelvis vara angivande av referensuppdrag som har likheter med det affärsprojekt som är föremål för upphandling.

Successiv uteslutning av lösningar under dialogen

Möjligheten att utesluta lösningar under dialogen i successiva steg ska anges i annonsen eller det beskrivande dokumentet.³⁷

3.2.3.4.4 Otillräcklig konkurrens

Otillräckligt konkurrenstryck kan innebära att upphandlingen inte slutförs med ett optimalt resultat. Frågan måste hanteras beroende på var i processen problemet uppstår samt vad som är orsaken - beror det exempelvis på den generella marknadssituationen eller på hur den konkurrenspräglade dialogen genomförs? Den upphandlande myndigheten bör förutse och så långt som möjligt säkerställa att tillräckligt konkurrenstryck upprätthålls genom hela processen.

3.2.3.5 Ersättning

Priser eller betalning får ges till deltagare i en konkurrenspräglad dialog.³⁸ Det är upp till den upphandlande myndigheten att besluta om, när och under vilka förutsättningar ersättning ska utgå. Villkoren för att erhålla priser eller betalning ska vara utformade på ett sådant sätt att de inte innebär någon diskriminering av övriga deltagare i dialogen.

I vissa fall kan det vara lämpligt att använda sig av ersättning för att öka intresset för att leverantörer ska delta i en konkurrenspräglad dialog. Detta kan vara fallet om en av deltagarnas lösning kommer att ligga till grund för samtliga deltagares anbud, om det sker en kunskapsöverföring, eller om det läggs ned arbete från de deltagande leverantörernas sida som

³⁵ 4 kap. 13 § LOU och 4 kap. 14 § LOU. Läs mer om successiva steg under punkten 4.5

³⁶ 11 kap. 3 § LOU

³⁷ 4 kap. 14 § andra meningen LOU

³⁸ 4 kap. 21 § LOU

kan vara rimligt att ersätta eller om det annars behövs för att motivera potentiella leverantörer att delta i en tids- och resurskrävande dialog.

3.2.4 Kontroll innan genomförande av upphandling



Hantering av de riskfaktorer som föreligger vid konkurrenspräglad dialog bör säkerställas så långt som möjligt innan beslut om genomförande. Dessa kan exempelvis vara:

- ⊗ Är förutsättningarna uppfyllda för att använda förfarandet?
- ⊗ Har upphandlingsföremålet beskrivits så långt som det är möjligt utifrån den upphandlande myndighetens krav och behov utan att tänkbara alternativ uteslutits?
- ⊗ Kan dialogen genomföras utan risk för felaktig hantering av information eller att någon leverantör ges otillbörliga fördelar?
- ⊗ Hur kan kostnader hållas nere för berörda deltagare?
- ⊗ Finns tillräckliga resurser och tillräcklig kompetens för att genomföra konkurrenspräglad dialog?
- ⊗ Kan tillräckligt konkurrensstryck upprätthållas under den konkurrenspräglade dialogen?

Undersökning av marknadens intresse innan beslut om genomförande

Innan ett beslut om att genomföra konkurrenspräglad dialog för ett affärsprojekt tas, bör en undersökning av marknadens intresse göras för det tilltänkta upplägget. Råder exempelvis stor osäkerhet kring antalet potentiella anbudsgivare som är intresserade av att delta i upphandlingen bör den upphandlande myndigheten överväga att senarelägga starten. Det kan vara nödvändigt att förändra delar av projektet i syfte att skapa ett mer attraktivt projekt, reducera vad som uppfattas som hinder för deltagande eller vidta andra stimulerande åtgärder.

³⁹

3.3 Genomförande

Konkurrenspräglad dialog genomförs i två faser, först sker en dialogfas och därefter en anbudsfas.

3.3.1 Annonsering



En upphandling med konkurrenspräglad dialog ska annonseras.

³⁹ Competitive Dialogue in 2008, Office of Government Commerce, 5.1.9

Vid direktivstyrda upphandlingar ska annonsen publiceras i TED.⁴⁰ Vid upphandling enligt 15 kap. LOU saknas uttryckliga bestämmelser om annonsering för konkurrenspräglad dialog, men kravet på öppenhet medför att annonsering måste ske i en allmänt tillgänglig databas eller annons i annan form som leder till effektiv konkurrens.

3.3.1.1 Innehåll i annons

Annonsen ska innehålla en beskrivning av den upphandlande myndighetens behov och krav (upphandlingsföremålet) samt förutsättningarna för upphandlingen.⁴¹ Av annonsen ska det minst framgå:

1. Att förfarandet konkurrenspräglad dialog används.
2. Beskrivning av behov och krav.
3. Tilldelningskriterier.
4. Krav på leverantörens kapacitet och redlighet, dvs. krav enligt 10 och 11 kap LOU.⁴²
5. Om antal anbudssökande ska begränsas och i så fall det lägsta respektive det högsta antal som ska inbjudas.⁴³ De kriterier och regler som ska användas för att begränsa antalet anbudssökande ska anges.⁴⁴
6. Om den upphandlande myndigheten avser att genomföra dialogen i successiva steg, ska det anges i annonsen eller det beskrivande dokumentet.⁴⁵
7. Sista dag för att lämna anbudsansökan.

3.3.1.2 Annons respektive beskrivande dokument

Den upphandlande myndighetens behov och krav samt övriga uppgifter av betydelse kan anges i ett beskrivande dokument som komplement till annonsen.⁴⁶ Det beskrivande dokumentet är lämpligt att använda när den upphandlande myndighetens behov och krav är mer omfattande än en sedvanlig annons. Det finns inget krav på hur ett beskrivande dokument ska se ut, varken på form eller innehåll.

Annonsen och det beskrivande dokumentet ska formuleras klart och tydligt för att minska utrymmet för tolkningar och missförstånd. Underlaget bör utformas på ett sådant sätt att det underlättar för potentiella anbudssökande att bedöma om upphandlingen är av intresse.

3.3.1.3 Tidsfrist

Tidsfristen för att komma in med en ansökan om att få delta i konkurrenspräglad dialog är minst 37 dagar från det att annonsen skickades för publicering.⁴⁷ Om annonsen utarbetas och skickas med elektroniska medel får tidsfristen förkortas med sju dagar.⁴⁸

⁴⁰ 4 kap 12 § LOU och 7 kap. 1 LOU

⁴¹ 4 kap. 12 § andra meningen LOU

⁴² 4 kap. 13 § LOU

⁴³ 11 kap. 3 § första stycket LOU, 44.3. Informationen ska framgå av annons (ej anges i beskrivande dokument)

⁴⁴ 11 kap. 3 § andra stycket LOU

⁴⁵ 4 kap. 14 § LOU

⁴⁶ 4 kap. 12 § LOU

⁴⁷ 8 kap. 3 § LOU

Dessa tidsfrister gäller även vid för upphandlingar enligt 15 kap. LOU.⁴⁹

3.3.2 Urval av sökanden till att delta i konkurrenspräglad dialog



Momentet att göra urvalet av sökande skiljer sig inte vid konkurrenspräglad dialog från selektivt förfarande eller urvalsförfarande.

Urvalet får endast ske utifrån de krav och kriterier som angivits i annonsen eller det beskrivande dokumentet.⁵⁰ Samtliga ställda krav måste uppfyllas av den anbudssökande för att denne ska få bjudas in till dialog.

3.3.2.1 Lägst antal sökanden som ska inbjudas till att föra dialog

Tillräckligt många sökande ska inbjudas till att föra dialog så att en effektiv konkurrens uppnås. Minimum är att tre leverantörer inbjuds till dialog, givet att dessa uppfyller ställda krav.⁵¹ Om antalet anbudssökande som uppfyller ställda krav är färre än minimiantalet får dock den upphandlande myndigheten fortsätta att inbjuda den eller de anbudssökande som har erforderlig kapacitet.⁵²

Har inte någon begränsning av det högsta antalet anbudssökande som ska bjudas in angetts, ska samtliga sökanden som uppfyller ställda krav bjudas in till en dialog.

3.3.2.2 Begränsning av antalet anbudssökande

Har det i annonsen angetts ett högsta antal leverantörer som ska bjudas in till dialog, och det finns fler anbudssökanden som uppfyller ställda krav på redlighet⁵³ och kapacitet⁵⁴, behöver antalet begränsas. Begränsning ska ske utifrån de regler och kriterier som angetts i annonsen.⁵⁵

Vid begränsning av antalet sökanden som bjuds in till dialogen bör beslutet dokumenteras med angivande av skäl för det fall leverantör ifrågasätter riktigheten i beslutet. Det finns inget lagkrav att särskilt underrätta de anbudssökanden som inte bjuds in till dialog (däremot behöver samtliga sökanden underrättas om tilldelning av kontraktet).

⁴⁸ 8 kap. 5 § LOU

⁴⁹ 15 kap. 2 § andra stycket LOU

⁵⁰ 11 kap. 3 § LOU

⁵¹ 11 kap. 4 § LOU

⁵² 11 kap. 5 § andra stycket LOU

⁵³ 10 kap. LOU

⁵⁴ 11 kap. LOU

⁵⁵ 13 kap. 3 § LOU

3.3.3 Inbjudan till dialog



En skriftlig inbjudan att delta i dialogen ska skickas till de anbudssökande som valts ut vid urvalsprocessen. Inbjudan ska skickas skriftligen till de utvalda anbudssökandena vid ett och samma tillfälle.

3.3.3.1 Innehåll i inbjudan

Inbjudan ska (minst) innehålla:⁵⁶

1. Hänvisning till annons
2. Beskrivande dokument eller uppgift om var ett sådant kan hämtas elektroniskt (i förekommande fall)
3. Tidsfrist för leverantörer att begära kompletterande handlingar (i förekommande fall)
4. Om det tas ut en avgift för handlingarna anges belopp och betalningssätt
5. Tid och plats för dialogen
6. Uppgift om det eller de språk som ska användas
7. Den inbördes viktningen av kriterierna för tilldelning av kontrakt eller kriteriernas prioritetsordning (om det inte angetts i annonsen eller det beskrivande dokumentet)
8. Vilka handlingar som ska bifogas
9. Övriga uppgifter av betydelse för upphandlingen

3.3.3.2 Tillhandahållande av uppgifter (beskrivande dokument, kompletterande handlingar etc.)

Inbjudan ska innehålla information till leverantörerna inför dialogen. Till inbjudan ska det beskrivande dokumentet bifogas eller, om det finns tillgängligt med elektroniska medel, information om var det finns att hämta elektroniskt. Finns det beskrivande dokumentet hos annan än den upphandlande myndigheten ska adressen dit framgå.

Finns en tidsfrist och avgifter kopplade till att få ut kompletterande handlingar ska även det anges i inbjudan.⁵⁷

3.3.3.3 Tid och plats för dialogen

Tid, plats och arbetsspråk för den konkurrenspräglade dialogen ska anges vid inbjudan.

Utöver tid och plats för dialogen bör det finnas en detaljerad planering över dialogfasens genomförande, se 3.3.4. Att de utvalda leverantörerna får information om hur dialogen ska

⁵⁶ 8 kap. 10 § LOU

⁵⁷ 8 kap. 10 och 11 § LOU

genomförs underlättat för dem att organisera och bemanna sitt deltagande då dialogen ofta är tids- och resurskrävande.

3.3.3.4 Tilldelningskriterier

Senast vid inbjudan till dialogen ska tilldelningskriteriernas viktning eller prioritetsordning anges. Tilldelningskriterierna som sådana ska framgå av annonsen eller det beskrivande dokumentet.⁵⁸

På grund av upphandlingens karaktär, där lösningen på myndighetens behov eller målet inte kan överblickas förrän efter dialogens genomförande, kan skälen vara uppfyllda för att vid direktivstyrda upphandlingar ange tilldelningskriterierna i fallande prioritetsordning istället för viktning.⁵⁹ Vid upphandling enligt 15 kap. LOU är det valfritt för den upphandlande myndigheten att ange fallande prioritetsordning eller viktning.

3.3.4 Dialog



En väl förberedd och planerad dialog minskar kostnaderna för de inblandade, leder till ett bättre resultat i slutändan och reducerar risken för missförstånd och på detta eventuellt efterföljande överprövningar.

3.3.4.1 Syfte och önskat resultat av dialogen

Syftet med dialogen är att identifiera och definiera hur den upphandlande myndighetens behov bäst kan tillgodoses.⁶⁰ Önskat resultat av dialogen är dels att nå fram till en eller flera lösningar som dels kan tillgodose den upphandlande myndighetens behov, dels att utgöra grunden för de anbud som de utvalda anbudssökandena bjuds in att lämna.

3.3.4.2 Vad får diskuteras?

Dialogen får omfatta alla aspekter av kontraktet, dvs. både tekniska, ekonomiska och juridiska aspekter.⁶¹ Exempel på juridiska aspekter är fördelning och begränsning av risker samt garantier. Däremot får dialogen inte medföra ändringar av väsentliga förutsättningar som angivits i annons, beskrivande dokument eller inbjudan till att delta i dialogen. Sådana ändringar strider mot principerna om likabehandling och öppenhet.

Dialogen ska föras individuellt mellan den upphandlande myndigheten och varje enskild deltagare (leverantör) och endast avse den deltagarens förslag och lösning.⁶² Om sekretess under dialogen se nedan punkten 3.3.4.8 Sekretess m.m.

Det kan vara lämpligt att klargöra för deltagarna att dialogen inte är förpliktande. Däremot är leverantörerna bundna av sina anbud under anbudstiden.

⁵⁸ 8 kap. 18 § LOU

⁵⁹ 12 kap. 2 § LOU

⁶⁰ 8 kap. § 13 LOU

⁶¹ 4 kap. 13 § andra stycken LOU

⁶² Proposition 2009/10:180 sid 233 samt Explanatory Note – Competitive Dialogue – Classic Directive, Europeiska kommissionen, 3.2

3.3.4.3 Hur får dialogen genomföras?

Det finns inga närmare bestämmelser för hur dialogen ska genomföras. Det är upp till den upphandlande myndigheten att utforma en dialogprocess som är ändamålsenlig utifrån förutsättningarna i den enskilda upphandlingen och som tillförsäkrar att de grundläggande principerna iakttas.

Dialogen kan därför genomföras muntligt eller skriftligt och med användning av olika tekniska hjälpmedel.

För att en konkurrenspräglad dialog ska genomföras rättssäkert och effektivt behöver den upphandlande myndigheten bl.a. säkerställa att:

- ⊗ information tillhandahålls till deltagare under dialogen på ett likabehandlande sätt,
- ⊗ sekretess upprätthålls under dialogen mellan de olika deltagarna,
- ⊗ möten och beslut dokumenteras under dialogen.
- ⊗ dialogen genomförs på ett strukturerat och metodiskt sätt.

3.3.4.4 Planering av dialogfasen

Har den upphandlande myndigheten ett utvecklat affärsprojekt där ett lösningsförslag är utarbetat eller finns det kännedom om krav och behov, kanske det endast behövs en dialogetapp. Ju mer oklart eller outvecklat ett affärsprojekt är, desto fler dialogetapper kan behöva genomföras. Om möjligt ska dialogfasen som helhet planeras men ett minimum är att det finns en planering för den första dialogetappen. Hur dialogfasen ska genomföras är beroende av:

- ⊗ vad som utgör affärsprojektet,
- ⊗ vilka frågor som behöver utvecklas i dialog och
- ⊗ i vilken omfattning det finns en ”föredragen lösning” eller om det är de inbjudan leverantörerna som ska föreslå lösningar.

Dialogfasen är ofta tids- och resurskrävande för både den upphandlande myndigheten och de deltagande leverantörerna. Genomförandet av dialogen behöver balansera en önskan om att ha en sammanhållen och koncentrerad dialogfas över tiden med behovet av att det finns tillräckligt med tid och resurser för förberedelse, genomförande, uppföljning och dokumentation.

En planering av dialogfasen kan exempelvis innehålla följande frågor:⁶³

- ⊗ Med vilka etapper eller milstolpar ska dialogen ska genomföras?
- ⊗ Vilka frågor och ämnen ska klarläggas och i vilken ordning ska frågorna diskuteras under dialogen?
- ⊗ Om och när ska leverantörerna lämna in skriftliga beskrivningar av lösningen (eller lösningarna) eller preliminära anbud?
- ⊗ Tider för dialogmöten samt hur dessa ska genomföras.

⁶³ Competitive Dialogue in 2008, Office of Government Commerce, 5.2.15

En upphandlande myndighet behöver även klargöra i vilka skeden som konsultation och intern förankring behöver ske. Frågor som aktualiseras i samband med sådana förankringar måste hanteras och lösas inom dialogfasen och därmed måste det finnas tid avsatt för detta i planeringen.

Om möjligt bör det eftersträvas att det efter dialogen kan lämnas minst två acceptabla anbud.⁶⁴ Utgångspunkten för anbuden kan vara från en föredragen lösning eller så är det möjligt att acceptera anbud som baseras på olika tekniska, finansiella eller rättsliga lösningar.⁶⁵ Detta är ett ställningstagande som bör göras i förberedelsen till den konkurrenspräglade dialogen (se avsnitt 3 Förberedelse).

3.3.4.5 Dialogmöten

Inför varje dialogmöte bör det vara tydligt vilken fråga eller vilka frågor som ska diskuteras och vad som ska uppnås så att mötet kan genomföras med rätt inriktning, samt med den kompetens och de resurser som kan behövas.

Om möjligt ska det framgå vad som är den upphandlande myndighetens föredragna lösning (eller lösningar) och motiven för detta samt vilka övriga uppgifter och förutsättningar som deltagaren bör vara medveten om inför varje dialogmöte. Därmed ökar förutsättningarna för att dialogen sker med fokus på de aktuella krav och önskemål den upphandlande myndigheten har, samt minskar risken för att tid och resurser läggs på att utveckla och diskutera lösningar som inte är godtagbara.⁶⁶ Underlaget inför dialogmöten bör skickas ut i god tid innan mötet för att möjliggöra en effektiv inläsning.

Om det bidrar till en mer rättvisande konkurrens bör ordningen mellan deltagarna i dialogmötena varieras över tid.⁶⁷

3.3.4.6 Innehållsfrågor för dialogen

I en dialog kan det inledningsvis vara lämpligt att fokusera på den tekniska lösningen samt nyckelfrågor avseende den finansiella lösningen. Den upphandlande myndigheten behöver ofta få vetskap och kunskap om en godtagbar teknisk lösning för att det ska vara meningsfullt att utveckla den finansiella och rättsliga utformningen av ett förslag.⁶⁸

Dokumentation

Resultatet av ett dialogmöte bör dokumenteras och utvärderas. När en dialogstap har genomförts är det lämpligt att dokumentera de presenterade lösningarnas relativa för- respektive nackdelar. Varefter dialogen framskrider och den upphandlande myndighetens krav och behov konkretiseras bör det beskrivande dokumentet uppdateras.

⁶⁴ Competitive Dialogue in 2008, Office of Government Commerce, 5.4.4

⁶⁵ Competitive Dialogue in 2008, Office of Government Commerce, 5.3.17

⁶⁶ Competitive Dialogue in 2008, Office of Government Commerce, 5.2.16

⁶⁷ Competitive Dialogue in 2008, Office of Government Commerce, 5.3.5

⁶⁸ Competitive Dialogue in 2008, Office of Government Commerce, 5.2.20

Skriftlig redovisning av lösningar

Om deltagande leverantörer lämnar skriftliga utkast på förslag till lösning kan stabiliteten och klarheten i processen öka. Vid behov kan ett sådant utkast även följas av en kostnadsmässig uppskattning. Generellt gäller dock att den upphandlande myndigheten behöver avväga behovet av få skriftliga underlag mot de ökade kostnader som uppstår för deltagarna.

Ska deltagare skriftligt redovisa sina lösningar i de olika etapperna i dialogen bör det framgå i planeringen till dialogen.

3.3.4.7 Organisation och bemanning

Dialogfasen kan organiseras och bemannas på olika sätt. En inriktning är att en arbetsgrupp från den upphandlande myndighetens sida deltar i samtliga möten under dialogen. Till varje dialogmöte knyts sedan den expertis som krävs för de aktuella frågorna.⁶⁹ Med ett sådant upplägg kan det bli lättare att jämföra och utvärdera de olika lösningsförslagen.⁷⁰ För mer komplexa och resurskrävande upphandlingar kan en sådan bemanning inte alltid vara möjlig utan det kan behövas separata arbetsgrupper för att genomföra dialogen kring olika frågeställningar. Arbetsgrupperna rapporterar sedan till en central styrgrupp. En sådan organisation kräver en noggrann planering och styrning för att klara det parallella arbetet.⁷¹

3.3.4.8 Sekretess m.m.

Även under dialogfasen råder upphandlingssekretess. Det är inte tillåtet att avslöja innehållet i en leverantörs lösningar eller annan konfidentiell information som lämnats av en leverantör utan leverantörens samtycke.⁷² Dialogen ska föras individuellt mellan den upphandlande myndigheten och varje enskild deltagare. Diskussionerna ska endast avse deltagarens lösning (eller lösningar).⁷³ Det är inte möjligt för en upphandlande myndighet att utan deltagarnas samtycke välja ut exempelvis en deltagares finansiella lösning och en annan deltagares tekniska lösning och slå ihop dessa till en lösning eller att kombinera två deltagares tekniska lösningar till en.⁷⁴

Det kan vara lämpligt att för varje dialogmöte upprätta en överenskommelse mellan den upphandlande myndigheten och deltagaren om vad som utgör specifik information som ska omfattas av sekretess och vad som utgör generell information som kan meddelas andra.⁷⁵

Frågan om samtycke till att innehåll i en lösning ska kunna lämnas ut till övriga deltagare kan utgöra ett villkor för deltagande i en konkurrenspräglad dialog så länge de upphandlingsrättsliga principerna inte träds för när.⁷⁶ Detta ska i så fall tydligt framgå av annonsen eller det beskrivande dokumentet för att ge potentiella leverantörer möjlighet att

⁶⁹ Competitive Dialogue in 2008, Office of Government Commerce., 5.3.8

⁷⁰ Competitive Dialogue in 2008, Office of Government Commerce, 5.3.5 samt 5.3.7

⁷¹ Competitive Dialogue in 2008, Office of Government Commerce., 5.3.11samt 5.3.12

⁷² Proposition 2009/10:180 sid 236

⁷³ Explanatory Note – Competitive Dialogue – Classic Directive, Europeiska kommissionen, 3.2 st. 2

⁷⁴ Competitive Dialogue in 2008, Office of Government Commerce, 5.2.12

⁷⁵ Competitive Dialogue in 2008, Office of Government Commerce, 5.2.14

⁷⁶ Explanatory Note – Competitive Dialogue – Classic Directive, Europeiska kommissionen, 3.2 st. 2

värdera ett deltagande på sådana villkor. Detta samtycke ska inte omfatta information som är att anse som företagshemlighet.⁷⁷

3.3.4.9 Information till deltagande leverantörer

Information av betydelse för upphandlingen ska lämnas till samtliga deltagare samtidigt för att de ska konkurrera på samma villkor. Praktiskt sett kan det vara lämpligt med en IT-lösning där den upphandlande myndigheten kan lägga ut information till samtliga deltagare. Detta kan minska arbetsinsatsen för den upphandlande myndigheten och säkerställer att samtliga deltagare får likvärdig information samtidigt. Används en sådan lösning är det dock viktigt att säkerställa att sekretessen upprätthålls och att deltagare inte felaktigt kan komma åt information.

Det kan vara lämpligt att inför dialogfasen hålla ett inledande möte med varje leverantör där processen och dess innehåll förklaras.⁷⁸

3.3.4.10 Uteslutning av lösningar i successiva steg

En upphandlande myndighet kan minska antalet lösningar under dialogen, givet att detta angetts i annonsen eller det beskrivande dokumentet.⁷⁹

Det är förslag på lösningar och inte leverantörer som ska väljas bort under dialogfasen. Om en leverantör har lämnat flera förslag till olika lösningar är denne kvar i dialogen så länge inte samtliga lösningar som den leverantören har lämnat har uteslutits.⁸⁰

Begränsningar av antalet lösningar ska ske utifrån de tilldelningskriterier som gäller för den aktuella upphandlingen.

Vid uteslutning av lösningar bör beslutet dokumenteras med angivande av skäl för det fall leverantör ifrågasätter riktigheten i beslutet. Det finns inget lagkrav på att uteslutning av en lösning ska underrättas den deltagande leverantören.

3.3.5 Avslutande av upphandling under dialogfasen



Dialogen fortsätter till dess att det finns en eller flera acceptabla lösningar som tillgodoser den upphandlande myndighetens behov.⁸¹

Det finns ingen tidsgräns för när en dialog ska vara avslutad. Däremot finns skäl för att dialogfasen inte ska pågå längre än vad som är nödvändigt. En utdragen process är sällan till

⁷⁷ Jmf lag (1990:409) om skydd för företagshemligheter

⁷⁸ Competitive Dialogue in 2008, Office of Government Commerce, 5.2.18. Jmf med OGC rekommenderar vi inte att detta sker gemensamt med samtliga deltagare pga upphandlingssekretessen, 5.3.4.

⁷⁹ 4 kap. 14 § andra meningen LOU

⁸⁰ Explanatory Note – Competitive Dialogue - Classic Directive, 3.2.1

⁸¹ 4 kap. 15 § LOU

fördel för någondera parten då det är kostsamt att upprätthålla kompetens inom projektet under en längre period och då det riskerar att tillstöta omvärldsfaktorer som försvårar beslut eller som ändrar behoven och önskemålen.

Utrymmet för att förändra ett lämnat anbud är begränsat och förhandling är inte tillåten efter det att anbuden är lämnade (däremot behöver lösningen inte vara fullständigt färdigt i alla detaljer, se punkten 4.8.1 Klarläggande och precisering). Därför är det av stor vikt att dialogen inte avslutas förrän den upphandlande myndigheten bedömer att det sannolikt kommer att lämnas attraktiva och godtagbara anbud samt att eventuella oklarheter i de diskuterade lösningarna har retts ut.⁸² Ett sätt att säkerställa detta är att deltagarna får lämna ett preliminärt anbud som värderas av den upphandlande myndigheten innan beslutet om att avsluta dialogen tas. Preliminäranbudet ska baseras på de positioner som uppnåtts under dialogen i de olika delarna (tekniskt, finansiellt och juridiskt). Preliminäranbudet utgör därefter underlaget för att lämna det slutliga anbudet.

Innan dialogen avslutas bör samtliga inblandade säkerställa att föreslagna lösningar är godkända inom respektive organisation.⁸³

Beslutet om att avsluta dialogen ska snarast möjligt underrättas deltagarna skriftligen.⁸⁴ När en dialog är avslutad kan den inte återupptas⁸⁵

3.3.5.1 Avbrytande av upphandling i dialogfasen

Frågan om avbrytande av en konkurrenspräglad dialog under dialogfasen är inte närmare reglerat. Kan en upphandlande myndighet konstatera att någon godtagbar lösning inte kommer att presenteras utifrån de behov och krav som angivits vid annonseringstillfället bör det finnas möjlighet att avbryta upphandlingen utifrån de generella förutsättningarna som gäller för detta.

3.3.6 Lämna anbud



Efter att dialogen har förklarats avslutad och underrättelse har skickats till deltagarna, ska den upphandlande myndigheten uppmana deltagarna att lämna sina slutgiltiga anbud på grundval av den eller de lösningar som har lagts fram och preciserats under dialogen.⁸⁶ Det är inget som utesluter att ett anbud ska lämnas på en annan deltagares lösning under förutsättning att deltagaren har gett samtycke till detta.

I inbjudan att lämna anbud ska det framgå:

⁸² Competitive Dialogue in 2008, Office of Government Commerce, 5.3.15

⁸³ Competitive Dialogue in 2008, Office of Government Commerce, 5.3.19

⁸⁴ 4 kap. 15 § LOU

⁸⁵ Competitive Dialogue in 2008, Office of Government Commerce, 5.3.21

⁸⁶ 8 kap. 16 § LOU

- ⊗ sista dag för att motta anbud,
- ⊗ vilken adress eller på vilket sätt anbudet ska skickas eller lämnas till samt
- ⊗ vilka språk som är möjliga.⁸⁷ Lämpligen tillåts anbuden vara skrivna på de språk som varit tillåtna under dialogen.

Någon tidsfrist för lämnande av anbud finns inte, varför det är rimligt att utgå från att en skälig tid ska ges för deltagarna att lämna anbud. Tidsfristen för att lämna anbudet kan vara en fråga som stäms av med kvarvarande deltagare för att säkerställa att alla har praktiska möjligheter att utforma och lämna anbudet.

För att anbud som lämnas ska vara konkurrenskraftiga eller åtminstone möjliga att godta är det viktigt att deltagarna är insatta i de krav och behov samt övriga förutsättningar och begränsningar kring den önskade lösningen som utvecklats under dialogen.⁸⁸

För att eliminera risk för missförstånd bör det beskrivande dokumentet, med uppdateringar av krav och behov utifrån den dialog som förts, bifogas till inbjudan att lämna anbud. Har behoven och kraven inte förändrats sedan inbjudan till att delta i dialogen bör det framgå tydligt. Om anbudet ska lämnas på grundval av en annan enskild deltagares lösning och inte på den som en deltagare själv föreslagit, är det nödvändigt att detta formuleras i ett beskrivande dokument.

En upphandlande myndighet ska lämna ut kompletterande upplysningar eller handlingar senast sex dagar före angivna sista dag för att komma in med anbud, förutsatt att sådana upplysningar begärts i god tid av en deltagande leverantör.⁸⁹

Anbudet ska innehålla alla de faktorer och villkor som är nödvändiga för projektets genomförande.⁹⁰ Anbudet behöver dock inte vara fullständigt i alla detaljer. Efter det att anbudet har lämnats finns ett visst utrymme för den upphandlande myndigheten att få ett anbud klarlagt och preciserat (se punkten 4.8.1 Klarläggande och precisering). Givet upphandlingsformens särskilda förutsättningar är det inte alltid rimligt att anbuden ska vara kompletta vid anbudslämnandet. Att anbuden uppnår ett tillräckligt substantiellt innehåll kan säkerställas om deltagarna får lämna ett preliminärt anbud innan dialogen avslutas.

Endast de leverantörer som inbjudits till dialogen får lämna anbud. Det är inte möjligt för någon utomstående att lämna anbud.

Det är möjligt att underrättelsen om att dialogen avslutas även innehåller uppmaningen att lämna anbud.

⁸⁷ Direktiv 2004/18/EG 40.5 sista st.

⁸⁸ Competitive Dialogue in 2008, Office of Government Commerce, 5.3.22

⁸⁹ 8 kap. 12 § LOU

⁹⁰ 4 kap. 16 § sista meningen LOU

3.3.7 Anbudsprövning



3.3.7.1 Mottagande och öppnande av anbud

Reglerna för mottagande och öppnande av anbud skiljer sig inte från övriga upphandlingsförfaranden.

3.3.7.2 Anbudsutvärdering

Anbuden ska utvärderas utifrån de tilldelningskriterier som angivits i annonsen eller det beskrivande dokumentet.⁹¹

Det ekonomiskt mest fördelaktiga anbudet ska alltid användas som grund för tilldelning av kontrakt vid konkurrenspräglad dialog.⁹²

Beroende på hur den konkurrenspräglade dialogen lagts upp av den upphandlande myndigheten kan anbudsutvärderingen se olika ut. Tillåts olika alternativa lösningar kan anbuderna sinsemellan se olika ut och därför vara svårare att jämföra då olika tekniska lösningar dessutom kan ha efterföljande skilda finansiella och rättsliga utformningar. Även om anbuderna ska lämnas på en lösning kan anbuderna uppvisa stora skillnader beroende på hur anbudsgivaren väljer att utforma sin riskallokering och affärsmässiga exponering.⁹³

Förhandling får inte förekomma vid prövning och utvärdering av anbud.

3.3.7.3 Klarläggande och precisering

Under utvärderingen får en upphandlande myndighet uppmana en anbudsgivare att klarlägga och precisera sitt anbud. Detta får inte leda till att grundläggande delar av anbudet eller inbjudan att lämna anbud ändras så att det snedvrider konkurrensen eller leder till diskriminering.⁹⁴ Det är med andra ord inte uteslutet att det materiella innehållet i anbuderna avseende teknik, finansiering eller rättslig lösning kan konkretiseras.

Initiativ till ett sådant klarläggande och precisering är en möjlighet för den upphandlande myndigheten och inte en rättighet att påkalla för en anbudsgivare.

Exempel på omständigheter som kan vara föremål för klargörande och precisering är:⁹⁵

- ⊗ Detaljerad specifikation av en omständighet som angetts mer övergripande i anbudet.

⁹¹ 4 kap. 18 § LOU

⁹² 4 kap. 19 § LOU

⁹³ Competitive Dialogue in 2008, Office of Government Commerce, 5.2.24

⁹⁴ 4 kap. 17 § LOU

⁹⁵ Competitive Dialogue in 2008, Office of Government Commerce, box 5.8

- ⊗ Detaljerad information om underleverantörer.
- ⊗ Ansökan om tillstånd etc. som krävs för att genomföra projektet.

3.3.7.4 Precisera och bekräfta åtaganden

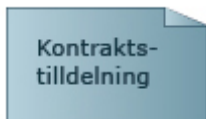
Den anbudsgivare som lämnat det ekonomiskt mest fördelaktiga anbudet får uppmanas att precisera vissa aspekter i anbudet eller bekräfta åtaganden.⁹⁶ Detta får inte leda till att väsentliga delar av anbudet eller inbjudan ändras så att det snedvrider konkurrensen eller leder till diskriminering.

Precisering eller bekräfta åtaganden kan avse aspekter av anbudet som rimligen inte kan anges förrän det finns en stor sannolikhet att det aktuella anbudet är vinnande. Exempelvis kan det röra sig om att färdigställa detaljerade lösningsförslag, ansöka om tillstånd eller bekräfta befintliga åtaganden från anbudsgivaren, underleverantörer eller någon annan utomstående aktör.⁹⁷ En anbudsgivare är dock bunden till innehållet i sitt anbud utan att ytterligare bekräftelse behöver göras.

Bestämmelsen lämnar dock inget utrymme för förhandling med den utvalda anbudsgivaren.

Det förekommer att den upphandlande myndigheten bekräftar skriftligen att den avser att gå vidare med en anbudsgivare.⁹⁸ En sådan handling kan innehålla de utestående frågorna som behöver lösas innan ett beslut om tilldelning av kontrakt kan ske.

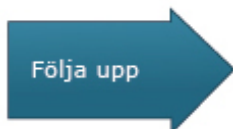
3.3.8 Kontraktstilldelning



Vid konkurrenspräglad dialog gäller samma regler avseende formerna för kontraktstilldelning som för övriga upphandlingsförfaranden.

Underrättelse om tilldelningsbeslut ska skickas ut till alla de leverantörer som ansökt om att få delta i dialogen i vilket skälen för beslutet ska anges.⁹⁹ Avtalsspärr gäller sedan i 10 eller 15 dagar beroende på sätt underrättelsen skickas (per post eller via elektroniska medel).¹⁰⁰

3.4 Uppföljning



⁹⁶ 4 kap. 20 § LOU

⁹⁷ Competitive Dialogue in 2008, Office of Government Commerce, 5.5.3

⁹⁸ Competitive Dialogue in 2008, Office of Government Commerce, 5.5.4

⁹⁹ 9 kap. 9 § LOU

¹⁰⁰ 16 kap. 6 V § LOU

Efter avslutad konkurrenspräglad dialog bör den upphandlande myndigheten företa en efterhandsbedömning av upphandlingens utfall. Bedömningen kan bl.a. inkludera följande moment:

- ⊗ I vilken utsträckning upphandlingen har uppfyllt den upphandlande myndighetens behov.
- ⊗ Graden av konkurrenstryck genom upphandlingsprocessen.
- ⊗ Om förberedelserna inför genomförande har varit tillräckligt långtgående.

Uppföljningen är framåsyftande. Resultatet av utvärderingen ska med andra ord användas för att förbättra upphandlingsrutinerna inför kommande upphandlingar.



4 Ytterligare information

Vägledningar:

England, Office of Government Commerce (OGC)

Competitive dialogue in 2008, OGC/HMT joint guidance on using the procedure:

http://www.ogc.gov.uk/documents/OGC_HMT_2008_Guidance_on_Competitive_Dialogue.pdf

För mer information se:

http://www.ogc.gov.uk/procurement_policy_and_application_of_eu_rules_specific_applications_issues.asp

Holland, Public Procurement Expertise Centre (PIANOO)

The competitive dialogue, A guide based on the current experience of the Rijksgebouwendienst, Rijkswaterstaat and the Ministry of Defence:

http://www.pianoo.nl/pv_obj_cache/pv_obj_id_181CC0168F9AA871F716D546D55798A34EEB0600

Andra dokument:

Europeiska kommissionen

Explanatory Note – Competitive Dialogue – Classic Directive:

http://ec.europa.eu/internal_market/publicprocurement/docs/explan-notes/classic-dialogue_en.pdf

Norge, Input AS

Evaluering av konkurransepreget dialog – Altinn II, Ans. nr. 200923:

<http://www.anskaffelser.no/filearchive/evaluering-av-konkurransepreget-dialog-mai-2010.pdf>

Offentligt tryck:

SOU 2006:28, Nya upphandlingsregler 2.

Proposition 2009/10:180, Nya rättsmedel på upphandlingsområdet.

Litteratur:

Arrowsmith Sue, The Law of Public and Utilities Procurement, Sweet & Maxwell 2005.

Burnett Michael, Competitive Dialogue – A practical guide, European Institute of Public Administration 2009.

Bilaga 1 Översikt lagrum

Nedan anges några centrala lagrum i LOU rörande konkurrenspräglad dialog.

<p>Definition</p>	<p>2 kap. 9 b § Med konkurrenspräglad dialog avses ett förfarande som varje leverantör kan begära att få delta i och där den upphandlande myndigheten för en dialog med de anbudssökande som har bjudits in att delta i detta förfarande.</p>
<p>Grundläggande upphandlingsrättsliga principer</p>	<p>1 kap. 9 § Upphandlande myndigheter skall behandla leverantörer på ett likvärdigt och icke-diskriminerande sätt samt genomföra upphandlingar på ett öppet sätt. Vid upphandlingar skall vidare principerna om ömsesidigt erkännande och proportionalitet iakttas.</p>
<p>Tillämpningsområde</p>	<p>4 kap. 10 § En upphandlande myndighet får använda sig av konkurrenspräglad dialog vid tilldelning av ett särskilt komplicerat kontrakt och då öppet eller selektivt upphandlingsförfarande inte medger tilldelning av kontraktet.</p> <p>4 kap. 11 § Ett kontrakt anses som särskilt komplicerat, om det inte rimligen kan krävas av en upphandlande myndighet att den ska kunna</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. definiera de prestanda- eller funktionskrav enligt 6 kap. 3 § som kan tillgodose myndighetens behov eller med vilka dess mål kan uppnås, eller 2. ange den rättsliga eller finansiella utformningen av ett projekt. <p>15 kap. 3 § Konkurrenspräglad dialog får, i enlighet med 2 §, användas om inte förenklat förfarande eller urvalsförfarande medger tilldelning av kontrakt.</p>
<p>Annons</p>	<p>4 kap. 12 § Om en upphandlande myndighet avser att använda sig av en konkurrenspräglad dialog, ska den i en annons ange detta. I annonsen eller i ett beskrivande dokument ska</p>

	<p>myndigheten ange sina behov och krav.</p> <p>4 kap. 14 § Den upphandlande myndigheten får bestämma att dialogen ska genomföras i successiva steg för att begränsa antalet lösningar som ska diskuteras under dialogen. I så fall ska det anges i annonsen eller i det beskrivande dokumentet.</p> <p>11 kap. 3 § Vid selektivt förfarande, förhandlat förfarande med föregående annonsering och konkurrenspräglad dialog får den upphandlande myndigheten begränsa antalet anbudssökande som den kommer att bjuda in att lämna anbud, förhandla med eller inleda en dialog med. Den upphandlande myndigheten ska i annonsen ange 1. vilka kriterier eller regler som den kommer att tillämpa vid valet av anbudssökande, och 2. det lägsta antal anbudssökande som kommer att bjudas in och, om ett högsta antal kommer att bjudas in, detta antal.</p> <p>11 kap. 4 § Antalet anbudssökande som bjuds in att delta vid ett selektivt förfarande, vid ett förhandlat förfarande med föregående annonsering eller vid en konkurrenspräglad dialog ska vara tillräckligt stort för att en effektiv konkurrens ska kunna uppnås. Antalet anbudssökande som bjuds in att delta vid ett selektivt förfarande får inte vara mindre än fem och vid förhandlat förfarande med föregående annonsering eller vid en konkurrenspräglad dialog inte mindre än tre.</p> <p>8 kap. 3 § Vid selektivt förfarande, konkurrenspräglad dialog och förhandlat förfarande med föregående annonsering ska tidsfristen för att komma in med anbudsansökningar vara minst 37 dagar från den dag då annonsen om upphandling skickades för publicering. Vid selektivt förfarande ska tidsfristen för att komma in med anbud vara minst 40 dagar från den dag då en inbjudan enligt 10 §</p>
--	---

	<p>skickades till utvalda anbudssökande. Det som anges i första och andra styckena gäller om inte något annat följer av 4–8 §§.</p> <p>8 kap. 5 § Om en annons utarbetas och skickas med elektroniska medel, får tidsfristerna enligt 2 och 4 §§ för att komma in med anbud vid öppet förfarande och tidsfristen enligt 3 § första stycket för att komma in med anbudsansökningar vid selektivt förfarande, konkurrenspräglad dialog eller förhandlat förfarande med föregående annonsering, förkortas med sju dagar.</p>
<p>Urval av anbudssökanden</p>	<p>4 kap. 13 § Den upphandlande myndigheten ska inleda en dialog med de anbudssökande som har valts ut med tillämpning av 10 och 11 kap. Dialogens syfte ska vara att identifiera och bestämma hur den upphandlande myndighetens behov bäst kan tillgodoses. Under dialogen får myndigheten diskutera alla aspekter av kontraktet med de utvalda anbudssökandena, för att nå fram till en eller flera lösningar som kan tillgodose myndighetens behov och utgöra grunden för de anbud som de utvalda anbudssökandena bjuds in att lämna.</p> <p>11 kap. 4 § Antalet anbudssökande som bjuds in att delta vid ett selektivt förfarande, vid ett förhandlat förfarande med föregående annonsering eller vid en konkurrenspräglad dialog ska vara tillräckligt stort för att en effektiv konkurrens ska kunna uppnås. Antalet anbudssökande som bjuds in att delta vid ett selektivt förfarande får inte vara mindre än fem och vid förhandlat förfarande med föregående annonsering eller vid en konkurrenspräglad dialog inte mindre än tre.</p> <p>11 kap. 3 § Vid selektivt förfarande, förhandlat förfarande med föregående annonsering och konkurrenspräglad dialog får den upphandlande myndigheten begränsa antalet anbudssökande som den kommer att bjuda in att lämna anbud, förhandla med eller inleda</p>

	<p>en dialog med. Den upphandlande myndigheten ska i annonsen ange</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. vilka kriterier eller regler som den kommer att tillämpa vid valet av anbudssökande, och 2. det lägsta antal anbudssökande som kommer att bjudas in och, om ett högsta antal kommer att bjudas in, detta antal. <p>11 kap. 17 § En upphandlande myndighet får begränsa kontrollen av sådana handlingar som rör leverantörens lämplighet till de anbudssökande och anbudsgivare som anges i andra och tredje styckena. Leverantören ska ges skälig tid att komma in med de begärda handlingarna. I ett öppet förfarande ska uppgifterna enligt första stycket begäras in och kontrolleras när det gäller den eller de anbudsgivare som myndigheten avser att tilldela kontraktet eller ramavtalet. Kontrollen ska göras innan anbudsgivarna underrättas om tilldelningsbeslutet enligt 9 kap. 9 § första stycket. I ett selektivt eller förhandlat förfarande eller vid en konkurrenspräglad dialog ska uppgifterna enligt första stycket begäras in och kontrolleras när det gäller de anbudssökande som myndigheten avser att bjuda in att lämna anbud respektive att förhandla.</p>
Inbjudan till dialog	<p>8 kap. 10 § Vid selektivt förfarande, konkurrenspräglad dialog och förhandlat förfarande med föregående annonsering ska en upphandlande myndighet vid ett och samma tillfälle skicka en skriftlig inbjudan till samtliga utvalda anbudssökande att komma in med anbud, att delta i dialogen eller att förhandla. En inbjudan ska innehålla förfrågningsunderlaget eller, i förekommande fall, det beskrivande dokumentet. Om förfrågningsunderlaget eller det beskrivande dokumentet är direkt tillgängligt med elektroniska medel, är det dock tillräckligt att inbjudan innehåller en uppgift om var underlaget hålls tillgängligt. En inbjudan ska dessutom innehålla minst</p>

	<p>uppgift om</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. tidsfristen för att begära kompletterande handlingar, om det är aktuellt, samt belopp och betalningssätt, om det ska betalas en avgift för handlingarna, 2. sista dag för att ta emot anbud samt till vilken adress anbudet ska skickas och på vilket eller vilka språk det ska skrivas, eller, vid konkurrenspräglad dialog, uppgift om dag och plats för dialogens början samt om det eller de språk som ska användas, 3. en hänvisning till annonsen om upphandlingen, 4. vilka handlingar som ska bifogas, 5. den inbördes viktningen av kriterierna för tilldelning av kontrakt eller kriteriernas prioritetsordning, om dessa upplysningar inte framgår av annonsen om upphandling, det beskrivande dokumentet eller av förfrågningsunderlaget, och 6. övriga uppgifter av betydelse för upphandlingen. <p>8 kap 11 §</p> <p>Om någon annan än den upphandlande myndigheten på begäran ska lämna ut hela eller delar av förfrågningsunderlaget, det beskrivande dokumentet eller de kompletterande handlingarna, ska adressen anges i inbjudan. Om en tidsfrist gäller för en sådan begäran och om en avgift ska betalas för de begärda handlingarna, ska upplysning om fristen och avgiften samt betalningsvillkor anges i inbjudan. De begärda handlingarna ska skickas till leverantörerna så snart som möjligt efter det att begäran har tagits emot.</p> <p>8 kap.12 §</p> <p>Den upphandlande myndigheten ska vid selektivt och förhandlat förfarande samt vid konkurrenspräglad dialog lämna ut kompletterande upplysningar om förfrågningsunderlaget, det beskrivande dokumentet eller kompletterande handlingar senast sex dagar före angiven sista dag för att komma in med anbud, förutsatt att sådana upplysningar begärts i god tid. Vid påskyndat förhandlat förfarande enligt 8</p>
--	--

	§ andra stycket ska denna tidsfrist vara fyra dagar.
Dialog	<p>4 kap. 13 § Den upphandlande myndigheten ska inleda en dialog med de anbudssökande som har valts ut med tillämpning av 10 och 11 kap. Dialogens syfte ska vara att identifiera och bestämma hur den upphandlande myndighetens behov bäst kan tillgodoses. Under dialogen får myndigheten diskutera alla aspekter av kontraktet med de utvalda anbudssökandena, för att nå fram till en eller flera lösningar som kan tillgodose myndighetens behov och utgöra grunden för de anbud som de utvalda anbudssökandena bjuds in att lämna.</p>
Successiva steg	<p>4 kap. 14 § Den upphandlande myndigheten får bestämma att dialogen ska genomföras i successiva steg för att begränsa antalet lösningar som ska diskuteras under dialogen. I så fall ska det anges i annonsen eller i det beskrivande dokumentet.</p> <p>4 kap. 4 § En upphandlande myndighet får i annonsen eller i förfrågningsunderlaget ange att förhandlat förfarande med föregående annonsering ska äga rum i successiva steg för att minska det antal anbud som förhandlingen ska omfatta. Därvid ska de tilldelningskriterier tillämpas som anges i annonsen om upphandlingen, i förfrågningsunderlaget eller i det beskrivande dokumentet. Det slutliga antalet anbud ska alltid vara så stort att effektiv konkurrens uppnås, under förutsättning att det finns ett tillräckligt antal lämpliga anbudssökande eller anbudsgivare.</p>
Avslutande av dialog	<p>4 kap. 15 § Den upphandlande myndigheten ska fortsätta dialogen fram till dess att myndigheten har funnit den eller de lösningar som tillgodoser myndighetens behov. Dialogen ska därefter förklaras avslutad och de deltagande anbudssökandena ska snarast möjligt skriftligen underrättas om detta.</p>

<p>Lämna anbud</p>	<p>4 kap. 16 § När en underrättelse har lämnats enligt 15 §, ska den upphandlande myndigheten uppmana de deltagande anbudssökandena att lämna sina slutgiltiga anbud på grundval av den eller de lösningar som har lagts fram och preciserats under dialogen. Anbuderna ska innehålla alla de faktorer och villkor som är nödvändiga för projektets genomförande.</p>
<p>Anbudsprövning</p>	<p>4 kap. 17 § Den upphandlande myndigheten får uppmana en deltagande anbudsgivare att klarlägga och precisera sitt anbud. Sådana åtgärder eller kompletterande upplysningar får dock inte leda till att grundläggande delar av anbudet eller inbjudan att lämna anbud ändras så att det snedvrider konkurrensen eller leder till diskriminering.</p> <p>4 kap. 18 § Den upphandlande myndigheten ska värdera anbuderna på grundval av tilldelningskriterierna. Tilldelningskriterierna ska anges i annonsen eller i det beskrivande dokumentet.</p> <p>4 kap. 19 § Den upphandlande myndigheten ska anta det anbud som är det ekonomiskt mest fördelaktiga.</p> <p>4 kap. 20 § Den upphandlande myndigheten får uppmana den anbudsgivare vars anbud har identifierats som det ekonomiskt mest fördelaktiga att precisera vissa aspekter i anbudet eller att bekräfta åtaganden som anges där. En sådan precisering eller ett sådant bekräftande får dock inte leda till</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. att väsentliga delar av anbudet eller inbjudan ändras, 2. att konkurrensen snedvrids, eller 3. diskriminering.
<p>Ersättning</p>	<p>4 kap. 21 § Den upphandlande myndigheten får bestämma att priser eller betalning ska ges</p>

	till deltagarna i dialogen.
--	-----------------------------

Kammarkollegiet
Tel: 08-700 08 00
Fax: 08-20 49 69
upphandlingsstodet@kammarkollegiet.se

Kammarkollegiets nationella upphandlingsstöd ska bidra till en mer effektiv, kvalitetsmedveten och rättssäker offentlig upphandling.

Målet är att konkurrensen på marknaden bättre tas tillvara så att skattemedlen kan användas på bästa sätt till nytta för medborgarna, den offentliga sektorn och näringslivet.

