

När är goda råd dyra?

Det är dags att kommunen lär sig reglerna kring LOU, lagen om offentlig upphandling skriver Mattias Karlsson i en ledare. Det måste alla hålla med om. Men om LOU finns mycket att tycka. Något vill jag beröra här.

En kommun, framför allt i glesbygd, vill gynna sina egna företagare. Det är helt enkelt en fråga om överlevnad. Men LOU tillåter inte geografisk särbehandling. Det var inte bra förr när kommunen köpte tjänster helt fritt, det fanns mycket vänskapskorruption. Men att tvingas ta ett anbud från en fjärran leverantör och se ortens firma gå i konkurs är inte kul. Det lokala näringslivet kan främjas i någon mån genom delanbud och mindre upphandlingar.

Men egentligen vill alla slippa upphandla enligt LOU. Det är jobbigt, tar tid från kärnuppgifterna, man måste formulera krav och värderingskriterier, ta referenser och vara ute i god tid. För underhåll och reparationer är det omöjligt. Direktupphandling är tillåten och borde användas för många mindre uppdrag!

LOU medger även ramavtal. Med ett sådant har kommunen ett antal företag att avropa tjänster från. Ramavtal är bra för de större företagen, men stänger ute mindre och nystartade företag. Avtalen löper dessutom ofta över flera år. För att komma in i värmen och få ett ramavtal dumpar många företag sina timpriser på ett oacceptabelt sätt. Eftersom man inte vet hur många timmar som tjänsten tar så vet beställaren ändå inte vad slutpriset kommer att bli. Ramavtal är till för mindre uppköp och ska inte ersätta det normala upphandlingsförfarandet vid t ex nybyggnadsprojekt. Men så har det blivit.

Staffan Carenholm, förbundsdirektör för Sveriges arkitekter, skriver i senaste numret av Arkitekten att ramavtal nästan tagit över helt. Den offentliga upphandlingen har blivit så komplicerad, överadministrerad och överbyråkratiserad att de enkla lösningar som finns försvinner i ett töcken av matematiska modeller för anbudsvärdering. Offentlig upphandling har blivit en snårskog som alltfler går vilse i.

Att köpa utredningstjänster är något annat än att köpa toapapper. Att köpa en arkitekt är att köpa en speciell kompetens. En del är duktiga på restaurering, andra är specialister på skolor, andra på nya kontor. Att köpa arkitekttjänster efter timtaxa är som att köpa konst på kvadratmeterpris!

Även om det finns avigsidor med LOU så har vi den. Bäst att gilla läget. För att få det du vill ha måste du kunna beskriva det tydligt. Du vill lita på att mobiltäckningen räcker för dina behov, att maten är färsk, att värmepumpen går när den bäst behövs.

Till exempel. Det är samma sak att handla upp en vara eller en tjänst för en kommun. Det är där man måste börja. Att ordentligt tänka efter vad det är man vill köpa och formulera kraven. Får goda råd vara dyra eller måste man ta det billigaste?

Madeleine Brandin  
arkitekt och författare