



Upphandlingscenter



TILL VÅRA LEVERANTÖRER

Goda affärer med Upphandlingscenter

FALUN BORLÄNGE AVESTA GAGNEF HEDEMORA LUDVIKA SÄTER

Innehåll

► Välkommen som leverantör till oss	3
► Kort om Upphandlingscenter	4
► Vi behöver dig!	5
► Våra inriktningsmål	6
► Vårt utvecklingsarbete	8
► Så här arbetar vi	10
► Vi gör goda affärer	11
► Så enkelt blir du leverantör till våra kommuner	12
► Vår upphandlingspolicy	13
► Flera fördelar med direktupphandlingar!	14
► Upphandlingsdialog Dalarna	15
► Hjälp oss ta socialt ansvar	16
► Använd våra tjänster	20
► Vad kan vi hjälpa till med?	21
► Vanliga begrepp inom upphandling	22
► Här finns vi	24



Välkommen som leverantör till oss på Upphandlingscenter

Driver du ett företag eller en ideell organisation? Då är det dags att ta reda på om dina tjänster eller produkter är intressanta för oss som inköpsorganisation, och om vi och våra samverkande kommuner kan bli viktiga kunder för dig. Vi upphandlar för ca 3 miljarder per år åt våra sju kommuner och cirka 25 kommunalägda bolag. Det handlar både om små och stora affärer.

Ofta känns det komplicerat, om man ska börja göra affärer med den offentliga sektorn. Men när du tar dig över tröskeln så skapas möjligheter för goda affärer, kanske under många år. I den här foldern berättar vi om vilka vi är, vad vi vill uppnå och hur vi arbetar.

Både vi och UDD (*se sid 13*) arrangerar dialogmöten, träffar och leverantörsutbildningar.

Är det något mer du undrar över så tveka inte att kontakta oss.

Kort om Upphandlingscenter

Upphandlingscenter är en upphandlingssamverkan sedan 2013, mellan sju Dalakommuner, Falun, Borlänge, Avesta, Gagnef, Hedemora, Ludvika och Säter. Upphandlingar genomförs också åt en del av de kommunala bolagen. Genom att vi samarbetar kan vi hålla en hög kompetens, göra bättre affärer och spara pengar åt våra kommuner.

Vårt huvudkontor finns i Ludvika och vi har satellitkontor i varje kommun. De bemannas en till två dagar i veckan av våra kommunansvariga upphandlare, minst en i varje kommun.

Totalt är vi 27 medarbetare och vi gör upphandlingar för mer än tre miljarder kronor per år. Verksamheten växer och målsättningen är att vi ska genomföra cirka 300 upphandlingar per år, samt uppföljning av dessa.

Vissa upphandlingar gör kommunerna själva, t ex. byggtreprenader, men Upphandlingscenter hjälper till att kvalitetssäkra dem.

Politiskt leds vår verksamhet av en gemensam nämnd för upphandlingssamverkan, GNU, med en ledamot från varje kommun samt Upphandlingscenters chef.

Vi behöver dig!

Upphandlingscenter gör upphandlingar, inköp, som leder till små och stora affärer för sammantaget drygt tre miljarder kronor per år, från enstaka inköp till avtal som sträcker sig över flera år. Vi behöver ha ett stort nätverk av duktiga leverantörer att samarbeta med, både små och stora företag och organisationer. Vi är duktiga på upphandling, men det är du som kan branschen och kan komma med nya idéer och uppslag.

Därför vill vi gärna få in fler leverantörer och ännu fler anbud i våra upphandlingar, för att vi ska kunna använda de skattepengar vi förvaltar på bästa möjliga sätt. Vi vill framför allt få fler små och medelstora företag att lämna anbud.

Därför är även du och ditt företag välkomna som blivande affärspartner till Upphandlingscenter och våra sju samverkande kommuner. Ni är viktiga för oss.



Av samarbetsavtalet (ägardirektivet) för UhC framgår att samverkan ska syfta till:

- ▶ Kostnadseffektiva upphandlingar så att våra skattepengar används på bästa möjliga sätt
- ▶ En upphandlingsprocess som håller hög kvalitet
- ▶ Ett ekonomiskt, ekologiskt och socialt hållbart samhälle
- ▶ Regional tillväxt

Våra inriktningsmål

Upphandlingscenters verksamhet styrs av en gemensam nämnd för upphandlingssamverkan (GNU), sammansatt av politiker från Falun, Borlänge, Avesta, Gagnef, Hedemora, Ludvika och Säter.

Nämnden inrättades 2013 för att genomföra kostnadseffektiva, rättssäkra och smarta upphandlingar med hög kvalitet, ofta samordnade för flera kommuner, för att använda våra skattepengar på bästa möjliga sätt. En förutsättning för detta är kompetenta medarbetare och

genom samverkan kan kompetensförsörjningen tryggas bättre än om varje kommun måste hantera detta själva.

Nämndplanen visar på mål och riktning och de viktigaste prioriteringarna 2026-2028. För att nå de övergripande målen har Nämnden identifierat sju inriktningsmål för perioden 2026-2028.

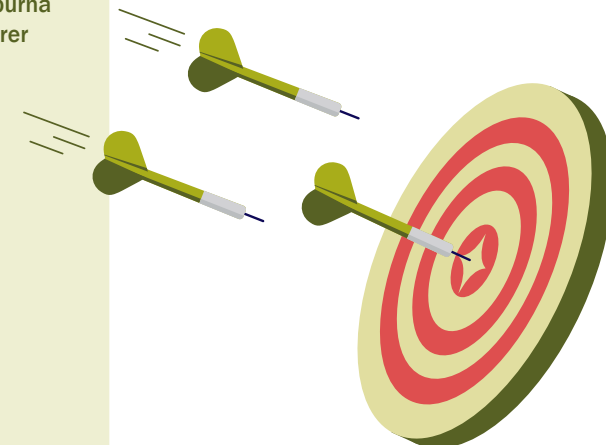
Vi tar med oss samtliga inriktningsmål i varje upphandling, och gör en prioritering.

Våra 7 inriktningsmål:

- ▶ Vi använder upphandling som ett strategiskt verktyg för att nå våra samverkande kommuners mål
- ▶ Vi sparar kommunernas pengar genom samverkan, gemensam spetskompetens, hög affärsmässighet och genom digitalisering av inköpsprocessen
- ▶ Vi håller hög kvalitet och arbetar aktivt för att motverka oseriösa leverantörer
- ▶ Vi är drivande och ligger i framkant inom social hållbarhet och miljömässig hållbarhet
- ▶ Vi är bäst på regional tillväxt och arbetar för att få fler små och medelstora företag samt idéburna organisationer som leverantörer
- ▶ Vi arbetar för nya, bättre och innovativa lösningar för våra samverkande kommuner
- ▶ Vi bidrar till att höja våra samverkande kommuners beredskap för kris och krig

Av samarbetsavtalet (ägardirektivet) för UhC framgår att samverkan ska syfta till:

- ▶ Kostnadseffektiva upphandlingar så att våra skattepengar används på bästa möjliga sätt
- ▶ En upphandlingsprocess som håller hög kvalitet
- ▶ Ett hållbart ekonomiskt, ekologiskt och socialt samhälle
- ▶ Regional tillväxt



Vårt utvecklingsarbete

Vi satsar på att, tillsammans med dig som leverantör, utveckla våra medarbetare – från upphandlare till affärsutvecklare. Det innebär att vi stärker vår förmåga att se helheter, förstå verksamheternas behov och bidra till långsiktigt hållbara och kostnads-effektiva affärer.

Exempel på fokusområden:

- ▶ Kundskap – förstå verksamheternas utmaningar
- ▶ Stödja och underlätta för kundgrupper och sakområdesansvariga
- ▶ Facilitera leverantörsgrepp, skapa god regional tillväxt
- ▶ Testa nya lösningar, oavsett om det är nya tillvägagångssätt, prismodeller, eller varor och tjänster
- ▶ Aktiv avtalsuppföljning

Leif Pettersson

Kommunalråd Ludvika, ordförande GNU

– För mig är tre områden särskilt viktiga:

- ▶ Att sju samverkande kommuner ger en gemensam styrka i arbetet.
- ▶ Att hög kompetens och en stark gemensam ekonomi ger oss rätt fokus.
- ▶ Att samverkan gör det möjligt att använda upphandling som ett strategiskt verktyg för politiken, där vi kan ta oss an frågor som hållbarhet och sociala krav.

Det avgörande är att vi arbetar tillsammans i dialog. Genom att fastställa mål, inte bara krav, skapar vi förutsättningar att genomföra det vi vill uppnå.



Tack vare den kommunala samverkan är vi en stark aktör i kommunsverige.

Erik Nises (S)

Ordförande i Borlänge kommunstyrelse, vice ordförande GNU



- Vi handlar med kommunmedborgarnas pengar. Självklart ska vi vara kostnadseffektiva, men medborgarna har högre krav än så. Genom upphandling ska vi hjälpa bolagen att skapa fler jobb i Dalarna och skydda både företagen på orten och våra egna organisationer från kriminalitet och osund konkurrens.

Företag som värnar det lokala, följer lagar och regler och erbjuder sina anställda bra löner och villkor ska göra väldigt bra affärer med det offentliga i Dalarna. Andra behöver inte göra sig besvär.

Anders Karlin

Chef Upphandlingscenter



Detta är offentliga upphandlare 2.0 och affärsmakare, som inte bara köper blyertspennor, livsmedel och IT-system, utan som arbetar med engagemang för samhällsnytta, inklusive beredskapsutveckling och motverkande av välfärdsbrott, och för utveckling av den offentliga affären.

Med gemensamma krafter, laganda, och kompetens så gör mina medarbetare skillnad, hittar nya och bättre lösningar, bästa möjliga kvalitet och ser samtidigt till att våra skattepengar används på bästa möjliga sätt.

På Upphandlingscenter bygger vi tillsammans en organisation med förmågan att både skapa affärsnytta och samhällsutveckling.

Så här arbetar vi

Inför varje verksamhetsår sammanställer vi en Upphandlingsplan och det är den vi utgår ifrån varje år, även om vissa förändringar kan ske.

För att verksamheten ska fungera på ett bra sätt är det viktigt att dialogen med både politiker, beställare i kommunerna och med våra leverantörer hålls levande och fungerar åt bägge håll, annars blir våra visioner och målsättningar fina ord på papper utan förankring i verkligheten.

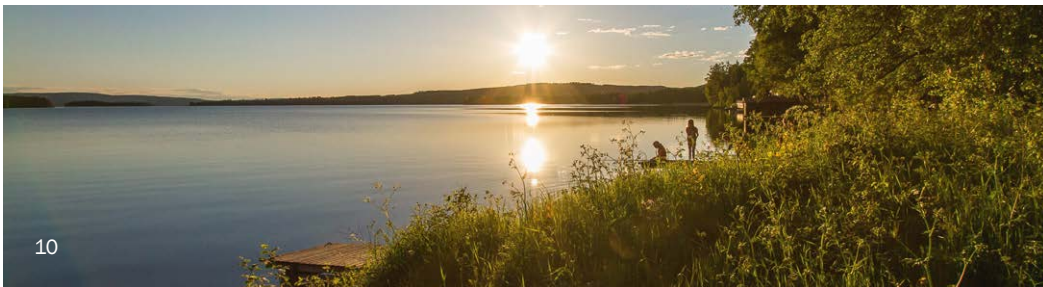
Det övergripande politiska ansvaret ligger hos *Gemensam nämnd för upphandlingssamverkan*, med en representant för varje kommun samt Upphandlingscenters chef.

Kommunansvariga fungerar som en länk mellan kommunerna och Upphandlingscenter genom att bland annat förmedla information, vara rådgivande i upphandlingsfrågor, ha löpande dialog med de olika verksamheterna, anordna upphandlingsutbildningar för beställare, delta i företagarräffar, och mycket mer.

Det finns även en *samrådsgrupp* som består av ekonomicheferna i respektive kommun. Gruppen samordnar gemensamma frågor kring verksamhetsutveckling, implementering och prioriteringar. Frågor som tas upp med GNU bereds i Samrådsgruppen.

Lokala *upphandlingsgrupper* finns i varje kommun. De är kommunernas forum för att informera, diskutera och utveckla upphandling och avtalsuppföljning. Kommunansvarig upphandlare ingår i gruppen.

En *referensgrupp* skapas inför varje större upphandling. Den innehåller sakkunniga med goda kunskaper om respektive kommuns och verksamhetens behov. De kan även exempelvis arbeta med tidig dialog, extern remiss etc. Normalt ingår minst en person från varje deltagande kommun. De sakkunniga utses av respektive ekonomichef.



Vi gör goda affärer

Vi vill göra goda och robusta affärer, som fungerar även vid kriser av olika slag. Så vad är egentligen en god affär? Det finns ett antal inblandade parter och en god affär skall vara bra för alla. Om den även bidrar till regional tillväxt är det ännu ett plus.

Viktigast av alla är den slutliga mottagaren av produkten eller tjänsten, exempelvis barnet på en förskola eller en äldre människa på ett äldreboende. Det är för deras skull produkterna/tjänsterna tas fram.

För beställarna, det vill säga våra olika verksamheter i kommunerna, är det viktigaste att få en bra kvalitet på produkter och tjänster till ett rimligt pris, med säkra leveranser så att verksamheten alltid fungerar bra.

Samtidigt vill vi vara en bra, tydlig och pålitlig kund för dig som leverantör. Är våra krav orimliga eller prispressen för hård vill du kanske inte fortsätta att vara vår leverantör. Därför är det också viktigt att vi utbildar våra beställare, så att de inte gör några inköp utanför avtalen. Nästan alla våra kommuner har nu e-handel, de återstående är på väg. E-handel är ett internt beställningsverktyg som hjälper till att styra så att inköpen går rätt till.

I ett större perspektiv vill vi även nå våra uppsatta mål när det gäller *ekonomisk hållbarhet, kostnadseffektivitet, ekologisk hållbarhet, miljökrav, social hållbarhet, sociala och etiska krav, regional tillväxt, med hänsyn till små och medelstora företag* och innovation, *nya och/eller förbättrade produkter*.

De senaste åren har ytterligare frågor blivit allt viktigare i våra upphandlingar, frågor som beredskap för kris och krig, säkra och pålitliga leveranser i alla lägen, krafttag mot korruption och välfärdsbrott och utökade leverantörskontroller, så att inte seriösa företag missgynnas.

Vår målsättning är att uppfylla alla dessa förväntningar och krav på bästa möjliga sätt och därmed också vara det vi skrivit i vår vision, en ledande upphandlingsorganisation inom offentlig sektor. Läs mer om vår vision och våra mål på upphandlingscenterfbr.se under fliken *Om oss*.



Så enkelt blir du leverantör till våra kommuner

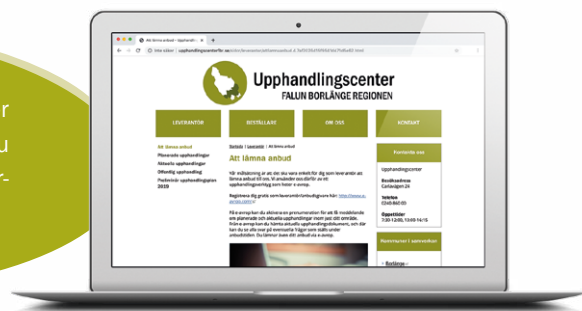
Börja med att titta på pågående och kommande upphandlingar på vår hemsida. Du hittar dem under fliken **Leverantör**.

För att kunna lämna anbud, eller ha löpande koll på vad vi upphandlar, så registrera dig som leverantör. Det är inte krångligt, det kostar inget och du förbinder dig inte till något.

Känner du dig osäker på om ditt företag passar in eller är för litet, har rätt produkter, vill ha stöd vid anbudsinslämning eller vid andra funderingar. Tveka inte, hör av dig till oss!

Telefonnumret till vår växel är **0240-860 00**.

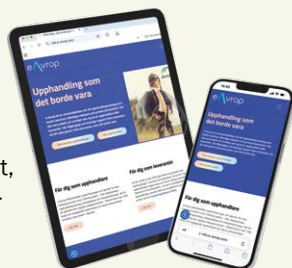
På vår hemsida kan du även ladda ner vår årliga upphandlingsplan, så att du vet vilka upphandlingar som är planerade att ske under innevarande år.



Gör så här:

- Gå in på www.upphandlingscenterfbr.se, eller skanna QR-koden. ► Klicka på Leverantör och sedan i vänstermenyn "Att lämna anbud".
- Klicka på länken www.e-avrop.com och registrera ett konto. På e-Avrop kan du aktivera en gratis prenumeration för att få meddelande om planerade och aktuella upphandlingar inom just ditt område.

Från e-Avrop kan du även hämta aktuella upphandlingsdokument, och där kan du se alla svar på eventuella frågor som ställs under upphandlingen. Du lämnar även ditt anbud via e-Avrop.



Vår upphandlingspolicy

Kommunerna inom Upphandlingscenter har en gemensam upphandlingspolicy som ska följas. I den finns våra riktlinjer som utöver LOU, lagen om offentlig upphandling, ska tillämpas vid all upphandling av varor, tjänster och byggtreprenader.

Policyn är också ett styrdokument för våra medarbetare, för att ge vägledning till de anställda inom kommunerna om hur upphandlingar ska genomföras.

Den beskriver också för dig som är leverantör vilket förhållningssätt kommunerna ska ha som köpare.

Policyn ska se till att EU:s unionsrättsliga principer och upphandlingsdirektiv, samt svensk upphandlingslagstiftning följs, men den ger också information till våra anställda om hur vi hanterar frågor som god affärsetik, hänsyn till små och medelstora företag, ramavtal och köptrohet, direktupphandling, miljökrav samt sociala och etiska krav.



Flera fördelar med direktupphandlingar!

Direktupphandling är ett enklare och mindre formellt sätt att upphandla, både för den som upphandlar och för den som svarar på förfrågan. Direktupphandling får användas om den upphandlande kommunen köper en viss vara eller tjänst för högst 700 000 kronor per år. För vissa sociala och andra särskilda tjänster enligt bilaga 2 i LOU är gränsen 8 513 250 kronor från och med 1 januari 2026.

Den som köper kan handla i butik eller vända sig direkt till en eller flera leverantörer. Direktupphandlingar behöver inte annonseras men ska dokumenteras om de överstiger 100 000 kronor. Genom att annonsera direktupphandlingar ökar chansen till konkurrens.

”Användandet av lokala leverantörer ger inte bara ökade skatteintäkter för kommunerna utan varje satsad krona kan dessutom ses som en investering som genererar cirka tre kronor i den lokala ekonomin.”

Finska forskaren **Leena Viitaharju**.

Direktupphandlade affärer hamnar av praktiska skäl ofta inom kommunen eller regionen. Direktupphandling kan användas som verktyg för att arbeta med regional tillväxt, till godo både för den lokala ekonomin och de lokala leverantörerna.

Direktupphandlingar görs normalt av kommunerna/verksamheterna själva. De kan även få stöd och kvalitetssäkring från Upphandlingscenter om de önskar. Vissa kommuner har även riktlinjer att vi på Upphandlingscenter ska göra deras direktupphandlingar om de överstiger ett visst belopp.

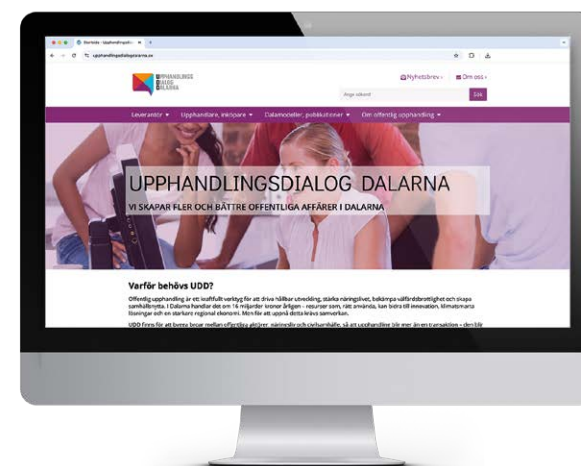
Speciellt för de mindre kommunerna är direktupphandlingar viktiga som ett bra komplement till de gemensamma upphandlingar som Upphandlingscenter gör åt dem.

Vi samarbetar med UDD – Upphandlingsdialog Dalarna

Under många år pågick ett arbete i Dalarna, för att använda den offentliga upphandlingens som ett verktyg för regional utveckling.

Sedan 2015 gick det under namnet Upphandlingsdialog Dalarna (UDD). Då i Läns-

styrelsens regi och drivet av en arbetsgrupp där en rad organisationer, bland annat vi på Upphandlingscenter, medverkade. Detta Dalaprojekt var helt unikt i Sverige och var ett viktigt stöd för både de offentliga organisationerna och leverantörerna.



Efter projektets avslutande har det saknats av många. Behovet av kompetensutveckling, dialog och mötesplatser är fortfarande stort.

2025 har UDD därför återuppstått i ny regi, för att skapa fler och bättre offentliga affärer i Dalarna. Tillsammans med offentliga aktörer, näringslivet och civilsamhället skapar vi ett Dalarna som växer – hållbart och starkt.

UDD visar att samverka är nyckeln till bättre affärer och en ljusare framtid för hela regionen. Utgångspunkten är gemensamma frågor med kopplingar till *Dalastrategin* samt *Dalamodellen för en offentlig upphandling som ett strategiskt verktyg*.

Läs mer om UDD på upphandlingsdialogdalarna.se



Hjälp oss ta socialt ansvar!

Sysselsättningsfrämjande samarbete vid avtal med socialt villkor.

Det finns en betydande samhällsekonomisk vinst för varje person som går från arbetsökande till arbetstagare. För att inte tala om personens och samhällets välmående!

Praktik eller arbetsträning – ge någon en chans!

Praktik ger inblick i arbetslivet, erfarenhet och kontakter. Syftet kan variera; det kan vara ett sätt för praktikanten att öva svenska språket, prova på en bransch inför studieval eller få en första förankring i arbetslivet. Praktiken kan också handla om arbetsträning för en person som behöver testa sin arbetsförmåga, exempelvis efter en längre tids sjuk-skrivning.

Vi utgår från individens önskemål och behov och matchar med det ni som företag och arbetsplats kan erbjuda.

Genom att ta emot en praktikant stöttar ni en person på vägen mot egen försörjning, hjälper till att bryta utanförskap och bidrar till mångfald på Dalarnas arbetsplatser. Att som företag ta emot en praktikant är en viktig social insats men inte detsamma som att utlova en anställning.

Så går det till, steg för steg

1. Kontakt

När ni som företag vill ta emot en praktikant kan ni själva göra en intresseanmälan till kommunens arbetsmarknadsenhet. Ni blir sedan kontaktade av en handläggare från enheten för att komma överens om dag och tid för ett första möte.

Ibland kan det också vara kommunens arbetsmarknadsenhet som initierar kontakten med er som ingått ett avtal med sociala krav och sysselsättningsfrämjande samarbete.

Vid det första mötet informerar vi mer om vad det innebär att ta emot en praktikant, hur matchningsprocessen går till och vilket stöd ni kan förvänta er under praktikperioden. Tillsammans kartlägger vi ert företags möjligheter och behov och ni får möjlighet att lyfta frågor och funderingar.



2. Matchning

Efter vårt första möte tar vi med oss underlaget in i vår matchningsprocess för att hitta rätt praktikant till just ert arbetsplats och de arbetsuppgifter ni kan erbjuda. I det här steget tar vi kontakt med er för att stämma av eventuella matchningar innan vi bokar in ett möte/en praktikintervju med er och en viss, potentiell praktikant.

Om både ni som företag och den tänkta praktikanten är positiva till att starta praktiken, diskuterar vi också lämpliga dagar och tider vid mötet. En praktik kan vara på deltid eller heltid. Vad som är lämpligt beror både på ert företags arbetssituation och på praktikantens individuella förutsättningar.



3. Praktik

När det är dags för praktiken att starta följer handläggaren från arbetsmarknadsenheten med vid introduktionen. Därefter är hen med

och stöttar efter behov under hela praktikperioden och ni är alltid välkomna att ta kontakt vid frågor och funderingar.



4. Uppföljning

I slutet av praktikperioden bokar vi in tid för ett gemensamt, avslutande samtal. Vi uppskattar också om ni från företagets sida skriver

ett intyg där det framgår vilken period praktikanten var hos er och vad hen gjorde under praktiken.

Bra att känna till:

- ▶ Som arbetsgivare planerar ni lämpliga arbetsuppgifter och utser en handledare som tar emot och introducerar praktikanten på företaget. Arbetsmarknadsenheten i din kommun kan berätta mer om hur ni kan lägga upp handledningen av personen.
- ▶ Den som praktiserar eller arbetstränar får och kan hjälpa till att utföra sysslor självständigt. Det är dock viktigt att tänka på att personen inte ska ersätta befintlig personal, exempelvis genom att täcka upp vid ordinarie personals frånvaro.
- ▶ Om det krävs arbetskläder/skyddskläder för att praktisera behöver ni som arbetsgivare bekosta detta.
- ▶ Under praktiken är deltagaren försäkrad via kommunen.
- ▶ Praktikanten får i de flesta fall någon form av ersättning under praktikperioden. Ersättningen betalas ut av aktuell kommun, Arbetsförmedlingen eller Försäkringskassan.

Mer information och kontakt

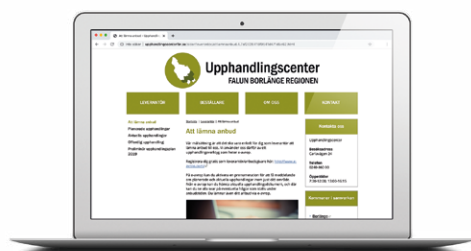
Vi ser fram emot att höra ifrån er och inleda ett närmare samarbete! På vår webbsida hittar ni mer information om samarbete kring praktik. Skanna koden för direktlänk eller gå in på upphandlingscenterfbr.se.



Använd våra tjänster

Nu har du läst en kort presentation om Upphandlingscenter och vår verksamhet, våra visioner och vad vi vill åstadkomma. Vi hoppas du ser möjligheterna till goda avtal med hjälp av de tjänster som vi erbjuder!

Du är mycket välkommen att kontakta oss på Upphandlingscenter, eller våra kommunansvariga upphandlare, så fort det dyker upp frågor med koppling till upphandling. Du kan även gå in på vår hemsida för att läsa mer, upphandlingscenterfbr.se.



Vad kan vi hjälpa till med?

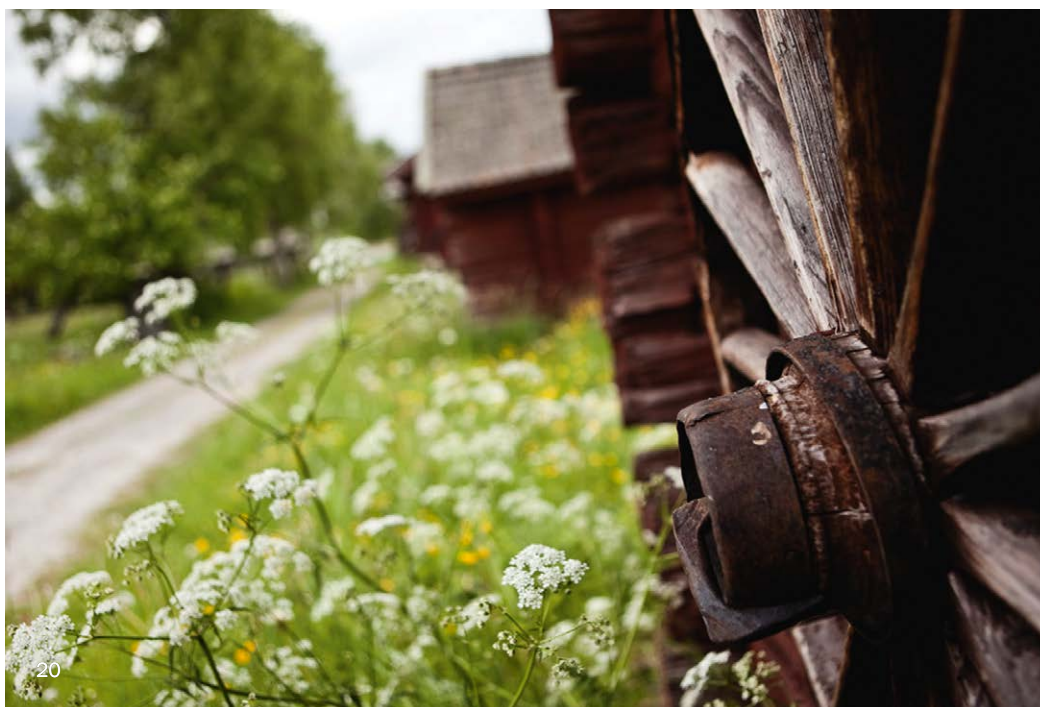
På Upphandlingscenter arbetar just nu 27 personer som är uppdelade i olika team. Alla medarbetarnas kontaktuppgifter hittar du under kontakt på hemsidan.

Här hittar du även en förteckning över alla kommunansvariga upphandlare och vilka dagar de finns på plats i respektive kommun.

På vår hemsida hittar du också information, om pågående och kommande upphandlingar, om vår organisation och hur du får kontakt med oss.

Kontakta oss om vill ha mer information via;
E-post: uhc@ludvika.se
Telefon: 0240-860 00
Vi svarar mer än gärna på dina frågor.

Välkommen till oss på Upphandlingscenter!



Vanliga begrepp inom upphandling

Avrop

En beställning av en vara eller tjänst som görs från ett befintligt ramavtal, till exempel inom offentlig upphandling.

Direktupphandlingsgräns

Bygger på svensk lag och innebär ett enklare, mindre formaliserat sätt att upphandla så länge man håller sig under direktupphandlingsgränsen. Den är olika satt i de olika upphandlingslagarna. I LOU går gränsen vid 700.000 kronor per år och upphandlande organisation, samt vilken typ av vara eller tjänst det gäller. Ett undantag finns i LOU:s bilaga 2, kring vissa sociala och andra tjänster, där gränsen är 8 513 250 kronor från och med 1 januari 2026.

DIS – Dynamiska inköpsystem

Ett dynamiskt inköpsystem är en helt elektronisk metod för upphandling. Systemet öppnar för nya leverantörer att ansluta under hela giltighetstiden och antalet leverantörer får inte begränsas. Det är ett flexibelt system som ökar möjligheterna att få in nya produkter och lösningar till upphandlande organisationer. Systemet liknar en vanlig upphandling men är en snabbare process.

E-handel

Att köpa och sälja varor online. Används ofta i offentliga inköp för att styra så att inköpen inte kan göras utanför avtal.

EU:s grundläggande principer

Gäller för all offentlig upphandling, både över och under tröskelvärden och direktupphandlingsgränser. De är:

- Icke-diskriminering
- Likabehandling
- Proportionalitet
- Öppenhet
- Ömsesidigt erkännande

(Läs mer via qr-koden på nästa sida)

Förnyad konkurrensutsättning

En process för att avropa varor eller tjänster från befintliga ramavtal, genom en ny förfrågan till alla ramavtalsleverantörer, som får möjlighet att lämna nya anbud baserat på sina villkor.

Hållbarhetsmål

En utvecklingsom uppfyller dagens behov utan att kompromissa med framtida generationers möjligheter att tillgodose sina egna behov. De grundar sig på tre dimensioner: Ekologisk, social och ekonomisk hållbarhet.

Kategoristyrning

Ett arbetssätt för inköp och upphandling. Liknande varor och tjänster grupperas i kategorier, exempelvis livsmedel, fordon eller hantverkstjänster. Genom att analysera och hantera varje kategori som en egen affärsenhet med en specifik tvärvetenskaplig strategi kan organisationer minska kostnader, öka kvaliteten och effektivisera inköp.

Offentlig upphandling

Den process som offentlig sektor är skyldig att följa när inköp av varor, tjänster och byggtreprenader görs. I detta ingår bland annat att beskriva vad som ska köpas, hur anbud ska lämnas, hur val av leverantör går till etc. Processen måste alltid bygga på EU:s grundläggande principer.

Spendanalys

En datadriven process för att analysera en organisations inköps- och leverantörsmonster för att hitta besparings- och effektiviseringsmöjligheter.

Tröskelvärden

Den beloppsgräns som avgör vilka regler en upphandling ska följa. Över tröskelvärdet gäller EU:s direktivstyrda förfaranden. Under tröskelvärdet gäller svensk lag. Tröskelvärdet är olika satt i de olika upphandlingslagarna och brukar uppdateras vartannat år.

Upphandlingsdirektiv

EU:s regler för hur offentliga myndigheter och vissa allmännyttiga företag ska köpa varor, tjänster och byggtreprenader över ett visst värde, kallat tröskelvärde. Tröskelvärdet varierar beroende på vilken upphandlingslag som används.

Upphandlingslagar

De fyra lagarna bygger på EU-direktiv och är:

- Lagen om offentlig upphandling - LOU
- Lagen om upphandling inom försörjningssektorerna - LUF
- Lagen om upphandling på försvars- och säkerhetsområdet - LUFs
- Lagen om upphandling av koncessioner - LUK

Överprövning

Det finns olika möjligheter för en leverantör att i domstol klaga på en upphandling. Detta kallas överprövning och handlar om att en leverantör anser att inköpet är gjort utan att upphandling har genomförts, eller att upphandlingen har genomförts på ett felaktigt sätt.

Läs mer om EU:s grundläggande principer

Skanna koden för direktlänk till upphandlingsmyndighetens webbsida, alternativt: www.upphandlingsmyndigheten.se/regler-och-lagstiftning/de-grundlaggande-upphandlingsprinciperna/





Följ oss på LinkedIn ▶



Här finns vi

Besök oss:

Folkets Hus,
Carlavägen 24, våning 4
Ludvika

Postadress:

Ludvika kommun
Upphandlingscenter
771 82 Ludvika

Öppettider:

07:30 – 12:00
13:00 – 16:15

Telefon: 0240-860 00

E-post: uhc@ludvika.se
www.upphandlingscenterfbr.se



Upphandlingscenter
FALUN BORLÄNGE REGIONEN