

e-Avrop har lanserat en helt integrerad auktionsmodul i upphandlingsstödet. Modulen kan därmed användas tillsammans med alla övriga funktioner. Auktionsmodulen följer LOU och skapar alla nödvändiga dokument och informerar anbudslämnare om regler och tidsramar. Alla upphandlingar kan från och med nu avslutas med auktion. Auktion kan genomföras i helt eller delat anbud, lägsta pris eller som ekonomiskt mest fördelaktiga.

### Här kan du se hur auktionsmodulen är integrerad i e-Avrop

#### LOU och verkligheten

Ett avgörande test för hur väl en förvaltningslag är anpassad till verkligheten är om man som privatperson, trots att man inte omfattas av lagen, skulle agera i harmoni med lagen och kanske rent utav gynnas av att tillämpa samma regelverk privat som i offentlig förvaltning.

När det gäller LOU och dess anpassning till verkligheten menar vi att lagen i huvudsak är mycket bra. Det finns mycket bra inom offentlig upphandling som både privatpersoner och näringsliv kan lära av. I synnerhet portalparagrafen om öppenhet, förutsägbarhet, lika behandling och proportionalitet som i allt väsentligt är förutsättningen för en fungerande marknadsekonomi. Den nu införda möjligheten att avsluta alla upphandlingar med auktion gör lagen ännu bättre. Tillägget är en anpassning till hur vi som privatpersoner gör egna affärer i verkligheten.

Tidigare, innan möjligheten till avslutande auktion, fick en leverantör bara lämna ett pris (*gissa rätt*) som sedan inte fick ändras. Det innebar att i en upphandling med fem anbudslämnare, så visste man redan innan anbuden öppnats, att fyra anbudslämnare "räknat bort sig". Verklighetstestet för denna metod är om man som privatperson, exempelvis vid inköp av en ny bil, skulle avkräva bilhandlaren ett pris som sedan inte får ändras och därefter välja de bilföretag som bjöd lägst pris.

*I verkligheten, när du betalar med egna pengar, försöker du naturligtvis ställa bilhandlarna mot varan. Det ses av gemene man som både bra och naturligt. Det omvända, att ta den som gav lägst pris utan att förhandla, skulle nog ses av omgivningen som ett ovarsamt sätt att hantera pengar och antagligen också som ett stort misstag. Lagstiftaren har nu åtgärdat denna besynnerliga affärsmetod så att alla upphandlingar kan avslutas i öppen auktion.*

Vad är värdet av en auktion

Vissa menar att leverantören lämnar höga initiala anbud med flit eftersom priset ändå kan sänka senare i auktionen. Skillnaden mellan initialt pris och slutbud visar därför inte hur bra affär man gjort. De har helt rätt. Man kan naturligtvis inte veta vilka priser man skulle fått om man valt att göra på ett annat sätt. Argumentet används ofta av de som anser att auktion bara ska användas i begränsad omfattning och bara under vissa "speciella" omständigheter. Vi menar att man måste tänka längre än så.

På samma sätt som vi inte kan veta vilka priser vi får om vi avstår från att avsluta upphandlingen i auktion, kan vi heller inte veta vilka priser vi fått om vi gjort det. Det vi däremot vet är att all marknadsekonomi bygger på auktionsliknande förfaranden. Alla börser, aktier, grödor och olja är öppna, förutsägbara och likabehandlande auktioner där valutan är efterfrågan i förhållande till tillgång. Om tillgången och efterfrågan var sekretessbelagt, om bud bara fick ges en gång, på samma sätt som anbud i offentlig upphandling, skulle marknaden inte fungera.

Hela den privata villa- och bostadsrättsmarknaden prissätts i ett auktionsförfarande med öppen budgivning. Extrapriser från ICA och Konsum är också ett sorts auktionsförfarande. Priskrig brukar det stå i tidningsrubrikerna när olika bensinstationer succesivt sänker priset i tävlan om kunderna. I detta "krig" finns både vinnare och förlorare. Rent allmänt anses konkurrens gynna innovativa företag och konsumenten. Missgynnas gör de företag som har svårt att anpassa sig till nya tider, har undermåliga produkter och föråldrade rutiner. Se bara på musikindustrin och skivbolagen eller varför inte Facit. Det är denna typ av öppen och likabehandlande konkurrens som drivit hela västvärlden framåt sedan början av 1900 talet.

Slutbudet i en auktion fastställer det verkliga marknadspriset för varor och tjänster. Det innebär att det finns ett värde i att avsluta alla upphandlingar med auktion även i de fall det inte kommer några nya bud i den avslutande delen.

*Det är bara om kvalitén kan höjas eller priset sänkas i öppen konkurrens som det går att visa och säkerställa att organisationernas inköp har lägst pris eller är ekonomiskt mest fördelaktigt. Auktionen är både en validering av marknaden och ett bevis för att man tillvaratagit skattebetalarnas pengar på bästa sätt.*

## Auktion och affärsutveckling

Värdet av att avsluta en upphandling i auktion handlar inte bara om priset. Att arbeta med auktion tydliggör och ställer krav på våra affärsmetoder.

Ett auktionsförfarande tillåter en succesiv sänkning av priset. Metoden motverkar därför vissa beteenden som är skadliga för både köpare och säljare, exempelvis prisdumpning där leverantörer i vissa branscher prissätter sitt anbud alldeles för lågt. Auktionen leder till rätt pris snarare än för lågt pris. Andra skadliga beteenden, exempelvis nollanbud, måste lösas på annat sätt.

Ett exempel är auktion med budgivning på fler possessioner. En leverantör som vinner auktionen kan då ha ett högt pris, högre än andra anbudsgivare, på frekventa varor som han har för avsikt att leverera och ett lågt pris på andra varor där avsikten är att inte leverera. Denna typ av budgivning är extra bekymmersamt i rangordnade avtal där det ofta saknas skyldighet för företaget som rangordnas först att leverera.

Denna problematik finns oavsett om man gör auktion eller inte. Auktionen tydliggör bara problemet då det blir uppenbar att affärsmodellen ger leverantören ett incitament och en möjlighet till osund strategisk budgivning.

Detta problem och liknande kan inte lösas med olika utvärderingsmodeller eller matematiska formler. Det kan bara lösas och regleras i avtal med avtalsuppföljning som tar höjd för just detta problem.

Att arbeta med avvikelserapportering och avtalsuppföljning i relation till upphandlingens krav och avtal är en viktig del för upphandling ska fungera. Syftet med en upphandling är att få ett avtal. Uppföljning av avtalets villkor och ställda krav är därför något som projektgruppen måste ta ställning till innan man påbörjar en upphandling.

*Leverantörer lämnar inte låga- eller nollanbud för att de inte kan räkna eller är oärliga. Det är snarare tvärt om. Nollanbud lämnas för att man kan. Det beror i sin tur på brister i affärsmodellen. Inköpsrådet har en utmärkt artikelserie om just detta på Inköpsrådets hemsida:*

**Så ska nollanbud stoppas**

När ska auktion användas

Auktion förutsätter så kallat e-anbud. En inte alltför långsökt gissning är att kravet på e-anbud kommer att omfatta alla upphandlingar inom en inte allt för avlägsen framtid. Det innebär att alla upphandlingar kan (bör) avslutas i auktion. Allt arbete är redan gjort när du använder e-anbud. Med andra ord, om det går att ta in anbud och utse vinnare elektroniskt går det också att genomföra en auktion.

Det är mycket enkelt. I stället för att tilldela efter kvalificering och utvärdering så öppnar du upp upphandlingen för en öppen, konkurrerande och avslutande budgivning i auktion. Det är bara kvalificerade anbud som kan delta. Alla upphandlarens bedömningar är redan gjorda och värdet av bedömningen följer med anbudet i budgivningen. En budgivare ser bara sitt eget bud och hur mycket anbudet måste sänkas för att vinna eller bli 2:a, 3:a o.s.v. i fall rangordning används.

Om värderingsgrunden ekonomiskt mest fördelaktiga används kan leverantören sänka sitt pris och/eller höja sin kvalitet för att vinna. Budgivning genom att höja anbudets kvalitet förutsätter dock en utvärderingsmetod som innebär att leverantören utvärderar sig själv genom att utfärda bindande löften i en fördefinierad belöningsmodell (*mätning/deklaration*).

Man kan därför hävda att auktion alltid ska användas i alla upphandlingar. En auktionsmodul bör av den anledningen vara helt integrerad med upphandlingsstödet så att ingen extra administration läggs till upphandlingen. Allt arbete är redan gjort oavsett om auktion används eller inte.

*När allt arbete redan är utfört är det svårt att hitta relevanta argument för att avstå från upphandling med avslutande auktion.*