

Begäran om förklaring av anbud som förefaller onormalt lågt i Stockholms stads upphandling av "Undersökningstjänster 2022"

Novus svar på frågor från Stockholms stad gällande upphandling "Undersökningstjänster 2022"

Stockholm 2022-01-31

Novus ger i detta dokument sina svar på Stockholms stads begäran om närmare förklaring gällande de timpriser som Novus offererat i upphandlingen "Undersökningstjänster 2022".

Vi vill börja med att säga att vi välkomnar återkopplingen från Stockholms stad i denna fråga. Det hedrar Stockholms stad att man, som en ansvarstagande och seriös offentlig aktör med stora offentliga inköp, agerar och lyfter frågan om låga timpriser i offentliga upphandlingar. För detta är en utveckling vi själva motsätter oss.

Det finns i huvudsak fem bakomliggande förklaringar/faktorer till Novus offererade timpriser i just denna upphandling. Vi redogör för dessa här nedan.

1. **Vår analys efter deltagande i större offentliga undersökningsupphandlingar under 2021.**

Novus har under 2021 deltagit i ett antal större offentliga upphandlingar som berört undersökningstjänster, som **vi förlorat till aktörer som haft onormalt låga timpriser** (väsentligt lägre timpriser än Novus). Vi har även, för vår egen omvärldsanalys, begärt in dessa anbud i syfte att närmare förstå hur andra aktörer prissatt. Vi konstaterar att vissa aktörer, på dessa större upphandlingar, **systematiskt offererat** onormalt låga timpriser.

Efter att ha analyserat utfallet i dessa upphandlingar, känner vi oss förpliktigade att agera, och våra offererade timpriser **är en konsekvens av hur andra aktörer agerar** på marknaden (och indirekt en konsekvens av bristfälliga upphandlingsunderlag som inte i tillräcklig grad stävjat onormalt låga timpriser).

Att agera på detta sätt är naturligtvis **inget vi önskar, men vi tvingas till det**. Vi har inte agerat på det här sättet i tidigare offentliga upphandlingar – och vi planerar inte att göra det i framtida upphandlingar. Detta är **ett undantag**.

Vi vill dock tillägga, att när vi tagit denna diskussion med andra aktörer så har de svarat att vi som företag får sätta vilka priser vi vill så länge man bedriver en seriös och långsiktigt hållbar verksamhet. Och de kriterierna uppfyller vi ju.

2. **Vi är angelägna om att ha kvar Stockholms stad som kund.**

Novus har sedan 2013 arbetat med uppdrag för Stockholms stad. Vi betraktar Stockholms stad som **en av våra viktigaste kunder**, som vi är **väldigt angelägna om få fortsätta arbeta** med. Vi har en hög, upparbetad kunskap om Stockholms stad som organisation, och vilka krav staden ställer på oss som leverantör av undersökningstjänster.

Vi har även vägt in att vi kommer ha väsentligt **lägre införsäljningskostnader** per uppdrag, än jämfört med andra typer av uppdrag som Novus säljer. Vi förväntar oss ett löpande flöde av uppdrag inom ramavtalet, vilket innebär en kort väg från avrop till order/beställning.

Ytterligare en aspekt som vi vägt in, handlar om att vi även har **byggt upp effektiva arbetsprocesser och rutiner** i uppdragen för Stockholms stad, där vi också vet hur vi kan arbeta optimalt med olika typer av roller/kompetenser, för att vara så effektiva och kostnadseffektiva vi kan (utan att tappa i kvalitet). För dessa typer av uppdrag har vi även en skraddarsydd kalkylmall.

3. Konsulttimmarna är bara en del av en undersöknings kostnad

Ytterligare en lärdom vi gjort, efter analys av hur andra aktörer agerat i andra undersökningsrelaterade upphandlingar vi förlorat, är att **timpriserna inte speglar hela kostnaden för en undersökning**. I vissa upphandlingar finns inte heller en reglering kring hur många timmar olika typer av undersökningsuppdrag förväntas ta.

En undersökning består av datainsamling och analys. Datainsamlingen består av flera komponenter som absolut inte bäst representeras av antal nedlagda timmar. I de allra **flesta undersökningsuppdrag tillkommer kostnader**, som inte är kopplade till timpriserna, som t.ex. har med panelhantering, panelutskick och själva datainsamlingen/genomförandet av intervjuer i webbpaneler. Dessa kostnader är inte alltid reglerade i upphandlingar.

Vi har också insett att dessa kostnader inte kan översättas till att inkluderas i timpriset då dessa priser då anses vara alldeles för höga och de som inte inkluderar dessa blir de som vinner upphandlingen, då den i stå stor omfattning går på timpris. Detta var inte tydligt i förfrågningsunderlaget. Vår analys har också visat att de konkurrenter som vunnit större upphandlingar med att erbjuda ett onormalt lågt timpris, har gjort det i vetskap om att det finns möjligheter att komplettera offererade priser med undersökningsmoment/-delar som ligger utanför själva timpriset. Även detta är en konsekvens av otydligheter i anbudsunderlaget.

Novus är ett kommersiellt företag och vi är beroende av våra kunder för vår överlevnad och vår vidare utveckling. Enligt lag skall också ett aktiebolag gå med vinst, vilket vi också uthålligt gör. De priser vi offererat till Stockholms stad, är noggrant genomtänkta och baseras utifrån rådande situation. Det betyder inte att vi kommer att avstå från den debatt som vi redan har påbörjat om brister i upphandlingar inom ramen för LOU.

Novus kommer kunna leverera och utföra undersökningar i enlighet med de krav som anges i upphandlingsdokumentet och med den kvalitet som utlovas i anbudet

4. Förutsättningarna i offentliga upphandlingar kan uppmuntra till onormalt låga timpriser.

En lärdom till, efter vår analys, är att **olika offentliga upphandlingar ibland har inneboende brister som uppmuntrar aktörer att sätta onormalt låga timpriser** (vi har redan indirekt berört detta under punkt 1 respektive punkt 3 ovan). Här finns flera typer av utmaningar.

Gemensamt är att **olika förutsättningar och krav i offentliga upphandlingar, kan skapa starka incitament för aktörer att sätta onormalt låga timpriser**. Upphandlingar som t.ex. tillämpar rangordnat förfarande är ett sådant exempel; den aktör som vinner upphandlingen är den som i första hand kommer få avropsförfrågningar (och endast om vinnaren inte kan gå frågan vidare till nästa rangordnade aktör). Inte sällan kan dessa upphandlingar inbegripa stora inköp som avtalsmässigt löper över flera år. Lockelsen att bli nummer ett blir hög, eftersom vinnaren in princip tar hem alla uppdrag inom ramavtalet.

I upphandlingar som istället tillämpar en andra konkurrensutsättning bland utvalda ramavtalsleverantörer, där olika aktörer vid varje avrop tävlar i konkurrens med varandra, tror vi dämpar denna lockelse.

Vår erfarenhet är också att de upphandlingar som i anbudsutvärderingen väger in såväl kvalitetsaspekter/mervärden som timpriser också har utmaningar. Trots att intentionen i dessa är att främja bra/hög kvalitet och motverka att enbart (lägsta) pris vinner, så blir dessa kvalitetsaspekter/mervärden inte alltid tillräckligt utslagsgivande. Vinnaren kan i dessa fall ändå vara den aktör som satt onormalt låga timpriser.

Även här är vårt agerande således en konsekvens av hur andra aktörer agerar gällande detta.

Vi vill även här lyfta att vi under anbudstiden ställde en fråga till Stockholms stad på temat priser och rangordnat förfarande, för att vi ville väcka denna diskussion.

5. Novus har genom åren lyft denna fråga publikt och vi välkomnar en bredare debatt för att och försöka få till en förändring.

Avslutningsvis så vill vi nämna att **Novus genom åren lyft frågan** om låga timpriser i offentliga upphandlingar, i syfte att **få till en bredare debatt om problemet** som kan möjliggöra en förändring. Novus VD, Torbjörn Sjöström, har gjort ett flertal inlägg i debatten. Både avseende Novus ståndpunkt gällande onormalt låga timpriser i upphandlingar, men också olika konsekvenser kopplat till dessa (ex. SCB-Evry skandalen).

Vi länkar till tre av våra inlägg här:

<https://novus.se/think-with-novus/blogg/intellektuell-dranering-om-offentliga-upphandlingar/> (okt, 2020)

<https://novus.se/think-with-novus/blogg/arbetsmiljoverket-koper-in-undersokningskonsulter-for-245-kr-timmen-billigare-an-en-stadare/> (jan, 2020)

<https://novus.se/think-with-novus/blogg/vad-kan-man-lara-sig-av-scb-evry-skandalen/> (nov, 2019)

Vi tycker det finns **ett stort samhällsvärde i att lyfta denna diskussion** och debatt, för att stävja utvecklingen generellt gällande offentliga upphandlingar. Novus, som en fakta- och kunskapsbaserad samhällsaktör med hög trovärdighet, bidrar gärna i debatten - och krokas gärna arm med – Stockholms stad i denna fråga.

Vi ser fram emot er återkoppling gällande denna upphandling, och den större frågan om hur vi gemensamt kan få bukt med onormalt låga timpriser i offentliga upphandlingar.

Stockholm, 2022-01-31

Lena Rodén, försäljningschef Novus

Torbjörn Sjöström, VD Novus

Per Fernström, strategisk rådgivare Novus