

## **Bra utvärderingsmodell A och O för att det bästa anbudet ska vinna**

# Innehåll

|     |   |   |
|-----|---|---|
| 1   | Tilldelningsgrunder .....                 | 3 |
| 2   | Lägsta pris .....                         | 3 |
| 3   | Ekonomiskt mest fördelaktiga anbud .....  | 3 |
| 3.1 | Förutbestämt pris .....                   | 4 |
| 3.2 | Poängsättning av pris .....               | 5 |
| 3.3 | “Value-For-Money”-modellen .....          | 7 |
| 3.4 | Prissättning av kvalitet .....            | 7 |
| 4   | Rekommenderade utvärderingsmodeller ..... | 9 |

# 1 Tilldelningsgrunder

För att få ett bra resultat i en upphandling, som medför att det för köparen bästa anbudet vinner, krävs att man använder en genomtänkt utvärderingsmodell utan inbyggda fel och brister. Valet av utvärderingsmodell ska basera sig på affärsmässiga principer så att köparen får rätt produkt till rätt pris. Enligt LOU kan man välja på två tilldelningsgrunder:

- **Lägsta pris**
- **Ekonomiskt mest fördelaktiga anbud**

En begränsad undersökning av 100 upphandlingar från december 2009, för att se vilka utvärderingsmodeller som används i Sverige, gav följande resultat:

|      |   |
|------|---|
| 47 % | <b>Lägsta pris</b>  |
| 53 % | <b>Ekonomiskt mest fördelaktiga anbud, varav:</b>             |
| 14 % | Uppgift om utvärderingsmodell saknas i förfrågningsunderlaget |
| 0 %  | Fast pris   |
| 34 % | Poängsättning av pris, varav:                                 |
| 24 % | Kvotberäkningsmodellen  |
| 3 %  | Linjär modell   |
| 1 %  | Utökad linjär modell  |
| 6 %  | Oklar modell  |
| 0 %  | "Value-For-Money"-modellen                                    |
| 9 %  | Prissättning av kvalitet                                      |
| 3 %  | I relation till eget anbud                                    |
| 6 %  | Absolut prissättning  |

## 2 Lägsta pris

När man upphandlar enligt modellen lägsta pris innehåller förfrågningsunderlaget bara krav och inga kriterier. Modellen är relativt enkel att använda, framför allt när föremålet för upphandlingen kan beskrivas på ett tydligt sätt.

## 3 Ekonomiskt mest fördelaktiga anbud

Om man väljer att upphandla enligt modellen ekonomiskt mest fördelaktiga anbud kan förfrågningsunderlaget innehålla både krav och kriterier. Här finns det många modeller att välja bland, men man kan identifiera följande grundmodeller:

- Fast pris
- Poängsättning av pris
- "Value-For-Money"-modellen
- Prissättning av kvalitet

För att fastställa om en utvärderingsmodell fungerar på ett optimalt sätt kan man använda sig av följande checklista:

Modellen bör vara förutsägbar

- *Fastställs kriteriernas värde innan förfrågningsunderlaget skickas ut eller först när anbudet kommit in?*
- *Stämmer eventuell angiven viktning för utvärderingen av samtliga anbud?*

Modellen bör behandla alla anbud lika

- *Är kriterierna värda lika mycket för alla anbud?*

Modellen bör vara transparent

- *Är modellen så tydlig att den inte kan bli föremål för olika tolkningar av hur utvärderingen kommer att gå till?*

Modellen bör vara proportionerlig

- *Innebär modellen att den upphandlande myndigheten i princip får fri prövningsrätt?*
- *Hur högt har kriterierna viktats i förhållande till priset?*
- *Ger en ändring av offererat pris eller offererad kvalitet en proportionerlig ändring av erhållen poäng?*
- *Kan angiven viktning justeras på ett proportionerligt sätt i samband med utvärderingen?*

Modellen bör vara matematiskt korrekt

- *Fungerar modellen alltid så att ett högre pris eller en sämre kvalitet minskar möjligheterna att vinna upphandlingen?*

Modellen bör inte gå att manipulera

- *Kan ett anbud påverka resultatet för de andra anbudet?*
- *Kan modellen hantera anbud på 0 kr?*

### **3.1 Förutbestämt pris**

Förutbestämt pris är motsatsen till modellen med fast pris. När man använder lägsta pris kan man säga att priset är viktat till 100 % och när man använder ett förutbestämt pris så är kvalitetskriterierna viktade till

100 %. Genom att priset är fastställt i förväg behöver man inte jämföra priser med erbjuden kvalitet. Utvärderingen baseras bara på att den upphandlande myndigheten ska få så mycket som möjligt eller så hög kvalitet som möjligt för ett i förväg bestämt pris. Anbudet behöver därför aldrig relateras till varandra.

En svårighet med modellen kan vara att bestämma värdet av erbjudanden som man inte har efterfrågat men som kan innebära ett mervärde för den upphandlande enheten.

Man bör även tänka igenom syftet med upphandlingen. Modellen lämpar sig bra för upphandlingar där man vill få så mycket som möjligt för pengarna, men är kanske inte optimal när man bara vill anskaffa en tillräckligt bra produkt med tillräckligt bra kvalitet.

### **3.2 Poängsättning av pris**

Poängsättning av pris är fortfarande den vanligast förekommande modellen när man utvärderar ekonomiskt mest fördelaktiga anbud. I regel får man kostnadspoäng i förhållande till anbudet med lägst pris. Modellen är relativt komplicerad och kan utformas på en rad olika sätt.

Trots att denna typ av modell ofta innehåller en rad brister blir modellen sällan föremål för ingripande från förvaltningsdomstolar med hänvisning till att den skulle strida mot LOU. Oftast konstaterar domstolarna att modellen inte är optimal och att det finns vissa brister, men i regel är förfrågningsunderlaget tillräckligt transparent och leverantören kan inte visa att man lidit någon skada.

Modellen ger möjlighet för den upphandlande myndigheten att variera ett stort antal parametrar, vilket gör det lättare för myndigheten att upphandla det man vill trots att det finns relativt stora prisskillnader mellan anbudet. Några exempel på parametrar är:

- Vald modell för poängsättning av pris
- Poängskalorna för pris och kvalitet
- Poängskalornas lutning
- Hantering av värden utanför poängskalan
- Poängsättning i relation till lägsta pris, högsta pris, medelvärde, medianvärde eller en fast skala
- Antalet decimaler i beräkningar och resultat
- Poängsättning genom rangordning, relation till andra anbud eller fast skala
- Viktning av pris mot övriga kriterier

Den allra vanligaste modellen för att poängsätta pris är kvotberäkning, vilket innebär att man använder det lägsta priset från samtliga anbud som utgångsvärde och dividerar det med priset för respektive anbud. Detta värde multipliceras med högsta möjliga poäng för priset, varefter det

uppnådda värdet multipliceras med angiven viktning för priset. Anbudet som får högst totalpoäng för pris och övriga kriterier vinner upphandlingen.

#### Exempel

Lägsta pris är 1 000 kr och anbudet som ska utvärderas har angett ett pris på 5 000 kr. Man kan få 10 poäng för priset och det är viktat till 40 %. Anbudet uppnår poängen 0,8 vid utvärderingen av priset.

Nackdelarna med modellen är följande:

- Lägsta priset bestämmer utfallet för övriga offererade priser och värdet på övriga kriterier
- Olinjär poängskala för kostnadens poäng
- Modellen reducerar kostnadens påverkan på utfallet av upphandlingen genom att kostnadspoängen aldrig kan bli mindre än 0
- Modellen kan enkelt manipuleras genom anbud på 0 kr
- Modellen fungerar inte när man väljer att avsluta upphandlingen genom en elektronisk auktion eftersom resultatet för samtliga anbud påverkas av det lägsta anbudet

En mindre vanlig modell för att poängsätta pris är den linjära beräkningen, vilket innebär att man använder det lägsta priset från samtliga anbud som utgångsvärde. Först beräknar man skillnaden mellan priset för aktuellt anbud och lägsta pris och därefter dividerar man detta värde med lägsta pris. Detta värde multipliceras med högsta möjliga poäng för priset, varefter det uppnådda värdet multipliceras med angiven viktning för priset. Anbudet som får högst totalpoäng för pris och övriga kriterier vinner upphandlingen.

#### Exempel

Lägsta pris är 1 000 kr och anbudet som ska utvärderas har angett ett pris på 5 000 kr. Man kan få 10 poäng för priset och det är viktat till 40 %. Anbudet uppnår poängen -16 om man tillåter poängskalan att bli mindre än noll vid utvärderingen av priset. Om man inte tillåter värden som är mindre än noll får anbudet 0 poäng för priset.

Nackdelarna med modellen är följande:

- Lägsta priset bestämmer utfallet för övriga offererade priser och värdet på övriga kriterier
- Modellen kräver en utökad poängskala för priset, dvs. att poängen måste få bli mindre än noll
- Modellen kan inte hantera anbud på 0 kr eftersom det inte går att dividera ett tal med noll

- Modellen fungerar inte när man väljer att avsluta upphandlingen genom en elektronisk auktion eftersom resultatet för samtliga anbud påverkas av det lägsta anbudet

### 3.3 ”Value-For-Money”-modellen

En enkel modell där man beräknar kostnadseffektiviteten för anbudet genom att dividera anbudets pris med anbudets kvalitetspoäng. Anbudet som får lägst kostnad per poäng vinner upphandlingen. Modellen har en rad brister och används inte i Sverige.

#### Exempel

*Anbudet som ska utvärderas har angett ett pris på 5 000 kr och får 10 kvalitetspoäng. Anbudet uppnår en kostnad på 500 kr per poäng.*

### 3.4 Prissättning av kvalitet

En enkel modell där man prissätter kvalitet och beräknar ett jämförelsevärde genom:

- Pålägg för kriterier som inte är uppfyllda
- Avdrag för kriterier som är uppfyllda

Prissättning av kriterierna kan ske med hjälp av absoluta eller relativa värden. När man använder relativa värden kan man justera (vikta) dessa till en lämplig nivå genom ett omräkningstal. Några exempel på relativa värden som kan användas är:

- Lägst anbud
- Högst anbud
- Eget anbud
- Medelvärde av samtliga anbud
- Medianvärde av samtliga anbud

Om man beräknar kvalitetskriteriernas värde baserat på anbudets egna pris kommer man ifrån att anbudets resultat beror på andra anbud, vilket är fallet med alla andra relativa värden. Tyvärr är de problem som uppstår på grund av relationen till det egna anbudets pris allvarliga.

- När man relaterar kriteriets värde till eget anbud innebär det att värdet av att uppfylla ett kriterium inte blir lika stort för alla anbud eftersom alla anbud erbjuder olika priser.
- Utfallet påverkas om man använder avdrag eller pålägg.
- Om man använder avdrag och ett högt omräkningstal skulle anbudet kunna få ett lägre jämförelsevärde genom att lämna ett högre pris.
- Modellen fungerar inte när det egna anbudet är ett nollanbud eftersom pålägget eller avdraget i dessa fall alltid blir noll.

Om man beräknar kvalitetskriteriernas värde baserat på lägsta pris kommer anbudets resultat att beror på ett annat anbud. Modellen fungerar inte när det egna anbudet är ett nollanbud eftersom pålägget eller avdraget i dessa fall alltid blir noll.

Om man beräknar kvalitetskriteriernas värde baserat på högsta pris kommer anbudets resultat att beror på ett annat anbud. Modellen kan enkelt manipuleras genom att en anbudsgivare kan lämna ett mycket högt anbud utan risk för att bli antagen som leverantör.

Om man beräknar kvalitetskriteriernas värde baserat på medel- eller medianvärdet av samtliga anbuds priser kommer anbudets resultat att beror på samtliga anbud. Det är inte lika enkelt att manipulera modellen eftersom kriteriernas värde inte bestäms av ett enskilt anbud.

För att minimera problemen när man väljer att prissätta kvalitetskriterierna ska man använda sig av en absolut prissättning. Då viktar man kvalitetskriterierna med hjälp av absoluta tal, dvs. fasta värden i kronor. Genom att kriteriernas värde är fast spelar det ingen roll om man väljer att beräkna pålägg för kriterier som inte är uppfyllda eller avdrag för kriterier som är uppfyllda.

Kriteriernas värde bestäms genom att man först beräknar totalkostnaden för upphandlingen på samma sätt som man avser att beräkna kostnaden vid utvärderingen av anbudena. Därefter bestämmer man hur stor andel av detta värde som ska fördelas på kriterierna. Därefter fördelas detta värde på kriterierna så att varje kriterium får ett värde i kronor.

#### Exempel för pålägg

*Om totalkostnaden vid utvärderingen beräknas till 5 000 kr och man väljer att använda 80 % av detta värde till kriterierna så är kriteriernas totala värde 4 000 kr.*

*Vid utvärderingen av ett kriterium som är värt 4 000 kr har man valt att ge anbudet två poäng av fyra möjliga. Under förutsättning att poängskalan går från noll till fyra poäng får anbudet ett pålägg på priset som uppgår till 50 % av 4 000 kr, dvs. 2 000 kr.*

Genom att vikta kvalitetskriterierna i kronor uppnår man följande fördelar:

- Kriteriernas verkliga värde blir tydligare för alla
- Tydligare kriterier väcker större engagemang hos arbetsgrupperna
- Modellen kan hantera anbud på noll kronor eftersom kriteriernas värde inte påverkas av inkomna anbud
- Modellen fungerar även när man väljer att avsluta upphandlingen genom en elektronisk auktion eftersom kvalitetskriteriernas värde är fast

Det man bör tänka på är att modellen är tydligare och mer noggrann än övriga metoder. Detta ställer högre krav på kravspecifikationen genom att man inte kan bortse från priset på samma sätt som är möjligt med andra utvärderingsmodeller.

## 4 Rekommenderade utvärderingsmodeller

För att utvärdera anbud rekommenderar jag, med hänvisning till det som sagts ovan, att man använder följande modeller:

- Lägst pris
- Förutbestämt pris
- Absolut prissättning av kriterierna

I undantagsfall kan man använda en relativ prissättning av kriterierna baserat på medel – eller medianvärdet av priserna i inkomna anbud.

För er som vill läsa mer om detta intressanta ämne rekommenderas följande forskningsrapporter från Konkurrensverket:

- Att utvärdera anbud – Forskningsrapport 2009 KKV
- En logisk fälla (Relativ poängsättning av pris vid anbudsutvärdering i offentlig upphandling) - Forskningsrapport 2009 KKV
- Metoder vid utvärdering av pris och kvalitet i offentlig upphandling– Forskningsrapport 2004 KKV

**Gunnar Goblirsch**

