

SOL I VÄST

Upphandling av solceller – att tänka på



Upphandling av solcellsanläggningar.

Alla krav och villkor som ställs i en upphandling måste vara förenliga med de grundläggande EU-rättsliga principerna om likabehandling och icke-diskriminering, proportionalitet, transparens och ömsesidigt erkännande. Det innebär bland annat att kraven måste vara rimliga och ha ett samband med det som ska upphandlas, att alla leverantörer ska ges lika förutsättningar och att den upphandlande myndigheten öppet publicerar upphandlingen och lämnar insyn.

De krav och villkor som ställs i en upphandling måste vara utformade på ett sätt som gör det möjligt att följa upp och kontrollera att leverantörerna uppfyller dem. Ett väl utarbetat förfrågningsunderlag med en tydlig struktur underlättar för leverantörerna i arbetet med att utarbeta anbud, men också för organisationen vid utvärderingen av anbuden och vid utformningen av avtalet med vald leverantör. Det är också viktigt att det framgår vilka krav som är obligatoriska och, vad kravet innebär och att följderna av att inte uppfylla samtliga krav är att anbudet förkastas.

Vid upphandling ska i förfrågningsunderlaget framgå vilken utvärderingsgrund den kommer att använda sig av vid utvärderingen av anbuden. Det finns två olika sätt att utvärdera en upphandling, antingen genom lägsta pris eller genom det mest ekonomiskt fördelaktiga anbudet.¹

Lägsta pris

Genom att ställa höga krav på leverantörer och tekniska specifikationer är det möjligt att få en bra anläggning till lägsta pris. Klicka [här](#) för att ta del av Johan Paradis lista på delar att ha med vid upphandling till lägsta pris.

¹”Förfrågningsunderlaget”, kkV, 2014. Hämtad 2014-06-24 från:

http://www.kkv.se/t/Process_2152.aspx#Krav%20p%C3%A5%20leverant%C3%B6ren

Ekonomiskt mest fördelaktiga

I det fall utvärderingsgrunden används för det ekonomiskt mest fördelaktiga anbudet ska den upphandlande myndigheten ta hänsyn till olika kriterier som är kopplade till föremålet för upphandlingen (t.ex. pris, leveranstid, driftkostnader, miljöegenskaper eller kvalitet)

Det möjligt att använda sig av en LCC kalkyl liknande den Kungsbacka använt sig av. Se Gustav Larssons presentation, klicka [här](#).

På solelsanläggningar är det exempelvis möjligt att utvärdera på pris, kvalitet, teknik och kompetens.

Det finns även möjligheter att använda sig av poängsystem där det är möjligt att vikta kriterierna. (Observera att detta endast är exempel!)

Pris	60%
Kompetens	10%
Ekonomi/omsättning	15%
Kvalité	15%

Här är det då möjligt att poängsätta dessa på en skala mellan till exempel 1-3. Se nedan för exempel,

Kompetens

0 poäng = 0 installerade objekt

1 poäng = 1-2 installerade objekt

2 poäng = 3-4 installerade objekt

3 poäng = 5 eller över installerade objekt

Ekonomi/omsättning

0 poäng = mindre omsättning än anbudssumman

1 poäng = 1-2 ggr anbudssumman

2 poäng = 3-4 ggr anbudssumman

3 poäng = 5ggr eller över anbudssumman

Den upphandlande organisationen sätter upp ett poängsystem för alla kriterier som sätts ställs. När anbuderna kommer in utvärderas dessa efter kriterierna och viktas för att få en totalsumma där den som har högst poäng vinner. Viktigt att det är tydligt i anbudet hur bedömningen kommer att gå till!

För mer information om vad den upphandlande organisationen ska tänka på när förfrågningsunderlaget ska tas fram finns en sida på konkurrensverket, klicka [här](#).