

Så upphandlar ni fordon utan att begränsa konkurrensen

Undvik vanliga misstag i upphandling av fordon,
service och reparationer – och skapa bättre
konkurrens från start.

Samla inte allt i ett avtal

När offentliga verksamheter upphandlar fordon är det lätt att vilja samla allt i ett och samma avtal: fordon, service, underhåll, skador, reparationer och ibland även olika tilläggstjänster. Det kan verka enkelt – men leder ofta till sämre konkurrens, färre anbud och mindre flexibilitet över tid.

Se vår korta genomgång

Se gärna vår film om hur man bör tänka vid upphandling av fordon, serviceavtal och reparationer:

www.svenskafordonsbranschen.se/upphandling

Dela upp upphandlingen – det ger bättre resultat

Ett bättre angreppssätt är i många fall att skilja på:

1. inköp av fordon
2. service och löpande underhåll
3. skador och övriga reparationer

Det ger ofta en mer träffsäker upphandling, bättre konkurrens och bättre möjligheter att få rätt leverantör för rätt uppdrag. Det stämmer också väl med hur marknaden faktiskt fungerar.

Fordon och service bör upphandlas var för sig

Den som är bäst på att sälja fordon är inte automatiskt bäst lämpad att utföra service och underhåll.

När köp av fordon och service bakas ihop i samma upphandling riskerar ni att stänga ute leverantörer som hade kunnat lämna konkurrenskraftiga anbud på servicedelen. Resultatet blir ofta sämre konkurrens än om fordon och service upphandlas separat.

Var försiktig med hur service vägs in i upphandlingen

Även om service inte uttryckligen anges som huvudföremål för upphandlingen kan effekten bli densamma om service, underhåll eller framtida verkstadsarbeten ska prissättas och vägas in i anbudsutvärderingen. Då flyttas servicedelen i praktiken in i fordonsaffären, vilket minskar möjligheten för fristående verkstäder att konkurrera.

Hantera skador och reparationer separat

Skadearbeten, plåt, lack, glas, riktning och andra reparationer har en annan karaktär än både fordonsköp och planerad service.

De bör därför normalt hanteras i ett eget upplägg.

Det gör det lättare att beskriva behovet rätt, följa upp kvaliteten och låta specialiserade aktörer konkurrera på lika villkor.

Vanliga fallgropar i fordonsupphandling

Allt-i-ett-avtal

Det kan kännas administrativt smidigt att samla flera olika behov i ett enda avtal.

Men när olika tjänster och varor slås samman minskar ofta antalet möjliga anbudsgivare. Det gäller särskilt när inköp av fordon kombineras med framtida service och underhåll.

Otydliga eller onödigt snäva kvalificeringskrav

Krav som i praktiken förutsätter viss auktorisation eller en viss organisationsmodell kan slå ut seriösa och kompetenta leverantörer utan att det är nödvändigt för att uppnå verksamhetens behov. Krav måste vara sakliga, proportionerliga och kopplade till det som faktiskt ska upphandlas.

Tack vare det så kallade gruppundantaget påverkas inte garantier av valet av leverantör av service och reparation.

Att blanda ihop garanti med service och reparationer

Fel som omfattas av säljarens ansvar hör ihop med själva köpet.

Men löpande service, slitage, skador och andra reparationer gör inte det på samma sätt.

Därför finns det ofta inget naturligt skäl att låsa sådana tjänster till den leverantör som sålde fordonet.

Varför ett uppdelat upplägg fungerar bättre

När olika delar upphandlas var för sig ökar möjligheten att:

- få fler anbud
- jämföra priser mer rättvisande
- använda specialiserade leverantörer
- undvika onödiga inlåsnings effekter
- följa upp varje avtalsområde tydligare

Det är ofta bättre för både ekonomin, konkurrensen och verksamheten.

Så undviker ni vanliga fel i praktiken

Vill ni minska risken för onödigt begränsad konkurrens och samtidigt skapa bättre förutsättningar för en långsiktigt hållbar fordonsaffär?

Då är det klokt att redan i planeringsfasen skilja mellan fordonsinköp, service och skadereparationer.

Vi hjälper gärna till med underlag, branschperspektiv och konkreta inspel inför kommande upphandlingar.