



Securitas har formulerat ett löfte för den offentliga affären om att öka dialogen med beställarna för att skapa bättre upphandlingar.

– Vår förhoppning är att våra branschkollegor och övriga leverantörer fattar liknande inriktningsbeslut, säger Joachim Källsholm, vd på Securitas Sverige.

Engagerat och med en tydlig vision om ökat fokus på kvalitet talar Joachim Källsholm om hur säkerhetsbranschen kan komma bort från det han kallar LOU-taktik med närmare en tredjedel av alla upphandlingar som överklagas i dag.

Han har gått den långa vägen inom Securitas under en drygt 30-årig karriär med tidigare uppdrag som vd i dotterbolag, regionchef och vice vd.

Sedan 2010 leder Joachim Källsholm Securitas Sverige och som marknadsledande företag, i kombination med engagemang i branschorgan som Almega säkerhetsföretagen, väger hans ord tungt.

– Vårt upphandlingslöfte handlar inte om att ställa Securitas i bättre dager än andra. Sanningen är nog att vi alla i branschen varit lika goda kälsupare och inte tagit ansvar för en sund upphandlingsprocess, vilket i slutändan bara lett till höga juridiska kostnader och i många fall irritation mellan upphandlare och leverantör.

Varför kommer Securitas löfte om dialog nu?

– I botten finns en frustration över att vi ser att LOU fortsätter att tillämpas utifrån en

slags försiktighetsprincip, trots att det finns ett tydligt utrymme för beställarna att vara mer aktiva och kommunicera med kunder före och under en upphandling.

– Att det går lite trögt den första tiden med ny lagstiftning kan man ju ha förståelse för, men nu har LOU funnits så pass länge att man faktiskt kan förvänta sig att den tillämpas mer proaktivt.

Bättre arbete tillsammans

Visst har LOU sina brister, menar Joachim Källsholm, som beskriver lagstiftningen som i vissa delar onödigt komplicerad. Men beställare och leverantörer kan definitivt göra ett bättre arbete tillsammans, anser han.

– Nu kommer vi att på ett helt annat sätt än tidigare påtala felaktigheter som vi upptäcker i underlag. Branschen och beställarna måste kommunicera mycket tydligare. Min förhoppning är att vårt initiativ kan leda till att man från beställarsidan får lite av det självförtroende som jag upplever saknas och höja sina ambitioner när det gäller dialogen med oss.

Joachim Källsholm tycker att en kultur om att undvika att göra fel spridit sig – i stället för att ha en god affär som målbild.

– Inte i alla upphandlingar, men alldeles för ofta är det så. Jag tycker uppriktigt synd om många som arbetar med inköp. Många känner uppgivenhet över situationen. Det handlar både om att man tvingas jobba med bristande resurser och att det blivit så i många fall att inköp isolerats i organisationen från den operativa delen, vilket är förödande för möjligheten att göra ett bra jobb.

Han är övertygad om att en upphandlingsprocess som bygger på dialog kraftigt kommer att minska antalet överprövningar, i likhet med utvecklingen inom livsmedelsbranschen.

I säkerhetsbranschen har överprövningar dominerats av process- och sakfel vid utvärdering och viktning, uppger Joachim Källsholm.

Den offentliga sfären står för ungefär 50 procent av Securitas verksamhet i Sverige. Men lönsamheten är lägre i jämförelse med andra områden.

– Fokuseringen på lägsta pris är så stark att man verkligen kan ifrågasätta om kostnadseffektivt användande av skattemedel främjas som det är tänkt med lagstiftningen. För tio år sedan ställdes i alla fall krav på ISO-certifikat, men det förekommer inte längre.

– Vi på Securitas vinner många upphandlingar, men jag hör ofta också medarbetare som inte kan förstå hur beställaren resonerar. Medarbetare som lägger veckor på att formulera bra anbud med fokus på kvalitet och märker sedan att kvalitetsfaktorer nästan saknar värde när anbudet utvärderas.

Olyckligt med priskoncentration

I en tid när säkerhetsuppdragen blir alltmer komplexa är det särskilt olyckligt om allt fokus blir på priset, menar Joachim Källsholm.

Den gängse bilden av säkerhetstjänster må vara traditionell, ronderande bevakning.

Men i dag gör Securitas mycket annat – allt från att bevaka regeringskansliet med

beväpnade skyddsvakter till att bemanna militära flygplatser med brandmän.

– Vi satsar mycket på utbildning generellt och inom den privata sektorn ger det oss en klar konkurrensfördel. Om det inte blir någon förändring inom det offentliga måste vi faktiskt snart fråga oss om det är värt att satsa på den marknaden.

Vill värna om glesbygden

Joachim Källsholm menar också att det finns en regionalpolitisk aspekt. Risken är att kvalitetsinriktade säkerhetsföretag koncentrerar sig på större marknader och att exempelvis glesbygdskommuner får färre alternativ.

– Vi är stolta över att finnas representerade över hela landet, även om det innebär att vi inte kan få full täckning för alla timmar som vi har personal. Risken är att ytterområden utarmas på kompetens om utvecklingen fortsätter.

Hur ovanligt är det i dag med dialog under upphandling av säkerhetstjänster?

– Det är ganska sällsynt och tyvärr styrs det nog av ett försiktighetstänk från beställaren, trots att regelverket har utrymme för en bra dialog utan att det krockar med likabehandlingsprincipen.

– Men jag skulle gärna vilja se den beställare som i god tid före en upphandling inbjuder till en diskussion, kanske i form av en workshop. En startprocess inför nästa upphandling som bygger mer på att man diskuterar trender och de krav som det ställer på tjänster från branschen, än att man

går ner på detaljnivå inför kommande upphandling.

Kan du nämna något bra exempel på en offentlig upphandling?

– På försommaren vann vi en gemensam upphandling av kommunbevakning för tre norrförorter i Stockholm: Danderyd, Täby och Vallentuna. Det var en process där beställaren var konstruktiv och hade stort kvalitetsfokus kring hur uppdraget skulle utföras. Sådana gånger blir man glad i hjärtat.

– Nu väntar jag bara på den kommun som vågar ta täten och gå ett steg längre. Tänk ett kommunalråd som vågar höja kommunalskatten med exempelvis 35 öre kopplat till ett komplett trygghetspaket med patrullering i parker och bevakning för att motverka bilbränder.

Vad har du fått för reaktioner i branschen om Securitas dialoglöfte?

– Inte så många än, faktiskt. Men det har inte heller gått så lång tid. Det har mer varit företag från andra branschen som varit positiva och nyfikna kring vårt inriktningsbeslut. Jag är övertygad om att det här är rätt väg att gå för att få ut bästa samhällsnytta kring upphandlingar, säger Joachim Källsholm. ■

Fakta: Föregångaren till Securitas, Hälsingborgs nattvakt, grundades av Erik Philip Sörensen 1934. För 25 år sedan inleddes en internationell expansion och företaget børsintroducerades. Securitas har i dag kontor på 170 orter och 9 900 anställda i Sverige. Globalt har företaget verksamhet i 53 länder med 330 000 anställda.

Sex myter som kan stoppa en dialog i upphandlingen

Upphandlingsmyndigheten arbetar för att öka dialogen i offentlig upphandling och har på sin webbplats listat sex återkommande myter som hinder för dialog. **TEXT: FREDRIK MÅRTENSSON**

1 Prata inte med leverantören före en upphandling.

Fel. Det är både tillåtet och att rekommendera för att få kunskap om det som ska upphandlas och förutsättningar på den aktuella marknaden. Tidig dialog minskar risken för

missförstånd, vilket ofta leder till fler kvalificerade och bättre anbud.

2 Alla leverantörer i Sverige eller Europa måste bjudas in till ett dialogmöte.

Fel. Någon sådan regel finns inte, även om

det är lämpligt att ha en så bred inbjudan som möjligt. Beställaren har rätt att skaffa sig kunskap om marknaden för att utforma ett lämpligt förfrågningsunderlag så länge som man ser till att ingen leverantör kan påverka utformningen till egen fördel.

3 Att prata i enrum med en leverantör är inte tillåtet.

Fel. Det kan vara tillåtet och även nödvändigt beroende på syftet med mötet och hur marknaden ser ut. Ett sådant exempel är information från en leverantör som kan innebära en konkurrensackdel om den blir känd. Det är viktigt att ha ett tydligt syfte och en klar agenda vid enskilda möten.

4 Det är inte tillåtet att tala om när en upphandling ska annonseras.

Tvärtom. Det går bra att informera om

planerad tidsplan under förutsättning att du ger samma svar till alla som frågar. Se det som ett bra sätt att skapa intresse för upphandlingen. Att förhandsannonsera eller informera på egen webbplats är också bra sätt för att marknadsföra en upphandling.

5 Svara inte på frågor om förfrågningsunderlaget i telefon under annonseringstiden.

Här styr situationen regelverket. Om frågan och svaret publiceras i upphandlingsstödsystem direkt efter samtalet är det inte

ett brott mot likabehandlingsprincipen. Om beställaren inte kan publicera i ett elektroniskt stödsystem så bör inte frågor besvaras muntligen.

6 Belasta inte leverantörer med dialog inför en upphandling.

Fel. Merparten leverantörer är positiva till dialog och vill lägga tid på det. Försök dock anpassa dialogens omfattning och tider så att leverantörer med begränsade resurser, främst mindre företag, kan delta.