

## Securitas löfte inför den offentliga affären

Vi på Securitas har tagit ett strategiskt viktigt inriktningsbeslut som stödjer vår målsättning inför 2020 - vårt löfte inför den offentliga affären.

Den offentliga affären utgör cirka 50% av vår avtalsportfölj i Sverige, men har en betydligt lägre lönsamhet än våra genomsnittliga affärer. Anledningen till det är till stor del brist på kommunikation i rätt tid mellan oss i branschen och beställarna på marknaden, mot bakgrund av ett ibland onödigt komplicerat regelverk (LOU).

Ibland upplever jag att rädslan över att "göra fel", är större än viljan att göra en god affär för två parter, och den rädslan drabbar oss fruktansvärt hårt. De enda vinnarna i den ekvationen är de juridiska ombuden som möts i Förvaltningsrätten och i Kammarrätten.

Konsekvenserna av en utebliven dialog skapar begreppsförvirringar och kontraproduktiva kravställningar som inte för vare sig våra beställare eller oss själva närmre våra mål. För att skapa bättre förutsättningar till en produktiv dialog, vill vi på Securitas genom

vårt löfte, visa att vi kommer att ta ett större ansvar i den processen, och vi utgår från att våra medparter på beställarsidan vill möta oss med samma respekt och lika hög ambition.

Jag vill även passa bollen vidare till mina branschkollegor, och föreslå att också de tar fram liknande policys för deras arbete med den offentliga marknaden. Min förhoppning är därigenom att branschen som helhet kan ta ytterligare några kliv framåt, i vår gemensamma ambition att skydda hem, arbete och samhälle på ett ansvarsfullt sätt.

Joachim Källsholm



## Bakgrund

Den offentliga affären har under många år präglats av ett fokus på lagen om offentlig upphandling (LOU). Rätt tillämpad är LOU en garant för en sund och effektiv konkurrens, vilket är en av grundbultarna på en fungerande marknad. Tillämpningen av LOU har dock kommit att handla mer om formalia och mindre om konkurrens än vad som varit avsett.

Securitas är marknadsledande i säkerhetsbranschen i Sverige och har därför ett ansvar att agera för det som är bäst för branschen. Vi har därför tagit fram ett löfte för de offentliga affärer som vi är en del av.

Vårt löfte inför den offentliga affären är ett ställningstagande som vi har gjort med utgångspunkt i vår affärsidé – att skydda hem, arbete och samhälle – och vår värdegrund – ärlighet, vaksamhet och hjälpsamhet.

## Vår utgångspunkt

För att uppnå en framgångsrik affär för alla inblandade krävs en dialog mellan parterna, före, under och efter själva upphandlingen.

Vi vill, genom vårt arbete, bidra till ett hållbart samhälle, samtidigt som vi genererar en sund vinst till våra ägare.

Vi vill vinna kontrakt genom att vara den mest konkurrenskraftiga och affärsmässiga leverantören och inte genom att använda oss av "LOU-taktik".

## Vårt löfte

*Under en upphandling lovar vi att:*

- Vi inför en upphandling kommer att försöka initiera en öppen dialog kring behov där upphandlaren bjuder in hela marknaden och där dialogen ska leda till att säkerställa konkurrens på lika villkor och öka nyttan för beställaren.
- Vi kommer att påtala felaktigheter i en upphandling som riskerar att skada en konkurrens på lika villkor. Vi kommer att påtala dem så snart vi upptäckt dem och kommer att eftersträva att göra det så tidigt som möjligt.
- Vi inte kommer att begära överprövning på grund av felaktigheter som vi inte påtalat (en självpåtagen preklusionsfrist).
- Vi inte kommer att ha synpunkter på brister i konkurrenters anbud som är av formalia-karaktär och där det på annat sätt framgår att konkurrenten uppfyller kravet.
- De priser vi lämnar alltid är affärsmässigt motiverade.
- Vi alltid kommer att eftersträva en dialog innan eventuella andra åtgärder.

*Under avtalsperioden lovar vi att:*

- Agera på ett öppet och affärsmässigt sätt för att eftersträva en avtalsrelation som gynnar båda parter, men där vi samtidigt tar tillvara våra egna berättigade intressen av att göra vinst och därmed kunna leverera långsiktigt hållbara tjänster.