

Stockholm den 4 mars 2015

## Anbudspriset – en uppmuntran till bättre avtal inom offentlig upphandling

**Företagen, men även slutanvändarna, får rollen som marionettdockor i upphandlingsförfaranden då erfarenhet och kunskap om branschen sällan tas tillvara av upphandlande myndigheter. Detta leder till en frustration hos leverantörerna som får bära hundhuvudet när upphandlade avtal inte fungerar.**

För att belöna goda exempel på när upphandlaren faktiskt upphandlat utifrån branschens förutsättningar och slutanvändarens behov har Semantix instiftat ett pris – Anbudspriset. Juryn och samarbetspartnerna för priset består av representanter från anbudsgivarsidan och delas ut utifrån anbudsgivarnas syn på en bra upphandling.

- Vi vill belöna de goda exemplen på upphandlingar där branschkunskaper har tagits tillvara och där slutanvändare, upphandlare och leverantören är nöjda med avtalet! säger Maria Krantz, anbudschef på Semantix och initiativtagare till Anbudspriset. En upphandlare har sällan de branschkunskaper som krävs och därför är det extra viktigt att på ett bra sätt utnyttja leverantörens kunskaper om branschen.

Anbudspriset går till den upphandlare eller avtalsförvaltare som vidgat sin syn till att omfatta mer än bara den upphandlande myndighetens behov och genom en god dialog med branschens aktörer ställt väl avvägda och uppföljningsbara krav i upphandlingen, och på så sätt höjt kvaliteten på avtalet, satt sig in i branschen och agerat vid brister eller oseriöst uppträdande från leverantörens sida.

- Vi har få eller små möjligheter att påverka kravställandet och därför är Anbudspriset ett sätt för oss leverantörer att uppmuntra vad vi tycker är bra! Det är därför angeläget att vi får in nomineringar. Hjälp oss att kora vinnaren av leverantörens upphandlingspris, Anbudspriset! uppmanar Maria Krantz.

Anbudspriset kommer att delas ut den 14 april 2015 på Almegas upphandlingsdag. Bakom Anbudspriset står organisationer och leverantörer som:

- Almega
- Bring CityMail
- Manpower

- Semantix
  - Sveriges Byggindustrier
  - Sveriges Kommunikationsbyråer
  - Tieto.
- Anbudspriset är en av flera åtgärder för att uppmuntra till höjd kvalitet inom den offentliga upphandlingen, säger Stefan Holm på Almega. Det finns flera exempel på upphandlare som lyssnar till leverantörer innan man utformar sina förfrågningsunderlag. Dialogen mellan företag och beställare skapar bättre insikt för vad som är möjligt och ger chansen att utveckla upphandlingen ännu mer. Almega vill därför fortsätta uppmuntra till mer dialog.

### **För mer information**

Maria Krantz, chef för juridik- och anbudsavdelningen på Semantix  
08-506 225 34, 073-624 71 31, [maria.krantz@semantix.se](mailto:maria.krantz@semantix.se)