

Koncerninköp

Västra Götalandsregionen

2022-02-28

Dialogmöte - minnesanteckningar

Öppen dialog med bemanningsleverantörer inför regiongemensam upphandling av hyrpersonal inom hälso- och sjukvård den 28 februari 2022

Minnesanteckningar dialogmöte

Öppen dialog med bemanningsleverantörer inför regiongemensam upphandling av hyrpersonal inom hälso- och sjukvård den 28 februari 2022

Medverkande:

- Christian Törnqvist moderator och projektdeltagare, Region Västmanland
- Helena Ottosson Kraus upphandlingsjurist, Adda AffärsConcept
- Stefan Peterson projektledare för gemensam upphandling, SKR

Anmälda deltagare från intresserade leverantörer ca 100 personer.

1. Inledning

Christian inleder och berättar att tyvärr kunde ej vår ansvariga upphandlare, Annika Stöök delta idag på grund av sjukdom samt kort om mötets upplägg och lämnar över ordet till Stefan Pettersson som berättar om projektets bakgrund. Samt att upphandlande myndighet och avtalsförvaltare blir Västra Götalandsregionen där varje sjukvårdsregion kommer tillföra resurser till avtalsförvaltningen, enligt beslut av regiondirektörerna i december 2021. Tidigare har det framförts synpunkter i dialogmöten om att regionerna kan bli bättre på avtalsförvaltning. Vidare berättar Stefan om att tidsplanen kommer att justeras något då det pågår arbete med justering av innehåll i kravspecifikationen med anledning av inkomna synpunkter från flertalet leverantörer.

2. Administrativa föreskrifterna vid anbudslämnandet

Stefan berättar om upphandlingens administrativa villkor och dess formella krav som gäller för att kunna lämna anbud. Till exempel ges upplysning om hur länge leverantören är bunden av sitt anbud, vilka uppgifter leverantören ska uppges och på vilket sätt.

3. Lämna korrekt och fullständigt anbud

Det är viktigt att leverantörer säkerställer att anbudet uppfyller samtliga krav och villkor som har angetts i upphandlingsdokumentet. Detta för att minska risken till att anbudet förkastas eller att det görs felaktig bedömning. Upphandlingsdokumentet består av flera delar; anbudsinbjudan, kravspecifikation och avtalsvillkor. Det görs kontroller av uteslutningsgrunder och obligatoriska krav i nedan ordning för att en anbudsgivare ska komma vidare i prövningen:

1. Kontroll att inga uteslutningsgrunder föreligger.
2. Kontroll av att obligatoriska krav är uppfyllda: såsom krav på anbud, kvalificeringskrav och krav på tjänsten.

Den upphandlande organisationen har begränsade möjligheter och är inte skyldig att tillåta någon form av förtydligande eller komplettering. Den upphandlande organisationen får endast ta hänsyn till sådant som uttryckligen framgår i anbudet och inget annat.

Stefan lämnar några tips på vägen:

- Följ strukturen i upphandlingsdokumenten för att undvika ett ofullständigt anbud. Svara på frågor systematiskt och bifoga dokumenten där de efterfrågas.
- Se till att det tydligt framgår i anbudet att alla krav i upphandlingsdokumenten uppfylls.
- Svara på det som efterfrågas, varken mer eller mindre.
- Hänvisa inte till webbplatser eller andra källor som den upphandlande organisationen måste hämta in utan skicka med efterfrågad information vid anbudslämnandet.
- Kontrollera att du har bifogat samtliga efterfrågade dokument och att de är aktuella.

Det är beskrivet i anbudsinvitan hur anbudet ska lämnas. Detta gäller även dokumentformat med mera. Följ detta och använd eventuella anbudsformulär som sedan sparas och bifogas i anbudet i ursprungsformat. Övriga bilagor ska sparas i allmänt kända filformat. Om du anger svar i ett fristående dokument så var noga med att ange vilken fråga som besvaras. Filer som inte går att öppna eller svaren som inte kan hittas i anbudsdokument kan leda till att anbudet bedöms felaktigt eller förkastas.

Vid eventuella frågor och svar under annonseringstiden: För att ni ska kunna ge korrekta svar är det också viktigt för dig som leverantör att noga kontrollera så att alla krav i upphandlingsdokumenten är tydliga. Och att kravställningen är tydligt formulerat så att du som leverantör förstår vad som förväntas levereras under hela avtalsperioden. Vid otydligheter ska frågor ställas via upphandlingsverktyget TendSign, upphandlande myndighet kommer inte att besvara frågor som inkommer via mejl eller telefonsamtal. Det är angivet i upphandlingsdokument när sista dag är för frågor. Frågor som inkommer efter detta datum kommer inte att beaktas.

Vid behov av support i TendSign, hänvisas anbudsgivare till TendSign egna support. Se till att kontaktuppgifterna i upphandlingsverktyget uppdaterade.

Gällande behörig företrädare, undertecknande av anbud så säkerställ att det är rätt person som undertecknar anbudet.

Stefan lämnar över ordet till Helena.

4. Upphandling och upphandlingsprocess

Helena berättar om upphandling och upphandlingsprocess gällande uteslutning. Syftet med uteslutning är att förhindra att upphandlande myndigheter ingår avtal med leverantörer som dömts för viss typ av brottslighet och att endast seriösa leverantörer tilldelas kontrakt. Helena hänvisar till att läsa de obligatoriska och frivilliga uteslutningsgrunderna i kapitel 13 i LOU, Lagen om offentlig upphandling. Vi har valt att använda samma regler om uteslutningsgrunder som gäller vid upphandling över tröskelvärdena.

Upphandlingsmyndigheten och Polismyndigheten gör bedömningen att det i Sverige inte finns förutsättningar för upphandlande myndigheter att kräva att leverantörer och deras underleverantörer ger in utdrag ur belastningsregistret. Enligt LOU får ett sådant utdrag istället ersättas av en utsaga på heder och samvete som undertecknats av behörig företrädare

hos leverantören. En utsaga på heder och samvete lämnas genom att svara på frågor och utöver det ska en sanningsförsäkran inlämnas. Viktigt: Vid återopande av annans kapacitet, ska sanningsförsäkran för vart och ett av företagen fyllas i.

Syftet med kvalificering är att identifiera de leverantörerna som har tillräcklig erfarenhet eller ekonomisk möjlighet att utföra uppdraget. Den upphandlande myndigheten kan på så sätt säkerställa att ett kontrakt inte tilldelas en leverantör som inte kan förväntas fullfölja kontraktet. Ett företag som på egen hand inte uppfyller ställda kvalificeringskrav till exempel omsättningskravet, har möjlighet att återropa annat företags kapacitet. I de fall leverantören återopat ett annat företags kapacitet ska myndigheten kontrollera att det inte föreligger någon grund för uteslutning för det återopade företaget och att det återopade företaget uppfyller de kvalificeringskrav som företaget återopats för att uppfylla, innan kontraktet tilldelas. Som tidigare nämndes ska leverantören ge in en sanningsförsäkran för var och en av leverantörer vars kapacitet återopas.

Helena betonar vikten av att göra skillnad på återopande av annat företags kapacitet och användande av underleverantörer.

5. Frågor

Stefan, Christian och Helena svarade på de i chatten inkomna frågorna från deltagarna i mötet kring detta första block. Frågorna återfinns sist i dokumentet.

6. Avtalsförvaltning

Stefan berättar att ramavtalet kommer att ha en tydlig avtalsförvaltning och Västra Götalandsregionen kommer att vara den myndighet som förvaltar avtalet. Regionerna kommer denna gång ha en väl rustad övergripande avtalsförvaltning som kommer att hantera ramavtalet. I den övergripande förvaltningen kommer samtliga sjukvårdsregioner delta med totalt sex personer. Sverige är uppdelad i sex sjukvårdsregioner där flera regioner bildar en sjukvårdsregion. Till förvaltningen kommer det finnas en styrgrupp som är representerad av bland annat direktörer från regionerna och det kommer finnas personer inom olika funktioner som till exempel primärvård, psykiatri, ekonomi, verksamhet, HR etc. Det kommer också att finnas en expertgrupp kopplat till den övergripande avtalsförvaltningen. Expertgruppen företrädesvis vara med personer som arbetar dagligt med hyrpersonal och det finns även andra funktioner i gruppen. Självklart så kommer det finnas avtalsansvariga i regionerna som kommer hantera det dagliga dvs som det är idag i regionerna.

Stefan berättar att regionerna ser det som en styrka att äntligen få möjlighet att arbeta i en väl riggad organisation som hanterar ramavtalet.

7. Tidsplan

Stefan berättar om den preliminära tidsplanen som finns, vi räknar med att annonsera underlaget i april månad och det är ju snart. Underlaget kommer att ligga ute cirka 30 dagar beroende på helger etc. Vår ambition är att det ska finnas ett ramavtal på plats för avtalsstart under hösten 2022.

8. Frågor

Stefan, Christian och Helena svarade på de i chatten inkomna frågorna från deltagarna i mötet kring detta andra block. Frågorna återfinns sist i dokumentet.

9. Kontaktuppgifter

Stefan Petersson: stefan.peterson@skr.se

Annika Stöök: annika.stook@vgregion.se

Stefan och Christian tackar närvarande för deltagande under mötet och avslutar därmed det samma.

Minnesanteckningar fördes av en administratör från resursgruppen på SKR och en projektadministratör på avdelningen för Ledningsstöd i efterhand.

Besvarade frågor och kommentarer i chatten, punkt 5

- Finns det nån ny prel. avtalsstart satt?

Tidplanen återkommer vi till längre fram.

- Hur ser ni på nyttjande av underkonsulter eller begränsande regler kring detta? Vi ser en stor trend att fler och fler både läkare och sjuksköterskor vill vara underkonsulter och det skapar en del problem då det är svårt att ha full kontroll jämfört med vid vanlig anställning. Att begränsa nyttjandet av s.k. "enmans-företag" skulle kunna vara önskvärt.

Upphandlingen kommer tillåta underleverantörer utifrån de ska krav som finns i underlaget.

- Kommer ni använda er av ESPD?

Uppfattningen är att det inte kommer att användas. ESPD är en preliminär bevisning om att man uppfyller alla krav och inte är föremål för några av uteslutningsgrunderna som används vid upphandlingar över EU:s tröskelvärden.

- Om ett annat företag åberopas för kompetens/ kapacitet, finns det något krav på leverans? Eller kan man åberopa en kapacitet men sedan inte använda denna kapacitet i praktiken?

- Det beror på vad det är för typ av krav, eftersom de är formulerade på olika sätt så är det svårt att ge ett rakt svar på den frågan. I vissa fall är man både åberopat företag och underleverantör, exempelvis att man använder personal både för att klara kapacitetskraven och för att utföra uppdraget. Det kan även vara så att man bara använder kapaciteten för att klara det ekonomiska kravet, då är det inte säkert att det behövs användas i praktiken mer än som en uppbackning, det vill säga att man visar att man klarar kravet.

- När det gäller att svara på upphandlingen i en gemensam grupp. Då åberopas ju ingen företags kapacitet. Kan ni utveckla mer kring den möjligheten.

Det kommer att bli tydligare när ni ser upphandlingsdokumenten, i nuläget ger vi här en mer övergripande bild. Att lämna in anbud i grupp är en rättighet som tillkommer leverantörer enligt upphandlingslagstiftningen. Det behövs rättsliga förbindelser och det kan komma

krävas att leverantören ingår i ett nytt bolag inför avtalstecknande men hur regionerna kommer att reglera detta är inget vi kan uttala oss om i dagsläget.

- Hur många leverantörer kan ingå i en grupp? Finns det någon begränsning?

Det finns begränsningar om meningen med kraven går förlorad. Det beror på hur man kan dela in sig i grupperna, hur man kan uppfylla kraven och på vilket sätt. I dagsläget går det inte att säga en yttre gräns men förhoppningsvis blir det lättare när man ser hur kravmassan ser ut.

- Kommer ni att godkänna underleverantörer även under avtalstiden?

Det är en rättighet där som tillkommer leverantörerna, uppfattningen i dagsläget är att det kommer att tillåtas.

- Kan samma företag ingå i flera olika grupper?

Det är svårt att svara på, det finns ingen begränsning utifrån upphandlingslagstiftningen men man kan titta på Konkurrensverkets hemsida när det finns risker för begränsningar. När det blir otillåtna samarbeten, ex. riskfyllda samarbeten i form av kartellbildning.

- Kan ett företag som lämnar in upphandlingen på egen hand, även ingå i en grupp? Det vill säga delta i upphandling på två sätt.

Rent upphandlingsrättsligt finns inte begränsning i sig men det kan bli problematiskt genom att man får avtal på både delarna, både själv och genom att ingå i en grupp. Då skulle man kunna behöva garantera kapacitet på 200 %, beroende på hur man har lämnat anbud. Man behöver fundera på det upplägget och titta på vart gränserna går för tillåtna samarbeten.

- Bra, kommer ni ta in beskrivningar över hur man kommer uppfylla det? Dvs kapaciteten

Uppfattningen är att det kommer att finnas med beskrivningar hur ni väljer att inlämna anbud. Det måste gå att utläsa helhetsbilden av hur man uppfyller kraven.

- Alla bemanningsföretag som väljer att gå med i detta går ju med på samma prisnivå oavsett om man gör det på egen hand eller i en grupp. Vilket väl är en kartellbildning?

Det är samma prisnivå och det är tillåtet i sig att ha fasta priser i upphandlingslagstiftningen. Sen beror på i vilket syfte och vem som har gjort uppdelningen, vad gäller kartellbildning så skulle det handla om att dela upp marknaden emellan sig på ett otillåtet sätt men det här är ganska långt ut i marginalerna.

- Kartellbildning är ju alltid bara för marknadsledande företag

- Är det fastlagt att detta inte är en kartellbildning?

Om det skulle vara kartellbildning från den upphandlande myndighetens sida? I kontakt med konkurrensverket så gav de beskedet till oss att kartell inte kan finnas på köparsidan.

- Men de bemanningsföretag som går med riskerar alltså att dömas för kartellbildning?

Så länge man håller sig på rätt sida så riskerar man inte det. Det finns specifika regler för tillåtna samarbeten och otillåtna samarbeten.

Besvarade frågor och kommentarer i chatten, punkt 8

- Hej! Under förvaltningsfasen av avtalet undrar vi hur ni kommer säkerställa att upphandlad leverantör betalar in pension för sina konsulter motsvarande kollektivavtal?

- Detta kommer vara en central del!

Vi kommer att säkerställa detta genom att man gör utdrag etc. Man kommer att göra stickprovskontroller. Det som regionerna tidigare har varit dåliga på att följa upp det kommer vi nu ha tid att följa upp. Det kommer att bli slumpmässiga kontroller av leverantörer. Det kommer vara mycket fokus på avtalsuppföljningen på alla delar i avtalet.

- Kan ni säga något om utvärderingsmodellen?

Det kommer att vara sex regioner tillsammans med de upphandlade myndigheterna som kommer att jobba med avtalsuppföljningen. Man kommer att titta på alltifrån statistik till hur man gör olika kontroller på skatteverket. Vi kommer att titta på de delar som är kravställda i specifikationen, det kommer att finnas regelbundenhet i de här uppföljningarna likväl som stickprover. Vi kommer göra kontroller både på ramavtalsleverantörer och underleverantörer.

- Kommer ni att genomföra en RFI inför annonsering?

Nej.

- Skriv gärna in i anbudet att ni ska genomföra oanmälda revisioner!

- Har ni systemstöd för uppföljningen?

Det kan vi inte svara på idag men det kommer att finnas tydliga rutiner för hur detta ska gå till.

- Kommer uppföljningen vara öppen för samtliga leverantörer i ramavtalet? Dvs resultatet kommer det vara transparent?

Vissa delar när vi håller på med uppföljning kommer att vara transparenta och vissa delar kommer inte att vara det. I dagsläget kan vi inte gå in på detaljer.

- Många bolag betalar idag inte in pension för sina konsulter utan betalar högre lön. det finns en stor oro att det kommer att fortsätta även i ramavtalet

Har vi ställt krav på att man ska betala in pension så kommer vi att kontrollera detta regelbundet och med stickprovskontroller. Eftersom vi har en organisation som kommer att jobba med dessa frågor så det kommer att bli en helt annan kontroll framöver än det kanske har varit tidigare i och med det nya.

- Kommer alla leverantörer som kvalar in att kunna komma med i upphandlingen eller finns en begränsning på antalet leverantörer som får vara med?

- Alla som kvalar in kommer att bli kvalificerade.

- Det är väl inte sagt något än om pensionsavsättning kommer att vara ett krav i denna upphandling.

- Ska det blir en förändring måste ni fokusera på denna kontrollen

- Kommer det vara godkänt att följa upp kvaliteten av konsulten efter utfört uppdrag, dvs ok att kontakta verksamheten?

Vi kommer inte kunna prata om kravställningen under detta möte.

- Kommer det vara möjligt för nya leverantörer att ansluta till avtalet vid senare tillfälle eller får de vänta till nästa avtalsstart?

Man kommer att få vänta till nästa avtalsstart.

- När kan vi ha dialog om kravställningen, om ni inte mottar sådana frågor nu?

Vi har haft ute kravställningen på remiss och vi har fått synpunkter från leverantörer som vi håller på att gå igenom. Vi har fått tillräckligt för att kunna gå vidare i vår kravställning.

- Kommer detta avtal vara 2+1+1 år eller något annat?

Det kommer vara 2+1+1.

- Bra att det tillsatts resurser för avtalsuppföljning. Har även Regionernas egna bemanningsenheter fått utökade resurser för att hantera den mängd avropssvar som de kommer behöva hantera, givet att tilldelningsflödet ser ut som det gjorde i RFI?

Regionerna jobbar lite olika, det är inte alla som har centrala bemanningsenheter, i vissa regioner är det verksamheten som själva som hanterar det här flödet. Viktigt att påpeka att regionerna har röstat för det här avtalet. Vi kommunicerar till regionerna hur avtalet kommer att vara utformat sen är det upp till varje region hur de organiserar sig. Avtalsförvaltningen kommer att bli ett kunskapsstöd till respektive region.

- Hur kommer samarbetet mellan leverantör och verksamhet fungera kring ATL? Att schemat alltid följer ATL.

Det är viktigt att den enskilda konsulten följer Arbetstidslagen (ATL) vad gäller dygnsvila, veckovila etc, vi vill säkerställa att man träffar en pigg och alert konsult.

- Har ni någon implementeringsplan för regionerna när det nya avtalet ska starta

Det finns en tydlig bild för ur det ser ut när regionerna kan ansluta, den planen skickades ut i samband med RFI:n. Där anges det när respektive regions avtal går ut och att man ska ansluta så snart som möjligt.

- Kan vi få ta del av den planen och hur den ska gå till

Vi har skrivit den i RFI:n och vi upprepar inte den delen men den kommer att behöva uppdateras innan annonsering.

- Vet inte om det kom besked om detta? - kommer de bli ytterligare RFI?

Nej det kommer det inte bli.

- Borde vi inte diskutera igenom prismodellen och ge input? Den var ju minst sagt omdebatterad sist?

Vi har fått väldigt mycket input och konstruktiva förslag så vi har tillräckligt mycket synpunkter för underlag till annonseringen.

- För att kunna säkerställa att ATL efterlevs skulle det behövas schema i avropet eller senast ett visst antal dagar innan uppdrag börjar. Är det något ni beaktar?

Ja, det gör vi.

- Så som priserna såg ut i RFI:n tror vi att en del regioner kan komma att behöva genomföra direktupphandlingar. Kommer man som leverantör i detta avtal kunna svara på direktupphandlingar eller är det endast leverantörer utanför avtalet som kommer kunna svara på dessa?

Svar från Stefan Petersson: Ambitionen är att det inte ska göras direktupphandlingar utan ramavtalet ska gälla. Vi har ett starkt stöd av våra regiondirektörer att vi inte göra direktupphandlingar.

Svar från Helena Ottosson Kraus: Det beror även på hur det formuleras i avtalet, det kommer att framgå i upphandlingsdokumenten och är svårt att svara på just nu. Det finns möjlighet att skriva ramavtal på olika sätt.

- Har ni någon backupplan gällande leverans? Troligen kommer det initialt vara svårt att få leverans i början av ramavtalet pga. av sänkta löner?

Sänkta löner är något som är mellan leverantörerna och konsulterna. Prisbilden som kommer att presenteras i samband med annonseringen kommer vi att stå för. Utifrån alla de synpunkter som kom in i samband med RFI:n så tror vi att detta kommer att bli något som leverantörerna kommer att vilja vara med på. Det är er som vi ingår avtal med som vi vill göra affärer med.

- Det är felaktigt att säga att ni inte har något att göra med lönerna. Då ni kontrollerar prisbilden har ni en direkt påverkan på den lön vi som leverantörer har möjlighet att erbjuda 😊

- Er prissättning påverkar i alla hösta grad lönerna och patientsäkerheten.

Det här är åsikter.

- Om prisbilden ser ut som den gjorde vid RFI - hur bedömer ni att konkurrenssituationen kommer påverkas mellan regionerna som då har olika avtalsstart? Exempel en region som går med tidigt och får en prissänkning i denna nya upphandling samtidigt som grannregionen ligger kvar längre på sitt gamla avtal med högre priser?

Enligt den bedömningen vi gjort så skiljer det inte så mycket mellan regionerna när man går in i avtalet. De fyra regionerna uppe i norr avviker något då de kommer gå in senare men de ligger geografiskt nära varandra.

- Kommer det att kallas till ytterligare dialogmöten gällande kravspecifikation och övriga delar av innehållet, eller får vi invänta det att upphandlingen annonseras i April?

Vi kommer inte bli någon ytterligare RFI eller dialogmöten utan ni har fått mycket svar i RFI:n, detta dialogmöte var mer för att reda ut administrativa delarna för säkerställa att ni får hjälp och navigerar rätt.

- I dagsläget förlorar vi upphandlade bolag i VG-region läkare till icke upphandlade bolag (specialistläkare inom bl.a. Oftalmologi och BUP- läkare) till icke upphandlade bolag. Icke upphandlade bolag svarar på direktupphandlingar med fri prissättning som vi upphandlade bolag inte får svara på. Vi hoppas att ni nu kan säkerställa att detta inte kommer att ske i denna upphandling.

Det kommer att framgå i kravställandet och avtalet i sin helhet.

- Kan man läsa om konkurrensverkets svar till er gällande eventuell kartellbildning någonstans? Köparsidan består i detta fall av 21 regioner som tidigare konkurrerade om hyrpersonal men som nu slagit ihop sig för att pressa ner priserna gemensamt

Vi kan konstatera att på köparsidan är det på det här sättet. Inga ytterligare kommentarer.

- Givet den mängd synpunkter ni fick vid förra RFI tror vi det är klokt att ha ytterligare en RFI eller åtminstone dialogmöten innan annonsering för att göra ett så bra avtal som möjligt och för att säkerställa bra leveranser till verksamheterna

Ingen ytterligare RFI då vi har fått in tillräckligt med synpunkter. Vi tror vi har en väldigt god bild av vad leverantörerna vill ha, det handlar om alltifrån ersättningar till zoner, grupperingar etc. Vi har redan mycket information som vi har använt och jobbat med under ett par månader, detta göra att vi känner oss trygga.

- Senast jag kollade upphandlade VG-region till samma priser som den ordinarie upphandlingen på såväl SSK som DR

En kommentar.

- Det är flertalet regioner, tex. Kalmar, Blekinge och Jönköping som nyligen genomfört egna upphandlingar med högre priser än i RFI. Detta kommer definitivt leda till konkurrens emellan regionerna då personalen kommer söka sig till dessa regioner före de med de nya priserna. Vad kan/kommer ni göra för att säkerställa leverans till samtliga regioner i dessa fall?

Vi har bra kontroll över hur de olika avtalen löper ut i förhållande till hur det här avtalet kommer att löpa. Det man referera till här är troligtvis avtal med kort relativt kort uppsägningstid.

- Det handlar inte bara om att kunna lämna nya synpunkter, utan framförallt att kunna förbereda sig så att vi kan uppnå de krav som kommer ställas. Nu vet vi inte vilka krav som kommer att ställas slutgiltigt och kommer kanske därför inte hinna uppfylla kraven under annonseringens 30 dagar

Vi har inte planerat någon ny RFI.

- Har ni mottagit ny kritik från vårdförbundet gällande denna upphandling och hur har den dialogen gått?

Vi har haft dialog med Vårdförbundet och även hört deras kritik. Vi har under upphandlingsprocessen träffat de lokala fackliga företrädarna och hållit de uppdaterade, lyssnat in synpunkter och ståndpunkter under resans gång. Det gäller även Läkarföreningen såväl som Vårdförbundet.

