



SVENSKA
TAXIFÖRBUNDET



Högre kvalitet genom rätt upphandling

Färdtjänst, sjukresor och skolskjuts ger människor möjlighet att nå vård, skola och fritid. Hur bra vi i taxibranschen kan utföra uppdragen beror till stor del på hur upphandlingarna utformas.

Med tydliga krav, rätt fordonskrav, rimliga modeller för ersättning och systematisk uppföljning, kan upphandlingen bidra till ökad kvalitet, trygghet för resenären och konkurrens på lika villkor.





Dags för upphandling?

Mer information och vägledning finns på vår hemsida. Skanna QR-koden.

Ta kontroll över UPPHANDL

Hur upphandlingen av färdtjänst, sjukresor skolskjuts och andra resor för personer med särskilda behov utformas har stor betydelse för hur verksamheten kommer fungera. Bra transporter påverkar inte bara livet för resenärerna utan också verksamheten som resenären åker till.

Därför är det värt att lägga tid och kraft på hur upphandlingen utformas. Motiverande incitament fungerar oftast bättre för en seriös leverantör, eftersom dessa kan bidra till att utveckla och förbättra tjänsten inom avtalets ramar.

WECABSTOCKHOLM.SE
08-30 30 11



INGEN!

Som man frågar får man svar!

Vi seriösa taxiföretagare strävar alltid efter att leverera hög kvalitet i uppdrag som rör personer med särskilda behov. Samtidigt kan misstag förekomma, liksom i all verksamhet. Det händer även att oseriösa leverantörer deltar och vinner upphandlingar.

Ibland beror problemen i verksamheten på hur upphandlingarna har utformats. Vi är övertygade om att det går att utforma upphandlingsunderlag som ger seriösa leverantörer goda förutsättningar att utföra uppdraget väl under avtalsperioden. Samtidigt ska ersättningen möjliggöra en hållbar verksamhet för taxiföretaget och vara fördelaktig för kommunen eller regionen.

Det krävs ett gediget förarbete med att formulera relevanta krav och undvika misstag. I taxibranschen har vi erfarenhet av både bra och dåliga upphandlingar och hjälper gärna till med att ta fram bra upphandlingsunderlag. Det tjänar både taxi och kommuner/regioner på.

I denna folder vill vi lyfta fram några frågeställningar som man bör ställa sig inför upphandling, för att skapa förutsättningar för en bra verksamhet under hela avtalsperioden. Som man frågar får man ju som bekant svar.



Frågor att ställa innan arbetet inleds

Innan själva upphandlingen utformas är det klokt att fundera på hur tjänsten ska fungera i praktiken och under hela avtalsperioden. Viktiga aspekter som kvalitet och resenärens upplevelse riskerar annars att hamna i skymundan.

Resenärens behov och kvalitet

- Vilka behov har resenärer, anhöriga och våra verksamheter? Vad är viktigast för dem – punktlighet, trygghet, säkerhet eller bemötande? Hur mäter och beskriver vi det?
- Hur informerar vi medborgarna om upphandlade tjänster? Vad ingår och vad ingår inte?

Förutsättningar för transportören

- Hur kan vi som beställare ge transportören bästa möjliga förutsättningar att leverera det vi vill ha? Hur ska beställningar och kommunikation fungera, och vilka förväntningar skapar vi hos resenärerna?
- Vilka delar av tjänsten kan transportören utforma själv, och vilka måste regleras strikt i avtalet?
- Kan fordonen användas för andra uppdrag utan att kvaliteten påverkas?
- Vilken roll har vi som beställare? Är det beställaren eller taxiföretaget som ska planera och ha kontakt med resenärerna?

Kostnader och effektivitet

- Hur väger vi kostnader mot kvalitet? Vilka krav är mest avgörande för att tjänsten ska fungera, och vilka kan vara mer flexibla?
- Hur skapar vi gemensamma drivkrafter under avtalsperioden så att transportören tjänar på att förbättra kvalitet och begränsa kommunen/regionens kostnader?

Tidigare erfarenheter

- Vad har fungerat bra tidigare? Vad har inte fungerat, och vilka faktorer förklarar att det blev bra eller dåligt: avtalet, transportören, ansvarig myndighet eller något annat?

Vad säger lagen?



Den regionala kollektivtrafikmyndigheten ska verka för en tillfredsställande taxiförsörjning i länet.
– **Kollektivtrafiklagen (2010:1065)**

Upphandlande myndigheter ska säkerställa att leverantörer är seriösa. Leverantörer dömda för allvarlig brottslighet eller med obetalda skatter och avgifter ska uteslutas.
– **Lagen om offentlig upphandling (2016:1145)**

Kommuner ska arbeta systematiskt med att förebygga brott och öka tryggheten.
– **Lag om kommuners ansvar för det brottsförebyggande arbetet (2023:196)**

*Upphandlingsmyndigheten erbjuder stöd och vägledning
– läs mer på deras hemsida:
upphandlingsmyndigheten.se*



Dags för upphandling?

Mer information och vägledning
finns på vår hemsida.
Skanna QR-koden.



Utformning av upphandlingsunderlaget

Utformningen av upphandlingsunderlaget är viktigt. Det måste vara korrekt och följa alla lagar och förordningar men de formella kraven får inte ta över så att verksamhetskraven försvinner.

Vilka företag kan delta?

- Hur ser vi till att många företag kan delta i upphandlingen, samtidigt som vi håller borta oseriösa företag?
- **Storleken:** uppdrag kan vara både för stora och komplexa men också för små för att bära sig. Ska upphandlingen delas upp i mindre delar eller ska man lägga flera samman små uppdrag till en upphandling?
- **Erfarenhet:** vilka krav på tidigare erfarenheter behövs och hur ser vi till att leverantörens personal faktiskt har den erfarenhet vi behöver? Finns det tillräckligt många leverantörer som kan uppfylla kraven?
- **Seriositet:** det finns flera självklara krav som att företaget eller ledande befattningshavare inte får ha varit inblandade i brottslig verksamhet, men det pågår också ett arbete hos Konkurrensverket för att skapa skarpare verktyg för att hålla de oseriösa aktörerna borta. Finns det mer att göra?

Är kraven tydliga, begripliga och relevanta?

- Hänger våra krav ihop med vårt förarbete, det vill säga har vi fått med allt (men inget onödigt därutöver!) som finns i svaren på frågorna i inledningsarbetet?
- Går det att begripa vad vi kräver eller går kraven att tolka på sätt som vi inte vill?

Vad utvärderar vi och hur kommer vi att betala leverantören?

- Hur värderar vi kvalitet i förhållande till pris inför tilldelningsbeslutet när vi väljer anbudsgivare?
- Hur påverkas priset av kvaliteten under avtalsperioden och vilka bonus/vitesregler finns i avtalet?
- Vad betalar vi leverantören för: körda kilometer, tid, antal resenärer eller något annat?
- Hur påverkar prismodellen anbudet, vilka drivkrafter skapas inför upphandlingen och under avtalsperioden?
- Går det att "lura" utvärderingsmodellen genom konstiga taktiska anbudspriser?

Hur ska vi samarbeta under avtalsperioden?

- Framgår det tydligt vad leverantören ska rapportera, och har vi tänkt på hur rapporterna ska användas för att följa upp och förbättra verksamheten?

Hur går byte av leverantör till?

- Framgår det tydligt vad den tillträdande leverantören kan förvänta sig inför avtalsstart?
- Framgår det tydligt vilka krav som kommer att ställas på leverantören inför avtalslut och eventuellt leverantörsbyte?



Kvalitetssäkra förfrågningsunderlaget

En metod för att kvalitetssäkra ett förfrågningsunderlag är att låta en kvalificerad medarbetare som inte varit involverad i upphandlingen granska materialet.

Medarbetaren, gärna från en annan förvaltning, kan läsa igenom underlaget, försöka lämna ett anbud och identifiera eventuella oklarheter eller utrymme för taktiska priser.



Dags för upphandling?

Mer information och vägledning finns på vår hemsida. Skanna QR-koden.

Att tänka på!

Tillstånd och tillsyn

Alla som bedriver taxitrafik i Sverige måste ha tillstånd från Transportstyrelsen. Ett enkelt sätt att säkerställa att det finns är att kräva att bolaget är anslutet till en tjänst som automatiskt kontrollerar behörigheter och tillstånd, till exempel Behörighetskontroll yrkestrafik (BKY).

Goda arbetsvillkor

Myndigheter har inte rätt att kräva att leverantörer har kollektivavtal. Däremot kan man ställa krav på kollektivavtalsliknande villkor, t.ex. lön, arbetstid och semester. Men tänk på att det ska kontrolleras utan onödigt byråkrati. För mer information rekommenderas Upphandlingsmyndighetens hemsida.

Kundgruppernas behov

- **Serviceresor** riktar sig till grupper med olika behov och en bra upphandling bör ta hänsyn till detta.
- **Färdtjänst** – resenärer med funktionsnedsättning. Kräver tillgängliga fordon och särskilt utbildade förare.
- **Sjukresor** – patienter som reser till och från vård. Kräver punktlighet och samordning med vårdens tider.
- **Skolskjuts** – barn och ungdomar. Kräver säkerhet, tillförlitlighet och förare med särskild utbildning om barn i trafikmiljö.
- **Allmän anropsstyrd kollektivtrafik** – den breda allmänheten som använder trafiken vid behov. Kräver användarvänliga system och pålitliga transporter.

Genom att förstå de olika gruppernas behov kan upphandlande myndigheter ställa rätt krav på leverantören och få lösningar som fungerar i praktiken.



Svenska taxiförbundet

Svenska Taxiförbundet företräder Sveriges taxiföretag.
Bakom oss står en majoritet av Sveriges beställningscentraler.

Förbundets uppgift är att öka taxinäringens anseende och attraktionskraft och att bevaka branschens intressen genom att föra dess talan i dialog med myndigheter och politiker.

Konkurrens på lika villkor och ett ökat miljö- och trafiksäkerhetsarbete i branschen är exempel på frågor som förbundet driver. Vi har också tagit en aktiv roll i kollektivtrafikbranschens arbete i syfte att öka taxis roll för kollektivtrafiken och därmed bidra till en hållbar tillväxt för Sverige.

Vi brinner för en ökad tillgänglighet för alla och ett Sverige där fler kan resa tillsammans.

Taxiförbundet har publicerat flera rapporter om taxi, anropsstyrd trafik och upphandling. Se vår hemsida...

Kontakta oss gärna



Dags för upphandling?

Mer information och vägledning finns på vår hemsida. Skanna QR-koden.



Natalee Ågren
VD Svenska Taxiförbundet



SVENSKA
TAXIFÖRBUNDET