

TEKO:s upphandlingsguide: till dig som är företagare

För en mer effektiv upphandling av textila produkter som främjar svenska textilföretag och deras konkurrenskraft, från TEKO, Sveriges Textil- och Modedeföretag

Upphandling, både offentlig och privat, utgör en betydande marknad för svensk textilindustri och har därmed potential att driva utvecklingen mot en mer hållbar, cirkulär och konkurrenskraftig bransch.

Trots detta står textilföretag inför flera utmaningar när det gäller offentlig upphandling. Priset är i praktiken så gott som alltid den avgörande faktorn, även när upphandlingsunderlaget innefattar ambitiösa hållbarhetskriterier. Kraven skiljer sig åt betydligt mellan olika upphandlande enheter vilket skapar en fragmenterad marknad där anbudsgivare möter hundratal olika kravspecifikationer utan gemensam grund. Tillsynen av att ställda krav faktiskt efterlevs är begränsad vilket gör att kraven förlorar sin verkan.

Därtill kommer konkurrensen från aktörer utanför EU som inte alltid följer samma kvalitets- och hållbarhetsstandarder samt en ökad tendens att hänvisa till EU-lagstiftning som ännu inte är färdigförhandlad eller införd i svensk rätt.

Sammantaget skapar detta en situation som är särskilt svår för små- och medelstora företag som ofta saknar resurser att tolka och bedöma en splittrad kravbild. TEKO, Sveriges Textil- och Modedeföretag, har därför tagit fram vägledning till de aktörer som på olika sätt kan beröras av offentlig upphandling. Denna guide riktar sig till dig som är företagare.

Rekommendationer för till dig som vill delta i en upphandling

Följande rekommendationer riktar sig direkt till er företagare som deltar i upphandlingar för textilprodukter. Syftet är att stärka er i det arbetet och överlag främja en rättvis, transparent och ändamålsenlig upphandlingsprocess. Studera även gärna TEKO:s guide till den som genomför upphandlingar för att få en bild av vilka krav som är rimliga att ställa.

1. Kollektivavtal är ett effektivt sätt att förtydliga era anställdas villkor

Efterlevnad av kollektivavtal och socialt ansvar blir en allt viktigare fråga för både offentliga och privata upphandlande enheter. Inom offentlig upphandling kan sådana krav ställas inom ramen för Lagen om Offentlig Upphandling (LOU) men med begränsningar kring bland annat proportionalitet. Däremot inom privat upphandling finns inga motsvarande rättsliga krav.

I allt fler branscher väger stora privata upphandlande enheter in kollektivavtal vid val av leverantör. Det gäller särskilt företag som omfattas av hållbarhetsrapportering enligt bland annat Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD) och behöver kunna redovisa arbetsförhållanden i värdekedjan. Kollektivavtal och ett systematiskt arbete med socialt ansvar blir därför en allt viktigare signal till upphandlande enheter. Det är därför klokt att tydligt beskriva hur ert företag arbetar med arbetsvillkor, ansvar i leverantörskedjan och andra sociala frågor.

För arbetsgivarmedlemmar i TEKO är kollektivavtalet ett konkret sätt att visa att företaget erbjuder ordning och reda, seriösa villkor och ett strukturerat arbetsgivaransvar. Det stärker företagets trovärdighet i upphandlingar där social hållbarhet väger in.

2. Tydliggör era styrkor, som kvalitet, hållbarhet och cirkularitet

Eftersom pris i praktiken ofta väger mycket tungt i upphandlingar är det viktigt att företag som satsar på kvalitet, hållbarhet och cirkulära lösningar, tydligt visar vilket värde detta skapar.

Beskriv därför så konkret som möjligt hur era produkter uppfyller relevanta kvalitets- och hållbarhetskrav, hur de kan bidra till längre livslängd, bättre funktion eller cirkulära flöden, och hur detta kan följas upp. Ju tydligare ni kan visa att ert erbjudande är robust, verifierbart och långsiktigt hållbart, desto bättre möjligheter har ni att konkurrera med mer än bara pris.

3. Förbered dokumentation så att den är enkel att använda i flera upphandlingar

Dagens system för offentlig upphandling är ofta fragmenterat och administrativt tungt, särskilt för små och medelstora företag. Därför rekommenderar vi dig som företagare att arbeta strukturerat med dokumentation för kvalitet, hållbarhet, socialt ansvar och produktdata.

Ha koll på era siffror och om ni kan, använd standardiserade verktyg som livscykel-analyser (LCA) som många upphandlare är vana att läsa. Det kommer göra det enklare för er att återanvända underlag mellan olika upphandlingar och snabbare avgöra vilka krav man faktiskt kan möta.

4. Ta juridisk hjälp vid behov

Offentlig upphandling kan vara juridiskt och administrativt komplicerat, särskilt när kravbilden är otydlig eller om något i processen inte verkar ha gått rätt till. Om prisnivån i en upphandling framstår som orimligt låg, om ni blivit bortvalda på märkliga grunder eller om ni är osäkra på hur vissa krav ska tolkas, kan det vara klokt att ta juridisk hjälp eller rådgivning i tid.

För TEKOs medlemmar finns viss juridisk hjälp att tillgå, och även andra bransch- och arbetsgivarorganisationer kan erbjuda liknande stöd. Fråga en gång för mycket snarare än en gång för lite om vilken hjälp som finns att få.

Sverige har kunskapen, företagen och innovationskraften som krävs för att ta en ledande position inom framtidens textil. Sverige kan välja att följa utvecklingen, eller att leda den. TEKO, Sveriges Textil- och Modedeföretag, vill med vår textilstrategi för Sverige visa hur vi kan leda den. En mer välfungerande upphandling av textila produkter är en del av den strategin.

Om TEKO

TEKO är en arbetsgivar- och branschorganisation som representerar ungefär 360 medlemsföretag över hela Sverige som sysslar med textila produkter. Allt från brandslangar, växthusväv, tält, segel och luftfilter till kläder, handdukar, påslakan och innertak i bilar. Textilindustrin är en innovativ framtidsbransch som med rätt förutsättningar har möjligheter att växa och bidra med nya företag och arbetstillfällen.