

TEKO:s upphandlingsguide: till dig som upphandlar textila produkter

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

Upphandling av textilprodukter, oavsett om den sker inom offentlig sektor eller i privata företag, 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 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, både mellan myndigheter och mellan privata företag, vilket skapar en fragmenterad marknad där anbudsgivare möter hundratals olika kravspecifikationer utan gemensam grund. Tillsynen av att ställda krav faktiskt efterlevs är begränsad, vilket gör att kraven i praktiken förlorar sin verkan.

Därtill kommer konkurrensen från aktörer utanför EU som ofta inte följer samma kvalitets- och hållbarhetsstandarder samt en ökad tendens från upphandlande sida 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 denna vägledning till dig som jobbar med att upphandla textila produkter, inom offentlig sektor eller i privat verksamhet. För ett mer harmoniserat, förutsägbart och ändamålsenligt upphandlingsförfarande.

Rekommendationer för utformning av upphandlingsunderlag

Följande rekommendationer riktar sig direkt till upphandlande enheter, myndigheter, regioner och kommuner, som tar fram upphandlingsunderlag för textilprodukter. Syftet är att underlätta för en rättvis, transparent och ändamålsenlig upphandlingsprocess.

1. Bygg ert krav på gällande rätt: inte på förväntad lagstiftning

Upphandlingskrav ska bygga på beslutad och ikraftträd lagstiftning, inte på förväntningar om framtida regelverk. TEKO ser att upphandlingsunderlag i allt större utsträckning hänvisar till EU-lagstiftning som ännu inte är färdigförhandlad på EU-nivå eller införlivad i svensk rätt. Det gäller särskilt ekodesignförordningen (ESPR) och de delegerade akterna som kommer att fastställa en rad nya produktkrav för bland annat textilier och digitala produktpass. Eftersom regelverken fortfarande förhandlas och utformas, råder oklarhet kring till exempel återvunnet innehåll, mätmetoder, certifieringskrav och definitioner.

När upphandlingsprocesser hänvisar till standarder, definitioner eller tröskelvärden som fortfarande är under utveckling sätts anbudsgivare i en ohållbar situation.

TEKO uppmanar upphandlande enheter att utgå från gällande rätt och därutöver fokusera på verifierbara krav på hållbarhet, kvalitet och cirkularitet, som går att mäta med etablerade metoder. När EU:s produktkrav väl träder i kraft bör de utgöra grunden för upphandlingskraven, varken mer eller mindre. På så

vis undviks både rättsosäkerhet och den negativa inlåsnings effekter som uppstår när företag avvaktar med sina investeringar i väntan på besked om vilka regler som faktiskt kommer att gälla.

Konsekvenser för upphandlingsprocessen när krav baseras på ännu ej bestämd lagstiftning:

- Anbudsgivaren saknar möjlighet att bedöma kraven - när standarder, definitioner och tröskelvärden fortfarande är under utveckling, exempelvis vad gäller krav på återvunnet innehåll, kan företag inte i förväg veta hur kraven kommer att mätas eller hur certifieringar kommer att tillämpas. Anbudsgivare saknar därmed möjlighet att i förväg bedöma om de lever upp till kraven.
- Det leder till rättsosäkerhet – i avsaknad av en fastställd gemensam standard riskerar upphandlande enheter att tillämpa kommande krav på olika sätt. Inom offentlig upphandling kan det strida mot grundprinciper som transparens och likabehandling och skapa en risk för omprövning som fördröjer upphandlingsprocessen. Inom privat upphandling skapar det oförutsägbarhet som försvårar leverantörsrelationer.
- Långsiktiga investeringar försvåras – företag kan inte med säkerhet investera i nya material, produktionsprocesser och certifieringar när det underliggande regelverket ännu inte är fastställt.
- Små- och medelstora företag drabbas särskilt – dessa saknar i regel resurser att tolka och bedöma om de lever upp till kraven i förväg. De riskerar därmed att stängas ute från upphandlingar som i praktiken inte är genomförbara, även när deras produkter skulle uppfylla ambitionen bakom kraven.

2. *Låt inte priset ensamt avgöra upphandlingen: överväg hur andra värden kan få utrymme*

Säkerställ att priset inte ensamt avgör offentliga upphandlingar - hållbarhet, kvalitet och cirkularitet måste väga tungt vid utvärderingen av anbud. Ett ensidigt fokus på pris riskerar på sikt att stänga ute de företag som investerat i omställning.

3. *Granska oproportionerligt låga anbud: hur motiveras lägre priser än jämförbara konkurrenter?*

På grund av att pris ofta får ett mycket stort inflytande vid upphandlingar så som vi berör ovan förekommer upphandlingar där priset för en produkt eller tjänst är påfallande lågt. Inför strängare granskning av dessa oproportionerligt låga anbud och säkerställ att importerade textilier lever upp till samma krav som europeiska. Anbud där prisnivån inte rimligen kan förklaras utan tillgång till exempelvis subventioner, statsstöd eller bristande efterlevnad av hållbarhets- och kvalitetskrav bör granskas särskilt.

4. *Använd skall-krav, inte bör-krav: skapa mer tydlighet från början*

Inför skall-krav på hållbarhet och produktkvalitet i textilupphandlingar för att garantera rättvis jämförelse mellan anbudsgivare. Skall-krav på hållbarhet och produktkvalitet säkerställer att alla anbudsgivare uppfyller en miniminivå innan priset vägs in. Bör-krav gör det i praktiken möjligt att bortse från hållbarhet när priset talar emot och det skapar otydlighet i anbudssituationen.

5. *Gör upphandlingsprocessen genomförbar för alla: så kan marknaden stötta SME-företag*

Minska de administrativa hindren och förenkla upphandlingsprocesserna, särskilt för små- och medelstora företag. Upphandlingskraven bör utformas så att de är proportionerliga och genomförbara även för små- och medelstora företag som utgör majoriteten av textilbranschen.

6. *Ta in textilkunnig expertis: överväg ett branschråd för textilupphandling*

Upphandlingsunderlag för textil kräver kunskap om material, produktionsprocesser och marknadens förutsättningar. Utan den kunskapen riskerar kraven att bli orealistiska eller omöjliga att verifiera. Involvera branschexpertis tidigt i upphandlingsprocessen exempelvis genom ett branschråd som samlar branschorganisationer, upphandlande enheter och oberoende experter.

7. **Eftersträva ett enhetligt tillvägagångssätt mellan stat, region och kommun**

I dag tolkar och tillämpar staten, regioner och kommuner upphandlingskrav på olika sätt vilket skapar en fragmenterad marknad och gör det svårt för företag att veta vilka krav som gäller. En mer samordnad tillämpning, med gemensamma riktlinjer och stöd från Upphandlingsmyndigheten, skulle öka förutsägbarheten och ge företag mer likvärdiga förutsättningar oavsett vilken upphandlande enhet de möter.

8. **Differentiera krav efter faktiska behov: ställ relevanta krav, inte onödiga krav**

Ett vanligt problem i upphandlingsunderlag är att samma (höga) kravprofil tillämpas på alla produkter, oavsett användningsområde. Det leder till högre kostnader, ökad miljöpåverkan och att anbudsgivare stängs ute i onödan. Exempelvis behöver inte kontorspersonal samma specialanpassade kläder som fältpersonal.

Anpassa därför kravställning efter produktens funktion och användningsområde. Dela vid behov upp upphandlingen i delområden med separata kravprofiler så att varje produkt bedöms efter relevanta kriterier. Det ger bättre produkter till rätt pris, lägre miljöpåverkan och bättre förutsättningar för fler anbudsgivare att delta.

Samma princip gäller för certifieringskrav. Olika miljö- och kvalitetscertifieringar fyller olika syften och täcker olika aspekter. En upphandlande enhet som kräver en specifik certifiering utan att förstå vad den mäter riskerar att ställa krav som varken är relevanta för produkten eller jämförbara mellan anbudsgivare.

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.