



KONTAKT

Karin Jacobsson
08-7372000
kontakt@familjebostader.com

Svar på skrivelse från KD, M, L och C gällande upphandlingar.

Förslag till beslut

Styrelsen för AB Familjebostäder beslutar följande.

- Att skrivelsen från KD, M, L och C om upphandlingar anses besvarad i och med detta tjänsteutlåtande.

Karin Jacobsson
Ekonomichef

Chris Österlund
VD

Bakgrund

Styrelseledamöter från KD, M, L och C har till bolaget inför styrelsesammanträdet den 2 juni 2026 ställt frågan hur företagsledningen ser på möjligheten att, med utgångspunkt i den nationella upphandlingsstrategins nya mål, utveckla Familjebostäders upphandling av varor och tjänster så att fler små och medelstora företag ges möjlighet att delta och konkurrera med redan etablerade leverantörer samt vilka potentiella risker en bredare leverantörsbas skulle kunna medföra och hur dessa kan hanteras och undvikas.

Bolagets svar

Bolaget ser möjligheter att inom ramen för nuvarande upphandlingsarbete ytterligare underlätta för små och medelstora företag att delta i konkurrensen. Det kan exempelvis ske genom att i större utsträckning pröva om kontrakt kan delas upp i mindre eller mer avgränsade delar samt genom att anpassa kvalificeringskraven till den aktuella upphandlingens behov. Det är samtidigt viktigt att kraven även fortsättningsvis säkerställer leveransförmåga, kvalitet och ekonomisk stabilitet.

Risker och förutsättningar

En bredare leverantörsbas kan samtidigt medföra ökade krav på bolagets förmåga att administrera, följa upp och samordna flera avtal. Fler avtal inom samma område kan exempelvis innebära en större arbetsinsats för avtalsuppföljning och

en risk för att avtal tillämpas eller följs upp på olika sätt. Detta behöver vägas mot de konkurrens- och kompetensfördelar som en bredare leverantörsbas kan ge.

En annan aspekt är leverantörernas kapacitet och motståndskraft vid förändrade förutsättningar. Mindre företag kan i vissa fall ha mindre finansiella eller organisatoriska resurser att hantera kraftigt förändrade volymer eller störningar i leveranskedjan. Detta är dock inte en risk som är unik för mindre företag, utan bör bedömas utifrån den enskilda leverantörens faktiska kapacitet, organisation och förutsättningar.

Hantering av risker

För att balansera möjligheter och risker bör bolaget inför respektive upphandling utgå från en tydlig behovs- och marknadsanalys. Analysen bör bland annat beakta kontraktets omfattning, behov av leveranskapacitet, marknadens struktur och vilka möjligheter som finns att dela upp kontraktet utan att det medför onödigt komplexitet eller ökade kostnader.

En tidig dialog med marknaden kan ge värdefull information om vilka leverantörer som finns, deras kapacitet och vilka förutsättningar som krävs för att olika aktörer ska kunna lämna konkurrenskraftiga anbud.

Sammanfattande bedömning

Bolaget bedömer sammantaget att det finns möjligheter att ytterligare utveckla upphandlingsarbetet för att skapa goda förutsättningar för små och medelstora företag att delta i konkurrensen. En sådan utveckling bör ske utifrån det enskilda behovet och marknadens förutsättningar, snarare än genom generella krav på att kontrakt alltid ska delas upp eller riktas mot mindre leverantörer.

Genom väl genomförda behovs- och marknadsanalyser, tidig dialog och en ändamålsenlig utformning av kontrakt och krav kan bolaget tillvarata fördelarna med en bredare leverantörsbas samtidigt som riskerna för bristande leveransförmåga, ökad uppföljningsbörda och avtalsmässig komplexitet begränsas.

Bilagor

1. Skrivelse från KD, M, L och C gällande upphandlingar.