



Reflektioner kring ramavtal

Ett ramavtal är en avtalsform där villkoren för senare kontraktstilldelning fastställs. Det innebär att den upphandlande myndigheten inte lägger en konkret beställning i och med avtalstecknandet, utan gör detta först under avtalsperioden, med tillämpning av de avtalsvillkor och priser som finns i ramavtalet. Avtalsformen är vanligt förekommande och många gånger ändamålsenlig baserat på det faktum att det kan vara svårt att överblicka det kommande behovet, även om man gjort en ordentlig förstudie. Så långt är det heller inga problem. Det finns dock en begränsning när det gäller ramavtal. Lagstiftaren har bestämt att ramavtalets längd inte får överstiga fyra år om det inte finns särskilda skäl för det (5 kap 3 §). Sådana skäl innebär i praktiken endast situationer då särskilda investeringar behöver göras för att kunna utföra leveranserna inom ramavtalet (se bl.a. Kammarrätten i Stockholm 7754-15). Saknas sådana investeringar är tiden för ramavtalet med andra ord begränsad.

Det kan finnas situationer då det av olika anledningar upplevs som affärsmässigt motiverat att ha en längre avtalsperiod än fyra år. Det är därför högtintressant att fundera över om en viss situation innebär att ett ramavtal tecknas eller inte. Problemet är nämligen att en leverantör mycket väl kan delta i en upphandling där avtalstiden till exempel är fem år, för att vänta och se om man fått ett avtal och, om man inte får det, begära överprövning på grunden att det rör sig om ett ramavtal och att avtalsperioden därmed är för lång. Så skedde i det nyligen avgjorda målet mellan ett antal landsting (Kammarrätten i Stockholm 7754-15). Målet rörde sk dosdispensering och domstolen kom fram till att det var fråga om ett ramavtal eftersom beställningar skedde efter hand och utan någon egentlig styrning i avtalat. Att så var fallet var i och för sig inte konstigt med tanke på tjänstens karaktär, dvs att färdigpacka olika patienters dagsbehov av mediciner. Det är i en sådan tjänst naturligt att inte på förhand kunna ange någon volym eftersom denna varierar med antal patienter m.m. Mot bakgrund av att det var ett ramavtal beslutade domstolen att upphandlingen skulle göras om, eftersom avtalstiden översteg fyra år. Domen är överklagad.

I ett annat avgörande, KamR i Jönköping 1871-13, förde domstolen ett resonemang kring om ett avtal rörande telefoni skulle vara ett ramavtal eller inte efter det att den leverantör som kom tvåa i upphandlingen klagat på avtalslängden. Domstolen gick igenom de olika beståndsdelarna i avtalet och kom då fram till att det fanns delar som hade ramavtalskaraktär (optioner, tilläggsbeställningar mm.), men att det även fanns en stor del som inte var av ramavtalskaraktär, nämligen grundtjänsten för telefonin. Även om

grundtjänsten troligen varierade något beroende på antalet användare, var det ändå ett fast åtagande. I och med att den del som inte hade ramavtalskaraktär var en större del än den del som faktiskt hade ramavtalskaraktär, var avtalet som helhet inte att anse som ett ramavtal. En överviktsprincip med andra ord.

Av ovanstående domar kan man dra två praktiska slutsatser. Den första är att man ska vara medveten om den möjlighet en förlorande leverantör har att vänta med att klaga på en så pass grundläggande fråga som avtalsperioden, tills dess att man verkligen förlorat. Detta är ett faktum som upphandlaren måste förhålla sig till. Den andra är att man, för det fall en avtalsperiod på mer än fyra år är önskvärd, måste nagelfara alla delar av avtalsinnehållet för att göra en konkret beräkning av hur stora delar som har ramavtalskaraktär. Dessa frågor är i normalfallet av relativt hög komplexitetsgrad, men är samtidigt viktiga för att undvika onödiga problem.

Björn Bergström Maj 2016
Ramberg Advokater