



**FÖRVALTNINGSRÄTTEN  
I STOCKHOLM**

Avdelning 31

**DOM**

2017-05-19

Meddelad i Stockholm

Mål nr

20909-16

**SÖKANDE**

Borderlight AB, 556595-6363

Ombud: Advokaterna Carl Bokwall och Sofia Hertz

Bokwall Rislund Advokatbyrå KB

Funcgens gränd 1

111 27 Stockholm

**MOTPART**

Stockholms läns landsting

Box 22550

104 25 Stockholm

**SAKEN**

Offentlig upphandling

---

**FÖRVALTNINGSRÄTTENS AVGÖRANDE**

Förvaltningsrätten avslår ansökan.

Dok.Id 789389

---

Postadress	Besöksadress	Telefon	Telefax	Expeditionstid
115 76 Stockholm	Tegeluddsvägen 1	08-561 680 00	08-561 680 01	måndag–fredag
		E-post: <a href="mailto:forvaltningsrattenistockholm@dom.se">forvaltningsrattenistockholm@dom.se</a>		08:00-16:30
		<a href="http://www.domstol.se/forvaltningsratt">www.domstol.se/forvaltningsratt</a>		

**YRKANDEN M.M.**

*Stockholms läns landsting (SLL)* genomför en upphandling avseende tjänster och funktioner till SLL:s gemensamma elektroniska nätverk för data, tal och bild, SLL249 (SLLnet), dnr LS 2015-0515. Upphandlingen genomförs som ett förhandlat förfarande enligt lagen (2007:1091) om offentlig upphandling, LOU. Tilldelningsgrunden är det ekonomiskt mest fördelaktiga anbudet med avseende på kvalitet och pris. Tilldelningsbeslut meddelades den 20 september 2016 varvid kontrakt tilldelades Cygate AB (Cygate).

*Borderlight AB* (bolaget) ansöker om överprövning och yrkar att upphandlingen ska rättas alternativt göras om. Bolaget anför som grund för sin talan i huvudsak följande. SLL har utformat en utvärderingsmodell som gjort det möjligt för SLL att i princip fritt bestämma vad som ska beaktas vid utvärderingen och vad som utgör styrkor eller svagheter i ett anbud och vilken vikt dessa har sinsemellan. SLL har avslutat förhandlingarna med bolaget utan att ha haft befogad anledning till det. SLL har fäst en otillbörlig vikt vid priset trots den mycket höga vikten vid kvalitet i upphandlingen och har bevisligen haft frågor kring bolagets anbud som hade kunnat utredas i ytterligare förhandlingar på samma sätt som skedde med andra anbudsgivare. Upphandlingen har inte genomförts i enlighet med principerna om transparens och likabehandling. Bolaget lider, eller riskerar lida, skada eftersom bolaget vid en korrekt utvärdering hade haft det bästa anbudet. Alternativt har bolaget betagits möjligheten att lämna ett ändamålsenligt och konkurrenskraftigt anbud eftersom bolaget hade lämnat ett lägre anbudspris om det av förfrågningsunderlaget framgick att kvalitet inte skulle tillmätas sådan betydelse.

*SLL* hemställer att förvaltningsrätten lämnar ansökan utan bifall. SLL anför som grund för sin inställning i huvudsak följande. Upphandlingen har genomförts i enlighet med de grundläggande principerna i 1 kap. 9 § LOU.

Förhandlat förfarande i successiva steg har genomförts i enlighet med förfrågningsunderlag och gällande lagstiftning. Prövning och utvärdering av inkomna anbud har skett i enlighet med i förfrågningsunderlaget angiven utvärderingsmodell. För det fall brister skulle anses föreligga såvitt avser förfrågningsunderlaget eller förfarandet i övrigt är dessa inte av sådan art eller omfattning att kraven i LOU åsidosatts. Bolaget lider inte, och kan inte heller komma att lida, någon skada.

### **Vad parterna anför**

*Bolaget* anför bl.a. följande. Bolaget har angett det högsta anbudspriset och Cygates och DGC:s anbudspriser är markant lägre. Anledningen till bolagets prisnivå är att det av utvärderingsmodellen följer att SLL avser lägga större vikt vid kvalitet än vid pris vid utvärderingen. Bolaget har därför i sina redogörelser för hur underkriterierna uppfylls, erbjudit en extremt hög kvalitetsnivå och satt priset därefter. Resultatet av SLL:s utvärdering av bolagets anbud speglar dock inte detta, tvärtom har bolaget erhållit något lägre betyg och prisavdrag än de andra anbudsgivarna.

### Brister i utvärderingsmodellen

Till ledning för vad SLL skulle komma att tillmäta betydelse vid utvärderingen har anbudsgivarna haft beskrivningarna av vad redogörelserna för lösningsförslagen för tjänsterna i 13.1–13.6 skulle innehålla. Mot bakgrund av skakraven för respektive tjänst ska anbudsgivarna redogöra för hur tjänsten stödjer levererade tjänster. Vidare framgår ett antal ”delområden” som lösningsförslagets redogörelse ska omfatta (t.ex. avseende 13.1 ”A. Arkitektur och Design” och ”B. Säkerhet”). Under dessa ”delområden” anges ytterligare punkter som anbudsgivaren *åtminstone* ska redogöra för.

Som exempel efterfrågas för 13.1 WAN-tjänsten ”åtminstone” för realisering av WAN-tjänsten som ”*Stödjer beställarens behov av robusthet*”. I

13.2 "Mobila tjänster" anges vidare exempelvis att redogörelsen "åtminstone" ska omfatta realisering av säkerhet i mobila tjänster som "är medveten och följsam mot obehörig åtkomst och/eller säkerhetsattacker mot tjänstens infrastruktur". För redogörelsen 13.3 Servicedesk anges som ytterligare exempel att anbudsgivaren åtminstone ska redogöra för "Funktioner för självservice som på bästa sätt presenterar efterfrågad administrativ funktionalitet för Beställaren". Vad SLL:s "behov" mer exakt är, hur väl anbudsgivaren ska vara "medveten och följsam" i förhållande till säkerhetsattacker eller hur SLL avser bedöma vad som menas med "bästa sätt" att tillgodose administrativ funktionalitet framgår inte av förfrågningsunderlaget utan anbudsgivaren förväntas förstå detta utifrån kravställningen och de strategidokument som styr SLL:s verksamhet. Det finns inte heller någon ledning kring vad som utgör mervärde över den angivna skakravnivån, eller vilka mervärden eller kvalitetsnivå som SLL efterfrågar eller vad SLL kan komma att premiera. Kort sagt har anbudsgivarna ombetts att fritt tolka och beskriva de korthuggna parametrar som framgår av respektive utvärderingskriterium. Det anges inte heller hur olika delar av samma redogörelse bedöms i förhållande till varandra (t.ex. att en viss del väger särskilt tungt). Istället har anbudsgivarna förväntats sätta sig in i den enorma mängd handlingar som SLL låtit ingå i förfrågningsunderlaget.

Av utvärderingsmallen framgår av fliken "Poängskala redogörelser" att varje redogörelse kunde tilldelas betyget Utmärkt (3 poäng), Mycket bra (2 poäng), Bra (1 poäng) eller Godtagbart (0 poäng) och vilket specifikt prisavdrag som ett visst poäng för ett visst utvärderingsområde skulle ge. Samma motivering av vad som krävs har getts för varje betyg med den enda skillnaden att "Utmärkt" bytts ut mot "Mycket bra" osv. Det kan således konstateras att SLL ställt allmänt hållna krav där det överlämnas till anbudsgivarna att tolka vad och hur mycket man ska erbjuda och fokusera på och där SLL i efterhand väljer vad man beaktar och fäster störst vikt vid. Utvärderingsmodellen ger således ett närmast fritt utrymme för subjektiv

värdering av anbuden och gör det i princip omöjligt att i efterhand kontrollera om utvärderingen skett i enlighet med vad som anges i förfrågningsunderlaget. Till följd av hur utvärderingsmodellen är utformad, där poängsättningen kunnat ske helt fritt har SLL enbart utnyttjat drygt hälften av det totala prisavdrag för kvalitet om 18 mkr som varit möjligt att uppnå och har därmed kommit att tillämpa modellen på ett sätt som lett till att lägsta pris fått avgöra utfallet i upphandlingen.

#### Brister i utvärderingen

SLL:s sammanräkning av slutbetyg saknar helt stringens eller förankring i angivna ”delpoäng”. SLL har angett vissa delpoäng för spritt utvalda delar av redogörelsen som SLL fäst vikt vid. Det finns dock ingen röd tråd för vilken den samlade poängen blir, utifrån angivna poäng. Inget av de dokument som SLL menar är relevanta för utvärderingen säger någonting om vad SLL ansett utgöra mervärden eller vad som motiverat en viss poäng.

Vid ett möte mellan SLL och bolaget i oktober 2016 framkom väsentlig information om hur SLL tillämpat utvärderingsmodellen och vad som, enligt SLL, saknats i bolagets anbud för att erhålla ett högre betyg. Kort därefter lämnade SLL också ut de handlingar som utvisar vilka synpunkter SLL haft på anbuden och vad som legat till grund för poängsättningen av anbuden och vad som SLL ansetts saknas i anbuden. Informationen visar att SLL tagit fasta på och bedömt olika aspekter i anbuden och tillmätt dessa olika betydelser vid utvärderingen utan att detta kan kopplas till utvärderingskriterierna på ett tydligt sätt.

Bolaget har vidare i enlighet med LOU bett SLL om upplysningar avseende de relativa fördelarna med det vinnande anbudet. Istället för att få ett klagörande har SLL genererat tre versioner av upplysningar. De relativa fördelarna med Cygates anbud är delvis ändrade på ett flertal punkter jämfört med

de tidigare två versionerna och i vissa fall svårförenliga med utkastet till motiveringar och saknar i många fall koppling till förfrågningsunderlaget.

I tredje versionen av ”Relativa fördelar” framgår t.ex. att SLL lagt särskild vikt vid att anbudsgivarna kunnat erbjuda en servicedesk bemannad dygnet runt med ”egen personal. Det framgår dock inte av förfrågningsunderlaget att SLL avsett lägga särskild vikt vid att tjänsten skulle vara bemannad med ”egen personal”. För att kunna tillmäta en viss omständighet vikt i en utvärdering måste dessutom omständigheten tillföra något värde och det är högst oklart vilket mervärde som SLL menar uppnås genom att servicedesken bemannas med egen personal. Om nu SLL ansett att detta varit viktigt borde SLL ha skrivit det i förfrågningsunderlaget. I förhållande till bolaget är denna brist helt ny i förhållande till vad som framgår av utkastet till motiveringar och felaktig eftersom bolaget erbjudit en servicedesk dygnet runt alla dagar om året. Det framgår vidare att SLL har lagt särskild vikt vid att erbjuda en ITIL-baserad servicedesk och gett bolaget en sämre poäng för att detta saknats. Det framgår dock inte av varken avsnitt 6 eller redogörelsen 13.3 att arbetssätt enligt ITIL skulle tillmätas särskild vikt, eller var ett grundläggande krav i upphandlingen. SLL har i dokumentet angivit att ITIL skulle vara ett krav för redogörelsen i 13.3 vilket är direkt felaktigt. Denna ”brist” i bolagets anbud är dessutom helt ny i förhållande till vad som anges i utkastet till motiveringar som togs fram vid utvärderingstillfället och märklig eftersom bolaget i anbudet har bekräftat att man avser att arbeta efter ITIL och bifogat en beskrivning av vad det innebär.

SLL har också bevisligen ändrat sig i frågan om vad som utgjort ”mervärde” från tillfället runt själva utkastet, det lilla som sades vid mötet med SLL och i respektive olika relativa fördelar. Allt detta har möjliggjorts av hur utvärderingsmodellen inklusive poängmodellen är utformad och har fått till följd att det varit omöjligt att vid anbudstillfället förstå vad SLL varit ute efter eller hur poängsättningen skulle landa och att anbudsgivaren med lägsta

priset tilldelats kontraktet istället för den med bäst kvalitet (som var avsikten).

SLL har tillmätt helt olika omständigheter inom samma utvärderingskriterium avgörande betydelse för slutbetyget. Av Sammanställningen framgår att bolaget fått delpoängen tre (3) (dvs. högsta möjliga delpoäng) för att bolaget erbjudit en ”*Robust lösning med höga tillgänglighetssiffror för central utrustning*” i redogörelserna för 13.1, 13.2 och 13.5. Av betygsättningen för DGC anges dock att DGC premierats för att ha erbjudit en mycket bra tjänstefokuserad tjänst (till skillnad från teknikfokuserad). Cygate å sin sida har fått delpoängen utmärkt för ”*mindre och mer energieffektiva utrustningar*”. Energieffektivitet är dock inte något som angetts skulle utvärderas särskilt och har ingenting med tjänstens robusthet eller teknikfokus att göra, dvs. i princip en tredje bedömningsgrund.

SLL har vidare beaktat omständigheter för att ge bolaget ett sämre betyg som inte har stöd i förfrågningsunderlaget och har på omvänt sätt premierat övriga anbudsgivare grundat på omständigheter som inte framgått skulle tillmätas betydelse i förfrågningsunderlaget. Bolaget har för utvärderingsområdena ”13.3 Servicedesk” enbart fått betyget ”godtagbart”, dvs. 0 kr i prisavdrag. På mötet angav SLL att detta berott på bl.a. att brukarperspektivet inte nämndes i beskrivningarna och att det inte fanns ett ord om 2:a linjens servicedesk i bolagets anbud. SLL:s invändningar saknar grund. För 13.3 Servicedesk framgår dock av Sammanställningen helt andra skäl för att bolaget fått lägsta betyg som dessutom inte har koppling i förfrågningsunderlaget. Exempelvis anges som skäl för att tilldela 0 poäng ”*Osäkert kring beredskap och bemanning – 2.1*” och ”*Ingen tydlig tjänsteorganisation*”, trots att varken beredskap, bemanning eller tjänsteorganisation nämns med ett enda ord i kravspecifikationen eller i beskrivningen av vad redogörelsen ska innehålla. Vad bolaget har kunnat utläsa saknas även liknande beskrivningar i övriga anbudsgivares beskrivningar för 13.3.

SLL anför nu att omständigheten att bolaget inte har lämnat in en redogörelse av 2:a linjens servicedesk är en ”stor brist jämfört med vinnande anbud”. Såvitt bolaget har kunnat bedöma har inte heller DCG beskrivit 2:a linjens servicedesk i sitt anbud men har trots det fått högsta betyg för redogörelsen. Under alla förhållanden har det inte framgått av förfrågningsunderlaget att beskrivningen skulle vara poänggivande i utvärderingen varför det inte heller varit möjligt att utforma ett konkurrenskraftigt anbud.

SLL påstår även nu att den omständigheten att bolaget skulle ha valt att använda ett telefonistföretag som resursförstärkning för 13.3 Servicedesk har påverkat den helhetsbedömning som SLL gjort avseende utvärderingen av bolagets anbud. Telefonistföretaget nämns dock överhuvudtaget inte i bolagets anbud avseende Servicedesk och 3:e linjens support bemannas av bolagets egen personal. Företagsnamnet nämndes enbart av bolaget vid anbuds-presentationen som en resursförstärkning för optionen 2:a linjens support som garanterar svar vid mycket hg belastning. Tjänsten beskrevs alltså som ett mervärde till SLL för 2:a linjens support och inte som en del av grundtjänsten som SLL menar.

SLL påstår vidare att SLL inte lyckats finna stöd i någon av bolagets redogörelser eller beskrivningar om att bolaget erbjudit ”ett dedikerat leveransteam”. Bolaget har visserligen inte använt begreppet ”dedikerat” men har i anbudet tydligt redogjort för hur bolaget säkerställer att den egna personalen som arbetar i uppdraget är väl insatt i såväl innebörden i uppdraget, den tekniska lösningen som andra rutiner. SLL tycks inte ens göra gällande att det skulle ha framgått av förfrågningsunderlaget att SLL skulle lägga särskild vikt vid ett ”dedikerat leveransteam”.

På omvänt sätt har SLL premierat Cygates anbud i förhållande till samma redogörelse, grundat på information som inte efterfrågats i förfrågningsunderlaget. SLL anger följande avseende Cygates redogörelse av 13.3 Ser-



vicedesk: "Samma ärendehanteringssystem som SLL vilket underlättar integration och ärendehantering mellan parterna (2)". Cygate har alltså fått 2 poäng i delpoäng på grund av att vara befintlig leverantör, vilket lett fram till ett samlat betyg på "mycket bra". Det finns dessutom inget i kravspecifikationen som anger att anbudsgivarna ska eller bör ha samma ärendehanteringssystem som SLL och en sådan utvärderingsgrund hade inte heller varit förenlig med LOU:s krav på likabehandling. SLL har även i dokumentet som ska utvisa de relativa fördelarna med Cygates anbud kontra bolagets angivit att Cygate genom sina redogörelser "visar en mycket stor erfarenhet och insikt av samarbete med, och leveranser för Beställaren". Naturligtvis är detta något som enbart en leverantör som haft uppdraget tidigare kunnat uppnå. SLL:s ärendehanteringssystem ServiceNow var innan upphandlingen helt okänt för bolaget och ett byte till detta system är förknippat med stora kostnader. Det är därmed inte heller proportionerligt att ge särskilt mervärde till befintlig leverantör för att man jobbar i samma system eftersom övriga anbudsgivare inte haft en rimlig chans att uppfylla detta, särskilt när samma "mervärde" kan uppnås genom att erbjuda ett annat, men lika kompatibelt, ärendehanteringssystem så länge samma funktioner kan uppnås.

Cygate har även fått en tvåa i delpoäng för samma område för att ha erbjudit "ITIL-baserat arbetssätt". Ett ITIL-baserat arbetssätt är dock något som angetts skulle ingå i redogörelsen för 13.4 och inte 13.3.

För 13.4 Förvaltning och Samverkan var SLL vid mötet tydlig på att det låga betyget berott på att bolaget inte kopplat sin ITIL-process till bolaget utan gett in en generell beskrivning. En beskrivning av förvaltningsorganisationen och redogörelsen av ITIL-samverkan efterfrågas dock enbart för ett av tre delområden (delområde A) och bolaget har dessutom i anbudet angett att man avser arbeta efter ITIL och enligt en exempelmodell som bifogats anbudet. DGC:s beskrivning kan knappast klassas som mer utförlig eller

mer anpassad till företaget än den beskrivning som bolaget lämnat. Trots det har DGC erhållit betyget ”utmärkt” och bolaget enbart ”godtagbar”.

SLL har lagt avgörande vikt vid att DGC uppgivit i sina redogörelser för 13.3 och 13.4 att bolaget är ISO-certifierat enligt ISO20000 och tilldelat DGC betyget ”utmärkt” för båda dessa områden. En ISO-certifiering hänför sig dock primärt till anbudsgivaren själv och inte dennes unika erbjudande av hur den aktuella tjänsten ska utföras. DGC har dessutom inte beskrivit innebörden av den aktuella ISO-certifieringen eller ens bifogat den till anbudet. SLL har inte haft rätt att tillmäta någon, än mindre helt avgörande, vikt vid att DGC är ISO-certifierade enligt ISO20000. Detta gäller oaktat omständigheten att förfrågningsunderlaget inte med ett ord nämnt att en liknande certifiering skulle komma att tillmätas särskilt mervärde.

Dokumentet som ska utvisa påstådda relativa fördelar med Cygates anbud kontra bolagets styrker snarast att utvärderingen präglats av ett otillåtet stort utrymme för godtycke och fritt skön. Det är svårt att förstå vari själva mervärdet skulle ligga i en viss angiven ”relativ fördel” eller hur den förhåller sig till poängsättningen. SLL anger bl.a. att Cygate uppnått betyget ”mycket bra” på ”Transition” genom att de tydligt redogör för olika bitar av transitionen, men inte hur väl man beskrivit detta eller med användande av vilka metoder.

#### Brister i förhandlingsfasen

SLL har agerat i strid med likabehandlingsprincipen under förhandlingsfasen genom att inte ge bolaget möjlighet att i fler förhandlingsomgångar förtydliga de delar av anbudet som SLL ansett otydligt eller oklart. Bolaget fick delta vid ett förhandlingstillfälle medan Cygate och DGC erhöll fem förhandlingstillfällen vid vilka anbudsgivarna gavs omfattande möjligheter att bekräfta och tydliggöra flera delar av sina respektive anbud.

Vid mötet den 14 oktober 2016 efterfrågade bolaget uttryckligen vad SLL ansett saknas i bolagets anbud, t.ex. för att betygen Mycket bra istället skulle ha blivit Utmärkt på kriterierna 13.1,13.2 och 13.5. SLL bekräftade att inget saknades i bolagets anbud men att vissa delar inte var lika tydligt eller utförligt beskrivna som andra delar och att SLL därför inte kunnat följa redogörelsen för hur tjänsten realiserar *”från ax till limpa”*. Detta var helt ny information för bolaget. Av det förhandlingsprotokoll som finns från den enda förhandlingen mellan bolaget och SLL framgår dock att SLL inte ställt en enda fråga som tar sikte på något av SLL:s frågetecken.

Av *”Utvärdering Gul Datum 2016-05-16 MALL”* avseende bolagets anbud framgår dock att SLL haft ett antal frågetecken avseende oklarheter och otydligheter. Handlingen har även ett annat datum, nämligen 2015-08-19, vilket sannolikt betyder att dessa frågor om tydlighet förelåg redan före förhandlingstillfället.

Av Sammanställningen framträder samma bild. I förhållande till 13.1 WAN-tjänsten och 13.2 Mobila tjänster pekas exempelvis på att det är *”Oklart kring alla tjänsteleveranser och servicenivåer”*. På kriteriet avseende t.ex. Servicedesk framgår det även att SLL har behov av att få anbudet förtydligat. Trots att SLL alltså ansett att anbudet i vissa delar varit otydligt och att detta hindrat ett högre betyg har SLL underlåtit att inhämta förtydliganden från bolaget som kunde ha medfört högre betyg. DGC och Cygate gavs vardera fem förhandlingstillfällen varvid anbuden i stor omfattning förtydligades och förbättrades vilket framgår av förhandlingsprotokollen. Deltagandet i flera förhandlingar har således gett Cygate och DGC påvisbara möjligheter att förbättra sina anbud på ett sätt som har haft direkt påverkan på utvärderingsresultatet.

SLL lägger olika felaktiga påståenden till grund för att ge bolaget ett lägre betyg. Som exempel anges i Sammanställningen i förhållande till 13.1

”WAN-tjänsten” följande: "*Övervakning av säkerhet i wan-tjänsten via WEB-portalen (0)*." Bolaget har dock i anbudet beskrivit vilka säkerhetsfunktioner som gäller för att skydda WEB-Portalen, oberoende av om WEB-Portalen bara är tillgänglig för kunden inom ett slutet Intranet eller ett öppet nät. Bolaget har därtill angivit att detta inte ersätter helt stängda och mycket väl skyddade "Management" nät som är kärnan i driftsövervakningen. Detta hade enkelt kunnat redas ut om SLL bara bett om ett förtydligande.

I förhållande till 13.3 Servicedesk anges "*Osäkert kring beredskap och bemanning – 2.1 (0)*". Avseende 13.6 Transition finns vidare åtta stycken noterade oklarheter på nivån "*Menar vi samma saker*", "*Avses transition*" eller "*Oklart när allt är klart*". Några frågor i dessa delar har dock inte ställts av SLL.

I förhållande till Cygates och DGC:s anbud kan konstateras att SLL agerat helt annorlunda och att båda bolagen fått chans att besvara förtydligande frågor av materiell karaktär redan vid det första förhandlingstillfället och totalt sett i mycket stor utsträckning. Cygate har som illustration tillåtits att förtydliga sitt anbud på ca 90 punkter totalt sett. I jämförelse med bolaget kan särskilt framhållas att Cygate vid förhandlingstillfälle fyra tillåtits göra omfattande förtydligande just vad gäller Transition där SLL haft frågetecken kring bolagets anbud.

Det finns ingen skyldighet för en upphandlande myndighet att begära in förtydliganden från anbudsgivare. Den aktuella upphandlingen har dock genomförts som ett förhandlat förfarande. Av likabehandlingsprincipen följer då att en upphandlande myndighet vid genomförande av förhandlingar måste ge *alla* anbudsgivare *samma* möjligheter att förtydliga och/eller förbättra sina anbud för det fall en anbudsgivare tillåtits göra det. Detta betyder inte nödvändigtvis att anbudsgivarna måste ges tillfälle att förbättra samma områden, men likväl att samtliga anbudsgivare tillåts att förbättra sina respektive svaga delar, om en tillåts göra det.

Det enda underlag som SLL anser sig ha för beslutet att avbryta förhandlingarna med bolaget är att bolagets anbudspris varit mycket högre än övriga anbudsgivare. Hade SLL tillämpat utvärderingsmodellen på avsett sätt, där hög kvalitet faktiskt hade premierats, hade utvärderingsprisen sett helt annorlunda ut. Både pris och kvalitet har dessutom bevisligen förbättrats av de övriga anbudsgivarna. SLL utgår felaktigt ifrån att det pris som bolaget offererat från början skulle vara en fast faktor. Att bolaget höjde priset efter första förhandlingsrundan berodde på att SLL efterfrågat att bolaget skulle inkludera en viss lösning som erbjudits som en option, i totalpriset för tjänsten. Prishöjningen kan inte ses som ett bevis på att bolaget hade fortsatt höja sitt pris vid kommande förhandlingar. Det är sannolikt att bolaget hade kunnat uppnå en bättre utvärderingspoäng om oklarheter hade retts ut och bolaget kunnat sänka sitt pris. Övriga anbudsgivare har bevisligen kunnat förbättra sina anbud sent under förhandlingarnas gång.

Bolaget har tydligt angivit att man accepterat SLL:s krav och har erbjudit en flexibel inställning för att uppfylla SLL:s behov och informerat om när det varit fråga om optioner. Det hade därför inte varit så svårt för bolaget att skala bort dessa mervärden om SLL helt enkelt kommunicerat att man inte var intresserad av detta. Bolaget har aldrig sagt att man inte avsåg att sänka sitt anbudspris och det framgår inte heller av något protokoll. Däremot har bolaget i förhållande till en viss option, som SLL vid förhandlingen visade visst intresse för, uttalat att priset för dessa inte ingick i anbudspriset och inte kunde sänkas om SLL avsåg att avropa just den optionen.

#### Skada

Om bolaget hade känt till att det hade varit möjligt att offerera en avsevärt enklare och mindre ”tekniktung” lösning och ändå få höga poäng i utvärderingen hade bolaget kunnat offerera ett lägre pris och lämna ett mer konkurrenskraftigt anbud. Bolaget lider därmed skada av att SLL utvärderat anbu-

den efter vaga och allmänt hållna utvärderingskriterier som inte gett tillräcklig ledning om vilka mervärden SLL skulle komma att beakta och hur erbjudna mervärden skulle premieras vid utvärderingen. Bristen på tydlighet i dessa avseenden går långt över den tillåtna gränsen.

Det går inte i efterhand att säga exakt vad utfallet i upphandlingen hade blivit om bolaget hade getts samma möjligheter som övriga anbudsgivare att förtydliga och förbättra sina anbud. Givet de skäl SLL angett för att inte ge bolaget högre betyg är det dock sannolikt, och kan i vart fall inte uteslutas, att bolaget hade kunnat nå upp i betyget Utmärkt på kriterierna 13.1, 13.2 och 13.5 om bolaget getts samma möjligheter som övriga anbudsgivare att i flera förhandlingar förtydliga och förbättra sina anbud. Baserat på den utredning bolaget presenterat i målet är det även troligt och kan inte uteslutas att bolaget hade kunnat förbättra sina betyg på övriga kriterier om bolaget getts motsvarande möjligheter som Cygate och DGC gavs avseende t.ex. kriteriet 13.6 Transition. Bolaget lider därmed skada av SLL:s hantering av anbuden under förhandlingsfasen.

*SLL* anför bl.a. följande.

#### Förfrågningsunderlagets utformning

Förfrågningsunderlagets omfattning och upplägg speglar upphandlingsföremålets komplexitet. SLL har mot bakgrund av sin organisatoriska omfattning, varierande typer av verksamheter samt brukares varierade behov och krav, verkat för att i förfrågningsunderlaget skapa förståelse för SLL:s behov, uppdragets omfattning och ansvar samt varit transparent och likabehandlande gentemot samtliga potentiella anbudsgivare. SLL har därigenom möjliggjort för potentiella anbudsgivare att lämna så bra, relevanta och konkurrensmässiga anbud som möjligt och SLL har därigenom säkerställt att de upphandlingsrättsliga principerna följs.

Bolaget tycks mena att förfrågningsunderlaget varit alltför omfattande vilket medfört att bolaget tvingats lägga ner stor möda på att sätta sig in i SLL:s dokument för att kunna erbjuda en tjänst som svarar mot de krav som ställs i upphandlingen. Det måste dock anses ligga i varje seriös anbudsgivares intresse att sätta sig in i de aktuella förutsättningarna, kraven och behoven hos den potentiella kunden. Det ligger i sakens natur att den tidigare leverantören har ett visst kunskapsförsprång gentemot övriga leverantörer. Genom att delge samtliga anbudsgivare så mycket relevant information som möjligt har dock SLL i största möjliga mån bidragit till att skapa konkurrensneutralitet mellan nuvarande leverantörer och övriga anbudsgivare. Det bör även påpekas att landstinget och förutsättningarna för tjänsten kommer att förändras med nuläget, varför sittande leverantör inte kan utgå från samma förutsättningar i upphandlingen som i sitt tidigare uppdrag. En sittande leverantör har alltid ett visst kompetenskapital men måste, likt andra anbudsgivare, sätta sig in i och förstå förfrågningsunderlagets material.

#### Utvärderingsmodellen

En upphandlande myndighet har enligt gällande praxis stor frihet att välja metod för anbudsutvärdering. SLL har använt en absolut mervärdesmodell som är transparent, tydlig och förutsebar. Att det rör sig om en funktionsupphandling framgår klart och tydligt av förfrågningsunderlaget. Det grundläggande syftet med funktionsupphandlingar är att myndigheten anger de funktioner som ska uppfyllas och sedan överläts åt anbudsgivarna, som är de som har bäst inblick i sin egen organisation, att erbjuda den lösning som på bästa sätt uppfyller de funktioner som myndigheten har behov av. Hela förfrågningsunderlaget, inklusive utvärderingsmodellen, är utformat enligt detta. Det är inte möjligt för landstinget att på förhand veta exakt vilka lösningar som kommer att erbjudas och därmed inte heller möjligt att på förhand exakt ange vad som krävs för att en viss lösning ska få en viss poäng. Genom att ange ledord för kvalitetsredogörelserna och tydliga instruktioner

för vad redogörelserna ska innehålla, har SLL dock utförligt beskrivit och på ett tydligt och transparent sätt angett vad landstinget kommer att fästa vikt vid i samband med utvärderingen. Dessutom har poängskalan beskrivits uttömmande, inklusive förutsättningar för att få respektive poäng. Det framgår klart vad som utgör mervärden, hur mervärden premieras och hur de förhåller sig till varandra. SLL har således inte brustit i transparensprincipens krav på tydlighet och förutsägbarhet.

SLL har i förfrågningsunderlaget tydligt visat på vilket sätt utvärdering och poängsättning ska ske och en normalt omsorgsfull anbudsgivare får antas förstå att det ligger i dennes intresse att erbjuda så hög kvalitet som möjligt utifrån de angivna aspekterna för att få höga poäng. Anbudsgivarna kan utifrån i förfrågningsunderlaget angivna förutsättningar skapa sig en god bild av möjligheten att lämna ett konkurrenskraftigt anbud.

Bolaget har inte heller på direkt fråga vid förhandlingen sagt sig ha några frågor i upphandlingen, varken avseende utvärderingsmodell eller förfrågningsunderlaget i övrigt. Bolaget har inte heller utnyttjat möjligheten att ställa frågor eller påtala eventuella otydligheter beträffande utvärderingsmodellen innan sista dag för anbudslämnande. Utvärderingsmodellen har således även för bolaget, åtminstone till dess bolaget insett att de inte tilldelats kontraktet, varit tydlig, transparent och förutsebar.

#### Anbudsgivarna har behandlats lika och transparent under förhandlingsprocessen

Förhandlingsprocessen var genomgående transparent, förutsebar och likabehandlande. Samtliga anbudsgivare bjöds in att muntligen presentera sitt anbud och att delta i förhandlingar. Syftet med dessa förhandlingar var att anpassa anbudet till de krav som angetts i förfrågningsunderlaget och för att få fram det ekonomiskt mest fördelaktiga budet. Förhandlingstillfällena med



respektive bolag har omfattat samma områden och efter varje förhandlingstillfälle har anbudsgivarna givits möjlighet att lämna reviderat anbud inom samma tidsram. Av samtliga förhandlingsprotokoll framgår att förhandlingsprocessen baseras på de grundläggande principerna i LOU och att SLL inte skulle ändra något i utsänt förfrågningsunderlag.

Av förhandlingsprotokollen framgår vidare att förhandlingen genomförs i successiva steg, innebärande att efter varje omgång gör SLL en summering av läget av lämnade erbjudanden och värderar enligt utvärderingsmodellen i förfrågningsunderlaget. Anbudsgivarna har också uppmärksammats på att det är av yttersta vikt att de vid varje givet tillfälle erbjuder ett utifrån tilldelningskriterierna optimalt anpassat anbud.

SLL bestrider påståendet att bolaget inte getts samma möjligheter som övriga anbudsgivare att klargöra och förbättra sitt anbud och att SLL under förhandlingstillfället inte ställt en enda fråga som tar sikte på något av SLL:s frågetecken. SLL vitsordar dock att SLL funnit otydligheter i bolagets anbud. Vissa av otydligheterna belystes av SLL under det första förhandlingstillfället då förhandlingen omfattade anbudet i dess helhet. Som exempel kan nämnas att leverantören enligt AO-0.3 Regulatorisk översikt ska ansvara för att SLL:s policys och riktlinjer följs vid genomförande av tjänsten. I bolagets anbud lades istället ansvaret på kunden att kontrollera att bolagets miljöpolicy är tillräcklig för leveranser till kundens verksamhet per leveransadress, samtidigt som bolaget skrivit att samtliga ska-krav uppfylls. Bolaget bekräftade att SLL:s policys och riktlinjer kommer att följas. Efter förhandlingstillfället bereddes bolaget, i likhet med övriga anbudsgivare, tillfälle att inom 48 timmar efter avslutat möte inkomma med reviderat anbud. Bolaget inkom med reviderat anbud den 13 maj där bl.a. anbudspriset höjdes med 9 352 800 kr.

SLL har inte tillmätt priset en högre betydelse än vad som angivits i förfrågningsunderlaget. SLL har utgått från de anbudspriser som lämnats i respektive anbud. Från dessa har prisavdrag gjorts motsvarande den kvalitet som respektive anbud uppfyllt. SLL har således följt den angivna utvärderingsmodellen.

Bolaget anger att SLL ombett bolaget att inkludera en viss option i det reviderade anbudet. Så är inte fallet. SLL har vid förhandlingen uppmärksammat bolaget på att såsom anbudet var utformat stod det inte klart dels huruvida de lämnade optionerna behövdes för att uppfylla ställda krav och kriterier, dels vad som inkluderades i lämnat anbudspris.

Bolagets påstående att övriga anbudsgivare gynnats genom förtydliganden av anbudet vid fler förhandlingstillfällen är ogrundat. Som exempel anges Cygates tydliggörande avseende servicedesk. Till skillnad från Borderlight, hade Cygate i anbudet redogjort för hur optionen 2:a linjens servicedesk skulle realiserats. Under förhandlingen med Cygate tydliggjordes detaljer i denna redogörelse samt för funktionen Servicedesk i stort. Inget mervärde tilldelades poängmässigt utifrån förhandlingen. Syftet var att klargöra ett eventuellt framtida avtals innehåll.

Den avgörande skillnaden mellan anbudet är således att övriga anbudsgivare lämnat redogörelser medan bolagets anbud helt saknat redogörelse. Enligt SLLs mening hade ett "förtydligande" av anbudet snarare utgjort en komplettering som gynnat bolaget på bekostnad av övriga anbudsgivare och inte kunnat ske utan snedvridande av konkurrensen. Det vore ett klart brott mot principen om likabehandling om landstinget ställt ytterligare klargörande frågor till bolaget i den omfattning och i de delar som bolaget hävdar att SLL borde ha gjort. Detta hade inneburit en väsentlig förändring av anbudet, att jämställa med ett helt nytt anbud.

Den upphandlande myndigheten kan, i enlighet med 9 kap. 8 § LOU, begära förtydliganden eller kompletteringar under förutsättning att det kan ske utan risk för särbehandling eller konkurrensbegränsning. Det är inte något som en anbudsgivare har rätt att kräva och inte heller en skyldighet för myndigheten att göra. Bolaget har vidare inte rätt att kräva eller påkalla förhandling vilket tydligt angivits i anbudsinvitan.

Det bestrids att SLL lagt avgörande vikt vid att Cygate är befintlig leverantör och jobbar i samma ärendehanteringssystem. Alla anbudsgivare har informerats om vilket ärendehanteringssystem SLL har och alla anbudsgivare har haft samma möjlighet att erbjuda detta. SLL vill i detta sammanhang informera om att vare sig SLL eller någon av anbudsgivarna, inte heller Cygate, använde det aktuella ärendehanteringssystemet. Till skillnad från övriga anbudsgivare har dock Cygate valt att erbjuda SLL att samma ärendehanteringssystem som SLL kommer att använda används vid tillhandahållande av Tjänsten. SLL har således inte heller på denna punkt agerat i strid med likabehandlingsprincipen.

Bolaget har sammanfattningsvis haft samma möjligheter att förbättra och klargöra sitt anbud under det första förhandlingstillfället och genom möjligheten att lämna in ett reviderat anbud.

#### Förhandlat förfarande i successiva steg

SLL har genomfört förhandlingen i successiva steg helt i enlighet med 4 kap. 4 § LOU och vad som angivits i förfrågningsunderlaget samt vid varje förhandlingstillfälle. Av förarbetena till nämnda lagrum framgår att den omständigheten att förhandlingen får ske i successiva steg innebär att leverantörer kan utestängas från den pågående förhandlingen utan att ha haft möjlighet att lämna ett slutligt anbud. Bolaget har skriftligen och muntligen informerats om förhandlingsprocessen. Det måste därmed ha stått helt klart

för bolaget att utvärdering och successiv uteslutning från vidare förhandling skulle kunna komma att ske efter varje förhandlingstillfälle enligt given utvärderingsmodell. Bolaget har därmed haft insikt om vikten att vid varje tillfälle lämna sitt absolut bästa anbud utifrån tilldelningskriterierna, då risken annars funnits att successivt uteslutas från vidare förhandling.

Det kan inte anses seriöst att låta en anbudsgivare som inte har några utsikter att vinna en anbudstävling dra på sig onödiga kostnader för att arbeta fram förtydliganden, delta i förhandlingar och utarbeta ett slutanbud. Förfarandet med förhandling i successiva steg innebär att en anbudsgivare kan utestängas från vidare förhandlingar under förutsättning att myndigheten har tillräckligt underlag för att bedöma att ytterligare förhandlingar med leverantören inte kan leda till ett vinnande anbud från leverantören i fråga. Efter det första förhandlingstillfället och inlämnade reviderade anbud stod det klart för SLL att bolaget inte skulle ha möjlighet att tilldelas kontraktet utifrån i förfrågningsunderlaget angivna tilldelningskriterier. SLL tog härvid hänsyn till såväl anbudsgivarens höjda anbudspris som det faktum att bolaget – även om bolaget hypotetiskt skulle ha fått maximalt prisavdrag för sina kvalitetsredogörelser- inte kunde tilldelas kontraktet utifrån en differens om 19,2 mkr (efter maximalt prisavdrag) till det vid tillfället bästa anbudet.

Bolaget har enligt egen utsago offererat mesta möjliga kvalitet som bolaget förmått göra utifrån SLL:s behov. Det är därför högst osannolikt att bolaget, genom ytterligare förhandlingar, skulle kunna erbjuda så mycket bättre kvalitet som krävs för att erhålla högsta kvalitetspoäng. Bolaget har vidare vid förhandling varit mycket tydligt med att bolaget inte hade några avsikter att sänka sitt anbudspris, att det är en av bolagets huvudprinciper och att detta inte ansågs vara ett seriöst beteende. Det är i målet ostridigt att bolaget i det reviderade anbudet valde att istället höja sitt anbudspris.

Det förefaller såväl oseriöst som totalt osannolikt att bolaget skulle sänka sitt anbudspris i så hög grad som behövs (60 procent) om ytterligare förhandlingar hållits med bolaget. SLL har inte haft anledning att ifrågasätta vare sig pris eller lösningar som bolaget erbjudit i anbudet.

Till detta kommer att bolagets anbud i omfattande delar är villkorat på så vis att det anger förutsättningar, ej angivna i förfrågningsunderlaget, som måste vara uppfyllda för att bolagets lösning ska kunna tillhandahållas samt att även omfattande åtaganden som åläggs SLL. SLL konstaterar att en mycket omfattande förhandlingsprocess hade krävts för att lösa dessa skillnader gentemot i förfrågningsunderlaget ställda krav och angivna förutsättningar. Ett sådant förfarande skulle enligt SLLs mening strida mot likabehandlingsprincipen. Anbudet anger dessutom i vissa fall tillkommande priser för det fall nämnda förutsättningar inte är uppfyllda, i andra fall anges att pris kan offereras vid senare tillfälle. Detta talar för att anbudspriset troligen blivit ännu högre vid fortsatta förhandlingar.

Bolagets anbud är vidare volymmässigt mycket omfattande och uppgår till över 600 sidor samt revidering av anbud om 19 sidor. Till detta finns ett av båda parter undertecknat förhandlingsprotokoll. Det är enbart med hänvisning till detta uppenbart att SLL haft tillräckligt underlag för att genomföra en successiv uteslutning av bolaget från vidare förhandling.

#### Utvärderingen av anbuden har skett enligt utvärderingsmodellen

Bolaget hävdar att SLL tillmätt olika omständigheter inom samma utvärderingskriterium avgörande betydelse för slutbetyget och att poängen grundas på helt olika erbjudanden. Bolagets antaganden är baserade på SLL:s minnesanteckningar som inte justerats och som innehåller såväl frågeställningar, konstateranden, stolpar, anteckningar som överväganden avseende anbuden. Det ligger exempelvis inte någon värdering i sig i att ett anbud varit teknik-

respektive tjänstefokuserat, det är bara en uppgift om hur respektive anbud är utformat.

Det finns många olika lösningar för att genomföra tjänsten. SLL kan och vill inte begränsa anbudsgivarna genom att på förhand diktera hur tjänsten ska realiseras. Det skulle också motverka syftet med kraven. Det är anbudsgivaren som har inblick i sin egen organisation, tekniska lösning och leveransprocess. Anbudsgivaren är den som är bäst lämpad att utforma och beskriva en, för anbudsgivaren, hållbar lösning för tjänsten och dess tillhandahållande. Förfrågningsunderlaget inklusive utvärderingsmodellen är utformat enligt detta.

Då anbudsgivarnas lösningar för att uppnå de önskade funktionerna är olika, är det naturligt, och inte alls godtyckligt, att olika lösningar (till exempel tjänste- eller teknikfokuserad) kan tillgodose SLLs behov i samma grad och därmed få samma poäng. Det ligger även i sakens natur att en utvärdering av en anbudsgivares redogörelse kommer att innehålla ett visst mått av subjektiv bedömning. Detta står dock inte i strid med LOU och de grundläggande principerna däri utan är en effekt av att det är fråga om en funktionsupphandling.

SLL vitsordar bolagets uppgift om att det avgörande skälet till att bolaget inte erhållit betyget "*Utmärkt*" är att deras redogörelser för hur tjänsten skulle realiseras inte är tillräckligt utförliga för att uppnå detta betyg. Bolaget har endast lyft fram ett begränsat antal parametrar i de underkriterier som SLL tydliggjort i utvärderingsmodellen; robusthet, säkerhet och tillgänglighet avseende underkriterium 13.1, 13.2 och 13.5. Bolaget verkar påskina att hög kvalitet på dessa områden räcker för att uppnå betyget "*Utmärkt*". Dessa aspekter ska beaktas i utvärderingen, men så ska även skalbarhet, flexibilitet, kapacitet, användarvänlighet och utveckling. För

att uppnå "Utmärkt" måste således hög kvalitet uppfyllas för samtliga aspekter.

Hur utvärderingen gått till samt skälen och resultatet av de helhetsbedömningar som gjorts vid utvärderingen framgår av tilldelningsbeslutet, upphandlingsrapporten och utvärderingsrapporten. För det fall förvaltningsrätten ändå finner att skälen inte är tillräckligt tydliga har bolaget inte lidit skada med hänsyn till detta då SLL vid utvärderingen inte ändrat några krav eller den utvärderingsmodell som angivits i förfrågningsunderlaget. Avsaknad av redogörelse av hur poängsättning skett har dessutom godtagits i praxis då bristen inte visats vara av sådan art eller omfattning att principerna om likabehandling och öppenhet överträts.

Det är ostridigt i målet att SLL har lämnat upplysning om relativa fördelar med vinnande anbud vid flera tillfällen. Det beror dock inte på att SLL har ändrat sig i frågan om vad som utgjort mervärde. Den enda skillnaden mellan den första och den uppdaterade versionen av upplysningar om relativa fördelar med vinnande anbud är att följande rad har strukits: ”att realisering av Mobila tjänster för verksamheter erbjuder högre kapacitetsnivåer för trådlös kommunikation”. Detta har orsakats av den mänskliga faktorn i samband med den skyndsamma hanteringen vid framtagandet och utlämnandet av handlingen. Efter beaktande av gällande sekretessregler och i syfte att tillgodose bolagets önskemål om mer detaljerad information har SLL lämnat än mer detaljerade upplysningar om de relativa fördelarna med vinnande anbud. Att denna handling inte helt överensstämmer med de tidigare är således helt naturligt och innebär inte att SLL ändrat vad som ska anses utgöra mervärde.

SLL har gjort en helhetsbedömning avseende den redogörelse som lämnats för hela området ”Servicedesk”. Helhetsbedömningen har gjorts utifrån de i förfrågningsunderlaget angivna bedömningsgrunderna. Enskilda detaljer har

således inte ensam påverkan på det slutliga resultatet. Dessutom har helhetsbedömningen av redogörelserna gjorts utifrån förfrågningsunderlagets krav och kriterier medan upplysningarna endast visar enstaka detaljerade fördelar med vinnande anbud jämfört med bolagets anbud.

Av Bilaga KR-0, avsnitt 13.3, ”Service desk för tjänsten” framgår de delar som anbudsgivarens redogörelse ska innehålla för området. Redogörelsen ska således primärt utgå från de krav som anges i samma bilagas avsnitt 6. Detta innebär dock på intet sätt redogörelsen inte ska innehålla beskrivning av tillhandahållande av 2:a linjens Service desk för det fall att SLL väljer att nyttja denna option. Bolaget har valt att helt avstå från att redogöra sin lösning för det fall att SLL väljer att även avropa 2:a linjens service desk, vilket är en stor brist jämfört med vinnande anbud.

Bolaget har vidare valt att använda ett telefonistföretaget som resursförstärkning. Sannolikheten är stor för att incidenthantering fortare kan påbörjas och att åtgärdsstiderna förkortas om beredskapen ligger hos leverantören än hos tredje part. Incident- och problemhantering har således utgjort en del av helhetsbedömningen av redogörelsen för Service desk, helt i enlighet med den angivna utvärderingsmodellen. Ingen särskild vikt har dock lagts vid enskilda detaljer i redogörelsen såsom om tjänsten tillhandahållits av egen personal.

#### Minnesanteckningarna visar inte den slutliga utvärderingen

Av Utvärderingsrapporten framgår klart och tydligt den poäng som respektive anbudsgivare erhållit på respektive underkriterium. På bolagets begäran har SLL dessutom förtydligat innebörden av respektive poäng. SLL har på bolagets begäran dels tillhandahållit information om hur resultatet förändrats under förhandlingsprocessens gång, dels upplyst om de relativa fördelarna med vinnande anbud i "Relativa fördelar Cygate". Bolagets påstående



att det saknas underlag för vad som varit av avgörande betydelse vid utvärderingen i olika faser är således felaktigt och missvisande.

Bolaget påstår att det finns "fyra handlingar som innehåller SLL:s motiveringar och överväganden avseende anbudet och som legat till grund för utvärderingen". Handlingarna ifråga utgörs av minnesanteckningar som inte färdigställts, än mindre kvalitetssäkrats utifrån förfrågningsunderlagets språkbruk, inte justerats eller expedierats och är skrivna som stöd till projektet och på en övergripande/sammanfattande nivå. Handlingarna har inte ansetts utgöra allmän handling. Tre av de aktuella handlingarna togs fram i maj medan den fjärde handlingen togs fram i slutet av juni i år. Den slutliga utvärderingen gjordes först i juli, det vill säga ett par månader efter att de första handlingarna tillkom. Att handlingarna är just interna minnesanteckningar styrks även av dokumentens namn (\_MALL) och att belopp och sammanräkningar inte stämmer. De expedierades först den 17 oktober genom utskick till bolaget efter genomfört möte mellan parterna. SLLs syfte var även då att uppnå så stor transparens som möjligt.

SLL vill ändå klargöra att landstinget inte givit någon anbudsgivare mervärde enbart på den grunden att bolaget varit ISO-certifierat. I Upphandlingen är koordineringsansvaret mellan alla aktuella parter kravställt och avgörande, exempelvis vid incidenthantering. Genom ett gemensamt språkbruk i samverkan, möjlighet att arbeta i gemensamma processer, med IT-stöd som använder samma nomenklatur och utbildad personal med tydliga roller inom området, så skapas bästa möjliga förutsättningar för en väl fungerande leverans till SLLs verksamheter.

Ett gemensamt språk, välintegrerade processer, roller och kompetens kring dessa processer är avgörande för att upprätthålla avtalade servicenivåer. Utifrån aspekten hur och vilken effekt som uppnås skulle anbudsgivaren därför bland annat redogöra för sin "*förvaltningsorganisation, som med tyd-*

*lig struktur och kontroll levererar en stabil och robust Tjänst under hela avtalsperioden och på bästa sätt samverkar med Beställarens förvaltningsorganisation i enlighet med pm3 och/eller ITIL". Vidare skulle redogöras för "Leverantörens rutiner och processer för kvalitetsarbete, som medför att Leverantören fortlöpande följer upp och systematiskt kvalitetssäkrar Tjänsten". En behörig person inom området för tjänsteleveranser enligt ITIL vet mycket väl att den svenska standarden SS-ISO/IEC 20000 (som bygger på ITIL) innebär ett högt kvalitetsbetyg för tjänsteleveranser, där ITIL inte längre endast används som referens utan är ett krav för att upprätthålla sin certifiering. SS-ISO/IEC 20000 beskriver, förutom direkt relevanta processer för incident- och problemhantering, andra relevanta processer som är relaterade till den aktuella tjänsteleveransen inklusive processer och roller både för samverkan med kunder och leverantörer.*

Då denna certifiering är en grundläggande del i DGCs lösningsförslag för leverans av Tjänsten bedöms detta av SLL med mycket hög trovärdighet vilket återspeglats i poängsättningen. En notering här, utan direkt jämförelse mellan anbud, är att även Cygate tydligt och trovärdigt redogör för hur och att processer, roller samt ärendehanteringssystem används enligt ITILs ramverk vilket som helhet medfört ett högt betyg. Den minnesanteckning avseende ISO-certifiering som bolaget hänvisar till är således inte uttryck för ett mervärde i sig. Det SLL har tagit ställning till är om anbudsgivaren i sin redogörelse tydligt och trovärdigt redogjort för hur och att processer, roller, funktioner samt samverkan kommer att användas enligt ITILs ramverk vid leverans av Tjänsten under avtalstiden.

I förfrågningsunderlaget framgår tydligt att Förvaltning och samverkan ska bedrivas enligt ITIL samt att Servicedesk är en definerad och ingående funktion som är central för samverkan mellan parterna. Bolagets påstående att ITIL inte skulle vara ett grundläggande krav i upphandlingen är således direkt felaktig. Bolagets bifogade beskrivning av föreslagen hantering enligt

ITIL lämnar enligt SLL:s bedömning ett glapp jämfört med bolagets beskrivningar och redogörelser i anbudet. Vinnande anbud har i detta avseende innehållit en relativ fördel jämfört med Borderlights anbud.

Vad gäller utvärdering av ”Förvaltning och samverkan” så har en helhetsbedömning av redogörelsen gjorts. Vid denna bedömning har hänsyn bl.a. tagits till den föreslagna förvaltningsorganisationen och om denna med tydlig struktur och kontroll levererar en stabil och robust tjänst under hela avtalsperioden och på bästa sätt samverkar med beställarens förvaltningsorganisation i enlighet med pm3 eller ITIL. Om ett dedikerat team avsätts för tillhandahållandet av Tjänsten är det stor sannolikhet att leverantören har en förvaltningsorganisation som på bästa sätt samverkar med Beställarens förvaltningsorganisation. Detta då kontinuitet upprätthålls gällande leverantörens kontaktpersoner. Sannolikheten är då också större för att kompetensen för tjänsten upprätthålls hos Leverantören och därmed att en stabil och robust tjänst levereras under hela avtalsperioden. Detta är dock endast en fördel bland flera som tillsammans visar att vinnande anbudsgivare, relativt bolaget, har större insikt i SLL:s behov utifrån angivna krav. Till skillnad från vad bolaget uppger har SLL varken i bolagets redogörelser eller beskrivningar kunnat finna stöd för påståendet att bolaget erbjuder ett dedikerat leveransteam för tjänsten.

#### Bolaget lider ingen skada

Bolaget fick inte delta i fortsatta förhandlingar då de inte lämnat ett tillräckligt konkurrenskraftigt anbud för att kunna vinna anbudstävlan. Bolaget har lämnat ett nästan dubbelt så högt anbudspris som Cygate. Bolagets utvärderingspris är dessutom ca 108 mkr högre än Cygates och ca 96 mkr högre än DGC:s utvärderingspris. Även om bolaget rent hypotetiskt skulle ha fått betyget ”Utmärkt”, och därmed maximalt prisavdrag för samtliga underkriterier, medför bolagets höga anbudspris att bolaget ändå inte skulle ha fått

lägsta utvärderingspris. Bolaget har således inte lidit skada och riskerar inte heller att lida skada, oaktat att bolaget inte deltagit i samtliga förhandlings-tillfällen.

Bolaget menar att bolaget kunnat lämna ett mer konkurrenskraftigt anbud om de känt till att det varit möjligt att erbjuda en enklare lösning till ett lägre pris. Bolaget påstår att de inte känt till detta och att denna bristande kunskap ska läggas på SLL. Även detta bestrids av SLL. Utvärderingsmodellen inklusive underkriterier, mervärden och poängskala har tydligt angivits i förfrågningsunderlaget. SLL har inte förändrat något i sin kravställning under förhandlingens gång och inte heller den utvärderingsmodell som angivits i förfrågningsunderlaget.

SLL har vidare använt den i upphandlingssammanhang gängse absolutmervärdesmodellen som innebär att ju mer kvalitet anbudsgivaren erbjuder desto högre prisavdrag görs från anbudspriset. Bolaget har känt till att det varit möjligt att lämna såväl lägre pris som lägre kvalitet. Att bolaget valt att inte göra detta är inte något som kan belastas SLL utan en affärsrisk som bolaget tagit i samband med att bolaget lämnat anbud. I sammanhanget bör påpekas att bolaget inte hade kunnat offerera en lägre kvalitet avseende underkriterierna Servicedisk samt Förvaltning och samverkan, då detta skulle ha inneburit att bolaget inte uppfyllt ställda ska-krav. Bolaget hade då inte ens gått vidare till förhandlingsfasen.

## **SKÄLEN FÖR AVGÖRANDET**

### **Rättslig reglering m.m.**

Lagen (2007:1091) om offentlig upphandling har den 1 januari 2017 upphävts och ersatts med lagen (2016:1145) om offentlig upphandling. Av övergångsbestämmelserna framgår dock att den upphävda lagen gäller för

sådan upphandling som påbörjats före ikraftträdandet. Den upphävda lagen är således tillämplig i detta mål.

Upphandlande myndigheter ska enligt 1 kap. 9 § LOU behandla leverantörer på ett likvärdigt och icke-diskriminerande sätt samt genomföra upphandlingar på ett öppet sätt. Prövningen i förvaltningsrätten utgör en kontroll av om det på grundval av vad sökanden har framfört i målet finns anledning att vidta sådana åtgärder som anges i 16 kap. 6 § LOU. Det är den som ansöker om överprövning som på ett klart och tydligt sätt ska ange vilka omständigheter talan grundas på och visa att upphandlande myndighet har agerat i strid med LOU (jfr RÅ 2009 ref. 69). Överprövningen tar inte sikte på upphandlingens materiella resultat utan endast på om myndigheten förfarit formellt korrekt och iakttagit de upphandlingsprinciper och förfaranderegler som anges i LOU (jfr HFD 2013 ref. 5). För att ett ingripande ska bli aktuellt krävs också att sökanden kan visa att han lidit skada eller kan komma att lida skada på grund av de brister som påtalats (jfr HFD 2013 ref. 53).

### **Förvaltningsrättens bedömning**

#### Strider utvärderingsmodellen mot LOU?

Bolaget har bl.a. anfört att utvärderingsmodellen inte är tillräckligt tydlig vad gäller dels kriteriernas utformning, dels vägledning i vad som utgör mervärden och hur dessa ska bedömas. Enligt bolaget har detta i praktiken lett till att SLL har kunnat anpassa poängsättningen så att priset kommit att få en avgörande betydelse och att SLL därmed har fått en obegränsad frihet vid val av vinnande anbudsgivare.

Av utredningen i målet framgår att SLL i förfrågningsunderlaget har redovisat vilka tilldelningskriterier som bedömningen ska grundas på samt hur utvärderingspriset kommer att beräknas. Det framgår vidare att tilldelnings-

kriteriet ”kvalitet” består av tio angivna underkriterier (p.7 anbudsinvjudan). Anbudsgivarna skulle redogöra för uppfyllnad av underkriterierna på två olika sätt, genom markering i ”KR-0 Kravspecifikation” samt genom att lämna in redogörelser i enlighet med anvisningar i kapitel 13 i samma bilaga. Redogörelser skulle lämnas in på sex närmare angivna områden. Anbudsgivarnas ledord för redogörelserna skulle vara besvarandet av frågorna ”hur” och ”vilken effekt som uppnås” när tjänsten/anbudsgivarna hanterar det som efterfrågas av SLL. För varje område har specificerats vad anbudsgivaren ska redogöra för.

Under fliken ”Poängskala Redogörelser i UV-1 Utvärderingsmall framgår vidare hur det totala prisavdraget fördelas mellan de olika underkriterierna, prisavdrag per poäng samt en beskrivning av den poängskala som används för poängsättning av inkomna lösningsförslag för varje enskilt underkriterium. Poängskalan är graderad utifrån fyra nivåer – Utmärkt (3 poäng, Mycket bra (2 poäng), Bra (1 poäng) samt Godtagbart (0 poäng). Under rubriken ”beskrivning” har redogjorts för vad som krävs för att uppnå en viss nivå. För nivån ”Utmärkt” anges följande beskrivning.

”Anbudsgivaren har med sin redogörelse visat utmärkt insikt i beställarens, anslutna enheters och användares behov och svarar på ett utmärkt sätt mot de mål, riktlinjer, krav, förutsättningar samt dokument som presenterats i förfrågningsunderlaget. Anbudsgivaren har med sin redogörelse gjort sannolikt för beställaren att anbudsgivaren kommer att bedriva tjänsten på ett utmärkt sätt”.

För övriga nivåer används motsvarande beskrivning.

Förfrågningsunderlaget ger visserligen inte exakt ledning för hur anbudsgivare kan uppnå en viss nivå och därmed erhålla en viss poäng. Upphandlingsföremålet i förevarande fall – tjänster och funktioner till SLL:s gemensamma elektroniska nätverk för data, tal och bild – är dock av sådan natur att det förefaller svårt att ge exakta anvisningar. Även förfrågningsunderlag och utvärderingsmodeller som inte är optimalt utformade får godtas under

förutsättning att de grundläggande principerna i LOU inte träds för när (jfr RÅ 2002 ref. 50).

Bolaget har invändningar bl.a. mot att det inte framgår mer exakt vad SLL:s behov är, hur väl anbudsgivaren ska vara medveten och följsam i förhållande till säkerhetsattacker samt att det saknas ledning kring vad som utgör mervärde över den angivna skakravnivån. Förvaltningsrätten finner emellertid att SLL genom att specificera vad varje underkriterium åtminstone ska innehålla samt angivandet av ledord till redogörelserna på ett tillräckligt tydligt sätt har redogjort för vad myndigheten avser att tillmäta betydelse vid utvärderingen. När det rör sig om ett förfarande där den upphandlande myndigheten inte i förväg vet vilken lösning som anbudsgivare kan komma att erbjuda kan kravet på att myndigheten ska specificera hur lösningar kommer att bedömas inte sättas lika högt som i andra fall. Härvid måste även framhållas att bolaget, vid förhandlingstillfället, har haft möjlighet att ställa frågor om eventuella oklarheter (jfr Kammarrätten i Göteborgs dom den 9 januari 2014 i mål nr 6432-6434-13 och 6437-6438-13). Förvaltningsrätten anser att utvärderingsmodellen är tillräckligt tydlig för att varje anbudssökande med utgångspunkt i underlaget ska kunna skapa sig en bild av möjligheterna att lägga ett konkurrenskraftigt anbud. Det saknas därför grund för ingripande mot upphandlingen med anledning av vad som framförts i denna del.

#### Har utvärderingen skett i strid med LOU?

Förvaltningsrätten konstaterar att upphandlande myndighet har ett relativt betydande bedömningsutrymme vid värdering av kriterier samt att det ankommer på sökanden att visa att poängsättningen är felaktig. Vidare ankommer det inte på domstolen att göra en detaljerad utvärdering i upphandlingen, utan prövningen inskränker sig till frågan om principerna i 1 kap. 9 § LOU, samt övriga regler i LOU, har överträtts (jfr Kammarrätten i

Sundsvalls dom den 22 mars 2013 i mål nr 2130-12). Först när det klart kan konstateras att den upphandlande myndighetens bedömning har gjorts i strid med förfrågningsunderlaget eller i strid med de principer som styr LOU finns det skäl för ingripande (jfr Kammarrätten i Sundsvalls dom den 3 mars 2015 i mål nr 3051-14). Det kan också konstateras att vid upphandling av produkter och tjänster, där utvärderingen väsentligen måste vila på sköns- mässiga bedömningar, får upphandlande myndighetens värdering godtas om det inte finns uppenbara skäl till en annan bedömning. Endast direkta felbedömningar eller andra motsvarande brister bör därmed leda till ett ingripande enligt LOU (jfr Kammarrätten i Jönköpings dom den 4 februari 2009 i mål nr 5-09).

Av den utvärderingsrapport som bifogats tilldelningsbeslutet går inte att utläsa närmare varför en anbudsgivare tilldelats eller inte tilldelats en viss poäng för ett visst kriterium. Inte heller ”Motivering utvärdering” ger någon sådan ledning. Avsaknad av redogörelse för hur poängsättning har skett har emellertid i praxis godtagits om bristen inte är av sådan art eller omfattning att principerna i LOU har överträtts (Kammarrätten i Göteborgs dom den 18 november 2013 i mål nr 2967-13).

Bolaget har bl.a. anfört att SLL bedömt olika aspekter i anbudet och tillmätt dessa olika betydelser vid utvärderingen utan tydlig koppling till utvärderingskriterierna och härvid hänvisat till motiveringar i dokument som enligt SLL är minnesanteckningar. SLL har framhållit att det rör sig om anteckningar som är skrivna som stöd till projektet på en övergripande nivå. SLL har förklarat att de noteringar som däri gjorts avseende t.ex. ISO-certifiering inte är ett uttryck för ett mervärde i sig. Förvaltningsrätten finner inte skäl att betvivla vad SLL har anfört i detta avseende.

SLL har i efterhand på olika sätt förklarat vad som legat till grund för utvärderingens resultat. På begäran från bolaget har SLL t.ex. i olika dokument



presenterat relativa fördelar i vinnande anbud jämfört med bolagets. Bolaget har anfört att de relativa fördelarna som presenterats har ändrats vid flera tillfällen, att de är svårförenliga med motiveringarna i minnesanteckningarna och att de i flera avseenden saknar koppling till förfrågningsunderlaget. Bolaget har härvid pekat på ett antal exempel. SLL har förklarat att upplysningarna lämnats i flera versioner efter beaktande av sekretessregler och i syfte att tillgodose bolagets önskemål om mer detaljerad information. SLL har vidare anfört att en helhetsbedömning har gjorts av redogörelserna utifrån förfrågningsunderlagets krav och kriterier samt att upplysningarna om relativa fördelar endast visar detaljerade fördelar med vinnande anbud jämfört med bolagets anbud.

Förvaltningsrätten anser att den helhetsbedömning SLL hänvisar till i viss mån får anses vara oklar. SLL har t.ex. i flera avseenden hänvisat till att enskilda detaljer inte påverkat det slutliga resultatet, t.ex. avseende att Service-desk är bemannad med *egen* personal. Det kan framstå som otillfredsställande att bedömningar som har gjorts är svåra att till fullo kontrollera i efterhand. Det är dock en problematik som gör sig gällande i många situationer då en myndighet har att utvärdera ett anbud. Förvaltningsrätten finner sammantaget att bolaget inte har förmått visa att SLL har gjort direkta felbedömningar eller att motsvarande brister förelegat. Såsom ovan anförts får i sådana fall den upphandlande myndighetens värdering godtas. Det saknas således skäl för ingripande med stöd av LOU även i denna del.

#### Har SLL haft rätt att avsluta förhandlingarna med bolaget?

Bolaget har anfört att SLL har avslutat förhandlingarna med bolaget utan befogad anledning och att detta agerande står i strid med likabehandlingsprincipen. Bolaget har härvid bl.a. anfört att bolaget inte fått samma möjligheter som övriga anbudsgivare att förtydliga eventuella otydligheter och förbättra sitt anbud.

Det förhållandet att förhandling kan ske i olika steg innebär att antalet anbud kan minska under olika steg i förhandlingen utan att dessa har haft karaktär av slutliga anbud. En förutsättning för att myndigheten ska få förkasta ett anbud är att myndigheten har tillräckligt underlag för att bedöma att vidare förhandlingar med leverantören inte kan leda fram till ett vinnande slutligt anbud från leverantören i fråga (prop. 2006/07:128 s. 326).

Av anbudsinbjudan p. 3.3. framgår att den aktuella upphandlingen sker genom ett förhandlat förfarande enligt 4 kap. 2 § LOU. Av p. 7 framgår att tilldelningsgrunden är det ekonomiskt mest fördelaktiga anbudet med avseende på kvalitet och pris. Av p. 8 framgår att anbudsgivare kan komma att bjudas in att presentera sitt anbud muntligt med syfte att ge SLL en överblick och eventuellt tolkningsstöd av anbudsgivarens anbud samt att presentationer inte får innebära att anbudsgivare gör kompletteringar av sitt anbud. Av p. 9 framgår att förhandlingar kan komma att ske i successiva steg samt att anbudsgivare inte har rätt att påkalla förhandling.

Av protokoll som fördes vid det första och enda förhandlingstillfället med bolaget framgår att förhandlingstillfället omfattar hela anbudet. Under rubriken ”Inledning” anges vidare bl.a. följande.

”Som anges i förfrågningsunderlaget kommer förhandlingsprocessen att successivt utesluta anbudsgivare varefter förhandlingarna pågår. Efter varje omgång gör SLL en summering av läget av lämnade erbjudanden och värderar dessa mot i förfrågningsunderlaget angiven utvärderingsmodell. Det är därför av yttersta vikt att anbudsgivaren vid varje givet tillfälle erbjuder ett utifrån utvärderingskriterierna optimalt anpassat anbud. [...] Förhandlingsdagen avslutas med summering och signering av protokoll. Signering görs av behörig företrädare för anbudsgivaren.”

Förhandlingsprotokollet är undertecknat av företrädare för bolaget.

Av 4 kap. 4 § LOU framgår att de tilldelningskriterier som anges i annonsen eller i förfrågningsunderlaget ska tillämpas vid minskning av det antal an-

bud som förhandlingen ska omfatta. SLL har avsett att anta det ekonomiskt mest fördelaktiga anbudet med avseende på kvalitet och pris. SLL har som underlag för uteslutningen haft bolagets anbud, det reviderade anbudet samt av parterna undertecknat förhandlingsprotokoll. Av vad som framkommit i målet framgår inte annat än att SLL har följt den i förfrågningsunderlaget angivna utvärderingsmodellen vid uteslutning av bolaget. Bolaget har enligt förvaltningsrättens mening således inte förmått visa att SLL har tillmätt priset en högre betydelse än vad som angivits i förfrågningsunderlaget. Bolagets anbudspris var efter det första förhandlingstillfället avsevärt högre än övriga anbudsgivare. SLL har anfört att bolaget, även vid ett hypotetiskt maximalt prisavdrag för samtliga underkriterier, inte kunde tilldelas kontraktet utifrån en differens om 19,2 mkr. Förvaltningsrätten finner mot denna bakgrund att bolaget inte visat att SLL saknat tillräckligt underlag för att bedöma att vidare förhandlingar med bolaget inte kunde leda fram till ett vinnande slutligt anbud (jfr Kammarrätten i Stockholms dom den 23 mars 2017 i mål nr 4246-16). Vad bolaget har anfört om att SLL har agerat i strid med likabehandlingsprincipen genom att inte ge bolaget samma möjligheter att förtydliga och förbättra sitt anbud ändrar inte denna bedömning. Likabehandlingsprincipen måste enligt förvaltningsrätten, i detta sammanhang, delas upp i olika skeden. När det är fråga om ett förhandlat förfarande i successiva steg ligger det i förfarandets natur att de bolag som går vidare till ytterligare förhandlingstillfällen får fler tillfällen att förtydliga och förbättra sitt anbud. Bolaget har inte visat att SLL agerat i strid med likabehandlingsprincipen när de uteslutit bolaget efter det första förhandlingstillfället. Skäl för ingripande enligt LOU föreligger inte heller på denna grund.

#### Slutsats

Förvaltningsrätten finner sammanfattningsvis att det inte framkommit skäl att ingripa mot den aktuella upphandlingen med stöd av LOU mot bakgrund av det som bolaget har anfört. Ansökan om överprövning ska därför avslås.

**HUR MAN ÖVERKLAGAR**

Detta avgörande kan överklagas. Information om hur man överklagar finns i bilaga 1 (DV 3109/1A LOU).

Anneli Berglund Creutz

Rådman

Sara Rostamian har föredragit målet.



# SVERIGES DOMSTOLAR

## HUR MAN ÖVERKLAGAR - PRÖVNINGSTILLSTÅND

Den som vill överklaga förvaltningsrättens beslut ska skriva till Kammarrätten i Stockholm. **Skrivelsen ska dock skickas eller lämnas till förvaltningsrätten.**

Överklagandet ska ha kommit in till förvaltningsrätten **inom tre veckor** från den dag då klaganden fick del av beslutet. Om beslutet har meddelats vid en muntlig förhandling, eller det vid en sådan förhandling har angetts när beslutet kommer att meddelas, ska dock överklagandet ha kommit in inom tre veckor från den dag domstolens beslut meddelades. Tiden för överklagandet för offentlig part räknas från den dag beslutet meddelades.

Om sista dagen för överklagandet infaller på lördag, söndag eller helgdag, midsommarafton, julafton eller nyårsafton räcker det att skrivelsen kommer in nästa vardag.

För att ett överklagande ska kunna tas upp i kammarrätten fordras att **prövningstillstånd** meddelas. Kammarrätten lämnar prövningstillstånd om

1. det finns anledning att betvivla riktigheten av det slut som förvaltningsrätten har kommit till,
2. det inte utan att sådant tillstånd meddelas går att bedöma riktigheten av det slut som förvaltningsrätten har kommit till,
3. det är av vikt för ledning av rättstillämpningen att överklagandet prövas av högre rätt, eller
4. det annars finns synnerliga skäl att pröva överklagandet.

Om prövningstillstånd inte meddelas står förvaltningsrättens beslut fast. Det är därför viktigt att det klart och tydligt framgår av överklagandet till kammarrätten varför man anser att prövningstillstånd bör meddelas.

### Skrivelsen med överklagande ska innehålla

1. Klagandens person-/organisationsnummer, postadress, e-postadress och telefonnummer till bostaden och mobiltelefon. Adress och telefonnummer till klagandens arbetsplats ska också anges samt eventuell annan adress

där klaganden kan nås för delgivning. Om dessa uppgifter har lämnats tidigare i målet – och om de fortfarande är aktuella – behöver de inte uppges igen. Om klaganden anlitar ombud, ska ombudets namn, postadress, e-postadress, telefonnummer till arbetsplatsen och mobiltelefonnummer anges. Om någon person- eller adressuppgift ändras, ska ändringen utan dröjsmål anmälas till kammarrätten.

2. den dom/beslut som överklagas med uppgift om förvaltningsrättens namn, målnummer samt dagen för beslutet,
3. de skäl som klaganden anger till stöd för en begäran om prövningstillstånd,
4. den ändring av förvaltningsrättens dom/beslut som klaganden vill få till stånd,
5. de bevis som klaganden vill åberopa och vad han/hon vill styrka med varje särskilt bevis.

Adressen till förvaltningsrätten framgår av domen/beslutet.

I vissa mål får avtal slutas innan tiden för överklagande av rättens dom eller beslut har löpt ut. Detta gäller mål om överprövning enligt:

- lagen (2007:1091) om offentlig upphandling,
- lagen (2007:1092) om upphandling inom områdena vatten, energi, transporter och posttjänster, eller
- lagen (2011:1029) om upphandling på försvars- och säkerhetsområdet.

I de flesta fall får avtal slutas när tio dagar har gått från det att rätten avgjort målet eller upphävt ett interimistiskt beslut. I vissa fall får avtal slutas omedelbart. Ett överklagande av rättens avgörande får inte prövas sedan avtal har slutits. Fullständig information finns i 16 kapitlet i de ovan angivna lagarna.

Behöver Ni fler upplysningar om hur man överklagar kan Ni vända Er till förvaltningsrätten.