



**UPPHANDLINGS  
DIALOG  
DALARNA**



**EUROPEISKA  
UNIONEN**  
Europeiska  
regionala  
utvecklingsfonden



# En dalamodell för direktupphandling

Rekommendationer och förslag från Upphandlingsdialog Dalarna

2022

Omslagsfoto människor runt en dator på ett kontor, Pixabay.com.  
En dala modell för en miljömässigt ansvarsfull upphandling, reviderat  
2022. Finns att ladda ner digitalt från  
[www.upphandlingsdialogdalarna.se](http://www.upphandlingsdialogdalarna.se). Utgiven 2022-04.

## Innehåll

Förord .....	4
Sammanfattning .....	5
Därför behövs En dalamodell för direktupphandling .....	7
Bakgrund .....	7
Perspektivet som saknades .....	7
Nya möjligheter .....	7
Så har vi arbetat med metodutveckling för direktupphandling .....	8
Styrkor och svagheter .....	8
Analysen visade bland annat att: .....	8
Vad är möjligt att göra? .....	8
Rapporten visar bland annat: .....	9
Rådslag .....	9
Lärseminarier .....	10
Fördelar med En dalamodell för direktupphandling .....	11
Kunskapsutveckling.....	11
Skapar nya möjligheter .....	11
Ange policy och riktlinjer .....	12
Skapa tydliga rutiner .....	12
Definiera och utveckla beställarrollen.....	12
Utforma enkla mallar .....	12
Använd ett begripligt språk i upphandlingsdokument .....	12
Upprätta leverantörsregister samt annonsera på hemsidan.....	12
Ställ rimliga och proportionella krav .....	13
Utveckla dialogen .....	13
Dokumentera .....	13
Syfte .....	14
Policy .....	14
Förutsättningar för direktupphandling .....	14
Riktlinjer .....	15
Uppföljning .....	15
Rutin för direktupphandling upp till 30 000 kronor .....	16
Bilaga 1, SWOT-analys .....	18
Bilaga 2, Offertförfrågan, exempel från Avesta .....	20

# Förord

Upphandlingsdialog Dalarnas enkätundersökningar inför den tidigare versionen av denna rekommendation, visade att det i kommunerna finns genomtänkta rutiner och riktlinjer för direktupphandling. Vad som däremot ofta saknas är strategiska och innovativa grepp och att de kommunala bolagen ibland jobbar utifrån egna riktlinjer, som inte är kopplat till hur ägaren (kommunen) arbetar med direktupphandling. Under de seminarier, rådslag och andra möten i Dalarnas län, som Upphandlingsdialog Dalarna arrangerade, fanns en bred enighet i att ta fram en dalamodell för direktupphandling med förslag på rekommendationer, policy, riktlinjer, rutiner och ägardirektiv.

Efter att nya regler för direktupphandling införts i Sverige från 1 februari 2022 publicerar nu UDD en reviderad och uppdaterad version av denna rekommendation.

Det är viktigt att kommunerna uppdaterar sina riktlinjer efter de nya reglerna.

En kraftigt höjd direktupphandlingsgräns har införts för sociala och vissa andra särskilda tjänster (se sidan 10, under rubriken Riktlinjer)

Den 18 mars 2022

Arbetsgruppen för Upphandlingsdialog Dalarna  
genom Kerstin Angberg Morgården, processledare UDD

Övriga medlemmar i arbetsgruppen för UDD:

Mathias Snickar, Region Dalarna

Anders Karlin, Upphandlingscenter Falun Borlänge-regionen

Bengt Sundgren, Coompanion Dalarna

Karin Hansson, Mora kommun

Pirjo Gustafsson, Lantbrukarnas Riksförbund

Gunnar Lyckhage, Länsstyrelsen Dalarna

[www.upphandlingsdialogdalarna.se](http://www.upphandlingsdialogdalarna.se)

# Sammanfattning

I arbetet med direktupphandling, har Upphandlingsdialog Dalarnas arbetsgrupp kommit fram till följande rekommendationer (som specificeras mer på sidan 9) till upphandlande myndigheter i Dalarna:

- Ange policy och riktlinjer.
- Skapa tydliga rutiner.
- Besluta om ägardirektiv med koppling direktupphandling.
- Utforma enkla mallar.
- Använd ett begripligt språk i upphandlingsdokument.
- Upprätta leverantörsregister samt annonsera på hemsidan.
- Ställ alltid rimliga och proportionella krav.
- Definiera och utveckla beställarrollen.
- Utveckla dialogen.
- Dokumentera.

Till dessa rekommendationer finns förslag på policy med riktlinjer, förslag på rutiner vid olika direktupphandlingsbelopp samt förslag på text till ägardirektiv.



# Därför behövs En dalamodell för direktupphandling

## Bakgrund

Under de seminarier, enkätundersökningar, rådslag och andra möten i Dalarnas län, som Upphandlingsdialog Dalarna (UDD) har arrangerat, har det tydligt framkommit att direktupphandlingar behöver göras öppnare och mer tillgängliga för de små företagen och enklare för de som ska göra en direktupphandling. Deltagare i dessa forum har varit upphandlingschefer, upphandlare, näringslivsutvecklare, näringslivschefer, politiker, jurister, företagare, representanter för branschorganisationer och representanter från Upphandlingsmyndigheten. Det vill säga ett brett spektrum av de aktörer som har olika roller inom upphandling.

## Perspektivet som saknades

Under senare år har möjligheten att använda upphandling som strategiskt verktyg i samhällsförändring blivit allt viktigare i debatten kring offentlig upphandling, vilket tydligt avspeglar sig i den Nationella upphandlingsstrategin<sup>1</sup> som antogs sommaren 2016. Men att man skulle kunna använda direktupphandling som ett eget strategiskt verktyg, exempelvis för att utveckla lokalt och regionalt näringsliv är ett perspektiv som inte speglas i den nationella upphandlingsstrategin och inte heller funnits i samhällsdebatten, vilket UDDs undersökningar tydligt visat.

## Nya möjligheter

I de diskussioner som växt fram i Dalarna kring direktupphandling har vi frågat följande:

- Hur enkel kan man göra en direktupphandling?
- Är direktupphandling ett verktyg som kan användas strategiskt?
- Kan vi använda direktupphandling på ett smartare sätt som ett verktyg för näringslivsutveckling i Dalarna?
- Kan direktupphandling rentav ses som en systemfunktion för hela Dalarna, när det gäller mål och samhällsutmaningar, ekonomisk, ekologisk och socialt hållbar tillväxti ett regionalt perspektiv?

I våra arbetsgrupper och på våra seminarier har det visat sig finnas en bred enighet att vi ska undersöka dessa frågeställningar och att detta bland annat ska utmynna i En dalamodell för direktupphandling.

---

<sup>1</sup> <http://www.regeringen.se/regeringens-politik/nationella-upphandlingsstrategin>

# Så har vi arbetat med metodutveckling för direktupphandling

Arbetet inleddes under ett offentligt seminarium i Borlänge, den 23 oktober 2015, med ett 90-tal deltagare. Här deltog upphandlingschefer, upphandlare, näringslivsutvecklare, näringslivschefer, politiker, jurister, företagare, representanter för branschorganisationer och representanter från Upphandlingsmyndigheten.

## Styrkor och svagheter

Utifrån önskemål på mötet den 23 oktober 2015, sammankallades det därefter till ett arbetsmöte den 15 januari 2016, för att diskutera frågan vidare och enas om en plan för fortsatt arbete. På mötet träffade UDDs arbetsgrupp specifikt ansvariga från kommuner i Dalarna och från Landstinget Dalarna (numera Region Dalarna). Inför arbetsmötet hade upphandlingsansvariga från Upphandlingscenter Falun Borlänge regionen och Landstinget Dalarna tagit fram en SWOT-analys<sup>2</sup> kring direktupphandling. Se bilaga 1.

SWOT-analysen har tagit hänsyn till såväl styrkor och svagheter som hot och risker samt möjligheter med direktupphandling. Den reviderades under hösten 2016 och vintern 2017 med bidrag från de diskussioner, analyser och rapporter som gjorts.

## Analysen visade bland annat att:

- Styrkan med direktupphandling är att den är snabb och kostnadseffektiv.
- Risker med direktupphandling kan vara att jäv inträffar.
- Svagheten med direktupphandling kan vara att beställarkompetens saknas.
- Möjligheter med direktupphandling kan vara att fler lokala leverantörer deltar i upphandlingarna.

Efter mötet den 15 januari, enades deltagarna om att ge UDD i uppdrag att ta fram en dalamodell som konkretiserar Upphandlingsdialog Dalarnas rekommendation för direktupphandling.

## Vad är möjligt att göra?

---

<sup>2</sup> SWOT=namnet SWOT kommer från orden Strengths, Weaknesses, Opportunities och Threats. Man analyserar styrkor, svagheter, hot och möjligheter i sitt projekt.

Källa: <http://www.svid.se/sv/designprojektguiden/1-förberedelse/verksamheten/swot-analys/>



För att få veta vad lagen och domstolspraxis säger om direktupphandling anlätades upphandlingsjuristen Mathias Sylvan, som levererade rapporten "Dalamodell för direktupphandling"<sup>3</sup> i april 2016. Syftet med denna rapport var framför allt att se var gränserna går för vad som är möjligt att göra och att få veta om det finns gråzoner och oklarheter i lagstiftningen. Mathias Sylvan har även anlåtats inför denna uppdatering.

Mathias Sylvan och Gunnar Lyckhage genomförde ytterligare en undersökning undersommaren, som mynnade ut i en Rapport om direktupphandling 2016<sup>4</sup>. I rapporten presenterades en enkätundersökning med en sammanställning av hur kommuner och kommunala bolag i Dalarna arbetar i dag med direktupphandlingar.

## Rapporten visar bland annat:

- Att samtliga respondenter från kommunerna har tydliga rutiner och riktlinjer för direktupphandling.
- Att strategiska/innovativa grepp till stor del saknas.
- Att de kommunala bolagen ibland jobbar utifrån egna riktlinjer, som inte är kopplat till hur ägaren (kommunen) arbetar med direktupphandling.
- Rapporten redogjorde också för en sammanfattning av ett antal intervjuer med befattningshavare och nyckelpersoner både i och utanför Dalarna. Dessutom redovisades varför direktupphandling som metod kan vara av stor betydelse för utveckling av det lokala och regionala näringslivet och den lokala ekonomin.

## Rådslag

Den 22 september 2016 presenterades de samlade resultaten under ett välbesökt offentligt möte på Galaxen i Borlänge. Där genomfördes även workshops och rådslag kring frågan om att göra direktupphandlingar öppnare och mer tillgängliga för de små företagen och enklare för beställare. Under vintern 2017 fortsatte arbetet med direktupphandling i UDDs arbetsgrupp med framtagande av underlag till En dalamodell för direktupphandling.

---

<sup>3</sup> Finns publicerad på [www.upphandlingsdialogdalarna.se/publikationer](http://www.upphandlingsdialogdalarna.se/publikationer)

<sup>4</sup> Finns publicerad på [www.upphandlingsdialogdalarna.se/publikationer](http://www.upphandlingsdialogdalarna.se/publikationer)

## Lärseminarier

Parallellt med detta arbete har Upphandlingsdialog Dalarna i samverkan med länets samtliga kommuner, arrangerat ett tio-tal så kallade lärseminarier för länets småföretagare. Syftet med dessa har varit att ge grundläggande kunskaper och verktyg så att fler företag kan lämna anbud och göra affärer med den offentliga sektorn. Under dessa seminarier har synpunkter framförts från företagare om bland annat vikten av enkla mallar, tydliga rutiner och tidig dialog när det gäller direktupphandlingar. Arbetet med lärseminarier (numera kallade Anbudskurser) och har kompletterats med ett individuellt stöd till leverantörer.



# Fördelar med En dalamodell för direktupphandling

Direktupphandlingar som görs öppnare och mer tillgängliga för de små företagen och enklare för beställaren ger fler anbud. En rekommendation gällande direktupphandling stärker även politiken då det blir ett viktigt verktyg för ökad lokal och regional tillväxt.

Direktupphandling stärker den lokala ekonomin

Forskning i Finland <sup>5</sup>och England, <sup>6</sup>visar att användandet av lokala leverantörer inte bara ger ökade skatteintäkter för kommunerna utan att varje satsad krona dessutom kan ses som en investering som genererar cirka tre kronor i den lokala ekonomin.

## Kunskapsutveckling

Genom att förenkla och synliggöra de offentliga upphandlingarna ges fler företag möjlighet att hitta förfrågningarna och lämna anbud. Deltagandet i direktupphandlingarna ger nya erfarenheter och ökad kompetens, som sedan kan leda till att företagen även lämnar anbud i större upphandlingar.

## Skapar nya möjligheter

Det finns möjlighet att få fram innovativa, nyskapande förslag och erbjudanden genom en dialog i "liten skala" med lokala/regionala leverantörer. Även vid direktupphandlingar är det möjligt att till exempel reservera kontrakt för arbetsintegrerade sociala företag.

---

<sup>5</sup> Forskaren Leena Viitaharju vid en konferens om Nordisk mat, Helsingfors oktober 2014

<sup>6</sup> Ekonomisk rapport kring lokal ekonomi, beställd av Food for Life Partnership.

### Ange policy och riktlinjer

Fungerar som ett ramverk för de riktlinjer och principer som ska gälla.

Besluta om ägardirektiv med koppling direktupphandling

Medborgarna och samhället ska känna förtroende för att styrningen av kommunernas och regionens inköp från leverantörer sker ändamålsenligt och effektivt<sup>7</sup>.

### Skapa tydliga rutiner

Bidrar till en snabb och kostnadseffektiv upphandling inom organisationen och minimerar risk för avvikelser. Rutiner är också viktigt för att ha kontroll över verksamheten, gärna kopplat till utbildning/certifiering av de som genomför direktupphandlingar.

### Definiera och utveckla beställarrollen

Det behövs en kompetens som omfattar hela inköpsprocessen för att säkerställa att de verkliga behoven identifieras och att det som köps in blir ekonomiskt fördelaktigt ur etthelhetsperspektiv.

### Utforma enkla mallar

Det ska vara enkelt och begripligt. Avesta kommun har ett bra exempel på en mall föroffertförfrågan. Se bilaga 2, Offertförfrågan Avesta.

### Använd ett begripligt språk i upphandlingsdokument

Språket i offentlig verksamhet ska vara vardat, enkelt och begripligt<sup>8</sup>

### Upprätta leverantörsregister samt annonsera på hemsidan

Öppenhet och transparens skapar deltagande och det ökar också möjligheten att hitta flerintresserade leverantörer. Att införa leverantörsregister och möjlighet att prenumerera på direktupphandlingar har testats i lite olika modeller bland annat i Rättviks kommun.

---

<sup>7</sup> Principer för styrning av kommun- och landstingsägda bolag: Erfarenheter och idéer, Sveriges Kommuner och Landsting, isbn-10: 91-7164-138-6, isbn-13: 978-91-7164-138-0

<sup>8</sup> Språklag (2009:600) 11§

## Ställ rimliga och proportionella krav

Dugliga leverantörer ska inte riskera att uteslutas ur upphandlingar på grund av onödiga eller för höga krav. Enligt LOU får inte kravet på omsättning vara högre än två gånger kontraktsvärdet<sup>9</sup>, om det inte finns särskilda skäl.

## Utveckla dialogen

Genom dialog finns möjlighet att få fram innovativa och nyskapande idéer från företagare, leverantörer, branschorganisationer eller näringslivsenheter. Dialog kräver tid, men betalar sig bra på sikt. Det skapar förtroende och ger samverkan samt en större vilja att delta i upphandling. Dessutom ger detta arbetssätt färre överprövningar.

## Dokumentera

Enligt lag måste alla direktupphandlingar på minst 100 000 kr<sup>10</sup> dokumenteras men varje kommun/upphandlande organisation bör överväga vad som är lämpligast utifrån de egnaförhållandena. Det kan finnas olika rutiner för olika kostnadsnivåer.

---

9 LOU 2016:1145 14 kap. 4 §

10 LOU 2016:1145 19 a kap. 11 §

### Syfte

Policyn med tillhörande riktlinjer ska bidra till en snabb och kostnadseffektiv upphandling inom organisationen.

### Policy

Direktupphandlingar ska göras öppna och mer tillgängliga för de små företagen och enkla för beställare. Direktupphandlingar bidrar till att få med små och medelstora företag i offentlig upphandling och är ett viktigt verktyg för ökad lokal och regional tillväxt.

### Förutsättningar för direktupphandling

Direktupphandling enligt LOU kan göras i följande fall:

- Vid så kallat lågt värde enligt vad som framgår av lag om offentlig upphandling.
- Vid synnerliga skäl.
- När inga lämpliga anbud eller anbudsansökningar lämnats i en upphandling enligt 19 kap. LOU.
- När endast ogiltiga eller oacceptabla anbud lämnats i en upphandling enligt 19 kap. LOU.
- Vid synnerlig brådska och vissa andra fall som tekniska eller konstnärliga skäl eller ensamrätt
- I samband med en överprövning

Direktupphandling får endast användas vid någon av situationerna ovan, observera att med synnerlig brådska avses skäl som inte kunnat förutses och som inte kan hänföras till den egnaverksamheten. Bristande planering är inte ett godtagbart skäl.

Har mer än en leverantör tillfrågats i direktupphandlingen ska samtliga skriftligen underrättas om tilldelningsbeslutet. Underrättelsen utlöser emellertid inte någon avtalsspärr<sup>11</sup>.

---

<sup>11</sup> 19 a kap. 10 § lagen (2016:1145) om offentlig upphandling.

## Riktlinjer

- Direktupphandlingar ska följa organisationens policy vad gäller affärsetik, hållbarhet, miljökrav samt sociala och etiska krav.
- Vid direktupphandling ska organisationen alltid förvissa sig om att ett angivet pris är rimligt, exempelvis genom någon form av prisjämförelse.
- Av en ny bestämmelse i LOU följer att en upphandling får inte delas upp i syfte att komma under beloppsgränsen för direktupphandling<sup>12</sup>.
- Alla upphandlingar av liknande kontrakt bör registreras och sammanställas vid behov, för att säkerställa att direktupphandlingen inte överskrider direktupphandlingsgränsen. Att göra sammanställningen vid årets slut är för sent, då man ev. redan överstigit gränsen (för närvarande 700 000 respektive 7 802 550 kr).

## Uppföljning

När varan är levererad är du själv ansvarig för att kontrollera att leveransen motsvarar beställningen. Om det är en tjänst är du själv ansvarig för att följa upp att den genomförs enligt de krav som ställts i beställningen.

---

<sup>12</sup> 5 kap. 7 a § lagen (82016:1145) om offentlig upphandling.

## Förslag till rutiner för direktupphandling

### Rutin för direktupphandling upp till 30 000 kronor

- Kontrollera om ramavtal finns, använd i så fall detta.
- Gör en bedömning om direktupphandlingen ryms inom direktupphandlingsgränsen.
- Vid direktupphandlingar under 30 000 kr görs förfrågan via e-post, telefon, annonsering eller besök hos det antal leverantörer som är befogat med hänsyn till konkurrensläget och upphandlingens värde.
- Avtal bör ingås genom att båda parter undertecknar skriftligt avtal.
- Meddela de som lämnat anbud resultatet av direktupphandlingen.
- Avtalet ska bevaras åtminstone under dess löptid<sup>13</sup>.

### Rutin för direktupphandling från 30 000–100 000 kronor

- Kontrollera om ramavtal finns, använd i så fall detta.
- Gör en bedömning om direktupphandlingen ryms inom direktupphandlingsgränsen.
- För direktupphandlingar mellan 30 000 kr och 100 000 kr ska man alltid fråga minst tre leverantörer samt annonsera på berörd organisations hemsida och om möjlighet finns även på länsnivå.
- Anbud bör lämnas skriftligt eller via upphandlingssystem.
- Avtal bör ingås genom att båda parter undertecknar skriftligt avtal.
- Meddela de som lämnat anbud resultatet av direktupphandlingen.
- Alla handlingar som har med ärendet att göra ska diarieföras och arkiveras hos beställaren. Avtalet ska bevaras åtminstone under dess löptid.
- 

### Rutin för direktupphandling över 100 000 kronor

- Kontrollera om ramavtal finns, använd i så fall detta.
- Dokumentera allt av relevans som rör direktupphandlingen.
- Gör en bedömning om direktupphandlingen ryms inom direktupphandlingsgränsen.
- Upprätta beslut (anskaffningsbeslut) där skälen för direktupphandling dokumenteras.
- För direktupphandlingar över 100 000 kr ska man alltid fråga minst tre leverantörer samt annonsera på berörd organisations hemsida och om

---

<sup>13</sup> 19 a kap. 12 § sista stycket lagen (2016:1145) om offentlig upphandling.



möjlighet finns även på länsnivå.

- Anbud ska lämnas skriftligt eller via upphandlingssystem.
- Avtal ingås genom att båda parter undertecknar skriftligt avtal.
- Meddela de som lämnat anbud resultatet av direktupphandlingen.
- Alla handlingar som har med ärendet att göra ska diarieföras och arkiveras hos beställaren. Avtalet ska bevaras åtminstone under dess löptid.

## Förslag till ägardirektiv för kommunala bolag

Medborgarna och samhället ska känna förtroende för att styrningen av kommunernas och regionens inköp från leverantörer sker ändamålsenligt och effektivt<sup>14</sup>

Upphandlingsdialog Dalarna rekommenderar att det skrivs in i de kommunala bolagens ägardirektiv att man bör följa kommunens policy/riktlinjer för direktupphandling.

Här är en enkel exempeltext för detta:

**Bolaget\* ska följa organisationens\*\* policy, riktlinjer och rutiner för direktupphandling.**

\*) Avser det kommunala bolaget

\*\*) Avser ägaren, d.v.s. kommunen.

---

<sup>14</sup> Principer för styrning av kommun- och landstingsägda bolag: Erfarenheter och idéer Sveriges Kommuner och Landsting (isbn-10: 91-7164-138-6 isbn-13: 978-91-7164-138-0)

# Bilagor

# Bilaga 1, SWOT-analys

## Styrkor

- Stabil arbetsprocess
- **Snabb och kostnadseffektiv upphandling**
- Bidra till samhällsutveckling
- Företagen anpassar sig
- **Lägre priser lokalt**
- Ambition att vilja mera
- **Regional tillväxt**

## Hot och risker

- **Jävsrisk föreligger**
- Missnöjda ägare/kunder
  - Dåliga/oväntat dyra avtal/villkor
- Avsaknad av annonsering/dialog
- **Tidskrävande/Komplicerat**
- Otillåtna direktupphandlingar
  - För högt sammanlagt belopp när vi inte dokumenterar alla direktupphandlingar
- **Skadestånd/Avgift/Media**

## Svagheter

- **Ökade transaktionskostnader**
- **Saknas leverantörsregister**
- Mer administration, fler avtal
- Brist på möjlighet hos lokal marknad att delta
- **Brist på beställarkompetens**

## Möjligheter

- **Regional tillväxt**
- **Fler lokala leverantörer i uppdrag**
- Nya områden och tjänster
- Social hållbarhet
- **Översyn Riktlinjer för DU**
- Dialog med näringsliv/Företag

# Bilaga 2, Offertförfrågan, exempel från Avesta

## Offertförfrågan - direktupphandling

Avesta kommun, org.nr. 212000-2262, önskar offert på nedanstående vara/tjänst.

<b>Behov</b>
<b>Beskrivning av vara/tjänst:</b>
<b>Antal/volym:</b>

<b>Krav och villkor</b>
<b>Krav på produkt/utförande:</b>  <i>(Beskriv vilka krav ni ställer på varan/tjänsten, t.ex.: mått, tekniska data, önskade garantier.)</i>
<b>Leveransvillkor:</b>  Utöver krav/villkor i denna förfrågan gäller följande: <input type="checkbox"/> ALOS05 (för leverans av varor) <input type="checkbox"/> ABK09 (för konsulttjänster)  <i>(När, var och hur ska leverans ske?)</i>
<b>Betalningsvillkor:</b> Efter godkänd leverans och 30 dagar från fakturans ankomst till kommunen. Om faktura är felaktig räknas ankomstdatum från den dag rättelse av faktura erhållits. Fakturerings-, expeditons- eller annan avgift godkänns ej.
<b>Övriga villkor:</b>

<b>Offert ska innehålla</b>	
<b>Pris:</b>	Anges i SEK. Priset skall anges exklusive gällande mervärdeskatt.
<b>Följande beskrivning om varan/tjänsten:</b>	
<i>(eventuell kommentar)</i>	
Offerten ska vara giltig i minst 30 dagar	

<b>Utvärdering</b>
Beskriv hur anbuden kommer att utvärderas:

<b>Offertsvar</b>
Tillhanda senast:
Anbudsadress:

<b>Vid frågor kontakta</b>
Namn:
Telefon:
Mobil:
E-post:

**Välkommen att lämna offert!**

