



**Stenungsunds kommun
Kommunrevisionen**

Upphandling av konsulttjänster

GRANSKNINGSRAPPORT

KPMG
17 oktober 2006
Antal sidor
14

Innehåll

1.	Inledning	1
2.	Uppdraget	1
2.1	Syfte	1
2.2	Omfattning och avgränsningar	2
3.	Granskningens genomförande	2
3.1.1	Granskare	2
3.1.2	Planering	2
3.1.3	Genomförande	2
4.	Granskning av genomförda upphandlingar.	2
4.1	Konsult för arbete inom ramen för HEL-projektet	3
4.2	Timmerman till kultur	3
4.3	Konsultuppdrag, Fullmäktiges roll mm.	3
4.4	Processhandledning för socialsekreterare	3
4.5	Detaljerad miljögeoteknisk markundersökning	3
5.	Omfattning och avtalstrohet	4
5.1	Hur stor är omfattningen av kommunens respektive bolagens köp av konsulttjänster under perioden 2005-01-01 – 2006-03-31?	4
5.2	Hur stor del av konsulttjänsterna avropas från kommunens ramavtal och hur fungerar avtalstroheten enligt kommunens respektive bolagens egna analyser?	4
6.	Redovisning av genomförda intervjuer	5
6.1	Hur känd är kommunens inköspolicy och andra styrdokument kring upphandling och hur väl agerar man utifrån vad som anges i dessa?	5
6.2	Hur ser kunskapen ut om LOU och hur stöder befintliga rutiner att man säkrar affärsmässigheten vid köp av konsulttjänster?	6
6.3	Vilka administrativa vinster uppskattar kommunen respektive bolagen genom ramavtalsupphandlingar av konsulttjänster?	6
6.4	Hur ser kommunikationen/samarbetet ut mellan dem som tecknar ramavtal för kommunens räkning och dem som avropar på avtalen?	7
6.5	Finns det riktlinjer för hur en direktupphandling skall gå till?	7
6.6	I vilken omfattning konsulteras interna inköpsfunktionen vid upphandlingar utanför ramavtalen?	7
6.7	Vilken upphandlingskompetens finns det i kommunernas verksamheter vid upphandling av konsulttjänster som ej omfattas av ramavtal?	8
6.8	Hur säkerställer man kunskapsöverföring från konsult till den upphandlande enheten?	9

7. Sammanfattning och synpunkter

9

1. Inledning

På uppdrag av kommunrevisionen i Stenungssund har KPMG genomfört en granskning av rutiner för upphandling av konsulttjänster.

I denna rapport redovisas syftet med granskningen, hur arbetet genomförts samt framkomna resultat.

2. Uppdraget

2.1 Syfte

Granskningen utgör en del av kommunrevisionens underlag för sina bedömningar och uttalanden. Granskningen visar på styrkor och svagheter med nuvarande rutiner och kan även användas som ett led i arbetet med ständiga förbättringar. Granskningen belyser dels hur Lagen om offentlig Upphandling (LOU) efterlevs och dels ändamålsenligheten och effektiviteten i nuvarande rutiner och arbetssätt. Granskningen har tagit sin utgångspunkt i följande frågeställningar:

- Hur känd är kommunens inköbspolicy och andra styrdokument kring upphandling och hur väl agerar man utifrån vad som anges i dessa?
- Hur ser kunskapen ut om LOU och hur stöder befintliga rutiner att man säkrar affärsmässigheten vid köp av konsulttjänster?
- Hur stor är omfattningen av kommunens respektive bolagens köp av konsulttjänster under perioden 2005-01-01 – 2006-03-31?
- Hur stor del av konsulttjänsterna avropas från kommunens ramavtal och hur fungerar avtalstroheten enligt kommunens respektive bolagens egna analyser?
- Vilka administrativa vinster uppskattar kommunen respektive bolagen att man gör genom ramavtalsupphandlingar av konsulttjänster?
- Hur ser kommunikationen/samarbetet ut mellan dem som tecknar ramavtal för kommunens räkning och dem som avropar på avtalen?
- Finns det riktlinjer för hur en direktupphandling skall gå till?
- I vilken omfattning konsulteras interna inköpsfunktionen vid upphandlingar utanför ramavtalen?
- Vilken upphandlingskompetens finns det i kommunernas verksamheter vid upphandling av konsulttjänster som ej omfattas av ramavtal?

- Hur säkerställer man kunskapsöverföring från konsult till den upphandlande enheten?

2.2 Omfattning och avgränsningar

Granskningen omfattar både Stenungsunds kommun och bolagen, Stenungsunds Energi & Miljö AB (SEMAB) och Stenungsundshem AB.

3. Granskningens genomförande

3.1.1 Granskare

Uppdraget är genomfört av Tomas Staxäng

3.1.2 Planering

I planeringsfasen ingick inläsning av från kommunen erhållt bakgrundsmaterial, samt framtagande av underlag för intervjuer. Lämpliga personer att intervjua har valts ut tillsammans med kommunens kontaktperson. De intervjuade personer som valts ut är personer som har upphandlat eller kan tänkas behöva upphandla konsulttjänster.

3.1.3 Genomförande

Vi har tagit del av kommunfullmäktiges fastställda styrdokument avseende upphandling och haft dessa som utgångspunkt i genomförandet av granskningen.

Vi har granskat underlagen från 5 stycken genomförda konsultupphandlingar. De upphandlingar som granskats utgörs av konsulttjänster som ej omfattas av kommunens upphandlade ramavtal.

Utöver granskningen av de 5 upphandlingarna har intervjuer genomförts med 12 tjänstemän. Alla intervjuade personer har själva genomfört köp av konsulttjänster alternativt varit ansvariga för andras köp av konsulttjänster. Merparten av de intervjuade är verksamhetschefer.

4. Granskning av genomförda upphandlingar.

Totalt har kommunen och bolaget enligt egen uppgift köpt konsulttjänster för 21 296 tkr, merparten av köpen utgörs av avrop från befintliga ramavtal. De fem granskade upphandlingarna, som ligger utanför befintliga ramavtal, har haft en omsättning på mellan 23 tkr och 330 tkr.

I samband med att vi sökte efter enskilda upphandlingar att granska framkom att det inte finns ett enkelt sätt att följa upp de fakturor som är relaterade till en och samma upphandling. Detta kan medföra att kontroll om rätt kostnad fakturerats på ett uppdrag försvåras.

4.1 Konsult för arbete inom ramen för HEL-projektet

Volym: 108 718 kronor

Upphandlingsunderlag saknas

4.2 Timmerman till kultur

Volym: 23 039 kronor

Upphandlingsunderlag saknas

4.3 Konsultuppdrag, Fullmäktiges roll mm.

Volym: 24 823 kronor

Upphandlingsunderlag saknas

4.4 Processhandledning för socialsekreterare

Volym: 28 000 kronor

Annonsering saknas

Förfrågningsunderlag saknas

Offert finns med accept vilken ger ett avtal. Avtalet är ej avgränsad i tid utan löper tills vidare om ej uppsägning sker. Detta står i strid med gällande upphandlingsregler.

4.5 Detaljerad miljögeoteknisk markundersökning

Volym: 330 tkr (Uppdraget är ej slutfakturerat men prognos pekar på 330 tkr.)

Komplett dokumentation finns

Upphandlingen bedöms tillgodose alla de fem bärande principerna för Lagen om offentlig upphandling.

- Icke-diskrimineringsprincipen
- Likabehandlingsprincipen
- Proportionalitetsprincipen
- Principen om ömsesidigt erkännande
- Principen om transparens

Analys av förfrågningsunderlaget visar att detta har mycket hög kvalitet. Det är välstrukturerat och information är lätt att hitta. Upphandlingsföreskrifter finns angett, kravspecifikationen är tydlig och omfattande. De kommersiella villkoren framgår tydligt.

Det finns kvalificeringskriterier och dessa är tydliga. Kvalificeringskriterier är åtskilda från utvärderingskriterier vilket underlättar både för den som skall lämna anbud och den som skall utvärdera anbuden. Detta är helt i linje med kraven på förutsägbarhet i offentlig upphandling. De krav som ställs är möjliga att kontrollera och det finns dokumentation på kravuppfyllelse hos anbudsgivarna.

Utvärderingskriterierna är bra preciserade och modellen för utvärdering är tydlig och förutsägbar. Utvärderingen har enligt granskarens bedömning följt vad som angetts i förfrågan.

De anmärkningar som granskaren fann var små och inte av hög kritikalitet.

I förfrågningsunderlaget under rubrik A 1:3 anges ”Delgivning av ansvar och befogenhet från beställarens sker i samband med att uppdraget beställs.” I det fall ansvar och befogenhet kan vara påverkande till exempel på pris så är denna skrivning tveksam utifrån principen om transparens. Vidare saknade granskaren uppgifter om vad som gäller för avtalsöverlåtelse.

Bedömningen är att denna upphandling är väl genomförd och bra dokumenterad

5. Omfattning och avtalstrohet

5.1 Hur stor är omfattningen av kommunens respektive bolagens köp av konsulttjänster under perioden 2005-01-01 – 2006-03-31?

Kommunen har köpt konsulttjänster för 18041 tkr under angiven period (avser bokförda inköp på kontogrupp 47 enligt kommunens ekonomikontor).

SEMABS bokförda konsultinköp (enligt konto 67550) uppgick under perioden till 1045 tkr.

Stenungsundshems bokförda konsultinköp (enligt kontogrupp 65) uppgick till 2210 tkr.

5.2 Hur stor del av konsulttjänsterna avropas från kommunens ramavtal och hur fungerar avtalstroheten enligt kommunens respektive bolagens egna analyser?

I rapporten ”Uppföljning av inköpsbeteende inom Stenungsunds kommun” som genomfördes av STO-upphandling 2005 framkommer att 94% av inköpen är från av kommunen upphandlade och godkända leverantörer. Det finns ingen särskild analys som bara behandlar inköp av konsulter. Det framfördes i intervjuerna att följsamheten mot kommunens ramavtal för konsulter, den så

kallade tjänstekatalogen, är god. När vi sökte efter upphandlingar utanför befintliga ramavtal bekräftades denna bild.

6. Redovisning av genomförda intervjuer

6.1 Hur känd är kommunens inköspolicy och andra styrdokument kring upphandling och hur väl agerar man utifrån vad som anges i dessa?

Det är inte helt lätt att avgöra vad som är kommunens inköspolicy och vad som är andra styrande regler då dessa till vissa delar återfinns i samma dokument med namnet ”Regler för upphandling”. Under intervjuerna har det framkommit att denna gräns inte är helt tydlig för kommunens tjänstemän. Denna iakttagelse saknar dock praktiskt betydelse då det viktiga är om man känner till de styrande dokumenten och hur väl man agerar utifrån dessa. När begreppet styrdokumentet används i denna rapport avses dokumentet ”Regler för upphandling” om inte annat särskilt anges.

Intervjupersonerna kände väl till att det finns en inköspolicy och vid intervjuer framkom det samstämmt att kännedomen av styrdokumentet som innefattar inköspolicyn är mycket god.

De delar som är mest kända i styrdokumenterna är att det finns upphandlade avtal och att de ska följas. Tjänstekatalogen och hantverkarkatalogen är väl implementerade begrepp och det flödesschema som beskriver hur inköp skall gå till är väl känt. Det finns en tilltro hos de flesta intervjuade att kommunen erhåller bättre affärsvillkor med hjälp av den samordnade upphandling som bedrivs av STO-upphandling.

I de fall man behöver göra en upphandling utanför befintliga ramavtal är medvetenheten stor om att man skall tillvarata den konkurrens som finns, vara objektiv och behandla alla aktörer på marknaden lika. Verksamheterna är också väl medvetna om att de skall kontakta STO-upphandling innan en upphandlingsprocess startas.

Den delen av inköspolicyn som beskriver att all upphandling skall präglas av en helhetssyn som är till gagn för kommunens bästa är mindre känd. Helhetssynen innebär att man skall beakta aspekter utöver pris såsom miljöaspekter, kretsloppstänkande och närhet mellan produktion och konsumtion. Vi sätter dock ett frågetecken om denna ambition är praktiskt genomförbar mot bakgrund av kraven på proportionalitet och likabehandling som återfinns i LOU.

Viktigt att framhålla är att mycket av det som anges i styrdokumentet följer avropare per automatik då de använder sig av upphandlade leverantörer.

6.2 Hur ser kunskapen ut om LOU och hur stöder befintliga rutiner att man säkrar affärsmässigheten vid köp av konsulttjänster?

Kunskapen om vad LOU föreskriver är låg hos de personer som intervjuats. Alla känner till att LOU finns och att man är skyldig att följa den. Det framkommer att man i stor utsträckning förlitar sig mycket på STO-upphandling avseende frågor rörande LOU.

De delar i LOU som är mest kända är att man skall

- Tillvarata den konkurrens som finns
- Behandla alla lika
- Anta det bästa anbudet

Lagen om offentlig upphandling, LOU är ett snårigt och krångligt regelverk. LOU ställer höga krav på transparens men lagen själv är mycket svår genomtränglig både för vana upphandlare och domstolar.

Befintliga rutiner utgår från att man gör ett affärsmässigt bra köp när man följer ingångna avtal. Huruvida detta är ett faktum ligger utanför denna granskning men det finns inga skäl att anta att STO-upphandling skulle genomföra upphandlingar som inte är affärsmässiga. Styrdokumentet har fokus på den samordnade upphandlingen och blir således ett mindre skarpt verktyg för den som söker stöd vid en egen upphandling som ligger utanför befintliga ramavtal. Utöver tydligheten med att man genom samordnad upphandling får ekonomiska och logistiskmässiga fördelar anger styrdokumentet

- att man skall tillvarata den konkurrens som finns
- skall ha ett gott samarbete och en aktiv dialog med leverantörsmarknaden
- vilka etikregler som gäller vid handel
- hur man kan nyttja STO-upphandling som resurs vid upphandlingar

Vid vår granskning framkommer att det saknas processtöd och rutiner för hur man skall gå tillväga vid

- Planering
- Framtagande av kravspecifikation och förfrågan
- Utvärdering och val av leverantör
- Avtalsskrivande
- Leveranskontroll och uppföljning

6.3 Vilka administrativa vinster uppskattar kommunen respektive bolagen genom ramavtalsupphandlingar av konsulttjänster?

Det finns inte någon analys över detta men det framkommer samstämmigt i alla intervjuer att ingen av de verksamheter som intervjuade tillhör har de resurser som skulle krävas för att genomföra egna upphandlingar om möjligheten att nyttja befintliga ramavtal ej fanns. Resurserna i detta fall avsåg både kompetens och tid. Utifrån detta kan man dra slutsatsen att de administrativa vinsterna är ett argument i sig för att ha den samordnade upphandlingen som beskrivs i styrdokumentet.

6.4 Hur ser kommunikationen/samarbetet ut mellan dem som tecknar ramavtal för kommunens räkning och dem som avropar på avtalen?

I intervjuerna framkom att det finns en bra kommunikation och ett gott samarbete mellan STO-upphandling och de som avropar på de kommungemensamma avtalen. Det skilde dock något beroende på vilken enhet intervjupersonen tillhörde. Mellan Stenungssundshem och STO-upphandling är dialogen inte lika bra som mellan andra enheter och STO-upphandling. Detta tycks främst bero på att man har skilda uppfattningar kring upphandlingen av hantverkskatalogen.

När det gäller upplevelsen hur man kan påverka upphandlingar och innehåll i avtalen så hänförs detta i första hand till deltagandet i referensgrupper. Det verkar inte finnas något system för synpunkter och reklamationer på avtal och leverantörer under pågående avtalsperiod. Ett fungerande sådant system skulle vara till stor nytta vid kommande upphandlingar.

6.5 Finns det riktlinjer för hur en direktupphandling skall gå till?

I riktlinjerna för direktupphandling anges att beloppsgränsen för direktupphandling är ett halvt basbelopp, att man skall ta in pris från minst tre firmor och att man skall dokumentera på fakturans baksida. Riktlinjerna är mycket tydliga och torde vara lätta att förstå. Vi saknar dock en vägledning om vad som bör dokumenteras på fakturans baksida. Riktlinjerna för direktupphandling återfinns i det flödesschema som beskriver hur man skall gå tillväga när man gör inköp för kommunens räkning.

Det framkommer under intervjuerna att det finns brister avseende dokumentationen på fakturans baksida. Detta kan kanske delvis förklaras med att det inte tydligt framgår vad man skall dokumentera på fakturan.

6.6 I vilken omfattning konsulteras interna inköpsfunktionen vid upphandlingar utanför ramavtalen?

Styrdokumentet anger att verksamheten alltid skall kontakta STO-upphandling som sedan avgör hur upphandlingen skall bedrivas.

Av intervjuerna framgår det att merparten av verksamheterna konsulterar STO-upphandling vid egna upphandlingar. STO-upphandling kan ha allt från en stödjande roll där de ger råd eller korrekturläser till att driva hela upphandlingen från ax till limpa.

De som skiljer sig åt avseende att använda STO-upphandling är Stenungssundshem, SEMAB och enheten för Vatten och avlopp. Avseende bolagen framgår det inte ur styrdokumentet om de omfattas av reglerna eller ej. I Kommunfullmäktiges ägardirektiv till bolagen anges inte om bolagen skall följa kommunens regler för upphandling.

6.7 Vilken upphandlingskompetens finns det i kommunernas verksamheter vid upphandling av konsulttjänster som ej omfattas av ramavtal?

Viktigt att beakta vid denna fråga är att de intervjuade personerna inte har inköp som någon huvudsaklig syssla och saknar specifik utbildning för inköp.

Som tidigare nämnts så är kunskapen om Lagen om offentlig upphandling låg hos de som intervjuats om man räknar bort chefen för STO-upphandling.

Upphandling är mycket mer än att bara köpa. Det handlar om att göra många avväganden och analyser som till exempel.

- Omsätter köpen mycket pengar?
- Hur kritisk för verksamheten är den tjänst man skall köpa?
- Hur ser tillgången ut på marknaden?
- Hur långa relationer är sunt eller nödvändigt att ha?
- Skall man lägga störst vikt vid ren anskaffning, pris, totalkostnad eller värdebidrag?
- Hur skall man göra för att uppfattas som en attraktiv köpare?
- Avtalsperioder och timing

Av de 12 intervjuade så skilde sig uppfattningen väsentligt åt gällande den egna uppfattningen om vilken upphandlingskompetens man besatt. Borträknad chefen för STO-upphandling fördelade sig svaren på 3 som ansåg sig ha låg kompetens, 3 ansågs sig vara bra på vissa saker och mindre bra på andra medan 4 ansåg att man hade god upphandlingskompetens.

Chefen för STO-upphandling framförde att verksamheten vet vad man vill ha. Många av de intervjuade tog upp att det är viktigt att definiera vad man **vill** ha men endast en av de intervjuade, socialchefen, tog särskilt upp att man är duktig på att definiera och bedöma vilka **behov** man har. Detta är en mycket väsentlig del när man skall upphandla. Görs denna analys bra så har det skapats goda förutsättningar för att göra en bra affär. Denna analys är viktig såväl vid egna upphandlingar som vid avrop från befintliga ramavtal.

Merparten av de intervjuade angav att referenser är mycket viktiga när man köper konsulter.

Vår bedömning är att man vet att det måste ske ett övervägande mellan pris och kvalitet. Det finns även en generell medvetenhet om att priset bör beaktas över tid och att de konsulter som man upphandlar skall generera ett mervärde antingen i form av tid över till annat för ordinarie personal eller bättre processer och prestationer i framtiden.

Att det är viktigt att vara en attraktiv köpare genom att till exempel göra anbudsförfarandet smidigt och transparant för anbudsgivaren var det ingen som framhöll i intervjuerna.

Vid granskningen framkom att det saknas interna processer eller rutiner som stöd för hur en upphandling skall gå till. Det saknas verktyg för hur man skall göra analyser om vad som är viktigt att värdera och hur detta bör värderas. Det finns en risk att man använder måttet mellan tummen och pekfingret när man tar fram förutsättningarna för anbudsutvärderingen.

Överlag så är vår bedömning att man har en stor medvetenhet om att kommunens resurser är knappa i förhållande till de behov som skall tillfredställas. Man har god allmänkompetens om vad som är viktigt att beakta men samtidigt generellt sätt låg kompetens gällande tekniker och strategier för att erhålla mesta möjliga nytta för pengarna. Viktigt att understryka är att merparten av alla konsultköp sker från befintliga ramavtal och upphandlingarna av dessa omfattas inte av denna granskning.

6.8 Hur säkerställer man kunskapsöverföring från konsult till den upphandlande enheten?

Vid redovisning av denna fråga så skall beaktas att det inte alltid finns intresse för verksamheten att erhålla kunskapsöverföring. Det finns vissa fall där konsulten besitter kunskap som inte verksamheten vill eller behöver själva. I andra fall så köper man kompetens man själva har men tiden att utföra uppgifterna rymms inte i den befintliga arbetsstyrkan vid arbetstoppar och liknande. I många fall så är utbildning huvuddelen av leveransen eller så ingår utbildning som en del i leveransen.

Vid flera intervjuer framkom det att detta var något man kunde bli bättre på. Vid en intervju framkom det att användandet av konsulter till viss del kan skada beställarkompetensen och kommunen riskerar att dränera ut sin kunskap till konsulterna. Vid en annan intervju framkom det att många av de konsulter man använde idag och upplevde sig beroende av var på väg ut ur arbetslivet, detta innebär att man upplever sig som sårbar.

En av de intervjuade framhöll att det kan uppstå situationer där det är en svår avvägning på hur stora krav man skall ha på dokumentation av uppdraget då dessa krav fördyrar projekten.

Det föreföll som man överlag var duktig på att se till att få tillgång till dokumentation och fyra av de intervjuade framhöll att man var noga med att äga det material som togs fram.

Det saknas rutiner som säkrar att man alltid måste ta ställning till hur man skall förhålla sig till kunskapsöverföring mellan konsult och verksamhet.

7. Sammanfattning och synpunkter

Intervjuerna, genomgång av redovisningen och den av kommunen genomförda analysen visar att kommunens verksamheter har god avtalstrohet avseende köp av konsulttjänster.

Styrdokumentet är väl känt men innehållet i sin helhet är mindre känt. Mest känt är att man skall använda de avtal som finns och att det finns en tjänstekatalog och en hantverkskatalog.

Både intervjuer och genomgång av upphandlingar utanför befintliga ramavtal visade på att kunskapen om Lagen om offentlig upphandling, LOU är låg ute i verksamheterna. En av de granskade upphandlingarna visade dock hög kvalitet. I denna upphandling hade kommunen tagit

hjälp av Statens Geotekniska Institut med framtagande av upphandlingsunderlag samt att verksamheten hade stöttning och en dialog med STO-upphandling genom hela processen.

Befintliga rutiner ger inte verksamheten stöd för att säkra affärsmässigheten vid upphandlingar utanför befintliga ramavtal.

Centralt upphandlade ramavtal ger stora administrativa vinster och är nödvändig då både kompetens och tid saknas i verksamheterna.

Kommunikation och samarbete fungerar bra mellan STO-upphandling och verksamheterna. Undantag för detta är mellan ST-hem och STO-upphandling där kommunikation och samarbete inte förfaller var lika väl utvecklat.

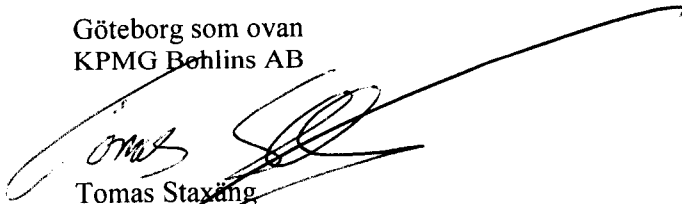
Det finns riktlinjer för hur en direktupphandling skall gå till men följsamheten mot dessa är bristfällig avseende dokumentationskraven. Detta kan delvis förklaras med att det inte tydligt framgår vad man skall dokumentera på fakturan

Upphandlingskompetensen i verksamheterna avseende LOU är låg. Man har en medvetenhet om att vissa överväganden är viktiga att göra men saknar kunskap om strategier och tekniker för att genomföra bra upphandlingar.

Vår uppfattning är att man överlag är duktig på att säkerställa kunskapsöverföring avseende dokumentation och liknande. Däremot framkommer det under intervjuerna att det finns en risk att man inom vissa av kommunens verksamheter riskerar att bli beroende av konsulter och att konsultanvändandet riskerar att negativt påverka kommunens beställarkompetens. Vidare så bör man bli bättre på att hantera frågan om kunskapsöverföring redan i förfrågningsunderlaget.

Det verkar inte finnas något system för synpunkter och reklamationer på avtal och leverantörer under pågående avtalsperiod. Ett fungerande sådant system skulle vara till stor nytta vid kommande upphandlingar.

Göteborg som ovan
KPMG Bohlins AB



Tomas Staxäng
Certifierad Inköpare

Intervjulist

Nils Helling, Chef för upphandling

Bo Falkevi, Teknisk chef

Robert Bengtsson, Projektledare ST-hem

Gunnel Borgström, VA-chef

Lars-Erik Hall, Fastighetschef

Lennart Gevreus, VD SEMAB

Raymond Vaske, Gymnasiechef

Arne Wiik, Socialchef

Eva Källen, Chef vård och äldreomsorg

Christer Ottosson, IT-chef

Jan Rehnberg, Stadsarkitekt

Tomas Löfgren, VD ST-hem