

Tolkledarnas rekommendationer, en vägledning vid upphandling av teckenspråk/dövblind- och skrivtolktjänster

Tolkledarna är en nationell förening för bolagsföreträdare inom teckenspråkstolkning, tolkning till personer med dövblindhet- och skrivtolkning.

I dessa rekommendationer används begreppen upphandlande organisation, beställare och tolkanvändare. Med upphandlande organisation menas den myndighet eller annan organisation som genomför upphandlingen. Beställare är de som har rätt att beställa tolktjänster via det avtal som upphandlingen resulterar i och tolkanvändare är de som använder sig av tjänsten.

Upphandlingarnas syfte är att uppfylla den upphandlande organisationens, beställarens och tolkanvändarnas krav på kompetens och flexibel tillgång till tolk samtidigt som tolkbolagens ansvar att efterleva arbetstidslagar, erbjuda kompetensutveckling och ge löner som speglar yrkets komplexitet ska tillgodoses.

Antalet tolkanvändare och tolkar är relativt få. Antalet personer med hörselnedsättningar/dövhet som använder tolk är cirka 6 200 (Helseplan Nysam AB, Nyckeltal 2010, Rapport Tolkcentraler (2011)). Antalet aktiva tolkar är mellan 400-500 (Statskontorets rapport 2015:25). Under 2019 examinerades cirka 10 teckenspråkstolkar och cirka 15 skrivtolkar i Sverige. Utbildningstiden för teckenspråks- dövblindtolkar är fyra år och för skrivtolkar ett år.

Tolkledarna delar tolkanvändarnas intresseorganisationers vision om en samlad nationell tolktjänst. Fram tills att en sådan tolktjänst finns tillgänglig lämnar vi rekommendationer inom följande områden;

- 1. Konsekvenser av utvärderingskriteriet lägsta pris.**
- 2. Prissättning**
- 3. Valfrihet i möjlighet att önska tolk**
- 4. Avtal med bolagen – en ömsesidighet**
- 5. TSS-tolkning (Tecken som stöd)**
- 6. Krav på statistik**
- 7. Avbokade uppdrag**
- 8. Miljöperspektiv**

1. Konsekvenser av utvärderingskriteriet lägsta pris.

I en konkurrenssituation där endast lägsta pris avgör möjlighet att få avtal riskerar man en negativ prisspiral som leder till att erfarna tolkar lämnar branschen.

Samtliga tolkar som har utbildning och utbildas behövs i branschen och upphandlingar bör utformas så att de främjar till att behålla alla tolkar snarare än att slå ut tolkar genom konkurrensutsättning.

Att upphandla enligt kvalitet snarare än pris är eftersträvansvärt men svårt. Branschen önskar modeller där konkurrens utgörs genom en kombination av pris och kvalitet.

2. Prissättning

En rimlig prisnivå är en grundförutsättning för att branschen ska bestå och utvecklas. Idag ser vi att utvecklingen går mot att allt färre väljer att utbilda sig till tolk jämfört med tiden innan marknaden avreglerades. Till stor del beror detta på ett utbrett missnöje gällande ersättningar och arbetsvillkor.

Utöver tolktid måste även res- och förberedelsetid för tolken ersättas.

Vid inkludering av res- och förberedelsetid i timpriset riskerar uppdrag som kräver mycket förberedelse eller som ska utföras på geografiskt avlägsen plats att prioriteras bort.

Alternativa kostnadsmodeller som innebär att tolkarna arbetar delar av sitt uppdrag utan ersättning (exempelvis dygnersättning) är något som Tolkledarna vänder sig starkt emot. Spetskompetens ska ersättas vid de tillfällen där spetskompetens krävs. Nivån på tillägget ska återspegla tillgången på kompetensen.

2.1 Prisjusteringar

Den rekommenderade metoden för prisjustering är enligt LCI (Labour Cost Index) för tjänstemän inom offentlig sektor. Vi förordar en automatiskt indexreglering årligen.

2.2 Ersättning för kväll och helg

Timersättning utanför kontorstid, det vill säga 17:00-08:00, ska utgöras av ett högre timpris.

2.3 Större omfattande tolkuppdrag

Vissa tolkuppdrag medför merkostnader såsom resor, boende, deltagaravgifter och dyra kuvertavgifter. Dessa kostnader ska alltid bekostas av beställaren.

2.4 Auktorisation

En genomförd tolkutbildning är idag ett självklart krav i upphandlingar som ligger till grund för ersättningen. Att inneha auktorisation innebär en ytterligare kvalitetsgaranti som ska generera en högre ersättning.

2.5 Fortbildning och kvalitetsutveckling

Kompetensutveckling är en viktig del för att tolkar ska kunna bibehålla och utveckla sin tolkkompetens. Detta måste beaktas vid utformning av upphandlingen.

3. Valfrihet i möjlighet att önska tolk

Tolkanvändare ska erbjudas möjlighet att få välja den tolk, eller det tolkbolag, de vill använda sig av med hänvisning till efterfrågad kompetens. Önskemål om tolk med hänvisning till kön kan i vissa fall vara befogad med hänvisning till den personliga integriteten.

4. Avtal med bolagen – en ömsesidighet

Vi vill betona vikten och fördelarna av ett nära och förtroendefullt samarbete mellan upphandlande organisation, beställare och tolkbolag. Denna typ av samarbete uppnås bäst genom en respektfylld dialog och ett förtroende för varandra. Vår erfarenhet visar att kvalitet och leveranssäkerhet inte ökar med viten eller andra negativa påföljder. Eftersom branschen är liten är vi ömsesidigt beroende av varandra.

5. TSS-tolkning (Tecken som stöd)

Idag finns en formell påbyggnadsutbildning till TSS-tolk som erbjuds vid en folkhögskola i Sverige. Utbildningen är en utbildning för såväl skriv- som teckenspråkstolkar. Om man upphandlar både teckenspråk- och skrivtolkning bör även TSS-tolkning upphandlas som en egen tolkmetod.

6. Krav på statistik

Upphandlande organisationer efterfrågar olika typer av statistik av tolkbolagen vilket gör det svårt för tolkbolagen att automatisera framtagningen. Varje beställare ska istället själv kunna ta fram den statistik de behöver utifrån exempelvis tolkbeställningar och fakturaunderlag eller egna system.

7. Avbokade uppdrag

Beställare har möjlighet att avboka tolkuppdrag utan kostnad fram till 24 vardagstimmar innan tolkuppdragets början (tolkuppdrag som ska utföras måndag morgon klockan 08:00 ska avbokas innan klockan 08:00 fredag morgon). Om tolkuppdraget avbokas senare har tolkbolaget rätt att debitera för tolkuppdraget.

8. Miljöperspektiv

Miljöperspektivet blir allt viktigare i den nationella politiken vilket bör återspeglas i de upphandlingar som görs. Eftersom tolkyrket ofta består av långa och/eller många resor i tjänst är det viktigt att det i upphandlingen finns en avsikt att begränsa, minska eller utesluta resor i samband med uppdrag så långt det går. Några åtgärder som gör stor skillnad på reslängd eller frekvens är närhetsprincipen och distanstolkning.

I de fall efterfrågad kompetens finns hos flera leverantörer bör beställaren kunna välja tolk efter närhetsprincipen.