

UPPHANDLA EFFEKT – INTE PRODUKT!

Praktiska råd för att upphandla kvalitet till bästa pris



En trygg upphandling

Du tycker säkert att det är viktigt att avtal ska ge så mycket trygghet och nytta som möjligt för pengarna. Ofta begränsas dessa möjligheter av avtalen och det blir svårare att nå uppsatta verksamhetsmål på grund av besparingskrav. För att du ska få ett bättre resultat har vi satt ihop några smarta råd för att upphandla trygga och användbara avtal med kvalitet till bästa pris.



TRYGGHET



NYTTA



RESULTAT

Ett rikare liv för en åldrande befolkning

1. Förändra synsättet på kravställan

Första rådet för ett bra avtal är att förändra synsättet på hur man vanligtvis kravställer vid en upphandling. Oftast är det produkter som står i fokus inför en upphandling och som anges utifrån olika tekniska specifikationer, så kallade detaljkrav. Detta kräver vanligtvis stor produktkunskap. Det finns även risk för att ni missar att ställa relevanta frågor för att få den lösning ni tänkt. Dessutom kanske ni utesluter leverantörer från att lämna anbud genom att styra lösningen utifrån sådana detaljkrav.

Genom att i stället upphandla effekt, att med hjälp av funktionskrav definiera det resultat ni vill uppnå med upphandlingen, så slipper ni specificera en viss produkt. En produkt blir dessutom gammal med tiden medan effekten ni vill nå förblir densamma genom hela avtalsperioden.

Vid effektupphandlingar, även kallat funktionsupphandlingar, behöver ni dessutom inte tillämpa optioner eftersom ni upphandlar en lösning som leder till att effekten uppnås. Detta är extra viktigt vid längre avtal då det är svårt att veta vilken lösning ni kommer behöva ha efter några år. Med ett mer flexibelt avtal kan ni enkelt ta in den lösning som behövs vid det tillfälle då den behövs.

EXEMPEL

En myndighet skulle upphandla digital tillsyn. I förfrågningsunderlaget hade en viss upplösning på kameran tagits med som ett krav. Men funktionen som gör det möjligt att se att brukaren faktiskt ligger i sin säng var inte klart formulerad. Detta är ett typexempel på hur fokus hamnar på produkten istället för på den önskade effekten.

2. Beskriv er målbild

För att upphandla effekt måste ni beskriva den målbild ni vill uppnå med upphandlingen och sedan utvärdera utifrån det. Gör det tydligt i upphandlingsunderlaget vad ni vill uppnå för effekt och låt leverantören beskriva hur de kan uppnå den.

Ta fram andra kriterier för utvärdering istället för endast lägsta pris. Kom ihåg att värdera nyttan. Tillämpa anbudsgenomgång och låt leverantören presentera sin lösning och kapacitet. Då kan ni själva enkelt avgöra om en leverantör kan ge er den effekt ni vill ha.



Utvärdering kan ske på flera olika sätt, till exempel:

- Genom stöd av utvärderingsgrupper
- tester för användbarhet
- testinstallationer
- genom bedömning av inkomna bevis.

OBS!

OBS! Lagen om offentlig upphandling, LoU, kräver inte att ett anbud utvärderas utifrån lägsta pris.

3. Engagera rätt personer

En annan viktig fråga är vilka som ska vara med och upphandla för att nå den önskade effekten? Här är det viktigt att välja de personer som har störst nytta av effekten, som till exempel verksamhetschefer och användare/utförare av tjänsterna.

Engagemang från framför allt verksamhetschefen är nyckeln till en framgångsrik upphandling. Det är de som ska betala och använda investeringen.



**VEM SKA VARA
DRIVANDE?**



**VILKA PERSONER
SKA VARA MED?**



Ett rikare liv för en åldrande befolkning

4. Viktiga frågor inför en upphandling



Om din organisation ska upphandla verksamhetskritisk funktionalitet ställ er då följande frågor:

Vilket mål ska vi ha med investeringen?
Tänk några år framåt.

Vilka leverantörer tror vi bäst kan hjälpa oss att uppnå det målet? Vilken storlek, sätt att jobba, erfarenhet, kapacitet, redundans och support behövs?

Vilken organisation och arbetsprocess måste vi själva ha som beställare för att kunna samarbeta på rätt sätt med leverantören för att bli en partner? Hur mycket tid kommer det att krävas av oss? Vilka personer hos oss är mest lämpade? Hur kan vi tillsammans nå målet?

Lycka till!

Genom att upphandla effekt istället för produkt så får ni ett avtal som är mer flexibelt för förändringar i utförandet eller vid teknisk utveckling. Vi hoppas att dessa råd kommer att hjälpa dig och din verksamhet att göra bättre upphandlingar som ger trygga, användbara och långsiktiga avtal!

Om din verksamhet står inför en upphandling och ni har frågor eller vill ha fler råd och tips så kontakta gärna Johanna Lethin Jacobson, anbudsansvarig, på e-post johanna.lethin.jacobson@phoniro.se.



****Informationskällor:** Magnus Josephson som är jurist med 25 års erfarenhet som rådgivare och utbildare inom offentlig upphandling till 500+ företag och offentliga verksamheter i 12 länder och Johanna Lethin Jacobson, Senior Bid Manager på Phoniro.*

Ett rikare liv för en åldrande befolkning