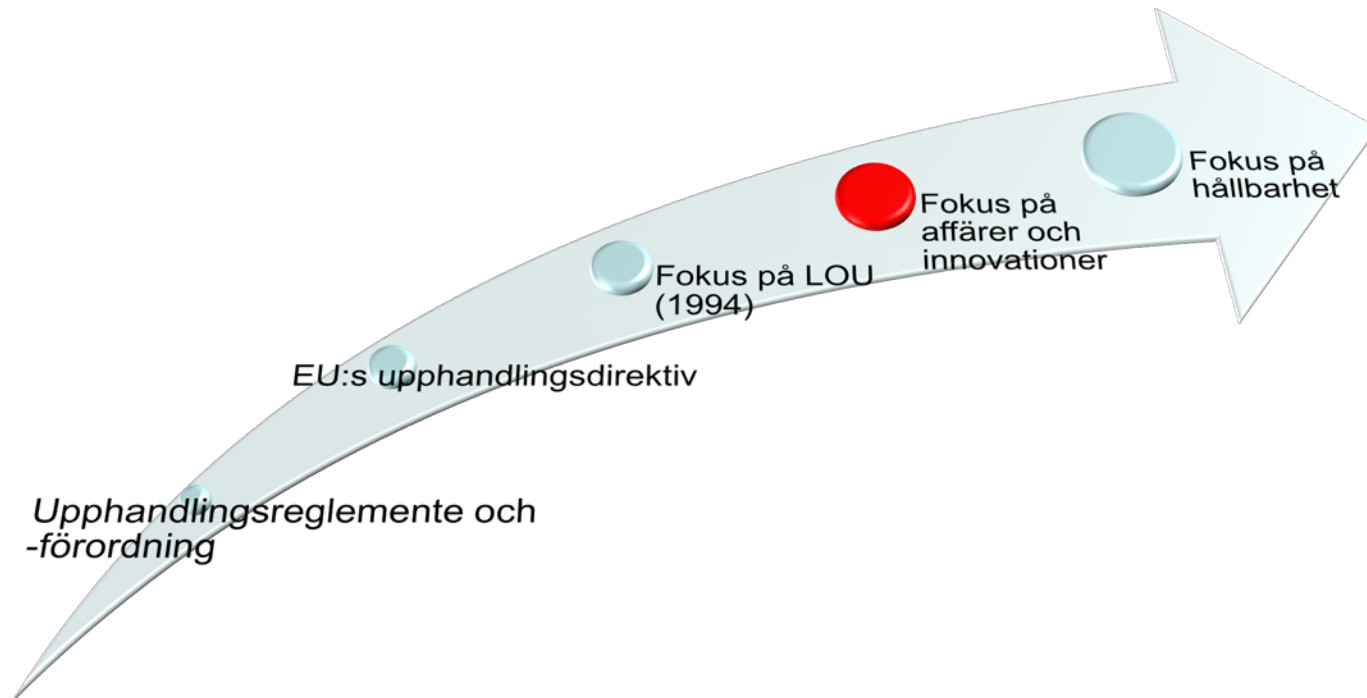


Rapport ”Upphandling i utveckling genom fokus på tidig dialog”

Borlänge 2017-12-07




Fokus genom åren

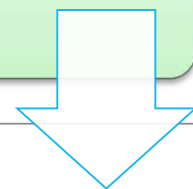


Dialog före, under och efter en upphandling, ska ske i samråd med upphandling

Före: Tidig dialog t ex för att komma på innovativa idéer och göra marknadsundersökningar och RFI t ex i gransknings syfte för att undvika överprövningar

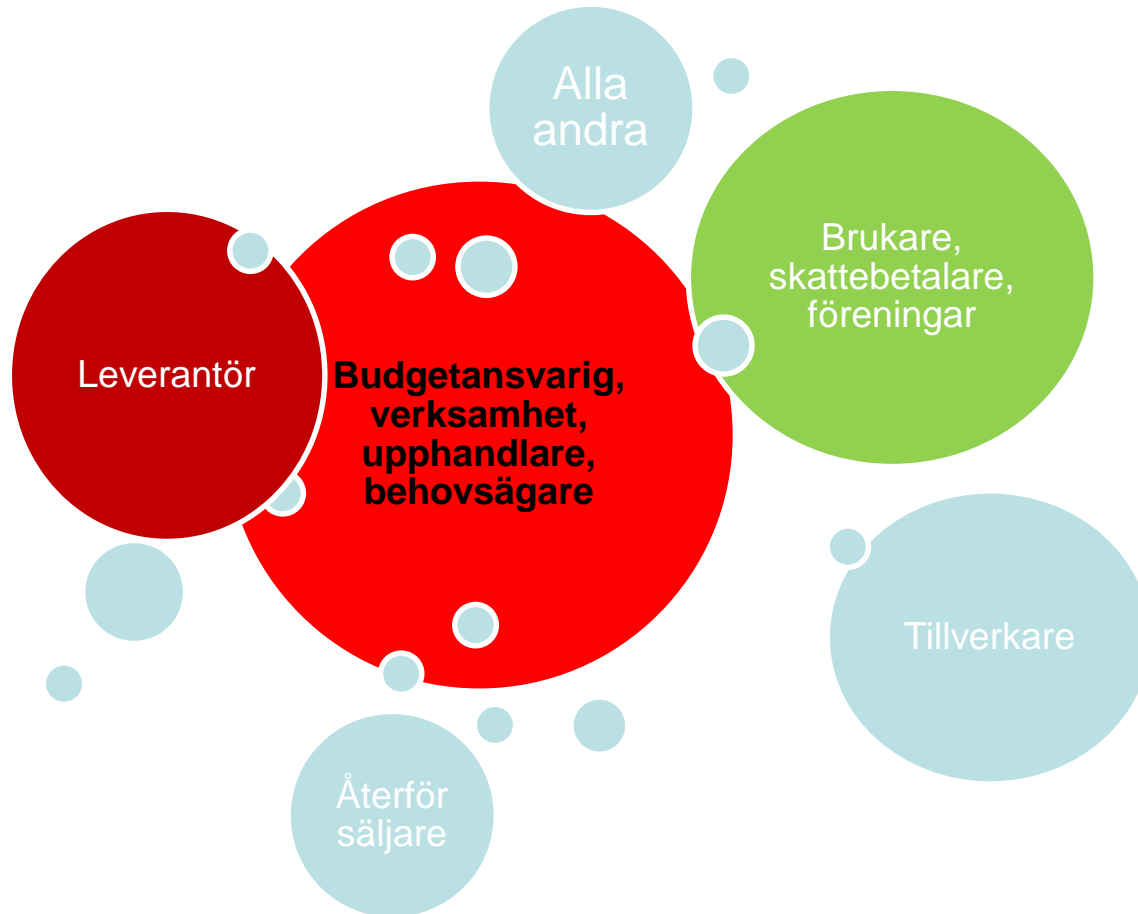


Under: frågor och svar via systemstödet t ex för att förtydliga förfrågan och m.h.t. vissa begränsningar (likabehandling)

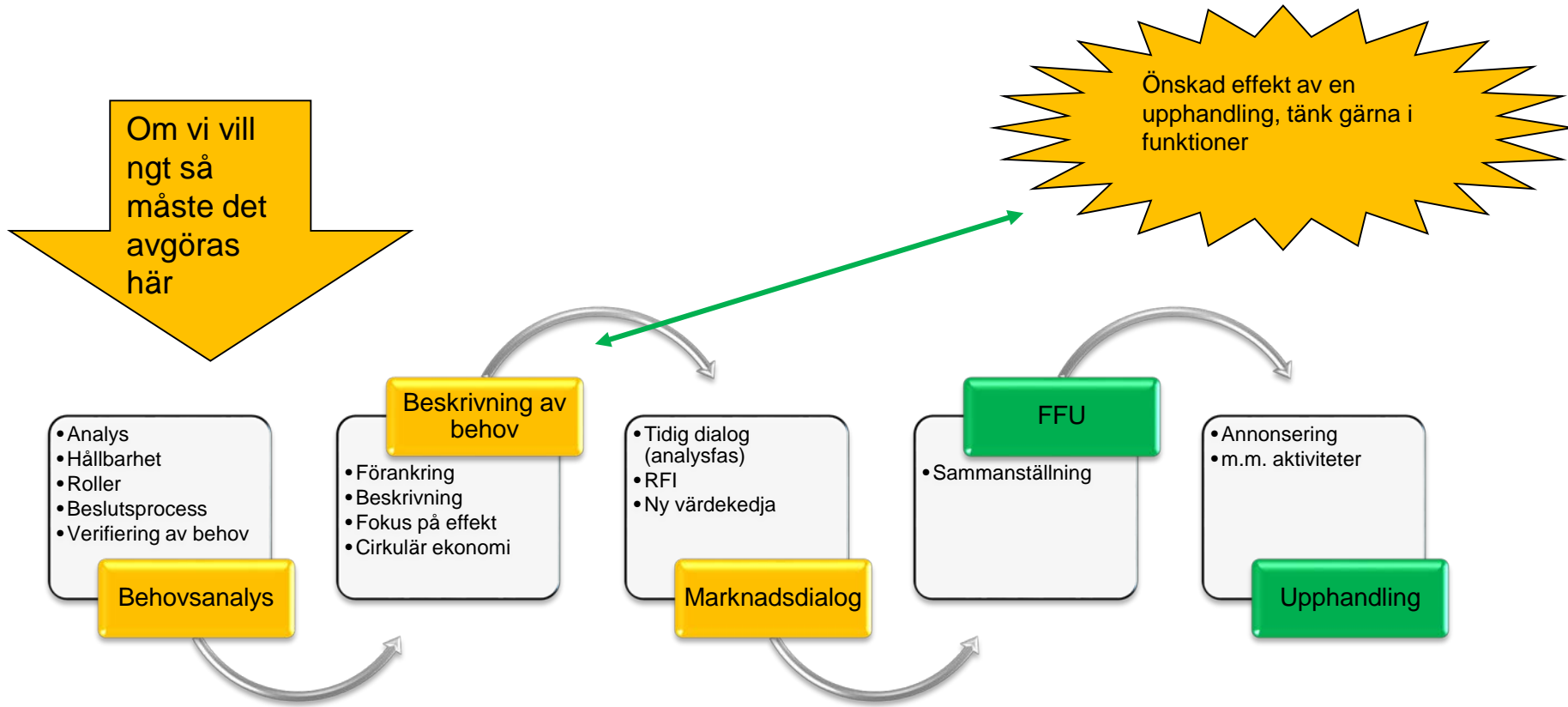


Efter: Efterdialog t ex i utvecklings- och relationssyfte, alla förekommande forum

Intressenter



Upphandlingsprocess



I ett projekt ska befintliga processer tillämpas

Förstudie - Planering

Förstudie:

- 1) Behovsägare för dialog med IS/IT och upphandling
- 2) Beslut om förstudie och om i egen regi eller tillsammans med extern konsult?
- 3) En intern utredning eller en extern konsult upphandlas/avropas
- 4) Behovs-, alternativ-, kostnads-, marknads- mm -analys
- 5) Kravspecifikation **Tidig dialog**
- 6) Riskanalys
- 7) Projekt mål med önskade effekter
- 8) Kompetens- och resursbehov
- 9) Dialog med IS/IT och upphandling
- 10) Beslut om fortsatt planering

Planering:

- 11) Val av projektledare
- 12) Bildandet av styr- och/eller projektgrupp
- 13) Om behov av anskaffning gå vidare till respektive process i det
- 14) Projektplanering
- 15) Kravspec för kommande upphandlingar tas fram i samspel med upphandling
- 16) Beslut om genomförande

Avrop o direktupphandling

- 1) Avrop från ramavtal i första hand (beställare)
- 2) Konsultation med upphandling
- 3) Direktupphandling då ramavtal saknas och värdet < 534 890 kr (beställare med behörighet att direktupphandla)
- 4) Ärendet till upphandling om värdet > 534 890 kr
- 5) Dokumentation
- 6) Tillbaka till projektet

Upphandling

- 1) Bildandet av referensgrupp
- 2) Upphandlingens planering
- 3) Sammanställning av upphandlingsdokumentation (ffu)
- 4) RFI
- 5) Upphandling genomförs
- 6) Tillbaka till projektet



I ett projekt ska befintliga processer tillämpas

Genomförande - Avslut

Genomförande:

- 1) Planerade åtgärder aktiveras
- 2) Planerade och eventuellt tillkommande upphandlingar genomförs
- 3) Kontinuerlig rapportering och dialog
- 4) Utbildning
- 5) Implementering

Avslut:

- 6) Slutrapport och överlämning
- 7) Dokumenthantering och arkivering

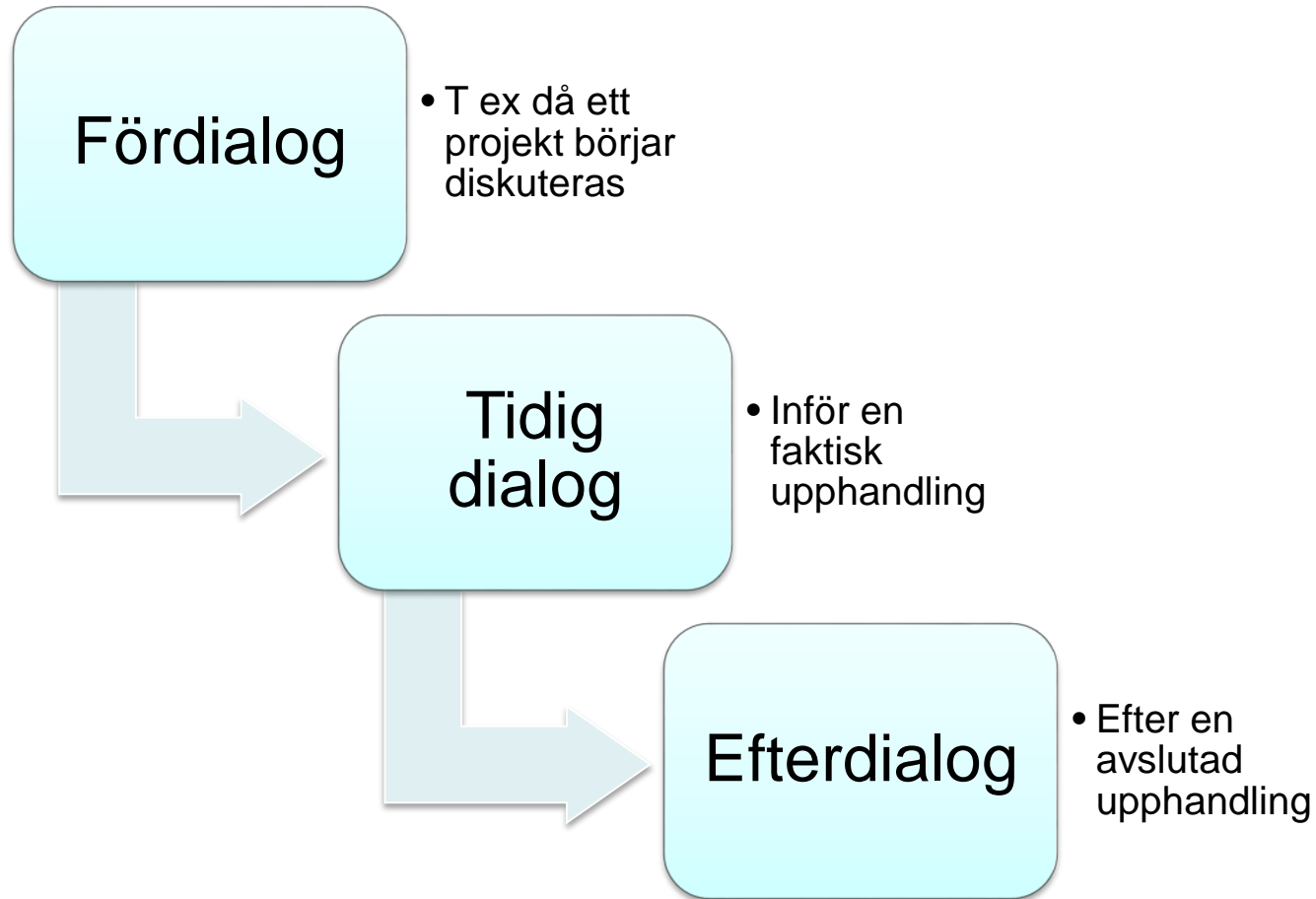
Avrop o direktupphandling

- 1) Avrop från ramavtal i första hand (beställare)
- 2) Konsultation med upphandling
- 3) Direktupphandling då inget ramavtal och värdet < 534 890 kr (beställare med behörighet att direktupphandla)
- 4) Ärendet till upphandling om värdet > 534 890 kr
- 5) Dokumentation
- 6) Tillbaka till projektet

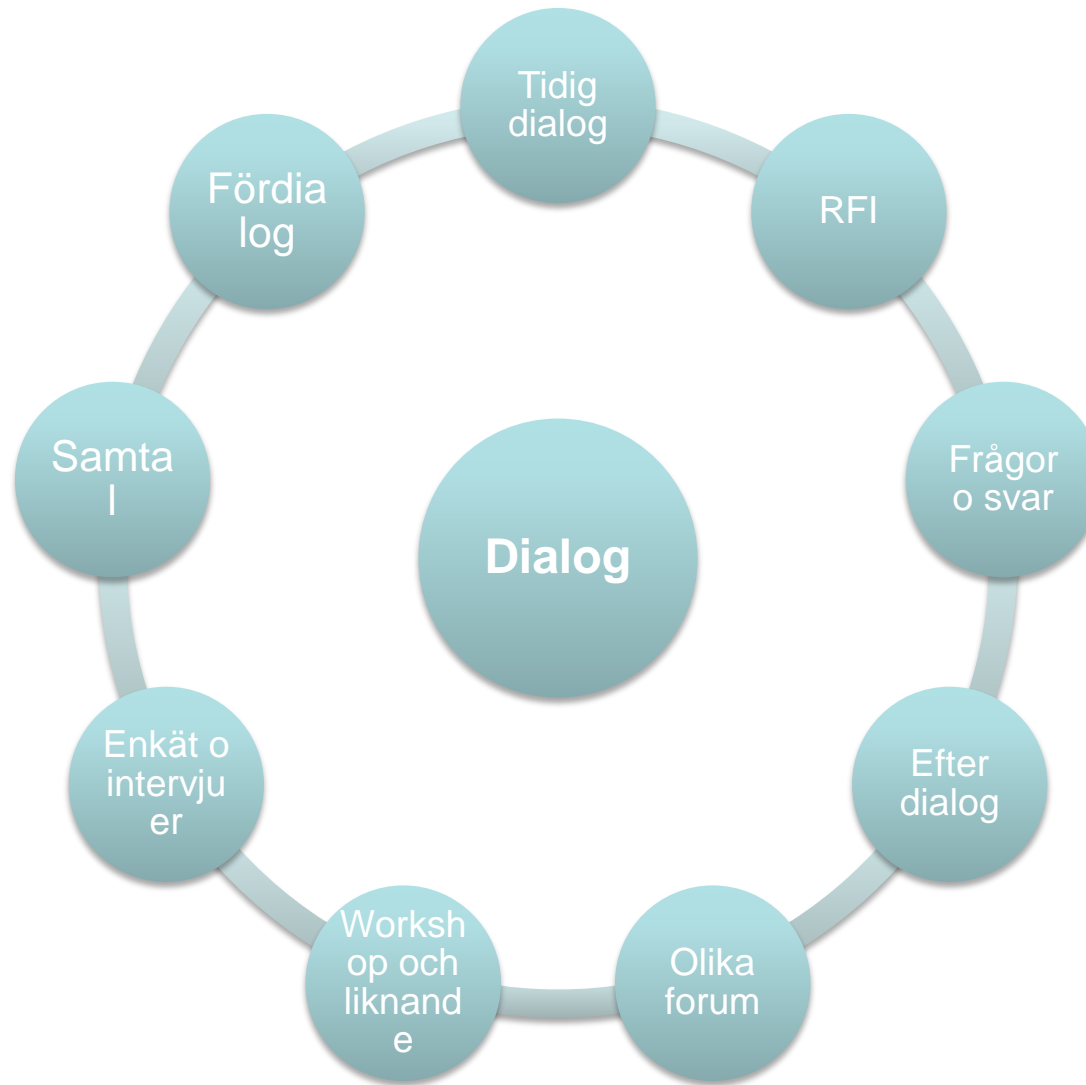
Upphandling

- 1) Bildandet av referensgrupp
- 2) Upphandlingens planering
- 3) Sammanställning av upphandlingsdokumentation (ffu)
- 4) RFI
- 5) Upphandling genomförs
- 6) Tillbaka till projektet

Tidigare än så

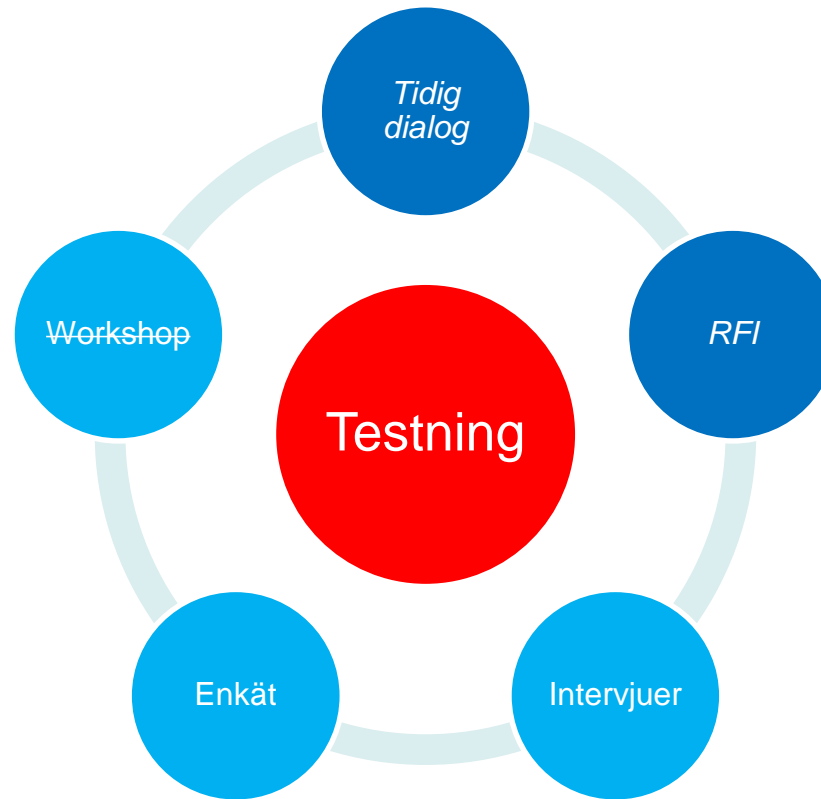


Dialogsnurran



Arbetsmetod

Som metod har egentligen varit **testning** och reflektion kring erfarenheter från användning av verktyg så som tidig dialog, RFI, intervjuer, enkät (det finns webbaserade enkätverktyg med vissa begränsningar i användandet som är kostnadsfria, vi använde ServeyMonkey) och workshop, i kombination med varandra, inför en egen möbelupphandling.



Hypotetiska slutsatser

De flesta lokala leverantörer har inte deltagit i offentliga upphandlingar men är intresserade.

Leverantörer är intresserade av tidig dialog men känner inte till RFI.

Leverantörer är villiga att delta i alla typer av utvecklingsaktiviteter tillsammans med offentliga myndigheter.

Allt talar för att tillämpa gamla och skapa nya dialogformer.

Alla intressenter utöver leverantörer och upphandlare bör aktiveras också till dialog.

Alla deltagare får möjlighet till att vidga sina referensramar via dialoger.

Tidiga dialoger, RFI och andra former av dialoger bör ingå i upphandlingsprocessen men ska anpassas till varje upphandling.

Upphandlingar ska planeras i tid, upphandlingar med korta ledtider ska inte förekomma utom endast vid kris- och akutsituationer. Forcerade upphandlingar ger näst in till alltid sämre resultat.



Forts.

Tidiga dialoger i bred bemärkelse fungerar som verktyg i sökandet av innovativa lösningar.

Alternativa lösningar ska alltid vara en punkt på agendan.

Dialog med leverantörer förebygger goda relationer och kan öppna nya möjligheter.

Normalt anses det att i alla fall budgetansvariga, de som använder det som upphandlas och upphandlare bör finnas med vid kravställning från början.

Pris är inte det som ska styra utan funktion och hållbarhet beträffande möbler och säkerhet då vi pratatar om bilar.

Det ska vara enkelt att boka tjänstebilar och tillgängligheten bör vara hög för att slippa allt för långsiktig planering. Egen bilpark bör kompletteras med hyrbilar som bokas via bokningssystem.

Inte minst mindre leverantörer behöver aktiveras till dialog och upphandlingar.

Interaktion mellan aktörer avseende offentliga upphandlingar ökar.

Frågor?





TACK!

VI SES!

