

Inspirationskväll – tema Upphandling

3 september 2020

Promise

branschföreningen för företag som verkar inom
kompetensutveckling och lärande med stöd av
digitala medier

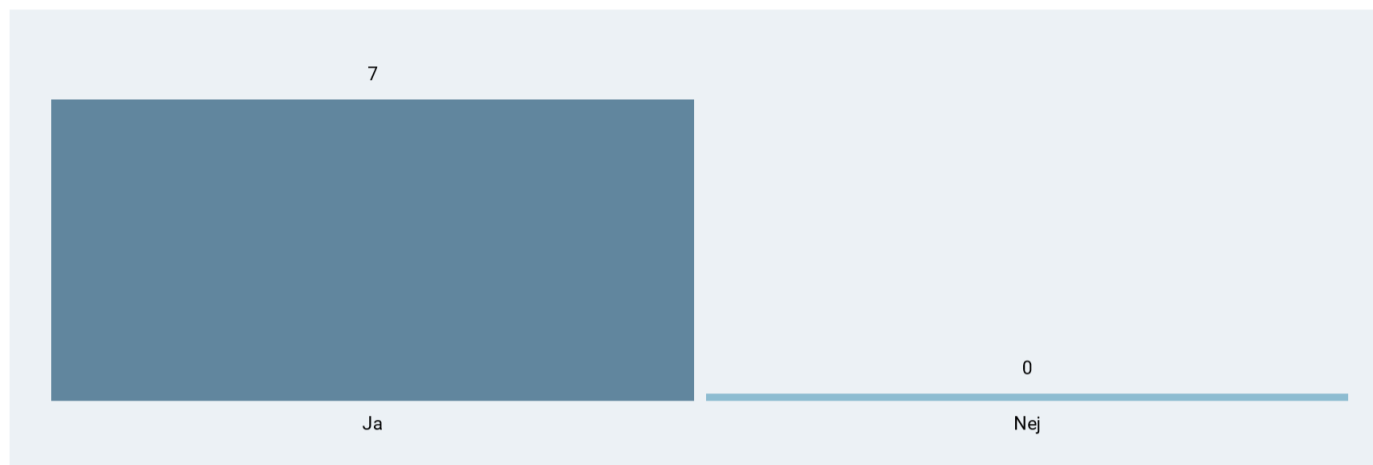
Agenda

- Hej och välkomna!
- Så stöttar vi myndigheter och leverantörer
Maria Öhman, Upphandlingsmyndigheten
- Resultat från medlemsundersökningen om upphandlingar
- Avtalsrelationen – en gemensam affär
Nils-Erik Sandberg, Skolverket
- Diskussion och förslag på nästa steg



Enkät Upphandlingar

Ska Promise som branschorganisation driva frågor inom upphandling.

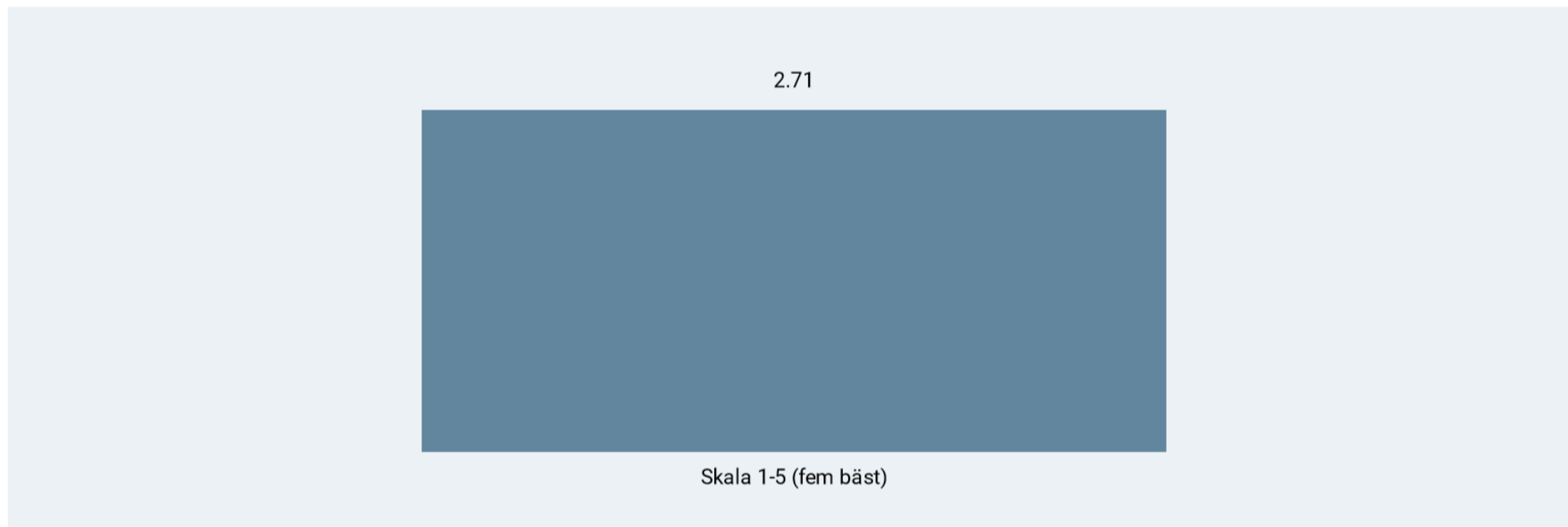


Hur upplever ni arbetet med upphandlingar?

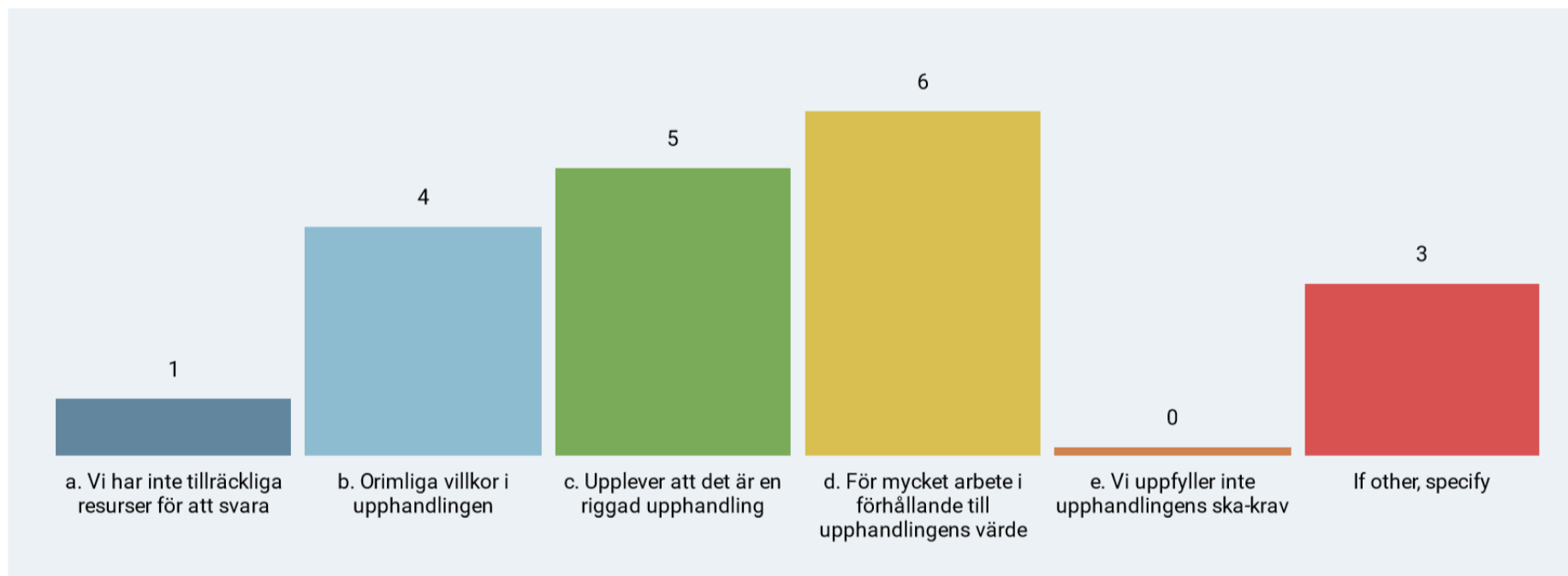
- Tröstlöst
- Slumpartat
- Roligt och utmanande
- Frustrerande
- Gammalt tänk
- Vi vill ju träffa kunden
- Kopierade upphandlingar
- Kul
- Rättvisa viktigt
- Känna till spelreglerna
- Kompetenta upphandlare
- Taktik – gå all in

”Vi leverantörer passar olika bra till olika myndigheter, så med rättvis behandling skulle vi alla få del av kakan”

Hur upplever ni generellt att upphandlingar inom vår bransch fungerar?



Vilka är de tre vanligaste orsakerna till att ni inte svarar på en upphandling?



Exempel på när man valt att inte svara:

- En LMS-upphandling där ingen kunde lösa behovsbilden (orimlig)
- Upphandling med återkommande orimliga viten.
- Otydligt uppdrag och villkor, krångligt.
- Stor chans att ramavtal skulle gå till en lokal aktör.
- För omfattande i förhållande till takpriset.
- Krav på att en konsult skulle sitta hos kund.
- Tidsbrist – anbudstid var under semestermånaderna.
- För exakta krav – inget utrymme för idéer och lösningar.
- Kunden har för låg kunskap om modernt digitalt lärande.

Bra upphandlingar!

Rangordna de faktorer som gör att en upphandling är bra:

1. Kvalitativa krav i utvärderingskriterierna
2. Öppen och transparant upphandling
3. Tävlar på lika villkor
4. Innehåller krav på innovation/kreativitet
5. Välskriven, tydlig och fri från tekniskt krångel
6. Balans mellan upphandlingens värde och vår arbetsinsats

Övrigt som gör en upphandling bra, fritext:

- RFI sen RFP. Gärna enkel RFI där det bjuds in på en friare demo och tar referenser. RFP. Tydlig kravspec med bra tydliga case till demo.
- Tyngdpunkten i utvärderingen på lösningsförslag och liten vikt på timpris, eftersom timpriset säger mycket lite om vad kunden får till en viss kostnad. Om timpris ska användas - ett enda pris, inte ett antal dåligt definierade kompetenser. Vi leverantörer ska göra sammanvägningen till ett pris.
- Balans mellan arbetsinsats och kontraktets storlek.
- Gärna avtal med flera leverantörer och förnyad konkurrens.
- Tydliga urvalskriterier. Bra tidplan. Kompetent upphandlingsteam hos kunden.

Vilka frågor ska Promise driva?

- Att marknadsföra bra upphandlingsunderlag som passar olika storlekar av upphandling.
- Skapa mervärdesmodell/bedömningsmodell som fungerar och som vi kan erbjuda de som upphandlar.
- Sammanställa råd och tips till de som upphandlar så att upphandlingarna inte enbart vinns pga pris, vilket leder till prisdumpning.
- Ge exempel på upphandlingar som branschorganisationen anser är bra.
- Öka kompetensen hos kundens upphandlingsteam, vad gäller ämneskunskap, kvalitet, förhandling, tydlighet, transparens, IT-krav etc. Då kommer allt annat med.
- Motverka riggade upphandlingar.
- Skapa förståelse för hur man upphandlar mjukvara som en tjänst.
- Bra om det kan finnas branschstandard för säkerhet och GDPR så att man inte ska sitta och beskriva dessa saker i detalj eller besvara 50 frågor som kräver tid från utvecklare.