

Tips och råd till dig som ska upphandla produktion av e-utbildning

Promise medlemmar har genom enkät, inspirationskväll och fördjupad diskussion arbetat med frågor rörande upphandlingar i vår bransch. Utgångspunkten har varit att sammanställa våra erfarenheter för att kunna främja en god dialog mellan upphandlande myndighet och leverantörer.

Några av de dåliga exemplen som vi har bemött är:

- Prispress och prisdumpning, när priset är det enda som utvärderas hamnar timpriserna ofta utanför vad som egentligen alla vet är rimligt.
- Utvärderingsmodeller som inte värderar kvalitet tillräckligt högt.
- Otydligheter vad myndigheten är ute efter och när leverantörerna frågor får vi ofullständiga svar till exempel "vi kan inte vara tydligare än vad vi har varit".
- Minutpris på typproduktioner som indirekt tvingar leverantörerna att kalkylera på miniminivå vilket ger priser som inte har någon verklig bärighet.

På den här sidan har vi sammanställt tips och råd som vi hoppas ska kunna komma till nytta för dig som ska upphandla produktion av e-utbildning.

+ Första prio

- Ställ skalkrav på formella kriterier, till exempel avseende leverantörens kompetens, erfarenhet, kapacitet och referenser
- Vikta kostnad mot kvalitet i upphandlingens utvärderingsmodell, vilket gör det möjligt att premiera kreativitet och lösningsförslag före pris.
- Försök läsa igenom det egna förfrågningsunderlaget som om du vore en leverantör (skulle troligen rädda en del missar).

+ Pris

- Om timpris ska användas, fråga då efter ett enda pris oavsett typ av arbete och undvik att begära prisdifferentiering av personalkategorier, som ofta är otydliga eller generella (tex "utbildningsproducent, teknisk producent, e-learningproducent eller SCORM-konsult. Låt istället oss leverantörer göra sammanvägningen till ett **enhetstimpris** som gäller för alla kategorier.
- Försök hitta sätt att sätta timpris och totalpris i relation till varandra, till exempel genom redovisade referensuppdrag. Om leverantör 1 kostar 1200 kr/timme och gör arbetet för 200 000 kr eller om leverantör 2 kostar 500 kr/timme och gör arbetet för 200 000 kr så går ju det på ett ut – då är inte leverantör 2 billigare än leverantör 1.
- Kostnaden för en e-utbildning är starkt kopplad till ambitionsnivå. Om en upphandling frågar efter kostnad för en "10 minuters utbildning med film, bilder och interaktivitet" och detta pris utvärderas i rena siffror så kommer resultatet sannolikt ge ett lägre värde för beställaren. Exempel:
 - Leverantör 1 kalkylerar en produktion med ett unikt koncept, genomarbetat manus, berikar med flera filmer och unika illustrationer.
 - Leverantör 2 kalkylerar en standardprodukt, med en film, två bilder och där beställaren skriver allt manus själv.

+ Kvalitet

För den här typen av tjänster anser vi att upphandlande myndigheter behöver en kvalitativ utvärderingsmodell som bör utgå från:

- referensuppdrag (leverantörens beskrivning av ett eller flera uppdrag inom området, inklusive produktionskostnad, typ av kund, målgrupp, syfte, mål och levererad nytta)
- lösningsförslag/pedagogisk skiss/beskrivning av arbetsprov (leverantörens förslag på koncept baserat på ett behov eller problem som ni har)
- formulering av tydliga utbildningsmål för respektive målgrupp, både på övergripande nivå och kapitelnivå (om relevant)

Vi rekommenderar en beskrivning av arbetsprov istället för en full demo på grund av att arbetsinsatsen annars blir för hög, vilket i sin tur gör att ni riskerar få färre kvalificerade svar på er upphandling.

+ Utvärdering

Ta fram en dynamisk utvärderingsmodell med hög flexibilitet. Istället för att bedöma inlämnat svar i 1-3 steg kan ni ha 3-5 olika kriterier som pedagogik, hållbarhet, pris, kreativitet, motiverande, målpåfyllnad, kommunikativt etc. och varje kriterie kan bedömas i flera steg. Exempel från Skolverket:

- Mycket bra – bedömningskriterier uppfylls med ett betydande mervärde (75 000 SEK)
- Bra – bedömningskriterier uppfylls med ett visst mervärde (37 500 SEK)
- Godtagbart – bedömningskriterier uppfylls på en godtagbar nivå och ger ett mindre mervärde (750 SEK)
- Ej godtagbart – Anbudsgivaren har inte redovisat eller redovisningen möjliggör inte för XX att kunna bedöma att lösningsförslag uppfyller grundläggande obligatoriska krav (0 SEK)

+ Tillgänglighet och WCAG

Ett vanligt krav är att utbildningarna ska följa tillgänglighetskraven som finns i WCAG 2.1 AA, men ibland utan att det får kosta något eller utan att vi kompromissar på lösningens wow-faktor. Då blir ett skallkrav verkningslöst. Ett sätt att göra istället är att efterfråga HUR leverantören har jobbat med tillgänglighet och bevisa sin kompetens i fritext.

+ Dialog mellan myndighet och leverantör

Vi uppmuntrar till initiativ där leverantör och myndighet får ha en dialog, till exempel genom en enkel RFI (Request for information) där leverantörer bjuds in på en friare demo och lämnar referenser.

Vi kan även rekommendera [förhandlat förfarande](#) med möjlighet för leverantören att presentera sitt förslag och driva en innovativ dialog mellan upphandlare och leverantör för att hamna rätt.