



Våga värdera kvalitet!

*- Utmaningar och lösningsförslag
från genomförda projekt.*

Umeå 26 mars 2014

COLliGiO

Innehåll

– *våga värdera kvalitet!*

- ❖ Utmaningar – en bra upphandling är lönsam
- ❖ Lösningförslag – spännande metodområden
- ❖ Sammanfattning och summering.



Colligio AB

... vill utveckla och förnya upphandlingsbranschen i Sverige.

... tar fasta på nya och smarta metoder att upphandla varor och tjänster.

... bildades 2008. Vi har fem kontor och 17 konsulter.

Kompetens och engagemang som gör skillnad.

... hanterar över 300 upphandlingsprojekt/uppdrag per år.

COLLIGIO



Vi står på din sida

- ❖ **Vi vänder oss till:**
Upphandlande enheter och myndigheter inom stat, kommun och landsting.
- ❖ **Vi vänder oss inte till:**
Leverantörer.
- ❖ **Vår talang:**
Att göra bra affärer på rätt sätt för våra kunder.



Utmaningar

– en bra upphandling är lönsam



Färdriktningen och drivkrafter

Upphandlingsformer

Verktyg för effektiv
konkurrens

Uppdragsformer

Verktyg för effektiv
ansvarsfördelning

Ersättningsformer

Verktyg för effektiv
drivkraft

Samverkansformer

Verktyg för effektivt
samarbete

Beskrivningsformer

Tjänstens utförande,
egenskaper (funktion)

Utvärderingsformer

Metod och kriterier.
Våga värdera kvalitet.



Färdriktningen och drivkrafter

Flera aspekter för bra kvalitet:

- ❖ Behovsanalys - Inledande beskrivningar av det behov som finns, vad är unikt för detta uppdrag/tjänst.
- ❖ Tydlig beskrivning av selekterings-, utvärderingskriterier, vad man vill ha in, är det ett fiktivt uppdrag/uppdragsbeskrivning, vad ska finnas med?
- ❖ Bedömningsgrunder som tydligt visar vad som kommer att värderas/premieras i utvärderingen, hur vi utvärderar.
- ❖ Beskrivning av hur poäng kommer att tilldelas för respektive utvärderingskriterium och bedömningsgrund.



Färdriktningen och drivkrafter

Några utmaningar

- ❖ Utvärdering sammankopplas i många fall till subjektivitet.
- ❖ Genomförandet baseras ofta på konsulternas kompetens och erfarenhet.
- ❖ Svårt att formulera objektiva och mätbara kriterier.



Lösningförslag

– *spännande kriterier för selektering och utvärdering*



Utvärderingskriterier

- ❖ Arbetsprov/Referensuppdrag
- ❖ Fiktivt uppdrag
- ❖ Styrd intervju/presentation
- ❖ Genomförandebeskrivning (arbetsmetod)
- ❖ Projektplan (tid- och resursplan)
- ❖ Kvalitet på tjänsternas utförande
- ❖ Referenser



Lösningförslag genomförda projekt

- ❖ TPB (Numer MTM) – Upphandling av produktion och distribution.
- ❖ Trafikverket - Kvalificerat stöd till strategiskt förändrings- och effektiviseringsarbete.
- ❖ Energimyndigheten – Eventbyrå.
- ❖ Kreativa tips och råd.



Lösningförslag

- *Eventbyrå, Energimyndigheten*

Energimyndigheten verkar inom olika samhällssektorer för att skapa villkoren för en effektiv och hållbar energianvändning och en kostnadseffektiv svensk energiförsörjning.



Lösningsförslag

- *Trafikverket*

- ❖ Kvalificerat stöd till strategiskt förändrings- och effektiviseringsarbete inom Trafikverket. Den årliga inköpsvolymen uppskattas till 20-40 MSEK.
- ❖ Trafikverket har till regeringen utlovat stora besparingar i den egna verksamheten som ska kunna användas till utökningar i den nationella transportplanen fram till 2023.



Lösningförslag

- *MTM (tidigare TPB)*

Myndigheten för tillgängliga medier, MTM, tillhör Kulturdepartementet. Uppdraget är att se till att personer med läsnedsättning får tillgång till litteratur och dagstidningar på de medier som passar dem.



Kreativa råd och tips på vägen

Hur kan man komma ifrån problemet med dumpade priser och ”nollanbud”?

- ❖ Fasta priser
- ❖ Viten vid utebliven leverans
- ❖ Miniminivå på kvalitet för poäng i utvärdering
- ❖ Uteslutning i utvärderingsfasen



Kreativa råd och tips på vägen

Undvik slentrian och välj inte första bästa! Tänk på följande:

- ❖ Att en upphandling som lägger för stort fokus på timpris kan vara kostnadsdrivande, dvs lägsta pris kan vara kostnadsdrivande.
- ❖ Ramavtal med flera konsultföretag och en efterföljande förnyad konkurrensutsättning kan vara ett bra sätt att få just rätt kompetens för det enskilda uppdraget.
- ❖ Leverantören ska ha en konsultvana och den enskilda konsulten en dokumenterad projektledarvana.
- ❖ Vid direktupphandling av konsult, kontakta flera företag.



Sammanfattning

– *våga värdera kvalitet!*



Sammanfattningsvis

- ❖ Regelverk styr upphandlingsarbetet. Se till att eventuell subjektivitet följs av tydlighet, transparens och likabehandling.
- ❖ Upphandlingsarbetet bygger på samarbete. Gör förarbetet ordentligt; en bra, personlig inbjudan sätter prägeln och tonaliteten.
- ❖ Låt det ta tid och resurser! Upphandling tar tid och kräver framförhållning.
- ❖ Säkra och utveckla kvalitén på upphandlingsarbetet. Försök att få med flera aspekter i utvärderingen för att få så bra bild som möjligt av anbudet.
- ❖ Att göra bra affärer på rätt sätt!



Mer om konsultstöd och utbildning

- ❖ Upphandlingar
- ❖ Utveckling och utredning
- ❖ Rådgivning och kvalitetssäkring
- ❖ Avrop/förnyad konkurrensutsättning
- ❖ Resursförstärkning
- ❖ Samordnade upphandlingar
- ❖ Öppna utbildningar
- ❖ Uppdragsutbildning



Tack för oss!



Kristina Lundin

kristina.lundin@colligio.se

011-473 35 51



Anders Karlin

anders.karlin@colligio.se

023-661 66 11

COLliGiO

