



Securitas Sverige AB – vi skyddar hem, arbete och samhälle



Jon Radefalk, Strategisk affärsutvecklare

Innehåll



Delar

1	Nuläge
2	Hur viktig är den offentliga affären?
3	Bevakningsbranschen?
4	Näringslivet kontra offentlig förvaltning
5	Securitas arbete med den offentliga affären
6	Intressebaserad förhandlingsteknik



Fångarnas dilemma



**Två biltjuvar åker fast.
De sätts i varsin cell**

	Fånge B TIGER	Fånge B ANGER
Fånge A TIGER	Båda får 2 månader	Fånge A: 1 år Fånge B: FRI
Fånge A ANGER	Fånge A: FRI Fånge B: 1 år	Båda får 6 mån



Securitas löfte inför den offentliga affären



Vårt löfte

Under en upphandling lovar vi att:

- Vi inför en upphandling kommer att försöka initiera en öppen dialog kring behov där upphandlaren bjuder in hela marknaden och där dialogen ska leda till att säkerställa konkurrens på lika villkor och öka nyttan för beställaren.
- Vi kommer att påtala felaktigheter i en upphandling som riskerar att skada en konkurrens på lika villkor. Vi kommer att påtala dem så snart vi upptäckt dem och kommer att eftersträva att göra det så tidigt som möjligt.
- Vi inte kommer att begära överprövning på grund av felaktigheter som vi inte påtalat (en självpåtagen preklusionsfrist).
- Vi inte kommer att ha synpunkter på brister i konkurrenters anbud som är av formaliakarakter och där det på annat sätt framgår att konkurrenten uppfyller kravet.
- De priser vi lämnar alltid är affärsmässigt motiverade.
- Vi alltid kommer att eftersträva en dialog innan eventuella andra åtgärder.

Under avtalsperioden lovar vi att:

- Agera på ett öppet och affärsmässigt sätt för att eftersträva en avtalsrelation som gynnar båda parter, men där vi samtidigt tar tillvara våra egna berättigade intressen av att göra vinst och därmed kunna leverera långsiktigt hållbara tjänster.



Ärlighet | Vaksamhet | Hjälpsamhet

securitas.se