

Patrik Hammar: Utmana oss i upphandlingsunderlaget!



Har ni märkt att det blåser nya vindar i upphandlingsvärlden? Plötsligt släpps visioner in i upphandlingsunderlagen och det tidigare så stelbenta regelverken håller på att radikalt förenklas. Den pådrivande kraften i denna omvandling är Upphandlingsmyndigheten. Allt som oftast har jag under det senaste året blivit glatt överraskad när jag tagit del av deras nyhetsflöde.

Det är lätt att tro att offentlig upphandling bara handlar om att köpa varor och tjänster. Upphandlingsmyndigheten lyfter i stället blicken och frågar sig ”hur kan upphandlingarna användas för att utveckla organisationerna?” och ”hur kan vi få ut största möjliga effekt av varje skattekrona?”

Den korta sammanfattningen i deras budskap till offentliga Sverige är: ”våga upphandla på effekt!” För att citera Upphandlingsmyndighetens generaldirektör, Inger Ek: ”Man behöver använda marknadens kompetenser och kunskaper för att hitta möjliga lösningar.”

Som representant för ett företag som säljer till offentlig sektor kan jag bara fylla i: ”Ja, utmana oss!”

Svårlösta problem kan få sin lösning

”Funktions-” eller ”innovationsupphandling” är begreppen som används. Genom att i underlaget lägga fokus på mål i stället för metod, sätts inga begränsningar för att dra nytta av leverantörernas innovationskraft.

Risken med att ställa krav på en detaljerad metod, är att man då utesluter smarta lösningar som bygger på andra arbetssätt. Den upphandlande organisationen sätter själva begränsningen för vad man kommer att få. Enligt Upphandlingsverket själva, används det gamla underlaget som grund i sju upphandlingar av tio.

Dialog och kvalitetskriterier

Likabehandlingsprincipen ska förstås fortfarande vara en grundbult i upphandlingsprocessen, men hos många organisationer finns en överdriven rädsla för att ha en dialog med potentiella leverantörer. Hur ska man komma fram till fantastiska lösningar om man inte förstår varandras behov? Lyckade upphandlingar måste därför föregås av en öppen dialog där organisationens inköpare talar med både den egna organisationens experter och marknadens aktörer.

För att i slutändan kunna välja det mest relevanta alternativet, är det också viktigt att organisationen i underlaget vågar sätta höga värden på kvalitetskriterierna.

Nu finns det alltså en väg fram, utstakad av Upphandlingsverket. På leverantörssidan är vi många som hoppas att organisationerna ha modet och visioner för att börja upphandla på ett nytt sätt. Det är bara så de stora framtidsutmaningarna kan bemästras.

Videoklipp från Upphandlingsmyndigheten:

[GD Inger Ek om Innovationsveckan 2021](#)

[Lunchwebbinarium: Upphandla den effekt du vill ha!](#)

[Upphandla med dialog, flexibilitet och samverkan](#)

KONTAKT:

Patrik Hammar, produktansvarig

patrik.hammar@peritum.se

010-333 38 21

SÄKER VÅRDMILJÖ arbetar för ett säkrare Vårdsverige. Vi samlar kunskap och erfarenheter från svenska regioner och utvecklar tjänster som skapar handlingskraft och trygghet.

Tillsammans driver vi utvecklingen framåt och gör skillnad.

En del av Peritum AB.