



Exempelblad: Dialog

SIMRISHAMNS KOMMUN – RAMAVTAL FORDON

Fordonsavtalet i Tomelilla, Simrishamns, och Ystad kommun löpte ut 2014. Simrishamns kommun beslutade sig då för att genomföra en ny upphandling på området genom SKL Kommentus ramavtal för fordon. Ramavtalet omfattade köp av både person- och transportfordon upp till 3,5 ton.

Ramavtalet möjliggjorde för Simrishamns kommun att uppfylla sina egna specifika behov i varje separat avrop. I den förnyade konkurrensutsättningen lades det stor vikt vid att kommunen även fortsättningsvis skulle kunna leasa sina fordon.

Då kommunen under tidigare avtal hade haft vissa problem med tilläggskostnader för slitage, fanns ett behov av en dialog med aktuella leverantörer, framför allt kring kostnader under fordonets livslängd.

GENOMFÖRANDE

Den ansvariga upphandlaren, tillsammans med en referensgrupp bestående av fordonsansvariga, satte samman en presentation/vägledning kring det nya ramavtalet och bjöd in potentiella leverantörer till ett gemensamt dialogmöte. Leverantörerna visade stort intresse och mötet hade en hög närvaro.

Under mötet informerades leverantörerna om ramavtalets utformning och innehåll samt om hur kommunen skulle arbeta med förnyad konkurrensutsättning inom ramavtalet. Leverantörerna

informerades bland annat kring hur konkurrensutsättningen rent praktiskt skulle genomföras avseende avropsmallar och tidsfrister, samt om vilka potentiella krav/önskemål som kunde komma att göras vid en beställning.

Vidare diskuterades frågor som rörde fordonets livscykel och kostnader kopplade till den. De områden som berördes var köp, retur, leasing och service, bland annat avseende vad som avsågs med ”normalt slitage” och olika former för leasing. Mötet avslutades med ett tillfälle för frågor och diskussion.

RESULTAT

Syftet med dialogen var att alla leverantörer skulle få en möjlighet att lämna anbud på lika villkor inom ramavtalet, samt att kommunen skulle få en tydligare bild av vad de blev fakturerade för.

Dialogmötet ledde till intressanta inspel från leverantörerna gällande till exempel miljömärkning på däck och vad som avsågs med ”normalt slitage”, och det hjälpte ansvarig upphandlare att formulera relevanta och korrekta krav i underlaget.

Målen med upphandlingen var att öka användningen av miljöfordon i kommunerna samt att få ner kommunernas fordonskostnader. Utfallet av upphandlingen visar att kommunernas fordonskostnader har minskat samt att de har upphandlat fler miljöbilar.

STYRKOR

Användandet av dialog i den aktuella upphandlingen erbjöd en möjlighet att få leverantörernas synpunkter på förfrågningsunderlagets utformning. En annan fördel var att risken för att ställa irrelevanta, orimliga eller för låga krav minskade.

UTMANINGAR

Kommuners fordonsavtal påverkar flera olika verksamheter och förvaltningar inom kommunen. När ett avtal påverkar många olika verksamheter finns det en utmaning i att som upphandlare få någon att känna ett ägarskap och engagemang i frågan. Utmaningen i den aktuella upphandlingen var således att få med sig den egna verksamheten på hur man tänkte kring upphandlingen.

LÄRDOMAR OCH REKOMMENDATIONER

Ansvarig upphandlare rekommenderar andra att bjuda in så många leverantörer som möjligt att delta i dialog inför en upphandling. Om det är någon som inte kan närvara vid dialogtillfället kan denna kontaktas via telefon eller mail i efterhand.

Något att tänka på när man bjuder in till dialog är att försöka få till en god spridning mellan små, medelstora och stora leverantörer, lokala leverantörer och andra.



Information om upphandlingen har inhämtats från upphandlingsansvarig i Simrishamns kommun.

VILL DU VETA MER?

Kontakta oss så berättar vi mer om dialog.