



Exempelblad: Dialog

STATENS VETERINÄRMEDICINSKA ANSTALT - KABINETTDISKMASKIN

Under 2016 genomförde Statens veterinärmedicinska anstalt (SVA) en upphandling av en kabinettdiskmaskin som används för rengöring av förvaringsburar för djur. Det finns en befintlig kabinettdiskmaskin i djurhuset vid SVA som var byggd på 1970-talet och denna maskin skulle nu ersättas av en ny. Den specifika diskmaskinen är så stor så att det är möjligt att gå in i den och därför skulle maskinen byggas särskilt för den plats i djurhuset där den ska stå. Ambitionen var att den nya kabinettdiskmaskinen skulle finnas på plats under våren 2017 och avtalet skulle omfatta leverans och installation av maskinen.

GENOMFÖRANDE

SVA valde att genomföra upphandlingen med stöd av en leverantörsdialog. Eftersom det hade gått lång tid sedan den tidigare kabinettdiskmaskinen hade köpts in fanns det inte längre någon kompetens hos SVA gällande denna typ av maskin. Arbetet inleddes därför med en analys av vilka leverantörer som fanns på marknaden och vad de kunde erbjuda. SVA pratade med andra upphandlande myndigheter som gjort upphandlingar av kabinettdiskmaskiner, besökte en mäsas och genomförde undersökningar på internet. Det visade sig att det fanns två leverantörer i Europa

som levererade denna typ av kabinettdiskmaskin och dessa leverantörer hade återförsäljare i Sverige.

För den aktuella upphandlingen bildades en referensgrupp som bestod av personal vid SVA. Gruppen bestod av personer som arbetar med diskmaskinen, teknisk personal som servar maskinen, chefen för djurhuset, en projektledare och upphandlingschef. Referensgruppen tittade även på andra kabinettdiskmaskiner bl.a. en vid Uppsala universitet.



I referensgruppen tog de fram frågor som skulle ställas till leverantörerna. Därefter träffade SVA de två leverantörerna var för sig för en dialog i juni 2016 och dessa fick beskriva sina produkter och vad de kunde erbjuda. Alla i referensgruppen fick möjlighet att ställa frågor till leverantörerna. Frågorna var bland annat kopplade till vilken funktion leverantörernas kabinettmaskin kunde erbjuda. Exempel på frågor var under hur lång tid varje dag diskmaskinen kan användas, hur lång tid efter diskning det tar innan diskade djurburar är torra och vilka material olika delar av diskmaskinen är gjorda av.

För att säkerställa att kraven var rimliga stämde de av med leverantörerna i vissa fall. Några detaljkrav togs även fram internt inom myndigheten. Det handlade om vilka mått som diskmaskinen skulle ha för att passa in i lokalen, olika krav på tekniska installationer som el, vatten och värme, CE-märkning och att vissa standarder skulle vara uppfyllda. Andra krav som ställdes var att det måste finnas en serviceorganisation, tillgång till reservdelar och ett avtal om maskinen går sönder.

RESULTAT

Det färdiga förfrågningsunderlaget gick ut i september 2016. De två företag som hade deltagit i dialogerna lämnade in anbud. I november 2016 fattade SVA beslut om att tilldela avtalet till den anbudsgivare som lämnade det ekonomiskt mest fördelaktiga anbudet. Diskmaskinen tillverkas just nu i Italien. När den är klar monteras den ner i delar, levereras till Sverige och monteras sedan upp hos SVA i Uppsala.

STYRKOR

Fördelen med att använda sig av dialog är att de som är specialister på det som ska upphandlas kan lämna synpunkter och tankar, enligt den ansvariga upphandlaren. Det är självklart bra när behovet är tydligt och konkret, vilket var fallet med kabinettmaskinen. Det var verkligen en styrka att leverantörerna fick komma med synpunkter i dialogen.

FRAMGÅNGSFAKTORER OCH UTMANINGAR

Det var en bra form att använda sig av dialog i denna upphandling. Det är emellertid viktigt att ställa samma frågor till de båda leverantörerna för att kunna utvärdera svaren i dialogen. I denna upphandling började de med en marknadsundersökning för att få reda på vilka leverantörer som finns på marknaden. På så sätt fick de reda på vilka som kunde leverera en lösning på det konkreta behovet. Det är bra att lägga tid och kraft att hitta leverantörer från början som kunde leverera en lösning på det konkreta behovet enligt upphandlingsansvarig.

Utmaningen var att ställa krav som inte skulle utestänga någon. Det är viktigt att kravspecifikationen är transparent och öppen. SVA lade ner mycket tid på att få till bra skrivningar i upphandlingsdokumenten.



LÄRDOMAR OCH REKOMMENDATIONER

Dialog är nödvändigt vid mer komplicerade frågor såsom IT-tjänster för att få information om olika lösningar på behovet. Dialog behövs inte i samma utsträckning för upphandlingar av t.ex. standardiserade tjänster.

Det är viktigt att göra en ordentlig marknadsundersökning innan dialogen. Ett tips är att ta till extra tid för marknadsundersökningen och dialogen och låta dessa delar ta den tid som de tar.

Det finns goda möjligheter att spara pengar på att använda sig av dialog. Om en upphandlande myndighet eller enhet har använt sig av leverantörsdialog så får den mer information om vad marknaden kan erbjuda. Då finns det större sannolikhet att de krav som ställs är rimliga och inte driver kostnader. I vissa fall kan det finnas en risk att man ställer icke relevanta krav som ingen leverantör kan uppfylla. I ett sådant fall kan upphandlingen behöva göras om, vilket kostar pengar för den upphandlande myndigheten eller enheten.



Information om upphandlingen har inhämtats från upphandlingsansvarig hos Statens veterinärmedicinska anstalt.

VILL DU VETA MER?

Kontakta oss så berättar vi mer om dialog.