



Exempelblad:

Funktionsupphandling

POST- OCH TELESTYRELSEN – UPPHANDLING AV SYSTEM FÖR PROTOTYP AV DIREKTTEXTNING AV TV-PROGRAM

Post- och telestyrelsens (PTS) upphandling handlade om att ta fram en prototyp för ett taligenkänningsprogram för Sveriges television (SVT). PTS har till uppgift att inkludera alla i den digitala utvecklingen och att öka tillgängligheten för personer med funktionsnedsättning. Bakgrunden till upphandlingen var ett regeringsuppdrag där PTS skulle genomföra ett pilotprojekt som bland annat bestod av att ta fram en prototyp av en språkresursbank som kan användas för direkttextning av TV-program.

Denna typ av system fanns redan på marknaden, men det var en utmaning för PTS och SVT att hitta ett system med hög kvalitet. PTS var osäker på om de befintliga system som fanns på marknaden kunde motsvara de kvalitetskrav som var nödvändiga att ställa. Kravet var att få ett system med hög träffsäkerhet och kort fördröjning.

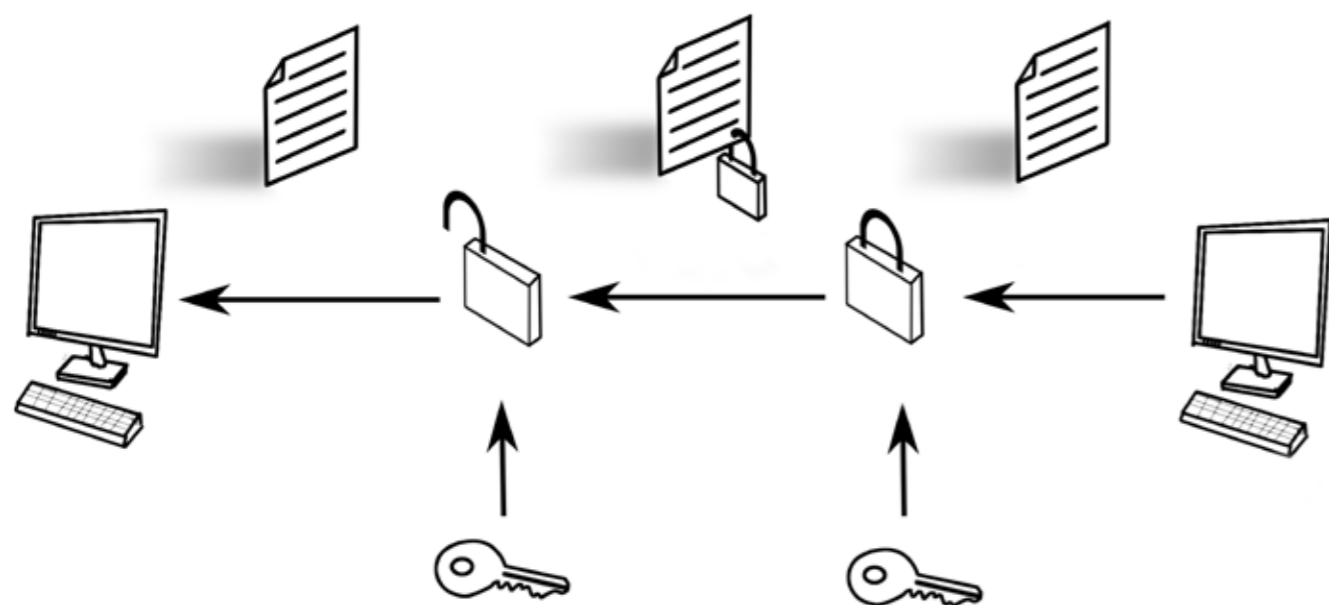
Syftet med prototypen var att genomföra ett pilottest för att undersöka hur väl tekniken fungerar. Prototypen är inledningsvis tänkt att användas i sportsändningar.

GENOMFÖRANDE

PTS valde att genomföra upphandlingen både med stöd av dialog innan upphandlingen och genom att ställa upp funktionskrav i förfrågningssunderlaget. De valde dialog för att de ville veta mer om området och få en djupare kunskap om taligenkänningsystem. En viktig aspekt var att få reda på hur stor del av koden i systemet som kunde släppas öppet; i många fall kan denna typ

av information vara en affärshemlighet. PTS ville dock att alla som hade behov av koden skulle få använda den. Dessutom visste de att de ville ha en god kvalitet och en hög nivå på systemet.

I upphandlingen valde PTS att ställa upp funktionskrav för att de ville ha en lösning på en viss funktion men inte hade intresse av att bestämma exakt hur systemet skulle se ut. De var endast intresserade av vad systemet kunde göra. Den



ansvariga enheten på PTS betraktar digitala lösningar ur användarens behov, alltså blir funktion helt centralt i arbetet med upphandlingar.

Arbetet inleddes med en intern utredning med anledning av regeringsuppdraget. PTS lade därefter ut en skriftlig RFI i det upphandlingssystem som användes, där de begärde in skriftliga svar. Av RFI:n framgick att det var möjligt att begära ett möte för dialog. RFI:n låg ute i cirka en månad och sju svar från potentiella leverantörer inkom. Därefter hade PTS möten/videomöten med sex olika leverantörer (några fanns i andra länder). PTS skrev protokoll under mötena.

Det tog två månader att förbereda RFI:n som lades ut i november 2014. Synpunkterna kom in i december och därefter tog det drygt ett halvår till dess att de annonserade upphandlingen i augusti 2015.

PTS är nöjda så långt med resultatet av upphandlingen. Uppdraget fortskrider och slutresultatet, det vill säga prototypen, kommer att levereras i december 2016. Leverantören har hittills levererat delar av uppdraget.

Organisation

I projektgruppen ingick en representant från upphandlingsenheten och två ansvariga kravställare från PTS samt representanter från SVT. Det behövdes inget juridiskt stöd eftersom alla som arbetar på upphandlingsenheten är jurister. Samarbetet med SVT var viktigt, eftersom de kan system kring textning och hur systemet skulle användas i SVT:s miljö. PTS hade även kontakt med andra statliga myndigheter som Institutet för språk och folkminnen och Kungliga Tekniska högskolan som har kompetens inom området.

De tog även hjälp av Konkurrensverket för att diskutera RFI:n. PTS hade arbetat med RFI tidigare, men inte på detta omfattande sätt.

STYRKOR

PTS använder ofta dialog innan de går ut med en upphandling. Det finns alltid en risk att en upphandlare inte får in några anbud på grund av för högt ställda krav, och detta kan förhindras om man använder sig av dialog, enligt den ansvariga upphandlaren på PTS.

Enligt den leverantör som tecknade avtal är den största fördelen med dialog i den här typen av upphandling att den upphandlande myndigheten kan få information om olika typer av sätt att utforma en tjänst. Det viktigaste är dock att de olika systemen ska nå samma mål och dialogen är ett bra sätt att främja konkurrens.

För leverantörerna är dialogen ett bra sätt att testa om ens tillvägagångssätt kommer att uppfylla förväntningarna. Det tar tid att delta i dialoger, men i slutändan är det ändå värt mödan att vara med, enligt den intervjuade leverantören.

FRAMGÅNGSFAKTORER OCH UTMANINGAR

Utmaningarna i detta fall med prototypen för direkttextning var att PTS inte visste hur långt marknaden hade kommit inom området och det var skälet till att de valde en RFI. Utmaningen var vidare att lägga sig på rätt nivå för att få den bästa leveransen till det lägsta priset. PTS var tvungna att göra en avvägning mellan kraven från SVT och tittarna och vad marknaden kunde erbjuda.

Den ansvariga upphandlaren på PTS menar att det kan vara något svårare att ställa upp funktionskrav än lösningskrav – det tar längre tid och man måste vara väl insatt i området, men i många fall handlar det inte om vad organisationen ska köpa utan vad de vill att produkten eller tjänsten ska kunna utföra. Enligt PTS är det svårt att utvärdera när man får väldigt varierande priser. Det finns en större risk med anbud som spretar mer i pris när man har funktionsupphandling än när man ställer mer detaljerade krav. Detta gör att det i förväg kan vara svårt att göra en avvägning om hur mycket pris respektive kvalitet ska viktas. Om man exempelvis tar en utvärderingsmodell med prisavdrag (som ofta rekommenderas) upp till 500 000 kr så har ju



det väldigt mycket större betydelse om priserna hamnar på 1 000 000 kr eller 5 000 000 kr. Detta kan vara svårt att uppskatta i förväg.

Leverantören menar att utmaningen i just denna upphandling var att vissa av kraven var för detaljerade och att de innehöll en instruktion om hur något ska göras. Totalt var det 43 olika krav i upphandlingen.

Leverantören menar generellt att för specifika funktionskrav är något som kan begränsa det innovativa inslaget i en sådan här upphandling. Svårigheten med funktionskrav är att de ibland kan vara tvetydiga, inte tillräckligt konkreta, motsägelsefulla eller så överlappar de olika kraven varandra. Att definiera uppdrag, syfte och mål väl är särskilt viktigt i en upphandling med funktionskrav, enligt leverantören.

Ytterligare en utmaning då det gäller funktionskrav i en system- och teknikupphandling är att lägga fokus på att systemen ska vara interoperabla med andra system. Det handlar inte bara om funktion utan även om att det ska passa en viss standard eller ett annat system.

LÄRDOMAR OCH REKOMMENDATIONER

Den ansvariga upphandlaren på PTS framhåller att ett problem är att man som upphandlande myndighet inte kan sekretessbelägga RFI-svar, eftersom endast sådan information som ingår i en affärsrelation betraktas som företagssekretess. Detta är enligt ansvarig upphandlare något som lyfts alltför sällan och kan utgöra en begränsande faktor då en myndighet begär in synpunkter innan en upphandling.

Upphandlingsansvarig menar vidare att det i vissa upphandlingssystem är svårt att annonsera en RFI, då systemet inte är utformat på ett ändamålsenligt sätt för detta.

Funktionskrav har endast fördelar enligt den ansvariga upphandlaren på PTS. Då det gäller dialog är det jättebra att träffa leverantörer och det rekommenderas verkligen. I detta fall fick leverantörerna en månad på sig att svara, eftersom frågorna var komplicerade, men det är även möjligt att lägga ut enklare frågor som snabbt kan besvaras i en RFI. En rekommendation är att ta stöd från andra myndigheter för att höra hur de har gjort.



Information om upphandlingen har inhämtats från upphandlingsansvarig hos Post- och telestyrelsen och från den leverantör som vann upphandlingen.

VILL DU VETA MER?

Kontakta oss så berättar vi mer om funktionsupphandlingar.