

Checklista

Använd denna checklista som hjälp och stöd i ditt arbete med upphandling av brand- och säkerhet till olika typer av fastigheter.

1. Mål med investeringen?

Vilket resultat vill vi uppnå i samarbete med leverantören?

Exempelvis:

- Vi vill ”Öka eller bibehålla säkerhetsnivån i ett specifikt område” eller ”Öka säkerheten på allmän plats”.
- Vi vill spara tid, pengar och/eller att personalens tid kan sparas in. Till exempel genom att minska antalet klagomål hos boende, färre falsklarm m.m.

Tänk på att målet ska vara mätbart. När det gäller säkerhet så är ett bra sätt att mäta att göra undersökning/analys/enkäter om säkerheten och den upplevda säkerheten före och efter en insats/installation.

2. Vad bör vi efterfråga för att säkerställa att vi uppnår önskat resultat?

Ni kan till exempel be om följande:

- Certifiering. Efterfråga en SBSC-certifierad leverantör och/eller produkt och/eller tjänst.
- Effektiv uppföljning – information om hur leverantören arbetar för att skapa det.
- Be leverantören beskriva hur de säkerställer att ni får veta att ni fått vad ni har betalat för.

- Be leverantören beskriva hur de säkerställer att personalens tid ägnas åt rätt saker.
- Om ett av era mål är ökad/likvärdig säkerhet – be leverantören beskriva hur de kommer att gå tillväga för att ni ska uppnå det målet.
- Om ett av era mål är att spara pengar – be leverantören beskriva hur de kommer att gå tillväga för att ni ska uppnå det målet.

3. Hur vet vi att det blir som leverantören har sagt att det ska bli?

- Be leverantören beskriva hur den gör.
- Be leverantören om 2–3 referensprojekt där man lyckats uppnå samma mål som ni vill uppnå.

4. Hur ska priset viktas in i bedömningen?

- Vikta det lågt (ca 10–30%).

Produkternas pris är bara en liten del av den totala kostnaden för det mål som ska uppnås. Om målet uppnås ska effekterna bli så pass lönsamma för er som köpare att produkternas kostnad är underordnad.

Det sättet att tänka kan bara uppnås om man har en helhetssyn på den totala kostnaden för ett problem, inte bara kostnaden för en produkt.

5. Vilken relation ska avtalet skapa mellan köpare och säljare?

- En så bra relation som möjligt, så länge som möjligt!

Ett till synes enkelt och kanske banalt svar – men hur många avtal lyckas uppnå det?

Vi föreslår att ni som köpare bokar in regelbundna/årliga möten där leverantören visar att utförd installation kontrollerats av SBSC samt där både

parter kan informera om eventuella nya behov för att hålla installationen på rätt nivå avseende eventuella nya krav och utmaningar.

6. Var i LOU står det att man får fråga efter certifierade leverantörer?

- LOU 9 kap 12–15§§ tar upp reglerna för att efterfråga ”Märkning”. Ordet märkning är ett samlingsbegrepp som även innefattar alla typer av certifikat utfärdade av ackrediterat certifieringsorgan som till exempel SBSC - Sveriges ledande certifieringsorgan inom brand- och säkerhetsområdet.