

Checklista

Använd denna checklista som hjälp och stöd i ditt arbete med offentliga upphandlingar gentemot offentlig sektor.

Före upphandlingarna:

- Certifiera er hos SBSC, om ni inte redan är det.
- Arbeta proaktivt med att ha dialog med offentliga kunder i god tid före upphandlingarna. Ta upp frågan om certifiering med era kunder och potentiella kunder. Förklara varför det är viktigt att de ställer krav på certifiering vid nästa upphandling.
- Visa att LOU 9 kap 12–15§§ säger att det är tillåtet att ställa krav på vissa typer av ”Märkning” och med det menas bland annat certifikat från ett auktoriserat certifieringsorgan som SBSC.
- Om de är tveksamma - visa att de kan skriva in att leverantören ska ha blivit certifierad senast inom ett år efter att avtalet börjat träda ikraft. Då är det öppet för att alla lämna anbud men de som redan är certifierade kommer att vara lättare att bedöma avseende hur leveransen går till jämfört med en ännu icke-certifierad leverantör.
- Analysera hur kunderna upphandlade förra gången: Vilka krav gällde? Vem vann? Vilka priser?

Under upphandlingarna

- Om det inte framgår, ställ gärna frågor om hur den upphandlande enheten kommer att bedöma certifierade leverantörer jämfört med icke-certifierade

En variant på fråga kan vara: ”Fråga angående kravet på pris på installation. En certifierad leverantör har följande process och krav på uppföljning av sin installation. Hur kommer ni att kontrollera installationer av icke-certifierade leverantörer så att vi som anbudsgivare vet att jämförelsen sker i enlighet med likabehandlingsprincipen? ”

- Gör klart anbudet i god tid – allt ska vara klart senast en vecka före sista anbudsdag. Det går, vi lovar!

Efter upphandlingarna

Om ni vinner

- Tacka för förtroendet
- Boka startmöte för att lära känna varandra om ni inte redan gör det
- Förklara på vilket sätt er certifiering kommer att skapa ökad trygghet för kunden
- Gör mätning/enkät eller liknande om till exempel upplevd trygghet, mängden falsklarm etc. för att få ett utgångsläge när ni påbörjar ert samarbete.
- Installera/gör jobbet – rapportera och visa. Förklara vad som kommer att hända inom ett år avseende kontroll med mera.

Om ni inte vinner

- Beställ ut alla anbud, analysera. Varför vann ni inte? Dra lärdom av det som är bra i de andra anbuden?
- Ta gärna kontakt med kunden och fråga det ni anser att ni vill veta mer om.
- Tacka för möjligheten att vara med och meddela att ni försöker igen nästa gång.
- Eller så säger ni att de borde fråga efter certifierade leverantörer till nästa gång och visa att de kan få mer information om det på SBSC:s hemsida.

Detta är några grundläggande tips hur ni kan lyckas bättre med offentliga upphandlingar.

Om ni har mer djupgående frågor kontakta gärna Mårten Wallén, marten.wall@sbsc.se, på SBSC.

Lycka till med affärerna.