

STÄLLNINGSTAGANDE

Offentlig upphandling

En väl genomförd upphandling är en god grund för att ett projekt ska skapa värde för både beställare och leverantör. Det som är avgörande i en upphandling är att fokus i upphandlingen ligger på det slutliga resultatet av det som ska köpas. För att konsultföretaget ska kunna leverera ett bra resultat krävs att upphandlingen sker med rimliga villkor och med fokus på kvalitet i slutprodukten.

UPPHANDLING AV TJÄNSTER KRÄVER NYTÄNKANDE

En konsult levererar alltid ett resultat som består av flera delar: Det egna kunnandet och erfarenheter, företagets uppbyggda strukturkapital, ett processkunnande, en arbetsmetodik och ett värdeskapande i det slutliga resultatet.

Konsultföretag bidrar med stora värden utöver de direkta handlingar som levereras till beställaren. En väl genomförd upphandling ger beställaren energieffektivitet, attraktiva och funktionella lösningar, låga driftkostnader, ökat marknadsvärde, nya tekniska lösningar, rätt kvalitet, säkerhet, miljövänlighet och andra vitala konkurrensfördelar. Det är dessa värden som avgör kvaliteten i leveransen och som ska utgöra konkurrensen i en upphandling.

LÅT UPPHANDLING DRIVA INNOVATION

Väl genomförda upphandlingar bidrar till innovation och kunskapsuppbyggnad samtidigt som stora mervärden skapas. Det är av högsta vikt att stora upphandlande myndigheter går före och visar vägen till hur upphandlingar genomförs som fokuserar på innovation och värdeskapande leveranser. Den goda affären bidrar både till utveckling hos leverantören och bättre nyttjande av våra offentliga medel.

Upphandlingar utnyttjas i alltför låg grad till att vara innovationsdrivande. Med ett alltför kortsiktigt perspektiv försvinner fokus från det långsiktiga värdeskapandet, vilket hämmar företagens utveckling. Det krävs förändrade synsätt och förståelse hos upphandlare hur de bättre kan bidra till kunskapsuppbyggnad och innovation.

Upphandlingsvillkoren blir alltmer beroende av gemensamma europeiska regler och direktiv. Innovationsföretagen bevakar konsultföretagens intressen redan i samband med initiativ till förändringar samt vid implementering i svensk lag. Syftet är att skapa bättre förutsättningar för medlemsföretagen att leverera rätt kvalitet och funktion samt att upphandlingar ska bidra till att kunskaps- och FoU-investeringar lönar sig.

INNOVATIONSFÖRETAGEN VERKAR FÖR:

- att företagen ska kunna skydda sina affärsidéer och immateriella rättigheter i en upphandling
- bättre möjligheter till avkastning på kunskaps- och FoU-investeringar
- ökat fokus på slutresultat, funktion och långsiktigt värdeskapande
- att undvika tvingande sociala krav, sysselsättningskrav eller andra oflexibla krav som hämmar konkurrensen och kvaliteten i upphandlingen
- ökad kunskap hos upphandlare kring kunskapsintensiva tjänster
- att upphandlingsunderlag bör i högre grad tas fram genom extern remiss, RFI och tidig dialog
- ökat antal upphandlingar i tidiga skeden samtidigt som detta inte får vara konkurrenshämmande i genomförandeskedet
- att användning av mellanhänder undviks då de försämrar möjligheten till ökad kvalitet i upphandlingen och riskerar att bidra till kringgående av LOU
- att nya upphandlingsformer ger rätt förutsättningar för leverans av kunskapsintensiva konsulttjänster

ANSVARIG

Anders Persson, näringspolitisk chef, Innovationsföretagen

Läs mer om Innovationsföretagen ställningstaganden på
<https://www.innovationsforetagen.se/om-oss/stallningstaganden/>