




Så gör du en kvalitetssäker upphandling av fastighetssystem

– best practice för offentliga affärer



Modern teknik och mer digitala arbetssätt har ändrat förutsättningarna och möjligheterna inom fastighetsförvaltning. Förändringen påverkar även upphandlingen av ett framtidssäkert fastighetssystem.

Denna guide ger dig som kravställare, fastighetschef, upphandlare, eller i en annan roll inom stat, kommun, region eller myndighet stöd att fatta mer informerade beslut vid upphandling av fastighetssystem.

Här får du insikter om allt från fördelar och nackdelar med olika upphandlingsformer till best practice, vägval samt råd kring kravformulering och utvärdering.

Trevlig läsning!

4 vanliga upphandlingsutmaningar

1. Bristfällig kännedom om marknaden och möjliga alternativ

Många organisationer lägger för lite tid på kartläggning av marknaden. Det kan leda till en för snäv eller inaktuell bild av vilka leverantörer och lösningar som finns idag, med ett begränsat urval som följd. Konsekvensen kan då bli att mer moderna och innovativa lösningar missas, som skulle kunna vara ett bättre val för verksamheten.

2. För begränsad behovsanalys

I behovskartläggningen kan det vara lätt att fastna alltför mycket i nuvarande arbetssätt och system. Om behoven enbart kopplas till bristerna i befintlig lösning tenderar kravställningen att fokusera för mycket på enskild funktionalitet snarare än önskade, mer effektiva arbetssätt. Genom att inte ta tillräcklig höjd för framtida behov och möjligheter med ny teknik, finns en risk att det nya fastighetssystemet inte lever upp till förväntningarna på en långsiktig hållbar lösning.

3. Svårigheter att utvärdera och jämföra olika alternativ

När upphandlingen väl är igång är det ofta en utmaning att objektivt utvärdera och jämföra olika lösningar och leverantörer. Utan en tydlig utvärderingsmodell kan det vara svårt att avgöra vilken lösning som är bäst lämpad för just din verksamhet, era behov och vad som kan förväntas på kort och lång sikt.

4. Brist på förankring och fel förväntansbild

Ett framgångsrikt systembyte innebär alltid nya, ändrade arbetssätt. För organisationen är det viktigt att redan i ett tidigt skede förstå vad förändringen innebär i praktiken – vad som förväntas av dem och vad de kan förvänta sig av ”det nya”. Att redan tidigt i upphandlingen involvera de som jobbar praktiskt, ute i fält och i olika led av förvaltningsprocessen, är avgörande för att kunna formulera en krav- och målbild som speglar de verkliga behoven ute i verksamheten.

Fördelar och nackdelar med olika upphandlingsformer

Upphandlingsform	Passar bäst	Fördelar	Nackdelar
<p>Direktupphandling Enklare upphandling, tröskelvärde enligt LOU (ofta cirka 700 000 SEK). Kräver ingen utannonsering, kan genomföras snabbt med direktförhandlingar.</p>	<ul style="list-style-type: none"> · Mindre inköp av system eller tilläggstjänster · Testprojekt eller pilotinstallationer · Brådskanande behov, eller begränsat marknadsutbud 	<ul style="list-style-type: none"> · Enkelt att välja leverantör · Går snabbt med direktförhandling · Kan testa mindre scoop inför större beslut · Mindre administration 	<ul style="list-style-type: none"> · Risk för bristande konkurrens om marknaden inte kartlagts ordentligt · Risk att missa bästa lösning vid för snabb behovsanalys · Beloppsgränsen kan begränsa möjligheten att möta alla behov
<p>Traditionell upphandling via LOU Formell, strukturerad, konkurrensutsatt process där anbud begärs in och utvärderas enligt fastställda kriterier. Kräver mer tid och resurser.</p>	<ul style="list-style-type: none"> · När behovet kräver en omfattande, långsiktig lösning · För större, komplexa system med hög investering · När transparens och konkurrensutsättning är viktig för bästa pris och kvalitet 	<ul style="list-style-type: none"> · Säkerställer bästa pris / bästa kvalitet · Möjlighet att ställa detaljerade krav på funktion och prestanda · Inga beloppsgränser · Tydlig juridisk process 	<ul style="list-style-type: none"> · Lång, administrativt tung process · Risk för "stel" upphandling, begränsat utrymme för mer innovativa lösningar · Krävs ofta expertis och resurser för krav och utvärdering · Kan leda till att det billigaste alternativet vinner trots att det inte är bäst för verksamheten
<p>Avrop ramavtal – Licensförsörjningsavtal via Kommerskollegiet eller Adda Avrop från ramavtal med redan upphandlade villkor förenklar processen och minskar administrationen. Kan till exempel användas för att köpa licenser utan att genomföra en ny upphandling.</p>	<ul style="list-style-type: none"> · När det finns ett ramavtal som täcker behovet · Snabbare, enklare upphandling av standardiserade system · När fokus ligger på en kostnadseffektiv, smidig inköpsprocess 	<ul style="list-style-type: none"> · Enkel administration · Kostnadseffektiv · Snabb process med som regel redan kvalitetssäkrade system att välja mellan · Tillgång till stöd, rådgivning 	<ul style="list-style-type: none"> · Begränsat urval · Kan i vissa fall upplevas mindre flexibilitet, p g a fördefinierade krav · Begränsat urval utifrån till det som redan är centralt upphandlat

Olika förfaranden – när passar vilket sätt bäst?

Förutom olika upphandlingsformer påverkar valet av förfarande vid förhandling och utvärdering hur väl du kommer kunna säkerställa att upphandlingen leder till önskat resultat.

Tre alternativa angreppssätt

Öppet förfarande – när kraven är tydliga och lösningarna standardiserade, med flera leverantörer som kan erbjuda likvärdiga lösningar där pris och kvalitet lätt kan jämföras. Snabb, transparent process, men utan möjlighet att förhandla.

Förhandlat förfarande – när krav kan behöva anpassas och en standardlösning inte räcker till. Större flexibilitet, bättre möjlighet att anpassa lösningen och att diskutera olika aspekter i anbuden med leverantörerna, för att möta behoven på bästa sätt. Kräver mer kompetens, tid och resurser än ett öppet förfarande.

Konkurrenspräglad dialog – passar komplexa upphandlingar där organisation behöver vägledning om möjliga lösningar, eller där exakta krav är svåra att definiera från början. Ger utrymme för skräddarsydda lösningar och innovation som ni själva kanske ännu inte har identifierat. En flexibel, men ofta lång och arbetsintensiv process.

Vad passar bäst för just din organisation?

När du har ett tydligt syfte och en långsiktig plan.

Direktupphandling

När du har analyserat de centralt upphandlade lösningarna och vill få en snabb inköpsprocess.

Traditionell upphandling via LOU

Avrop ramavtal –
Licensförsörjningsavtal via Kommerskollegiet eller Adda

Om du kan använda konkurrenspräglad dialog eller ett förhandlat förfarande.

Dra nytta av best practice – från kravställning till utvärderingar

1. Kartläggning – fånga verksamhetens behov på rätt sätt

Vilka behov är viktiga att identifiera?

Fokusera inte enbart på de mest uppenbara behoven utifrån vad ni saknar i dagens lösning. Avgörande på lång sikt är kombinationen av nya arbetssätt och ett nytt system. Ta avstamp i de centrala delarna i förvaltningen för den typ av fastigheter upphandlingen gäller. Samordna behoven inom teknisk och ekonomisk förvaltningen för att dra nytta av fördelarna med en integrerad process.

Se ny teknik, innovation och nya regelverk som en möjlighet

Den tekniska utvecklingen går fort. Det påverkar förutsättningar även inom fastighetsförvaltning. Inte minst kopplat till högre krav på effektivitet, säkerhet och hållbarhet. Mobilitet, AI, IoT och hanteringen av stora mängder av fastighetsdata är några exempel på framtida behov som bör vägas in eftersom de ofta bidrar till ett mer framtidssäkert val av fastighetssystem.

Tänk utanför boxen

De företag som lyckas bäst i sina upphandlingar är de som definierar sina behov utifrån vilka resultat de vill uppnå och hur de vill att arbetet ska förbättras och effektiviseras på längre sikt. Begränsa inte kartläggningen och hur behoven definieras till vad ni har och hur ni gör idag.

Prata med flera leverantörerna

Att redan i ett tidigt skede kartlägga alternativa lösningar på marknaden ger värdefull information om vad som är möjligt. Det hjälper dig att förstå alternativa angreppssätt för att möta just era behov, vad som är kostnadsdrivande och vilka standardprocesser olika lösningar erbjuder. Att ha en dialog med olika leverantörer redan innan upphandlingen är ofta ett bra sätt att identifiera rimliga kravnivåer och prioriteringar i din fortsatta kravformulering.

2. Kravställning – omvandla verkliga behov till rätt krav

Omvandla behov till rätt kravställning

Olika lösningar kommer med stor sannolikhet att påverka arbetssätt och resultat på olika sätt framåt. Lägg därför ner god tid och omsorg på att omvandla behoven till krav baserat på vad ni vill uppnå. Hur ser visionen ut? På vilka sätt kan ett nytt fastighetssystem stötta verksamheten på bästa sätt? Ett tips för att förankra och få en bred bild av kraven kan vara en behovsworkshop med fastighetsskötare, administratörer och IT.

Gör rätt avvägning mellan Skall och Bör i kravställningen

Det är en balansgång mellan skallkrav och börkrav. Med för höga skallkrav riskerar potentiella aktörer att uteslutas och med otydliga börkrav kan bedömningen bli för subjektiv. Låt därför skallkraven spegla det som är absolut nödvändigt för en fungerande leverans. Utforma börkraven för det som ger ett mervärde som kan poängsättas på ett objektvt och förutsägbart sätt. Då blir jämförelsen mellan verksamhetsnyttan i förhållande till kostnaden för att få en viss funktion på plats mer rättvisande.

Ställ rätt frågor, på rätt sätt

En nyckel i kravställningen är tydlighet. Det gör du bland annat genom att ställa rätt frågor på rätt sätt, så att både beställare och leverantör förstår vad som kan och kommer att levereras. Hur du ställer dina frågor kommer att påverka vad en leverantör väljer att betona och presentera i sitt svar. Ju mer konkret du i frågeställningen kan koppla kraven till nytta, användarupplevelse och din målbild, desto enklare och bättre blir förutsättningar för att utvärdera och jämföra olika lösningar.

Hämta gratis kravmall för offentlig upphandling av fastighetssystem

3. Utvärdering – systematisk och verklighetsförankrad

Välj utvärderingsmodell med omsorg

En utvärderingsmodell är avgörande för att säkerställa en rättvis, transparent och objektiv upphandling. Bestäm utvärderingskriterier och viktning av de kriterier som ska bedömas, till exempel pris, kvalitet, funktionalitet, hållbarhet och service. Ett riktvärde är att vikta pris (max 30%) lägre än kvalitet och ta hänsyn till kostnaden för systemets hela livscykel. Be leverantören hålla en upplevelsebaserad systemdemo. Det ger bättre förståelse för hur arbetet kommer att fungera i praktiken för operativ personal och ledning.

Håll fokus på ställda krav och verksamhetsnyttan

Med en väl genomarbetad och verksamhetsförankrad kravställning blir det lättare att hålla fokus på ställda krav även i utvärderingen. Formulera scenarios som utgår från vanliga arbetsflöden och verkliga händelser i förvaltningen. Då kan de återspeglas i en demo och kopplas till både situationer, funktioner och processer i fastighetssystemet. Exempel på en fråga i utvärderingen kan vara: "Visa hur man gör ett planerat underhåll från ax till limpa i systemet."

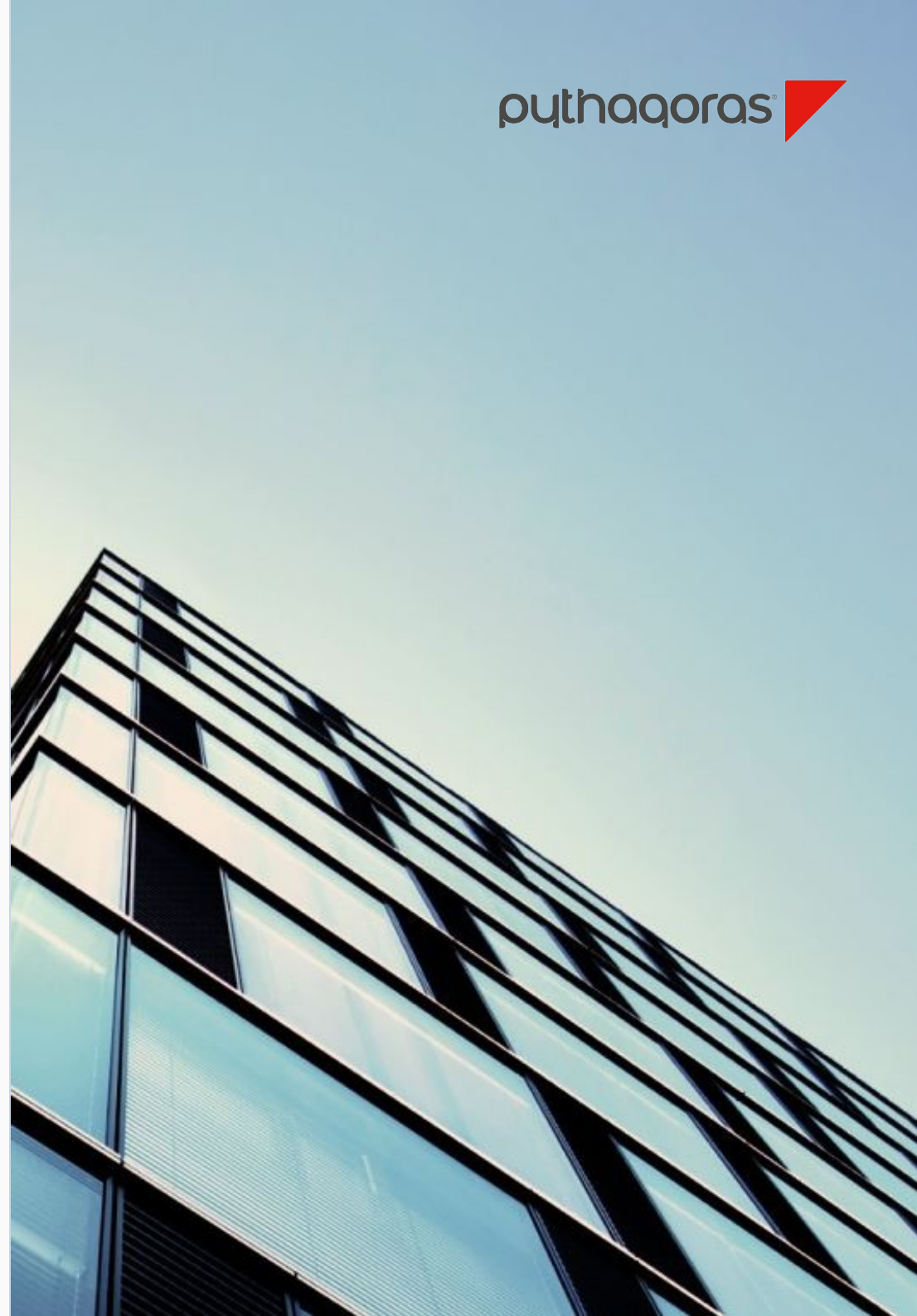
Stöd i den kvalitativa utvärderingen och beslut

Att utvärdera olika systemalternativ för att säkerställa "rätt val" är alltid en utmaning. Förutom en upplevelsebaserad demo kan fördjupande leverantörs- dialoger, specifika användartester och kundreferenser bidra till en mer kvalitativ utvärdering. Det är även viktigt att sammanställa resultaten av alla delar i utvärderingen för att kunna motivera vilket anbud som till slut vinner. Den dokumentationen ska även kunna stå emot en eventuell överprövning.

5 steg mot en kvalitets-säker upphandling

1. Håll löpande koll på olika leverantörer och teknikutvecklingen redan innan den formella processen påbörjas. Det gör dig mer uppdaterad och ger ett försprång när det väl är dags.
2. Gör en noggrann analys av nuläge och önskat läge. Översätt verksamhetens behov till konkreta, tydliga och framtidssäkra frågeställningar och krav.
3. Tänk långsiktigt för bättre framtidssäkring och ROI. "Vilka funktioner behöver vi idag, vilka kommer vi att behöva om 5–10 år?", "Vilka arbetssätt vill vi förändra?" "Hur kan vi ta vara på ny teknik och säkerställa integration med andra system?"
4. Utvärdera smart, jämför olika alternativ. Be leverantörerna visa hur deras lösningar fungerar i praktiken för att bättre bedöma hur väl det möter era faktiska behov, operativt och strategiskt.
5. Involvera både operativ personal och ledning tidigt för att fånga upp flera perspektiv i kravställning och utvärdering. Det bidrar även till en mer smidig implementering av ditt nya fastighetssystem.

Lycka till med din nästa upphandling!



Pythagoras är en ledande leverantör av digitala lösningar för fastighetsförvaltning och verksamhetsstyrning. Vårt innovativa fastighetssystem bygger på digitala tvillingar som visualiserar verkligheten och förenklar teknisk och ekonomisk förvaltning, energiuppföljning och lokalvårdshantering. Med fokus på användarvänlighet, automatisering och datadrivna insikter skapar vi smarta processer anpassade för både privata och offentliga aktörer. Vår långa erfarenhet och kundnära approach gör oss till en pålitlig partner för morgondagens smarta fastigheter.



Söder Mälarstrand 27B
118 25 Stockholm
Sweden

hello@pythagoras.se

08-760 00 10

pythagoras.se