

TID ATT

Direktupphandla

Råd vid direktupphandling

Whitepaper

Författare: Klas Lilja



Direktupphandla er lärplattform!

Varför ser vi inte ännu fler direktupphandlingar av lärplattformar? Vid en grov överslagsräkning så borde åtminstone 15% av Sveriges alla kommuner ha den möjligheten. Ändå förekommer det nästan aldrig! Jag tror att detta beror på en osäkerhet hos kommunerna. De som ska upphandla är duktiga på skola och IT, men när det kommer till upphandling är man osäker. Det är synd, då en direktupphandling kan ge minst lika bra resultat som en traditionell upphandling, fast betydligt mycket mer resurseffektivt.

Vad är en direktupphandling?

En direktupphandling innebär att det inte finns några krav på hur anbudet ska utformas och kan användas när man inte överstiger direktupphandlingsgränsen. Detta är en i lagen fastställd beloppsgräns vars belopp uppdateras vartannat år och den 1 januari 2020 fastställdes den till 615 312 kr. Det finns fler fall där direktupphandling kan användas, men här fokuserar vi på de upphandlingar där beloppet understiger ovan nämnda gräns och man alltså kan använda direktupphandling.

Det är viktigt att poängtera att för att kunna avgöra upphandlingens värde ska ni väga in hela avtalets värde samt om man planerar att göra liknande inköp. Den summan som ni då kommer fram till ger er svaret på om det är möjligt att direktupphandla. Ni behöver också ta en titt på kommunens policy kring direktupphandling. Om värdet på upphandlingen överstiger 100 000 kr så ska ni även dokumentera skälen till inköpet.

Varför en direktupphandling?

När ni genomför en direktupphandling så kan den genomföras med precis samma, och ibland till och med högre kvalitet, trots mindre resurser än en traditionell upphandling. Ni behöver inte förhålla er till Lagen om Offentlig Upphandling utan kan själva bestämma hur ni vill att det ska gå till. Detta innebär bland annat att ni kan ha en öppnare dialog med leverantörerna. Däremot ska ni alltid utgå från upphandlingens fem principer (likabehandling, icke-diskriminerande, öppenhet, ömsesidigt erkännande och proportionalitet).

Klas Lilja är VD och försäljningschef för InfoMentor. Han är legitimerad lärare åk 1-7 och har arbetat både som lärare och pedagogisk konsult inom pedagogisk programvara och kompensatoriska hjälpmedel. Förutom en lärarexamen har han även studerat ledarskap och organisationsteori. Klas är certifierad anbudsgivare och har mer än 10 års erfarenhet av offentlig upphandling i EdTech.

Direktupphandling i 6 steg

En effektiv och enkel process för direktupphandling av lärplattform kan gå till så här:

1. **Skapa en projektgrupp** med en projektledare som ser över vilka system som finns. Se till så att projektgruppen innehåller blandade roller så att alla användarroller täcks in. När ni har ringat in de system som kan vara aktuella för era behov kontaktar ni leverantörerna och ber om en webbvisning, en demo och en offert. Var tydliga med att offerten ska inkludera alla kostnader. Ni vill inte få några överraskningar om dolda avgifter eller liknande.
2. **Testa och jämför de olika systemen.** Kontakta leverantörerna med frågor om något är oklart.
3. **Välj ut ett eller flera system** som känns mest relevanta för era behov. Be att få referenser som ni kan intervjua. Intervjua referenspersonerna och fråga då inte bara om systemet, utan också om stöd vid implementering, kundbemötande, lyhördhet, support och hur vårdnadshavare upplever systemet. Kontakta även de leverantörer som inte är intressanta och berätta för dem varför de inte är intressanta och att ni avser att direktupphandla ett annat system. Leverantören har redan lagt ner mycket tid på er och förtjänar att få respons på det arbetet.
4. **Begär avtalsförslag från leverantörerna** som är intressanta för er. Nu kan ni också förhandla om pris och avtalsvillkor innan ni går vidare till nästa steg.
5. Nu ska ni **genomföra er direktupphandling**. Följ er kommuns policy för direktupphandling. Ni kan antingen skicka via e-post till leverantörerna (många kommuner har i sin policy att minst tre leverantörer ska få offertförfrågan) eller publicera via ert upphandlingsverktyg. Kontakta den/de leverantörer som ni vill ska lämna ett anbud för att försäkra er om att de har fått informationen.
6. **Nu väljer ni det system som ni vill ha och skriver avtal** med den leverantören. Det behövs ingen utvärdering då ni redan har testat systemet samt förhandlat avtal och priser.