

Erfarenheterna från genomförda teknikupphandlingar ska komma till användning

Eftersom många av teknikupphandlingarna genomfördes för flera år sedan så har utvecklingen sannolikt gått framåt på flera områden. Oavsett om en upphandling gett bra eller mindre lyckade resultat kan det vara motiverat att göra en ny upphandling med förändrade krav. Det kan självklart finnas produkter eller system inom helt andra teknikområden där det finns skäl att ställa hårdare krav på för att påskynda utvecklingen.

Kommuner, företag m fl som står i begrepp att upphandla en produkt eller ett system kan nyttja resultat och erfarenheter från de olika teknikupphandlingsprojekten. Vissa av kravspecifikationerna och övriga dokument kan med endast små förändringar användas i nya upphandlingar.

Om man funderar på att genomföra en ny teknikupphandling bör man starta med att göra en riskanalys och förstudie. Fundera på vilka förutsättningar som gällde då förra teknikupphandlingen genomfördes. Har marknaden och produkterna förändrats sedan dess? Kan man skärpa vissa av kraven? Om en upphandling inte riktigt lyckades, är då förutsättningarna bättre eller sämre idag? Se över kravspecifikationen. Behöver kravnivåerna skärpas eller är det kanske fler parametrar som har ändrats? Finns det krav som bör plockas bort eller läggas till?

Ta hjälp av checklistorna i rapporten *”Teknikupphandling som styrmedel – metodik och exempel”*.

Läs slutrapporter, prata med projektledare och beställare som deltagit för att få idéer och kunskap som gör att samma eventuella misstag inte görs om. Mycket arbete och tankar ligger bakom varje teknikupphandling och alla de ställningstaganden och vägval som behövs göras framgår inte av de handlingar som finns på denna hemsida.

Använd gärna det material som finns sammanställt! Uppfinn inte hjulet igen!

Stöd i nya teknikupphandlingar

Av alla de teknikupphandlingsdokument som sammanställts finns det framförallt vissa delar som kan utgöra stöd i nya teknikupphandlingar eller andra energiprojekt. Nedan ges förslag på hur dessa typdokument kan användas.

Förstudier

Hur kom man fram till vissa avgränsningar och kravnivåer? Gjordes någon riskanalys? Vilken potential fanns då och har den ändrats nu?

Anbudsunderlag

Vad var bakgrunden till att man startade teknikupphandlingen? Vilket mål och syfte hade man med projektet? Finns det någon i beställargruppen man kan ringa och intervjua?

Kravspecifikationer

Här kan ni få idéer till olika krav. Vilka krav och kravnivåer sattes? Vilka krav är skall- respektive börkrav?

Provningsmetoder

På vilket sätt utvärderade man produkterna? Provningsmetoden styr i viss mån hur kraven ska ställas.

Livscykelkostnads kalkyler

Dessa kalkyler är till stor hjälp vid utvärdering av olika anbud och kan oftast användas igen.

Verktyg för miljövärdering

Precis som kalkylen för livscykelkostnad så kan även detta verktyg ofta användas på nytt.

Anbudsmallar

En anbudsmall används för att alla anbudsgivarna ska redovisa sina anbud på samma sätt. Detta förenklar utvärderingen av anbuderna avsevärt. Från dessa kan man sannolikt kopiera stora delar.

Informationsplaner

Utifrån dessa kan man få idéer kring hur man kan nå ut med information kring sin upphandling, få svar på vilka aktörer som finns, vilka kanaler man kan använda osv.

Resultat från mätningar

I de fall mätningarna är offentliga kan man få svar på om man uppnådde kraven med råge eller inte alls. Var det något speciellt som de hade problem med och som man bör beakta i en ny upphandling?

Resultat från enkätundersökningar

I vissa fall har man provat prototyperna i fält och i samband med detta har man ibland genomfört enkätundersökningar hos brukarna. Utifrån dessa resultat kan man därför få svar på vad användarna tyckte och om det därför finns något man måste beakta.

Slutrapporter

I de flesta slutrapporter kan man hitta information om bakgrund, syfte, vägval etc. Här kan också finnas en beskrivning på vad som gick bra och mindre bra.