

Detta dokument ingår i stödet "Att köpa edtech", framtaget av Swedish Edtech Industry hösten 2019. Dokumentet ska ses som ett levande dokument, där den som vill gärna får kommentera och komplettera.						Länk till inköpsstödet
Olika tillvägagångssätt vid inköp och upphandling						
Här listas olika inköpsalternativ, ramavtal, utvärderingsmodeller och avtalstider med länk till mer information från t.ex. Upphandlingsmyndigheten.						
Börja alltid med att ta reda på om ni behöver göra en upphandling eller ej.						
Vad	Kort beskrivning	Aktuell inom huvudområde			Kommentar	Länk till mer information
		H	U	S		
Inför inköp - undersök/gör följande:						
RFI (Request for information)	Informationssförfrågan som görs inför en eventuell upphandling. Ett skriftligt underlag med frågor kopplade till era behov och det ni önskar veta inför en kommande upphandling.	x	x	x	En förfrågan innan upphandling/inköp drar igång är alltid bra, speciellt vid komplexa inköp.	https://www.upphandlingsmyndigheten.se/omraden/dialog-och-innovation/dialog/request-for-information-rfi/
Dialogmöten	Möten för att utbyta information som en del av förberedelserna inför en kommande upphandling. Här får du tips på hur du kan gå tillväga. Du får även råd om sådant som är viktigt att veta och bra att komma ihåg.	x	x	x	Dialog med leverantörer innan upphandling är viktig, men tänk på att först ha tagit fram en behovsbeskrivning, diskuterat ert <i>varför, hur och vad</i> så att ni har en någorlunda bild av vad det är ni letar efter.	https://www.upphandlingsmyndigheten.se/omraden/dialog-och-innovation/dialog/dialogmoten/
Direktupphandling	Innebär att inköp kan göras utan anbuds-förfarande. Används oftast om kostnadsgränsen för inköpet understiger gränsen för vad som är tillåtet enligt direktupphandlingsgränsen. För närvarande 586 907 SEK.	x	x	x	Observera att direktupphandlingar över 100.000 kr alltid ska dokumenteras.	https://www.upphandlingsmyndigheten.se/direktupphandling
Ramavtal	Framtagna ramavtal att göra avrop från, som förenklar inköpsförfarandet. Ramavtal finns hos SKL Kommentus Inköpscentral och Kammarkollegiet inom olika kategorier. Det finns olika avropsförfaranden. Se nedan	x	x	x	Beroende på vad det är ni ska köpa in, kan ramavtal underlätta processen. Det finns ramavtal för de flesta områden, men ni behöver själva avgöra om det passar för er organisation och era behov. Notera avtalstiderna för ramavtal.	https://www.upphandlingsmyndigheten.se/upphandla/om-upphandlingsreglerna/om-lagstiftningen/ramavtal/
Ramavtal SKL Kommentus Inköpscentral	<i>Har flera ramavtal inom olika kategorier som innefattar skola, även om det inte framgår tydligt. Se nedan.</i>				<i>Avropsanmälan görs av upphandlingsansvarig i kommunen, går att anmäla sig under hela ramavtalets löptid</i>	
Kategori it-produkter och tjänster	Ramavtal arbetsplatser och elevdatorer,	x				https://www.sklikommentus.se/upphandling-och-ramavtal/vara-ramavtal-och-upphandlingar/ramavtal-och-avtalskategorier/it-produkter-och-tjanster/arbetsplatser-och-elevdatorer/
	Ramavtal it-konsulter (sju olika områden).	x	x	x		https://www.sklikommentus.se/upphandling-och-ramavtal/vara-ramavtal-och-upphandlingar/ramavtal-och-avtalskategorier/it-produkter-och-tjanster/it-konsulttjanster/
	Ramavtal datakommunikation	x			För ökad kapacitet av bredband t.ex.	https://www.sklikommentus.se/upphandling-och-ramavtal/vara-ramavtal-och-upphandlingar/ramavtal-och-avtalskategorier/it-produkter-och-tjanster/datakommunikation/
Subkategori	Ramavtal programvaror och programvaror som molntjänst 2016	x	x	x	En mängd olika programvaror och digitala tjänster ryms inom ramavtalet och sortimentet uppdateras kontinuerligt. Ingen utpekad målgrupp för användning av programvaran, omfattar samtliga inom kommunal och regional sektor. Förstudie inför nytt ramavtal är påbörjad. Nuvarande avtal löper till dec 2021 (som längst)	https://www.sklikommentus.se/upphandling-och-ramavtal/vara-ramavtal-och-upphandlingar/ramavtal-och-avtalskategorier/programvaror/programvaror-och-programvaror-som-molntjanst-2016/
	Digitala tjänster (t.ex. e-arkiv)	x				https://www.sklikommentus.se/upphandling-och-ramavtal/vara-ramavtal-och-upphandlingar/ramavtal-och-avtalskategorier/digitala-tjanster/e-arkiv/
Kategori: Utbildning och lärande:	Ramavtal läromedel (analogo och digitala)		x		Läromedia och allt som finns där. Nytt feb -19, löper som längst till jan 2023 (2+1+1)	https://www.sklikommentus.se/upphandling-och-ramavtal/vara-ramavtal-och-upphandlingar/ramavtal-och-avtalskategorier/utbildning-och-larande/laromedel2/
	Ramavtal litteratur (e-litteratur)		x		Som längst till sep 2022, men det görs en ny upphandling nu som kommer ersätta ramavtalet.	https://www.sklikommentus.se/upphandling-och-ramavtal/vara-ramavtal-och-upphandlingar/ramavtal-och-avtalskategorier/utbildning-och-larande/e-litteratur/avropa.se/ramavtal2/
Ramavtal Kammarkollegiet - avropa.se	<i>Alla huvudmän inte med och kan göra avrop från Kammarkollegiets ramavtal - så kolla det först!</i>					
Område: It och telekom	Vård, skola och omsorg	x	x	x	Ramavtalsleverantörer med underleverantörer, där leverantörerna kan vara med under flera. Kan också ändras över tid, leverantörer som läggs till.	https://www.avropa.se/ramavtal/ramavtalsomraden/it-och-telekom/Programvaror-och-tjanster/vard-skola-omsorg/
Avropsförfarande	<i>Olika tillvägagångssätt vid användande av ramavtal</i>					https://www.upphandlingsmyndigheten.se/upphandla/om-upphandlingsreglerna/om-lagstiftningen/ramavtal/
Förnyad konkurrensutsättning (FKU)	Vid en förnyad konkurrensutsättning erbjuds leverantörer som är parter i ramavtalet att lämna anbud i enlighet med de villkor som anges i ramavtalet. Villkoren får, om det är nödvändigt, preciseras och vid behov kompletteras med andra villkor som har angetts i något av upphandlingsdokumenten för ramavtalet.	x	x	x		

Detta dokument ingår i stödet "Att köpa edtech", framtaget av Swedish Edtech Industry hösten 2019. Dokumentet ska ses som ett levande dokument, där den som vill gärna får kommentera och komplettera.						Länk till inköpsstödet
Olika tillvägagångssätt vid inköp och upphandling						
Här listas olika inköpsalternativ, ramavtal, utvärderingsmodeller och avtalstider med länk till mer information från t.ex. Upphandlingsmyndigheten.						
Börja alltid med att ta reda på om ni behöver göra en upphandling eller ej.						
Vad	Kort beskrivning	Aktuell inom huvudområde			Kommentar	Länk till mer information
		H	U	S		
Fastställda villkor eller rangordning	I ett ramavtal med flera leverantörer med alla villkor fastställda kan tilldelning exempelvis ske via en fastställd rangordning.	x	x	x		
Dynamisk rangordning	Ett visst antal parametrar används och sen görs urval av de leverantörer som är antagna.	x	x	x		
Upphandlingsförfarande (över tröskelvärdena)	<i>Olika tillvägagångssätt vid upphandling (när värdet är över tröskelvärdet för direktupphandling och när ramavtal inte används)</i>					
Öppet förfarande	Alla leverantörer får lämna anbud	x	x	x	Vanligaste sättet. Alla leverantörer för lämna anbud, avgörs med olika utvärderingar av pris och kvalitet	https://www.upphandlingsmyndigheten.se/upphandla/om-upphandlingsreglerna/Upphandlingsforfarande/over-troskelvardena/
Selektivt förfarande	Leverantörerna får ansöka om att delta i anbudet	x	x	x	Selektivt förfarande är vanligt vid förhandlat förfarande där ett antal leverantörer selekteras ut för att gå vidare i förhandlat förfarande	https://www.upphandlingsmyndigheten.se/upphandla/om-upphandlingsreglerna/Upphandlingsforfarande/over-troskelvardena/selektivt-forfarande/
Förhandlat förfarande	Utvalda leverantörer bjuds in att förhandla om förbättringar i anbudet. Kan ske med eller utan annonsering. Får endast användas om ett eller flera av följande premisser uppfylls: 1. den upphandlande myndighetens behov inte kan tillgodoses utan anpassning av lättillgängliga lösningar, 2. upphandlingen inbegriper formgivning eller innovativa lösningar, 3. kontraktet inte kan tilldelas utan föregående förhandlingar på grund av särskilda omständigheter som avser arten, 3. komplexiteten eller den rättsliga och ekonomiska utformningen av det som ska anskaffas eller på grund av riskerna i anslutning till dessa omständigheter, 4. den upphandlande myndigheten inte med tillräcklig precision kan utarbeta tekniska specifikationer med hänvisning till en standard, europeisk teknisk bedömning, gemensam teknisk specifikation eller teknisk referens.	x	x	x	Det blir allt fler förhandlade upphandlingar pga komplexiteten i det som ska köpas in, där flera av edtechkartans områden och processer ingår. Oftast i kombination med selektering i olika steg.	https://www.upphandlingsmyndigheten.se/upphandla/om-upphandlingsreglerna/Upphandlingsforfarande/over-troskelvardena/forhandlat-forfarande/
Konkurrenspräglad dialog	Leverantörerna ansöker om att delta och bjuds sedan in till dialog. Får användas enligt samma premisser som förhandlat förfarande (se ovan). 1. kräver anpassning av lättillgängliga lösningar, 2. avser formgivning eller innovativa lösningar, 3. förutsätter förhandling på grund av dess art, komplexitet, rättsliga eller ekonomiska utformning eller risker, 4. är av sådant slag att det inte går att utarbeta användbara tekniska specifikationer	x	x	x		https://www.upphandlingsmyndigheten.se/upphandla/om-upphandlingsreglerna/Upphandlingsforfarande/over-troskelvardena/konkurrenspraglad-dialog/
Innovationsupphandling	Innebär inte att man upphandlar en innovation, utan att man främjar innovation genom att efterfråga eller tillåta nya lösningar. Finns tre varianter: 1. Utvecklingsfrämjande upphandling 2. Upphandling av nya lösningar 3. Anskaffning av forsknings- och utvecklingstjänster	x	x	x	Ska inte blandas ihop med att "upphandla för innovation/utveckling".	https://www.upphandlingsmyndigheten.se/omraden/dialog-och-innovation/innovation-i-upphandling/
Olika upphandlingsförfarande (under tröskelvärdena)						https://www.upphandlingsmyndigheten.se/upphandla/om-upphandlingsreglerna/Upphandlingsforfarande/under-troskelvardena/
Förenklat förfarande	Förenklat förfarande innebär att alla leverantörer har rätt att delta. Deltaende leverantörer ska lämna anbud och den upphandlande myndigheten får förhandla med en eller flera anbudsgivare.	x	x	x		https://www.upphandlingsmyndigheten.se/upphandla/om-upphandlingsreglerna/Upphandlingsforfarande/under-troskelvardena/forenklat-upphandling/
Urvalsförfarande	Urvalsförfarande innebär att alla leverantörer har rätt att ansöka om att få lämna anbud. Den upphandlande myndigheten eller enheten bjuder in vissa leverantörer att lämna anbud och får förhandla med en eller flera anbudsgivare.	x	x	x		https://www.upphandlingsmyndigheten.se/upphandla/om-upphandlingsreglerna/Upphandlingsforfarande/under-troskelvardena/urvalsforfarande/

Detta dokument ingår i stödet "Att köpa edtech", framtaget av Swedish Edtech Industry hösten 2019. Dokumentet ska ses som ett levande dokument, där den som vill gärna får kommentera och komplettera.						Länk till inköpsstödet
Olika tillvägagångssätt vid inköp och upphandling						
Här listas olika inköpsalternativ, ramavtal, utvärderingsmodeller och avtalstider med länk till mer information från t.ex. Upphandlingsmyndigheten.						
Börja alltid med att ta reda på om ni behöver göra en upphandling eller ej.						
Vad	Kort beskrivning	Aktuell inom huvudområde			Kommentar	Länk till mer information
		H	U	S		
Direktupphandling	Med direktupphandling avses en upphandling utan krav på anbud i viss form. Den vanligaste situationen då direktupphandling används är då det som ska köpas har ett värde som inte överstiger direktupphandlingsgränsen	x	x	x	H=huvudmannaprocess, U= undervisning, S = skoladministration. Områden och processer definierade i Edtechkartan	https://www.upphandlingsmyndigheten.se/upphandla/om-upphandlingsreglerna/Upphandlingsförfaranden/under-troskelvardena/direktupphandling/
Utvärderingsmodeller - tilldelningskriterier						https://www.upphandlingsmyndigheten.se/upphandla/Processen-for-LOU/upphandlingen/Utforma-upphandlingsdokument/anbudsutvardering/
1. Bästa förhållande mellan pris och kvalitet	Olika tillvägagångssätt för att vikta och räkna ut vinnande anbud.	x	x	x	Många olika utvärderingsmodeller som används, finns ingen standard. Fortsatt många upphandlingar har övervägande skall-krav i förhållande till bör-krav, vilket leder till en utvärdering där priset blir avgörande trots att en viktningmodell används.	
<i>Viktade poäng för pris och kvalitet - betygsviktsumma</i>	Modellens resultat beräknas genom att summera viktade betyg som tilldelats för samtliga kriterier. med en enhetlig poängskala för samtliga kriterier. Kriteriet anbudspris räknas om till poäng (prisbetyg) innan viktning och summering utförs. Resultat = (Prisvikt x Prisbetyg) + (Kriterie1vikt x Kriterie1betyg) + (Kriterie2vikt x Kriterie2betyg) + osv.	x	x	x	Ett råd är att lägga tid på att vikta bör-kraven och se hur det påverkar utvärderingen och förhållandet mellan pris och kvalitet. Gör en prioritering av vad som är det viktigaste, ett lågt pris eller kvalitet.	
2. Kostnad	Anbudets effekter i fråga om kostnadseffektivitet. I denna bedömning får till exempel en analys av kostnaderna under livscykeln för varan, tjänsten eller byggnadsverket ingå.	x	x	x	Inte vanlig vid inköp av edtech, eftersom en bedömning av tjänsternas funktionalitet, hur väl tjänsten lever upp till beskrivna processer/scenarion osv kan vara avgörande i arbetet att få en tjänst som rimmar med verksamhetens behov.	
3. Enbart pris	Beskriv vad som ska ingå och hur leverantörerna ska ange priset, t.ex. totalt pris för hela uppdraget, pris per månad, pris per timme eller levererad produkt. Ange också betalningsvillkoren, eftersom de kan påverka prisbilden.	x	x	x	Används ibland när det är inköp av rena konsulttjänster och viss hårdvara, men inte så vanligt inom edtech.	
Avtalstid	Avtalstider kan och bör tecknas på olika långa perioder, utifrån vad det är som köps in. Det vanligaste är att teckna avtal med möjlighet till förlängning, t.ex. "3+2+1" innebär en total avtalstid på max 6 år, men avtalet kan brytas efter 3 år och sedan efter 5:e respektive sista året.				Avtalstiderna är generellt sätt långa när det är komplexa system som upphandlas. Att arbeta med optionsår är något som är vanligt och som gör att kunden har en "valfrihet" om de vill upphandla igen eller fortsatt med nuvarande leverantör. Här kan det vara relevant att inleda med en lite längre period för att tjänsten ska hinna implementeras och användas och sedan fortsätta med kortare perioder.	