

– Det ska vara lätt att göra rätt!

Helena Sköld Lövgren är upphandlingschef och Anette Johansson upphandlare i Filipstad.

– Att det saknas resurser, att man faktiskt inte vet... Det finns många anledningar till att ”saker” utförs som de görs, säger Helena. Vi har full förståelse för att det är kan vara svårt att göra rätt. Därför ville vi ge verksamheternas beställare möjligheten att just göra rätt.

– Våra förutsättningar var begränsade men vi prioriterade detta för att vi var starkt övertygade om den stora effekten det skulle ge. Som underlag hade vi bland annat gjort en genomgång (spendanalys) på området förbrukningsmaterial 2017 och fann att man köpte för minst fyra gånger så mycket pengar som behövdes.

Beställarutbildning

Att få beställarna att förstå betydelsen av att köpa enligt avtal var en central uppgift. Filipstad kommun är EN upphandlande enhet, en pengapåse. Generellt, inte specifikt i Filipstad, är ofta organisationen kopplad till sin egen budget. Men man behöver se helheten och förändra ett beteende, både på individnivå men också inom hela organisationen. Som stöd för att förstå helheten har vi tagit fram några exempel varav detta är ett:

På produkten kopieringspapper gjorde vi en spendanalys för alla nio Värmlandskommuner. Det skulle ge en besparing på 3,5 miljoner per år om vi bara köpte från avtalade artiklar. Det

handlar om att inte bara handla på rätt avtal utan man måste gå ner på artikelnivå. Hade vi tagit med papper man köper utanför avtal hade siffran varit ännu högre. Bubobubo är det inköpsanalysverktyg som vi skaffade för att identifiera områden som vi inte hade upphandlat. Vi gör våra spendanalyser i det verktyget, där vi kan vända och vrida på siffrorna.

Vi är sammanlagt två personer på upphandlingsenheten som tog fram utbildningen för att sedan utbilda 150 beställare i

olika omgångar. Utbildningen inkluderade själva avtalen, vad man ska titta på och hur man läser ett avtal. Vi visade utvalda delar av avtalsdatabasen och webb-shoparna. Diskussion och hands-on var i fokus under de fyrtiofem minuterna utbildningen pågick, det är viktigare än att titta på powerpoints. Givetvis visades flera exempel på hur man som enskild beställare kan påverka helheten.

Säljarsidan är oftast inte så hjälpsamma för att vi ska köpa på avtalat sortiment därför får



Helena Sköld Lövgren,
upphandlingschef i Filipstad



Anette Johansson. Helena Sköld Lövgren och Karin Kaibel.

de inte längre lämna produktkataloger till oss på kommunen. Beställarna ska beställa enligt avtal och på upphandlat sortiment.

De som gått utbildningen har förstått vikten av att beställa upphandlat sortiment, inte bara från rätt leverantör. Kommentrar från en beställare ”Tidigare trodde jag att jag gjorde rätt när jag gick till rätt affär men nu förstår jag att jag måste även gå till rätt hylla”.

Att ändra beteende är en process i sig och därför har några gått utbildningen flera gånger och vi fortsätter löpande med utbildningen.

Köpstopp i en månad gav resultat

Det kan låta som en drastisk åtgärd men vi ansåg att man behöver starta på ruta ett för att få till ett förändrat beteende så därför införde vi köpstopp under en månad. Dessutom fick man inte börja beställa förrän man hade gått utbildningen. Vi ville verkligen stötta dem att

göra rätt. Som värst kunde det vara 10.000 kr i fel per dag bara inom området förbrukningsmaterial.

När vi jämförde inköp av förbrukningsmaterial för samma period i år som vi hade tagit en ”spend” på året innan så hade inköpen minskat till en sjättedel av året innan!

”Vi trodde inte i vår vildaste fantasi att det skulle bli ett så fantastiskt resultat”. Det kan man säga är ”Mer pang för pengarna” som Helena uttrycker det.

Våga agera

För att komma i gång med uppföljningsarbetet krävs det mod, engagemang och kraft från initiativtagarna. I vissa stunder har vi behövt vara väldigt tuffa och vi upplevs ibland som nitiska. ”Man behöver sticka ut hackan, annars händer det ingenting” säger Helena som här lämnar några tips på vad man kan göra:

- Visa brister för ansvarig chef
- För upp dem på agendan
- Påvisa förbättringar

- Lyft den totala inköpsvolymen till en helhetssyn
- Välj ut kategorier och följ upp/utbilda

Idag när vi upptäcker ett felköp på en faktura skriver vi upp vilken leverantör man skulle köpt av och/eller att det är fel artikel, en som ligger utanför prislistan. Dessutom påvisar vi differensen mellan inköpt vara och om man köpt rätt. Exempelvis avtalade ”dispenser tvål” kostade 235 kr enligt avtal och de inköpta kostade 862 kr. Bara i den ordern på 33 st blev differensen 21.000 kronor för mycket. Ansvarig chef informeras. Är det riktigt stora belopp returneras ordern.

Kommunikation och information har Anette och Helena arbetat hårt med och det ger resultat. Den tvärfunktionella kontakten är förbättrad.

Slutligen lämnar Anette och Helena tips för er som vill få igång avtalsförvaltningen och -uppföljningen. Ta fram exempel som påvisar resultatet och goda exempel. Välj ut ett område. Titta på två-tre månader och jämför vad det skulle ha kostat om man köpte på avtalade produkter.

Ur upphandlingspolicyn

Upphandling är en strategisk uppgift med ett kommun gemensamt intresse. Upphandlingsprocessen skall präglas av effektivitet, kompetens och samverkan. Kommunen skall ha en helhetssyn på upphandlingar och ta vara på de vinster som följer av en samordning av kommunens olika enheters behov.