



POLICYDOKUMENT

*Vägledning för en god inköpsprocess för
upphandling till laboratorieverksamhet*



Innehållsförteckning

INLEDNING.....	3
1. Att tänka på inför upphandling.....	4
2. Behovsanalys.....	4
3. Allmänna anbudsförutsättningar	5
3.1 Priser och prisjustering	5
3.2 Kravspecifikationen	5
3.3 Tidsfrister	6
4. Kommunikation.....	6
5. Kommersiella avtalsvillkor	6
6. Garanti och service.....	6
7. Uppföljning efter ingånget avtal	7
SLUTORD.....	7

...

Syftet med detta dokument är att öka förståelsen mellan upphandlande myndigheter och våra medlemsföretag och genom detta underlätta och bidra till goda affärer för alla parter inom branschen.

INLEDNING

Swedish Labtech är branschföreningen för företag inom diagnostik, laboratorieutrustning, analys och bioteknik. Föreningen har drygt 70 medlemsföretag och står för mer än 80 procent av omsättningen i branschen. Swedish Labtech anser att ett väl fungerande samarbete mellan hälso- och sjukvården, forskningen, industrin och branschen ger ett betydande mervärde, ökad säkerhet samt en hög effektivitet. Väl genomförda och lyckade upphandlingar förutsätter att inköp är en del av den upphandlande verksamhetens övergripande strategi. Branschföreningen har därför tagit fram denna vägledning för att bidra till en god affär inom laboratorieteknik för båda parter.

In vitro diagnostiken har betydelse för 70 % av de medicinska beslut som fattas inom hälso- och sjukvården, men står för enbart ca 3 % av hälso- och sjukvårdsbudgeten. En förhållandevis liten kostnad för diagnostik bidrar till beslut som är en förutsättning för att sjukvården skall bidra till en hög livskvalitet.

Det finns många intressenter av en högkvalitativ laboratorieverksamhet. Laboratorieresultat utgör ett viktigt beslutsunderlag för diagnos, val av behandling och monitorering av patienter. Resultaten är även en grundläggande förutsättning för all forskning, som i sin tur leder till t.ex. nya innovativa diagnostikmetoder, nya läkemedel och förbättrade processer. Förfrågningar som är tydligt anpassade efter branschens förutsättningar och olika intressenters behov är en förutsättning för relevanta och bra anbud, vilket säkerställer att verksamheten får bästa möjliga kvalitet till bästa möjliga pris.

1. Att tänka på inför upphandling

Vid planerade upphandlingar är det viktigt att tänka på de särskilda förutsättningar som gäller för laboratoriebranschen som bl.a.

Instrument som körs ihop med reagens från samma eller ibland olika leverantörer

- Kalibrering och kontrollkörningar erfordras.
- Validering och testning av utrustning och reagenser.
- Sätta upp och utveckla metoder.
- Reagenser behöver ibland köpas in batch-vis, vilket medför att man behöver värdera planering och logistik och relaterade kostnader.

Tekniskt komplexa lösningar och processer

- Många installationer kräver avancerad applikationssupport och service på plats hos kund för att säkerställa full funktionalitet.
- Detta betyder att leverantörer kan ses som en partner för verksamhetens kvalitetsarbete och förbättringsarbete.
- Verksamheter skiljer sig ifrån varandra. Det krävs oftast specialanpassningar även för standardprodukter vilket betyder att kvalificerade resurser måste finnas tillgängliga från leverantören.
- Installationer kräver ofta betydande insatser för att anpassa lösningar till verksamhetens IT system.

Inte enbart den tekniska utrustningen och eventuell förbrukningsmateriel/reagens, utan även implementering av utrustningen med service, support, projektledning, utbildning och löpande kontakter är en viktig del av inköp till laborativ verksamhet. Målet med en inköpsprocess bör därmed vara att kunden får rätt utrustning, produkter och support/service till rätt pris. Samverkan och dialog på alla nivåer - mellan användare, inköpare och leverantörer, är nyckeln till en fortsatt framgångsrik utveckling. Samverkan gynnar alla parter.

Fokus måste vara att ta hänsyn till allt som är viktigt för att uppnå en god funktion och bra samarbete/partnerskap, kraven och utvärderingen bör reflektera detta. Hur kan leverantören tillhandahålla hög nivå av support om marginalerna pressas till det yttersta om riskerna i kontraktet fördelats på ett ensidigt sätt? Hur stor blir möjligheten att tillmötesgå alla enskilda önskemål från kunderna i sådana fall? Leverantörerna vill kunna tillmötesgå alla självklara önskemål under avtalsförhållandet, men långsiktigt blir riskerna minskad konkurrens, minskad service och innovation.

2. Behovsanalys

För att uppnå en god affärsrelation under hela avtalstiden anser Swedish Labtech att det finns några viktiga punkter att uppmärksamma. Leverantörerna besitter expertis på det utbud som finns och de innovativa lösningar som är möjliga att utveckla. Det är användarna inom forskning, industri och sjukvården som ser vad behovet är. Samverkan är därför av största vikt. Behovsanalysen bör utgå ifrån den funktion man vill uppnå på den upphandlande verksamheten. Laboratorieutrustning och instrument innefattar mycket specialanpassade lösningar som fordrar samarbete. Upphandlande part bör därför nyttja branschens kunskap för att få det bästa alternativet för sin verksamhet. Olika tekniska lösningar kan fylla samma önskade funktion. Ett samarbete kan därmed leda till den mest kostnadseffektiva lösningen och förutsättningar för fortsatt utveckling av lösningen för att möta nya behov.

För att kunna specificera funktionaliteten bör dialog föras med leverantörerna i god tid inför kommande upphandlingar. Vi anser att RFI, extern remiss och hearings, när det är relevant, är goda verktyg som - trots att de kan vara resurskrävande i ett första skede - i slutändan innebär mindre risk för överprövningar och bättre förutsättningar för en verksamhet att få det man verkligen har behov av.

Denna bransch har en komplex struktur då användare kommer från olika delar av verksamheten och inte en specifik användare av produkterna eller utrustningen. Sammansättning av referensgrupper är därmed av stor vikt och bör spegla alla intressenters behov. Fördelarna med samarbete istället för en ren transaktion mellan köpare och säljare är främst hjälpen att formulera behovet ihop och därmed utgå från rätt funktion från början. Partnerskapet minskar risken för att i ett senare skede behöva göra dyra tillägg och kompletteringar eller t o m behöva göra om upphandlingen för att behovet inte fyllts.

3. Allmänna anbudsförutsättningar

Allmänna anbudsförutsättningar måste vara tydliga så att det går att räkna på kostnader i förhållande till intäkter. Detta borde vara självklart men branschen ser exempel på beräkningar som visar på en differens på ibland mer än 20 % högre faktisk kostnad än beräknat p.g.a. att förutsättningarna är för diffusa att beräkna på inför anbudsgivandet. Exempel på faktorer som påverkar detta är hur stor volym som körs på instrument i förhållande till vad som angivits, tidsåtgång och kostnader för att göra IT anpassningar, otydliga förväntningar på vad som ingår i garantier och underhållsavtal, omfattning av utbildningsinsatser och omfattning av applikationsupport. Vid avtal där man önskar betala för utlämnat patientsvar påverkar t.ex. svinn, antalet kontrollkörningar, kunskap och underhåll av utrustningen från kundens sida, kalkylerna på ett ibland orimligt sätt. Detta är exempel på förutsättningar där leverantören står med en mycket stor risk och en teoretisk kalkyl utifrån stipulerade förutsättningar kan ibland bli mycket sämre i praktiken och rent av leda till förlust p.g.a. otydlighet och en orimlig riskfördelning. Tydliga anbudsförutsättningar är förstås viktigast, men det måste också ges möjlighet att i efterhand reglera för avvikelser i dessa förutsättningar som leder till stora kostnader för leverantören.

3.1 Priser och prisjustering

Prisjusteringsklausuler ska finnas i ett upphandlingskontrakt som löper över flera år. De bör vara utformade på ett balanserat sätt med rimlig tidsaspekt. Branschen vill framhålla vikten av att använda ett relevant index. Valt index bör reflektera inköp på en internationell marknad. En långsiktig affärsrelation bör baseras på en förståelse för varandras vardag och faktorer som påverkar parternas verksamhet. Detta bör reflekteras i hur man fördelar riskerna. Valutajusteringar skall vara tillåtna, då det öppnar för större konkurrens på marknaden.

3.2 Kravspecifikationen

- Kravspecifikationen bör definiera behov som ska täckas, inte nödvändigtvis beskriva produkten. Gärna med önskad funktion. För att säkerställa att nya produkter och ny teknik inte kan uteslutas bör upphandlande myndighet undvika att ange typ av teknik eller metod och undvika restriktiva beskrivningar.
- Skapa tilldelningskriterier som är så specifika som möjligt och som kan efterlevas och leder till den bästa lösningen. Vid leverans av instrumenten måste livscykelkostnad ingå i tilldelningen, dvs. inköpspris servicekostnader och förbrukning under en längre period.
- Inom hälso- och sjukvården måste hälsoekonomiska utvärderingar användas (kvalitet i förhållande till priset).

- Den upphandlande myndigheten bör i sin kalkyl titta på helheten och den totala kostnaden. En stor viktning mot pris riskerar att ge sämre kvalitet.
- Vikten av att upprätthålla bred konkurrens på marknaden gynnar alla parter långsiktigt. Minskad konkurrens ger i förlängningen sämre utbud och högre priser samt förhindrar innovation och nytänkande.

3.3 Tidsfrister

För att öka möjligheterna till att få in konkurrenskraftiga och relevanta anbud, bör tidsfristerna ta höjd för högtider och semestrar, detsamma vid valet av tidpunkt för tillkännagivande av tilldelningsbeslut. Överprövningarna minskar inte per automatik endast för att man ger leverantören kortare tid för eftertanke. Om lagens kortaste anbudsfrister tillämpas kan det negativt påverka kvalitén på anbuden och avtalsgenomförandet men även strida mot upphandlingsreglerna.

4. Kommunikation

Det är viktigt att inköpsenheten kan använda handlingsutrymmet som regelverket och Samverkansreglerna tillåter för interaktion och kommunikation inför en upphandling.

5. Kommersiella avtalsvillkor

Branschen har vid flertal tillfällen sett krav ställda i förfrågningsunderlag kopplade till skadestånd utan någon begränsning av ansvaret eller tak. För leverantörer som ska svara på en upphandling - ofta även utan någon garanterad volym - kan ett sådant skadeståndskrav leda till att leverantören avstår från att lämna ett annars konkurrenskraftigt anbud. Sådant risktagande är ej förutsägbart eller proportionellt. Anbudsgivaren måste ges förutsättningar att kunna räkna på affären för att kunna lämna ett bra anbud. Priser är sammankopplade med risker och leverantörer tar med riskerna i beräkningen av kontraktet. Ersättningsskyldighet bör inte införas utöver vad som anges i lagstiftningen såsom köplagen och produktansvarslagen samt antagna leveransvillkor.

5.1 Avtalsvillkoren är ofta standardiserade för alla typer av inköp för ett landsting eller region, vilket innebär brist på flexibilitet och ingen hänsyn till branschspecifika förutsättningar. För bästa möjliga anbud inom varje typ av upphandling bör viss möjlighet till anpassning av avtalsvillkoren finnas. Förslagsvis bör avtalsvillkoren också bifogas vid en RFI.

Avtalsvillkoren innebär i praktiken villkor för riskfördelningen i en affärsrelation. Förståelse för varför vissa krav ställs, vad exempelvis vitens storlek är baserat på, ökar förutsägbarheten för en anbudsgivare och möjligheten till ett bättre anbud.

5.2 En långsiktig syn på samarbete och partnerskap är av största vikt för alla parter. Risker och åtaganden i ett kontrakt bör fördelas på ett rimligt sätt. Leverantörer måste ges möjlighet att ta betalt för nya kostnader som uppstår under kontraktet. Omfattning av åtagandet för leverantören kan inte alltid förutses i detalj och många gånger är det ett ömsesidigt beroende som styr där båda parter bidrar till önskad funktion. En pragmatisk affärsmässighet bör i större omfattning prägla upphandlingar och tolkning av kontrakt.

6. Garanti och service

Service och support är några av de viktigaste delarna i samarbetet mellan leverantör och kund. För att skapa enhetlighet i dialogen mellan parterna om service- och supportavtal följer nedan några begrepp och dess betydelser. Ökad tydlighet kring innebörden av dessa begrepp underlättar för såväl kund som leverantör.

- **Garanti**

Med garanti menas en utfästelse av säljaren/leverantören att avhjälpa fel under en av leverantören angiven tid. Garantin gäller normalt fabrikationsfel, samt gäller under förutsättning att instrumentet har använts och att underhåll har utförts enligt operatörsmanualen. Garantin gäller normalt inte om service på utrustningen har utförts av ej auktoriserat/godkänt serviceföretag.

- **Serviceavtal**

Serviceavtal är normalt en avtalad tjänst med ett överenskommet innehåll för att säkerställa produktens funktionalitet.

Att notera: "Förlängd garanti" är många gånger ett missvisande begrepp som ibland används i stället för "serviceavtal" och bör undvikas.

- **Förebyggande underhåll**

Förebyggande underhåll avser normalt åtgärder för att säkerställa att rätt resultat erhålls samt undvika att fel uppkommer. Begreppet används vanligen i serviceavtal. För vissa produkter kan förebyggande underhåll fordras även under garantitiden.

- **Felavhjälpande service**

Reparation av uppkomna fel.

7. Uppföljning efter ingånget avtal

Det är nu avtalsförhållandet börjar och resultatet av goda förberedelser ger utdelning. Upphandlingskontraktet är starten av relationen och branschen vill framhålla vikten av regelbundna avstämningar under avtalsperioden. Förutsättningar för båda parter är sällan desamma under flera år. Goda exempel som branschen sett är dialog med anbudsgivarna efter upphandlingen är klar för att enskilt diskutera upphandlingen.

SLUTORD

Swedish Labtech önskar med detta policydokument öppna upp för en dialog och samtidigt lyfta viktiga punkter för att säkerställa en god upphandlingsprocess för verksamheten och våra medlemsföretag. Swedish Labtech ser ett långvarigt samarbete mellan både myndigheter och verksamheter för att säkerställa utveckling av innovativa produkter och erbjuda kunden bästa möjliga kvalitet till bästa möjliga pris.

Peter Simonsbacka

Ordförande Swedish Labtech

Swedish Labtech

Box 22 307

104 22 Stockholm

08-508 938 00

swedishlabtech@branschkansliet.se

www.swedishlabtech.se