



## Så planerar du för en bra upphandling och en bra affär

Bra affärer kommer inte av sig själva, utan kräver utmärkt planering, förberedelse och genomförande. I denna krönika ger Helena Brynolfsson receptet för en bra affär

En bra affär inte en "happening" utan resultat av utmärkt planering, förberedelse och genomförande. Här är mina tips för att genomförande av en bra upphandling och en bra affär:

- **Analysera behov och förväntningar.** Ta reda på vad det är för typ av lösningar ni behöver. Ha ett öppet innovativt sinne och snöa inte in på redan befintliga produkter, tjänster eller leverantörer.
- **Identifiera stakeholders** och engagera dem på det sätt och den mån som behövs för att underlätta genomförande och implementation. Tänk igenom om de ska vara med i upphandlingsgruppen eller enbart informeras löpande.
- **Analysera leverantörsmarknaden.** Finns det globala, regionala eller lokala leverantörer? Hur ser värdekedjan ut? Kan led kapas? Hur sätts pris? Hur ser kostnadsstrukturen ut?
- **Utveckla en affärs-/upphandlingsstrategi.** Precis som i en projektbeskrivning så beskriv vad ett genomförande av upphandlingen ska innebära, vilka som ska vara med, framgångsfaktorer, tidplan, effektmål, SWOT m m
- **Specificera utifrån funktion/resultat.** Var innovativa, nyskapande och hållbara.

- **Prata med andra som liknande affärer.** Erhåll deras erfarenheter och lärdomar. Vad skulle de göra annorlunda om de gjorde samma affär igen?
- **Gör en tydlig RFP.** Beskriv bland annat syfte, mål och utvärderingskriterier. Gör även RFI om ni har många frågetecken.
- **Ha en kontinuerlig dialog med leverantörer/anbudsgivare.** De ni ska köpa ingår i leverantörens kärnkompetens och inte ert bolags. Glöm inte det.
- **Var påläst och förberedd inför förhandlingen.** Ha en klar agenda, plan och mål. Gör hemläxan och var påläst om produkten/tjänsten, leverantören och kostnader/priser.
- **Var rättvis, objektiv, pålitlig och etisk.**
- **Mät och följ upp.**
  - Själva upphandlingen (Vad kan förbättras till nästa gång? För detta vidare inom er inköpsavdelning så ni alla kompetensutvecklas)
  - Själva affären (Har målet nåtts?)
  - Själva avtalet (Levereras det som det ska, på det sätt ni vill?)
- **Kontakta alla som inte fick affären.** Var professionell.