

Podcast Konkurrenten

Avsnitt 57: Ingen upphandlare är en ö

Textversion av Konkurrenten avsnitt 57 (publicerat 17 november 2021), vill du hellre lyssna på avsnittet kan du ta del av det på vår webbplats www.konkurrensverket.se/konkurrenten.

Malin de Jounge:

Hej och välkomna till Konkurrenten, Konkurrensverkets podd. Mitt namn är Malin de Jounge och jag tänkte podda här i dag om ett ämne som kanske rör något som vi här från tillsynen inte jobbar med varje dag. Därför har jag bjudit in två stycken eminenta gäster, det är Maria Öhman från Upphandlingsmyndigheten och Ola Gustafsson från Karlskoga kommun. Vill du börja och presentera dig själv Maria?

Maria Öhman:

Maria Öhman heter jag och kommer från Upphandlingsmyndigheten som sagt. Jag jobbar med upphandling varje dag och jag brinner för frågan att vi ska använda våra skattepengar på bästa sätt och jag kommer att berätta lite mer om ett uppdrag som vi har.

Malin de Jounge:

Och Ola?

Ola Gustafsson:

Ola Gustafsson, upphandlare Karlskoga kommun, har varit här i drygt fyra år och innan dess var jag i privat sektor där jag sysslade med en del inköp bland annat.

Malin de Jounge:

Ja och jag tänkte bara inleda här lite grann med att berätta bakgrunden till varför vi sitter här i dag. Det var så att jag satt här och funderade på min kammare över lite saker som jag hade observerat i omvärlden. Jag har jobbat med tillsyn nu under ganska lång tid, mer än tio år, så man snappar upp lite saker här och där. Och det kommer ju komma nya regelverk här om upphandling under tröskelvärdena till efter årsskiftet ungefär och efter årsskiftet då får vi ju större frihet men också större ansvar. Då började jag fundera på hur ska vi hantera den



här större friheten och kunna ta ansvaret. För det jag har observerat lite grann under åren är ju att det inte alltid går som det ska och då kopplas vi in och ett av skälen till bland annat att det inte går som det kanske är tänkt är att det finns en övertro på att upphandling ska lösa allt, och ibland också om vi till exempel tar upp ett ärende och sedan skriver av det utan att fatta ett beslut, då kan det ses som ett tecken på eller ett okej helt enkelt att då var det inget fel, då var det ett bra inköp och allt är okej, men så enkelt tycker jag inte att man kan göra det. Och jag brukar ibland jämföra det med att om man nu har en firmafest, och någon betar sig lite illa men det blir ingen brottslig handling, och då plötsligt har man läst i tidningen att ja men det är okej, vi kan inte göra något mer, men då har man ju glömt bort hela sitt arbetsgivaransvar till exempel för arbetsmiljön och samma sak är det ju för inköp, en inköpsverksamhet som rullar på bara för att man kanske inte bryter mot just de regler som vi tillsynar upphandlingsregelverket, så innebär det kanske inte att allting är okej utan det krävs ju väldigt mycket mer egentligen för att få en inköpsverksamhet att fungera på ett bra sätt. Så det är det jag har tänkt att vi kunde prata om här. För ibland har jag upplevt det som att många upphandlare sitter som isolerade öar i verksamheterna, de kopplas inte in förrän kanske i sista stund, de får inte stöd från verksamheterna. De är ganska isolerade och förväntas lösa en hel massa problem och uppgifter men har inte möjligheter eller förutsättningarna för det krävs mycket mer, så att då sitter de ensamma, eller jag tror att det är många upphandlare som jag har pratat med som pratar om just att det kan vara ganska ensamt ibland. Och baksidan av det då förutom att man kanske inte riktigt får de inköp man vill ha så ökar risken om man sitter i sin ensamhet och gör inköp att man kanske till exempel kanske tar hänsyn som man inte ska ta, det kan öppna dörrarna för korruption och annat förtroendeskadligt beteende så det är ju motsidan till det här att sitta helt ensam, att det finns några olika risker kring det här att inte involvera upphandlarna och det tänkte jag att vi skulle prata kring i dag. Jag vet inte om du vill börja Maria och berätta lite om ert spännande uppdrag som ni har fått.

Maria Öhman:

Vi på Upphandlingsmyndigheten har fått ett regeringsuppdrag som heter "Att stimulera ändamålsenliga inköpsorganisationer". Det här uppdraget ska vara färdigt i februari 2022 och jag tror inte vi är färdiga i Sverige med det arbetet i och med uppdraget, men det handlar om att skapa bättre förutsättningar för inköpsorganisationen, man behöver titta på närheten till ledningen. Många organisationer efterfrågar kanske inte nyckeltal på inköp och man ges inte mandat att blanda in verksamhetsrepresentanter heller, så man har en utmaning både mot ledning men också mot verksamheten och det är där jag tror många, särskilt i mindre kommuner, känner sig väldigt ensamma. Så den här spaningen som du har tror jag är ganska sann.

Malin de Jonge:

Och ni i Karlskoga har gjort ett fantastiskt arbete kring just de här frågorna. Vill du berätta lite om det Ola?

Ola Gustafsson:

Vi håller på i alla fall, vi gör väl så gott vi kan. Det är precis som ni båda säger att dels kommer man in lite för sent och sedan ska man lösa väldigt, väldigt mycket och när man kommer från den privata sektorn så vet man att en fungerande inköpsorganisation är otrolig värdefull. Det är där man kan spara pengar och mycket annat. Om vi backar några år så sågs, och gör till viss del fortfarande, upphandlingsenheten mest som ett hinder. Man har bestämt vad man vill ha och sedan är det någon som har sagt att det här måste handlas upp och då kommer det bara ta en massa tid och så får man kanske inte det man vill. Så vi har under en lång tid försökt att vrida det här arbetet, dels då att komma in så tidigt som möjligt i den här kedjan och också förklara varför det måste ske på ett visst sätt, och vad fördelarna kan vara om vi gör rätt från början. Vi vill ses som ett stöd för användarna eller brukarna att navigera det här ganska krångliga regelverket fram till en slutprodukt som de är nöjda med, i stället för en stoppkloss. Det där är någonting som vi kämpar med löpande och har gjort under lång tid. Vi började någonstans med att vi såg att vi hade ungefär 2 500 anställda och av dem, när vi gjorde en kartläggning, så var det 1 800 som tyckte att de var beställare. Då blir det väldigt, väldigt spretigt och där började väl vi, och utifrån det är vi nu i en situation där vi har infört ett inköpsråd där vi har deltagare från alla våra förvaltningar. Vi håller på att lyfta in ett e-handelssystem, vi har ett inköpsråd som är funktionell men under utbyggnad och framför allt det som nog är väldigt viktigt för oss är att vi har ett stöd från ledningen, för det här måste komma uppifrån annars är man väldigt, väldigt ensam precis som ni säger. Man måste lyfta förståelsen för det här.

Maria Öhman:

Och jag skulle säga Ola, den här med kopplingen till ledningen, det är verkligen att få den här stödprocessen som ändå inköp är att bli inbakad i den ordinarie huvudprocessen som man har i en kommun. Och det är där jag tror att man pratar lite förbi varandra när man pratar om de här processerna därför att man vet inte riktigt vilken process man pratar om. En vanlig kommun har ungefär 130 olika processer och alla äger en process inom ett område och alla tycker naturligtvis att min är viktigast, men hur sammanflätat man de här och hur får de kontakt med varandra så att vi tillsammans vet när vi behöver varandra. Det här är kanske inte rocket-science men det är oerhört viktigt att belysa de här silona som uppstår. Jag hörde ett uttryck i morse som jag tyckte var så fantastiskt från en kommun, alltså vi jobbar i silos, vi jobbar till och med i vadderade silos. Jag tyckte det blev så underbart. Helt plötsligt såg jag den här vadderade madrassen och så ska man kämpa sig igenom den och det är den verkligheten vi lever i och då tycker jag att ja, när du säger det här ett inköpsråd, ja men det är helt fantastiskt för då helt plötsligt så finns det någon som faktiskt äger frågan ifrån olika perspektiv och det tror jag är en otroligt bra framgångsfaktor att få till ett sådant.

Ola Gustafsson:

Och det var mycket det vi såg också, när vi gjorde en upphandling eller snarare

ofta när man förlängde ett avtal för det är ju då, efter att man har förlängt ett avtal som alla undrar hur i hela friden man kunde göra det för det funkar ju inte. Men just det här att mycket av det man handlar upp, handlar man ifrån antingen perspektivet den som är störst beställare eller den beställaren som har skrikit högst. Men det gör också att vi tappade delar av verksamheten för att vi visste inte om det, och vår beställare såg sin egen verksamhet och i och med att vi nu har det här inköpsrådet, som har hållit på lite drygt ett halvår, som funkar ganska bra nu, då får vi upp allt det här och har vi ett behov från skolan då lyfter man det och så ser man är det någon annan förvaltning som har samma behov eller likartat och då dyker det ju alltid upp någon som säger ja men det där måste vi också ha. På så sätt så har vi ganska snabbt breddat gruppen där vi kan få tag på våra specialister och våra kravställare och får en bättre och mer anpassad kravspec för hela kommunen, och inte bara för en silo då om vi säger så. Det är också ett väldigt, väldigt bra sätt för oss att nå ut med nya avtal, det missar vi ofta annars. Ja men jag köpte just de här, det gjorde vi ju tidigare och så har det bytts så det där bemöter vi också väldigt väl genom det här inköpsrådet. Och sedan så ger det oss en möjlighet att komma ut med samlad information till alla så att man får det, framför allt när det gäller inköpsrådet så har det ju varit väldigt, väldigt värdefullt där de själva säger att det är så skönt att få en tydlig bild. Innan har det varit mest kanske att när de har gått ut till sina respektive förvaltningar så har de upplevts griniga eller krångliga eller bara gissat, nu blir det väldigt, väldigt tydligt och man kan ta en diskussion kring det här gemensamt mellan förvaltningarna på ett sätt som inte gjordes tidigare.

Malin de Jounge:

Men jag kan ju säga att från tillsynens sida så jobbar vi inte direkt med de här frågorna men vi kan ju se effekter av att man kanske inte har den här kontrollen eller överblicken. Det händer ju lite för ofta för att jag ska känna mig helt bekväm som skattebetalare att vi får besked från en upphandlande myndighet att "nej men vi har inga avtal på det här, vi skriver inga avtal det är bara en överenskommelse". Ja men har ni något mejl då kanske som bekräftar villkor, "nej men det har vi inte, vi kanske hade det men han som jobbade med det här har slutat och hans dator är borta" så då har man inte sparat någonting och då säger det sig självt att det blir väldigt svårt att se vad var det vi beställde egentligen, fick vi det, betalade vi rätt pris? Och sedan i efterhand när vi ska köpa in på nytt, då har man ingen möjlighet att göra en uppföljning till exempel, vad skulle de egentligen ha levererat och det kanske var jättebra, men det kanske var något som var undermåligt. Och det blir väldigt svårt det här. Både förberedelserna och uppföljningen omöjliggörs ju egentligen och jag kan förstå att man tycker att det här verkar väldigt svårt på ett plan, men det tyckte jag låter så befriande när du berättar Ola om att ni har i alla fall börjat och det känns som att om man bara börjar någonstans då skulle man komma ganska långt. Det behöver det kanske inte var så avancerat i början utan att man kanske kan börja med att bara ha koll på vilka avtal har vi, vem betalar vi till och det låter kanske simpelt men ibland är det på den nivån som behovet ligger och sedan kan man börja därifrån och så får



det liksom växa. Men det krävs ju också, tror jag, som du sa att det måste finnas ett stöd från ledningen och det måste vara samling kring att den här frågan är viktig, det här är någonting vi måste göra för att få styr på det hela liksom.

Maria Öhman:

Ja, jag tror man måste bort från kölapssystemet, att man kommer till inköpsorganisationen med en kölapp och så säger man att nu vill jag köpa det här. Det funkar inte som i charken, att man kommer när man behöver det, för det finns inte hemma och leverantörerna är inte på plats. Det är ett förberedande arbete och det är egentligen den viktigaste delen av alltihop att vi ska ha en sund konkurrens i Sverige och i Europa för att vi ska få mest nytta för våra skattebetalare och näringslivet ska kunna utvecklas, så att det här är ju inte bara den köpande sidans viktigaste uppgift heller utan man måste låta leverantörerna få vara med i behovsdiskussioner och processer, för rätt vad det är har de tagit fram helt nya lösningar men man är inte beredd att ta emot en ny lösning för man måste kanske göra en verksamhetsutvecklingsfas innan. Ett exempel, som jag brukar ta, det är ett ganska enkelt exempel, men om man ska gå från att åka hem till brukare och ha natt-tillsyn med kamera eller så, ja då kan ju inköp sluta köpa bilar och köpa nattkameror. Men det är inte så att nästa dag kan man använda de här kamerorna för det kräver en schemaläggning, det kräver vi ska minska bilar, alltså det är ju en otroligt stor apparat att förflytta sig och den förberedelsefasen är det så centralt att ledning och styrning och chefer förstår för annars kommer vi ju bara att köpa det vi behövde igår.

Ola Gustafsson:

Det här märker vi också i inköpsrådet. Det är väldigt mycket diskussioner om kategoristyrning, vi hävdar inte att vi jobbar med kategoristyrning, däremot så ser vi genom inköpsrådet att vi med automatik åt det håller, för man får en tvärfunktionell samordning över förvaltningsgränserna på ett helt annat sätt än vad man hade innan. Så nu har vi, eller vi håller på och lyfter ut två områden, där vi kommer nu hantera det enligt en kategoristyrningsmodell, även om vi inte ännu är så tuffa att vi går ut och säger att vi kör det. Vi märker ju att väldigt mycket av det här är redan på plats för vi har förvaltningarna som pratar med varandra, vi har beställarna som pratar med varandra oavsett var de sitter. Och det här har också gjort att som upphandlare eller som upphandlingsenhet så hamnar man ju i en prioriteringsfråga ganska ofta och där har vi tidigare varit ganska ensamma också, vi har nästan fått sitta och gissa vilket som är viktigaste. I och med det här inköpsrådet kan vi säga, okej men nu är ni här och om vi lyfter båda de här områdena som vi nu måste prioritera mellan, vi tar en diskussion, och då blir det också väldigt naturligt ofta vilket som blir prioriterat före något annat och hur vi hanterar det som är nedprioriterat kanske. Så man får en helt annan förståelse generellt och man blir inblandad på ett annat sätt och man börjar bry sig och ser vinsten med en fungerande inköps- eller upphandlingsorganisation.

Malin de Jounge:

Ja, precis och det här med vinsten, så såg jag en intressant artikel om Ludvika kommun som har gjort ett lite liknande arbete som ni, där de bland annat tog sina revisionsrapporter på större allvar än en del gör, att de har tagit till sig påpekanden. Annars har vi ibland sett att i revisionsrapporter återkommer samma påpekande år ut och år in. Och de har också låtit ekonomichefen kanske vara mer involverad i inköpsprocessen och se liksom att det här är en del av en större helhet kan man säga. De har också minskat antalet beställare precis som du nämnde Ola, och jobbat helt enkelt med det här. Och de har sett att de skulle kunna spara eller har kunnat spara 43 miljoner och det är ändå en ganska ansevärd summa och det låter också som att de bara har börjat den här resan. Jag tror också att det finns vinster att göra, sedan kan de se olika ut kanske, det kanske inte alltid är att man sparar pengar, men det kanske ändå är att man får kontrollen och kan använda sina inköp på annat sätt och vet faktiskt framför allt var pengarna går någonstans och kan svara på frågor kring det. Så jag tror verkligen på att det kommer att ge någonting greppbart och inte bara att det blir fina ord och att man pratar om olika snofsiga termer som kategoristyrning och spendanalys och så. Att det betyder någonting, så jag tror verkligen på att försöka göra genomtänkta inköp.

Maria Öhman:

Men det är där jag tror vi har den pedagogiska utmaningen att alla de här fina orden, vad står bakom dem egentligen, och vad betyder det och vad är resultatet då. Strategiskt inköp, det är ett jättesvårt ord. Det är många sådana här sammansatta ord som betyder väldigt mycket för insatta personer, men för en oinsatt så låter det kanske som ja men jag är strategisk när jag köper, jag väljer något bra, ja jag kanske väljer något som är miljövänligt, men att det rymmer någonting som kopplar till verksamhetens yttersta mål och att man ska sträva till att göra någon form av verksamhetsutveckling eller sikta mot hållbarhet eller så. Det är få tror jag som förstår att det vävs in i den frågan, och där har vi en pedagogisk uppgift skulle jag säga, både i ledningen och hos verksamhetsrepresentanterna som inte förstår inköpspråket. Vi behöver prata lite i termer som de kanske använder mer i vardagen.

Malin de Jounge:

Ja, precis att bryta ner det till någonting som blir konkret och greppbart.

Maria Öhman:

Ja, jag tror det. Jag tänker också på att du Ola sa spend så tänker jag så här, ja det är klockrent för oss alla. Jag har frågat många ekonomer har du hört ordet spend någon gång. De bara tittar på mig för de får inte lära sig det i utbildningen och då blir de lite alltså det är lite genant att inte kunna vissa ord och termer så då behöver man tänka på hur skulle du uppfatta det här att vi drar ihop leverantörsreskontra, vad skulle du kalla det och så där. Och kanske börja fundera på hur vi uttrycker oss också.

Malin de Jounge:

Ja för det är väl kanske också ett tecken på de här silosarna som finns. Jag vet själv att jag kan använda ganska mycket interna ord, och det försöker jag motverka när jag träffar folk utanför Konkurrensverket. Men ibland så lyckas jag inte alltid, så det är verkligen någonting att tänka på att man verkligen förklarar för varandra vad det egentligen är vi är ute efter, att man får en gemensam bild, var ska vi någonstans, har vi ett gemensamt mål. Och sedan att man vågar börja på en lite enklare nivå.

Ola Gustafsson:

Väldigt mycket av det här som vi gör. och har gjort ett tag tillbaka, är just utbildning och information. Någonstans måste man börja, man måste få den här gemensamma plattformen. Det som vi som upphandlare nog, jag tror är generellt, är att man måste få förståelse för varför det finns ett ramverk. När man väl börjar bygga på det så blir det så pass mycket enklare och vi har återkommande utbildningar för alla nya chefer. Vi har det på förvaltningsnivå. Det vi också har gjort nu är att vi har lyft det här som ett eget internkontrollområde och det är för att få upp det på politisk nivå där vi under ett år nu ska genomlysa kommunens inköpsmönster, vad funkar och vad funkar inte, och vilken väg bör vi gå. Och det ger också en medvetenhet hos politikerna som man kanske inte riktigt har i dag om inköp. För ser vi till Karlskoga det är ju fritidspolitiker, vi är inte större än så, och då är inte LOU så himla enkelt att förstå, så vi får liksom inte tappa dem, för jag tror att när de får koll då blir det också en väldigt, väldigt naturlig del i deras beslut på ett helt annat sätt. Det är inte ovanligt att man får ett beslut som ska vara implementerat långt tidigare än vad faktiskt en upphandling kan vara genomförd och så får någon stackars förvaltningschef stå och klä skott för det, så det krävs väldigt, väldigt mycket utbildning, information och kommunikation.

Maria Öhman:

Och sedan är det väl så där att LOU har varit lite skrämselflagstiftning på något sätt. Alla blir livrädda när man pratar om det för det finns en massa överprövningar, det finns beröringsskräck när man ska ha dialoger och så. Det finns otroligt mycket förutfattade meningar, men det är en ramlagstiftning som ska tillåta oss att uppnå vettiga inköp och affärer. Lagen hindrar ju inte det men ibland blir vi så regelorienterade och i Sverige är vi ganska duktiga. Vi vill vara bäst i klassen på att sköta oss, på något sätt, och då har man också hamnat lite i att vi är så duktiga på att titta på begränsningarna med lagstiftningen i stället för möjligheterna.

Ola Gustafsson:

Det är mycket mer hängslen och livrem än att testa.

Maria Öhman:

Ja, faktiskt.

Ola Gustafsson:

Så är det absolut.

Maria Öhman:

Och det värsta som kan hända är de här överprövningarna. Det är inte kul när de hamnar i media, om det är väldigt undermåligt gjort och så, men många gånger så är det därifrån man tar lärdomarna från en överprövning och tänker att det här ska vi verkligen lära oss något av. Då kan man verkligen få utväxling på sin upphandlingsorganisation och verksamhetsrepresentanter för oftast handlar det om att man inte har haft rätt kravställare med, helt enkelt.

Ola Gustafsson:

I och med att mycket bygger på domslut och liknande så är det också så att när vi får frågor ibland att vi inte kan säga tydligt ja eller nej, utan vi kan göra en bedömning och vi kan göra en tolkning. Men det ligger också mycket i det här när vi pratar med vårt inköpsråd till exempel, eller när vi pratar med våra beställare. Det är så mycket viktigare för oss att motivera än att kanske straffa, och då är det bättre att vi lyfter upp det, att vi gör en gemensam bedömning och kanske i vissa fall en tolkning och så säger vi att då bestämmer vi att det här är vår ram, det är så här vi tycker att det är. Och det gör också att skulle det bli överprövat eller något annat skulle hända kan vi i alla fall förklara hur vi har tänkt. Sedan får någon gärna komma och säga ja fast ni har tolkat det fel, så må det vara och då kan vi backa. Men vi har i alla fall tagit ett medvetet beslut och gjort en analys av frågan i stället för som det nog kan vara, äh vi chansar lite och hoppas att ingen upptäcker det. Då går man och är nervös löpande.

Maria Öhman:

Och den där berättelsen som du säger, då där man har tagit medvetna beslut, den är inte så kul för journalister till syvende och sist heller, om man då vill göra skjutjärnsjournalistik av saker.

Ola Gustafsson:

Ja men det är mycket roligare att fråga någon som säger att vi vet inte, eller i stället för att säga så här beslutade vi.

Maria Öhman:

Nej, exakt. Ingen har koll, det är väldigt intressant att få göra sådana löpsedlar så klart.

Malin de Jounge:

Det hör vi också lite för ofta när vi frågar, att det finns inga underlag, man har inte fattat några medvetna beslut. Det har fattats en massa beslut, givetvis, och man hamnar till slut i en avtalsituation, men de har inte dokumenterats så det är väldigt svårt att i efterhand återskapa hur tänkte vi egentligen. Då tror jag att det måste leda till att en inköpsorganisation blir väldigt nervös om man märker att



det blir så där, för det är ingen rolig sits. Jag vet ju själv, jag är jurist och jag har processat i domstol och det finns inget värre än att man plötsligt inte har ett svar. Det är jättejobbigt, då blir man väldigt stressad. Tyvärr är det för många upphandlande myndigheter som hamnar i den situationen, de kan inte förklara sig. Och då kan jag förstå att man som inköpare eller upphandlingsansvarig tappar modet och då vågar man inte testa. Går det här, blir det här bättre eller sämre? Man vet inte riktigt, man känner sig inte trygg i sin bedömning, eller man vet att plötsligt blir jag uthängd. Blir man en del av den här större processen i en kommun till exempel, att inköp blir en del i hela planeringen av verksamheterna, att det flyter ihop, då känner man sig inte lika ensam och då blir det, tror jag, nödvändigt att man fattar de här genomtänkta besluten. Då tror jag att man får in de här öarna och då behöver de inte känna sig ensamma, då vågar vi förhoppningsvis använda oss av kraften i att man faktiskt kan inköp och kan dra nytta av vad verksamheten kan om sin kärnverksamhet, och vad behöver vi, alltså att man vinner mycket i att få bort den här rädslan för en överprövning och den tror jag bottnar mycket i att man faktiskt inte har kontrollen.

Maria Öhman:

Sedan kan man säga också att det här inköpsrådet som du Ola pratar om, det handlar om människor med ansvar. Har man ett ansvar så har man ett ansvar att fatta beslut också, och man kan inte delegera ner saker som kanske målkonflikter mellan olika verksamheter till de enskilda personerna för man har ingen makt över det utan det måste lyftas till den nivån det hör hemma. Många gånger kanske det är så att en risk är avsevärd, men man kan inte låta bli att bygga nya sjukhus, man kan inte låta bli att göra saker heller för att vi behöver förflytta oss och det är inköpen som ser till att det blir nya saker. Så jag tror att just att man har ett råd också, som kan resonera om de här sakerna då blir det inte en ensam person heller som står där.

Ola Gustafsson:

Nej och i och med att man får igång en dialog både mellan beställare och beställarna börjar se upphandlingen som ett stöd i stället för ett hinder, det gör ju att vi i dag har diskussioner med många beställare just om vad vi kan testa, vad ska vi göra, vilken väg ska vi gå och det gör att de blir mycket tryggare i sitt beslut. Det där tror jag är väldigt, väldigt värdefullt på det stora hela också, när man börjar se funktionerna inom kommunen som stödfunktion och ta hjälp av den kompetens som finns lite spritt runt omkring. Sedan när man får de här ambassadörerna då är det extremt värdefullt för, som i vårt fall, en upphandlingsfunktion, för då vet vi att jo men är du osäker så prata med honom eller henne, de har gått igenom det här innan, de vet vad vinsterna är och de kommer i dag snarare eller till oss och säger att det här ska ni ha koll på för det här måste vi göra någonting åt, eller det här har dykt upp. Så det blir vår förlängda arm ut i verksamheten också på ett sätt som vi inte hade för några år sedan, så extremt värdefullt, och dialogen är jätte, jätteviktig.



Maria Öhman:

Och jag tycker man kan likna det med att HR är också en stödfunktion som man ofta tar hjälp av i besvärliga situationer tidigt och så för att reda upp problem. Det är väl det här att man inte ser på inköp som invecklad i allting, utan man ser det verkligen som den här expeditionen med kölappen som jag så gärna vill bli av med.

Ola Gustafsson:

Vi vill gärna hamna, eller komma med så fort som möjligt eller så tidigt som möjligt i en process. Sedan kanske det inte innebär att vi börjar med en upphandling tidigt, men vi kan tidigt flagga för var vi ser problemområden eller riskområden och vi kan också vara med och tycka till lite om hur man bör bygga sin kravspecifikation för vi vet ungefär vad som händer när det här sedan i slutändan kommer ut. Och då tror jag att vi får både kortare ledtider och ännu bättre leverantörer i slutändan, förhoppningsvis en leverantör som funkar precis som vilken funktion inom kommunen som helst. Alltså det är dit vi vill, vi vill ju ha en relation till leverantören som om de satt i huset och där någonstans då har vi uppnått målet kan jag tycka.

Malin de Jounge:

Ja, precis och det blir nästan som en sömlös övergång mellan den egna verksamheten och en leverantör.

Ola Gustafsson:

Ja, det ska vara naturligt för båda parter, de ska känna oss och vi ska känna dem. Det är där vi är någonstans i det privata och jag tror inte alls att det är omöjligt i det kommunala heller.

Maria Öhman:

Som medborgare så vill man inte, man ska inte behöva bry sig om vem som levererar en tjänst till mig som medborgare oavsett vad jag har för behov utan de är samhällsservice som ska fungera och vem som gör det, det är politikerna som får ha den diskussionen, om det ska vara privat eller i egen regi, men däremot när det väl genomförs så ska man inte behöva känna någon skillnad.

Malin de Jounge:

Jag tänkte om vi skulle avrunda här med kanske någon sammanfattning eller lite goda råd på vägen. Vad tänker du, Maria, att de skulle behöva höra?

Maria Öhman:

Jag tycker det som du lyfter Ola, att ha fått till det här inköpsrådet, det tror jag är en viktig funktion att ha i en organisation så att man verkligen har en grupp som ansvarar för det brett och inte att det är inköpsorganisationen själv. Och sedan tänker jag också att för att kunna få till det här, vad spenderar vi pengar på, så tycker jag att se till verkligen att ni har digitala fakturor och att de digitala



inköpen funkar för då får man helt plötsligt koll på vad man köper för åtminstone. Så det är de två viktigaste tipsen, om man inte har kommit så långt.

Malin de Jonge:

Har du några kloka ord på vägen, Ola?

Ola Gustafsson:

Jag håller med i mångt och mycket, det här att väldigt, väldigt mycket rör kommunikation och information och börja prata med varandra, och det här inköpsrådet det är inte så svårt hos oss, alltså det är ett återkommande möte med tio personer, svårare än så behöver det inte vara. Och sedan att man börjar se över sina inköpsrutiner och får den här förankringen. Men börja är det absolut enklaste för oavsett var man börjar med, ett inköpsråd eller med en e-handel, så kommer det här med automatik sedan leda det här framåt så länge man har stödet i verksamheten.

Malin de Jonge:

Ja, det kanske är ett bra slutord då, börja. Med detta vill jag tacka Maria Öhman och Ola Gustafsson, tack så mycket för att ni ville vara med och prata här med mig i dag.

Maria Öhman:

Tack själv. Det var ett nöje.

Ola Gustafsson:

Tack så mycket.

Malin de Jonge:

Och tack till er som har lyssnat. Mitt namn är Malin de Jonge.