

Guide för att hitta rätt leverantör



LYCKADE

UPPHANDLINGAR

 agilakontrakt.se

Ver. 1.0

Skapad av agilakontrakt.se. Ladda ner denna och mer material på vår webb.





Introduktion

Denna guide visar hur du snabbt och smidigt kan hitta rätt leverantör, hålla LOU's grundläggande principer, och attrahera flera duktiga leverantörer till din upphandling genom en enklare process. Du kan använda dessa metoder oavsett upphandlingsform, dock förstärks effekten när den används ihop med Agila kontrakt.

Så vad är Agila kontrakt? Agila kontrakt är en metod för dig som vill upphandla komplexa system, att nå ditt effektmål, på enklast möjliga sätt. Det kan röra sig om IT system, digitalisering, infrastruktur eller byggnation.

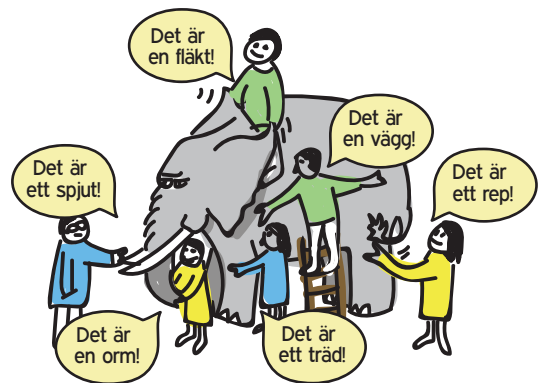
Utmaningen

Det är svårt att lyckas med stora IT-projekt



Varför är det svårt?

Många inblandade, svårt att få en gemensam problembild och hålla fokus.



Landskapet förändrar sig under projektets gång

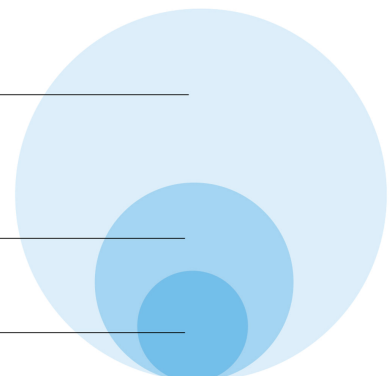


50% av vad vi behöver lär vi oss efter hand

Vad vi inte vet att vi inte vet

Vad vi vet att vi inte vet

Vad vi faktiskt vet





Principer

Agil upphandling har tre grundsatser för effektiv samverkan:

Förmågeprincipen

Ju högre mognad som bevisats, desto större frihet och ansvar kan ges. Mognad mäts i bevisad förmåga, inte påstådd.

Transparensprincipen

Transparens och visat ansvar är grunden för ökat förtroende.

Rättvisprincipen

Ekonomisk ersättning måste upplevas som fair. Målet är att ta bort frågan om ekonomi från bordet och kortsiktiga projektbeslut i egenintresse, så att kund och leverantör kan fokusera på att bygga rätt lösning som passar problemet.

När du upphandlar en leverantör utgår många utifrån vad de behöver känna till om leverantören och dennes mognad. Glöm inte bort att det är lika viktigt att leverantören får känna på din mognad. Er gemensamma förmåga är det som skapar förutsättningarna för att lyckas.

Du kommer att stöta på ny kunskap och överraskningar under resans gång. Förmågan att kunna lösa sådana uppkomna situationer är centrala för att dessa problem inte skall skjutas till underhåll senare efter projektets avslut.

Angreppssättet blir därmed att det är viktigare att utvärdera leverantörens förmågor än att specifiera alla funktioner i den färdiga lösningen innan kontraktet skrivs. På så sätt skapas också möjligheten att komma igång snabbare, du behöver inte känna till och få med allt innan du börjar.



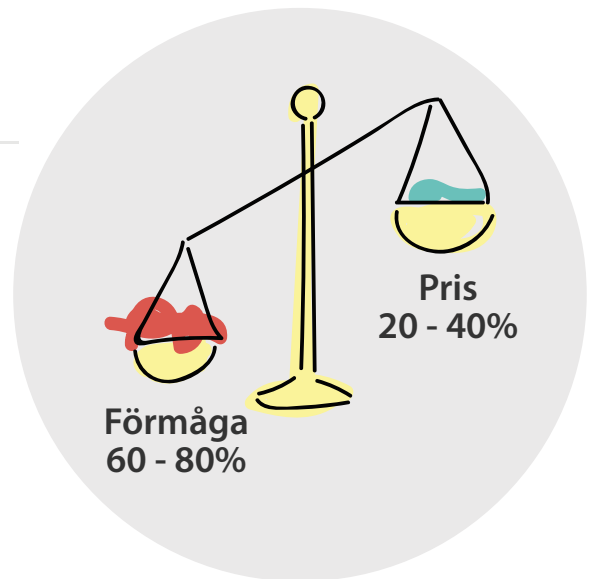
Viktning

Detta gör att initial prisuppskattning, baserat på vad vi känner till just nu, bör ligga i spannet 20- 40%.

Viktning vid utvärdering

Pris 20-40%

Förmåga 60-80%



Bedömning av förmåga

Det finns flera olika sätt att bedöma leverantörers förmåga. Använder du LOU så finns det tre filter att nyttja som kvalificerar de leverantörerna som skall vara med:

Uteslutning

Att leverantören inte begått brott eller är skyldiga skatt.

Kvalificering

Att leverantören har den kapacitet och de resurser som krävs.

Urvalskriterier

De kriterier enligt vilka vi väljer den/de leverantör(er) vi vill samverka med.

Detta dokument kommer att fokusera på de senare, nämligen urvalskriterier.

När det gäller utvärdering av förmågor gäller LOU's principer. Du måste helt enkelt bedöma leverantörerna objektivt. Det enklaste sättet att lösa det på är att använda samma mall för alla leverantörer, och att sätta mallen före bedömningen av leverantörerna inleds. Exempel på mall finner du här.



Validering av förmågor

Det finns ett antal kategorier som vi kan utvärdera en leverantör utifrån för att förstå deras verkliga kapacitet och förmåga i stället för den påstådda:

Leveransförmåga

Kan valideras med hjälp av referenscase, CV's på deltagare, code camp och sammansättning av team.

Förmåga att matcha behov med lösning

Kan valideras med hjälp av code camp och sammansättning av team.

Ledning och samverkan

Utvärderas genom code camp, kan kompletteras genom att låta leverantören beskriva sin process, hur de går från ide till utvecklingsstart. Leverantören bör också beskriva roller och ansvar och sin produktägarstruktur. Ju mognare en leverantör är desto tydligare och översiktligare är ofta beskrivningen.

Innovationsförmåga

Det bästa sättet är att leverantören beskriver ett övergripande lösningsförslag som enkel körbar "proof of concept" som prototyp, med en uppskattad tidsåtgång inom en månads tid.





Code Camp



Beställare och leverantör samarbetar för att ta fram bra lösningar vilket gör det lättare att utvärdera förmågor och kompetens.

En code camp går ut på att utveckla något ihop, under en dag. Kunden tar ett behov (av det enklare slaget) och ber leverantörens team leverera mot detta. Under dagen utvärderar kunden leverantörens förmågor, enligt en på förhand framtagen standardiserad mall.

Standard för Agila kontrakt, och en förutsättning som tydligt framgå av upphandlingsunderlaget är att samma team som leverantören skickar till Code camps skall vara de som deltar i projektet senare.

Förutsättningar för Code Camps:

4 - 5 Leverantörer

Code camp för en leverantör sker under en dag

Om vi följer rättvisepincipen bör deltagande leverantörer få rätt till en fast ersättningssumma för sitt endagsdeltagande, oavsett om de blir valda senare eller inte. Implicit överför leverantören lite know-how genom sitt deltagande. En liten fast summa för deltagande i code camp ökar också urvalet av leverantörer. En utgångspunkt för en code camp är att leverantören får välja sina favorittekniker för att slutföra uppgiften. De får helt enkelt utgå ifrån den tekniker de är bekanta med.

Den viktigaste fördelen med Code Camps är dock att leverantörerna inte binder upp sig i en lång och tidsödande process.



Tillvägagångssätt & agenda

Välj ut en liten del av din behovsbild som du bedömer leverantören skulle kunna jobba med under en dag. Leverantören har rätt att använda sina favoritverktyg för att lösa uppgiften. (Målet är att leverera en körbar lösning under dagen inte lära sig nya verktyg och processer)

Agenda

08:30 Välkommen, presentation av målsättning för dagen och tidsramar. (kund)

08:45 Presentation av problemet som ska lösas (kund)

09:15 Leverantören tar sedan över styrningen.

16:15 Demo av lösning för kund

17:00 Avslut

Under denna dag bör kunden ha två personer i olika (och separerade) roller:

Utvärderare

Beställare



Checklista för Code Camp

- Finns det ett standardiserat utvärderingssätt?
Har du valt förmågekategorier som skall valideras?
- Finns det ett behov beskrivet från din verksamhet som rimligt kan lösas under en dag?
- Har du (kunden) en produktägare på plats som kan prioritera mellan verksamhetsbehov (dock ej lösning)
- Finns det ett priorat enkelt problem, ett medelsvårt problem och ett svårare problem att lösa?
- Finns det en förändring i behovsbild eller uttalade krav som kan uppkomma oväntat under dagen?
- Finns det en arbetsplats där teamet kan sitta tillsammans och ihop med kunden?



Code Camp

Utvärdering av relevant kompetens [20%]

| Personal (team) | Praktisk erfarenhet [60%] | Kvalifikationer och utbildning (formell) [40%] |
|------------------------|--|--|
| | 35 eller mindre: Vålig 40, 45: Under medel 50, 55: Medel 60, 65, 70: Över medel 75, 80, 85: Bra 90, 95, 100: Mycket bra | 35 eller mindre: Knappt adekvat 40, 45: Adekvat 50, 55: Möter kraven 60, 65, 70: Relaterad 75, 80, 85: Mycket relaterad 90, 95, 100: Direkt relaterad |
| UX & Design | | |
| Produktägarskap | | |
| Arkitektur | | |
| Utveckling | | |
| Testning | | |
| Continuous integration | | |
| Summering | | |
| Leverantör | | |
| Utvärdering gjord av | | |
| Kommentar | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |