



Jonas Söderström,
"Jävla skitsystem"

Effektstyrd upphandling

med hjälp av Agila kontrakt



Björn Bergström,
Legal expert, LOU



mattias.skarin@snowdrop.se



SNOW
DROP

DANDY
PEOPLE



mia.kolmodin@dandypeople.com

agilakontrakt.se

Det är tydligen svårt med stora komplexa projekt

a



ANDREAS CERVENKA

Analys

Nordeas it-fiasko en väckarklocka

Nordeas **NDA SEK +0,33%** nedskrivning på över 3 miljarder kronor bland bortglömd aspekt på storbankerna – att de egentligen är de också sårbara.



Läkartidningen

SENASTE Lindrig intellektuell funktionsnedsättning berör många specialiteter

NYHETER | INGÅR I: MILLENNIUM

Införandet av Millennium granskas externt: »Blev inte som vi tänkt oss«

Sedan fredagens beslut om att pausa införandet av Millennium i södra VGR arbetar man nu för att återaktivera de gamla systemen. Nu meddelar regionstyrelsen att man tänker besluta om att tillsätta en extern granskning av införandet. »Införandet blev inte som vi tänkt oss och nu ser

Traditionell _{vs} Agil upphandling

även inom LOU



Traditionell upphandling

- Kravställa lösning i detalj (hoppas vi inte missar ngt...)
- Välja leverantör utifrån lägsta pris och en produktdemo.



- Ger en dyrare lösning
- Liten förmåga att förändra krav
- Lång utvecklingstid
- Frustrerade medarbetare och användare

Agil upphandling

- Kravställa utifrån behov och mätbara effektmål
- Välja leverantör utifrån förmågor



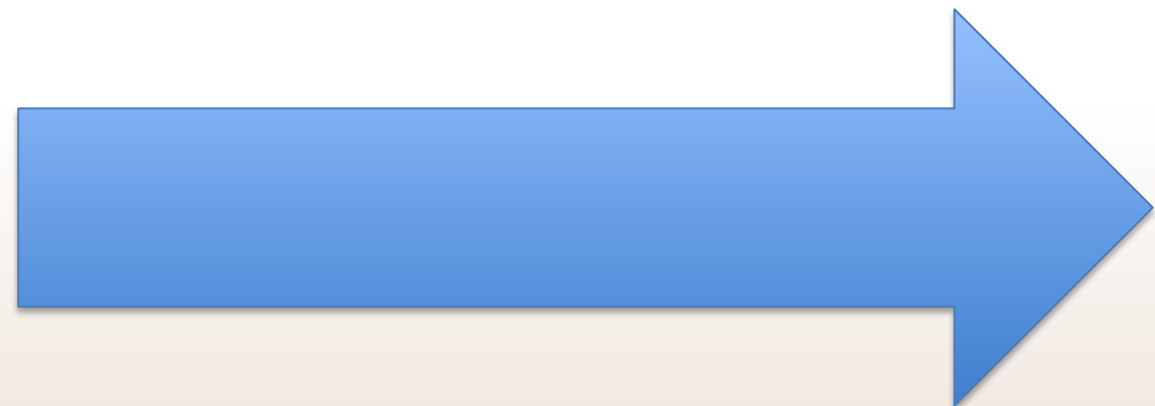
- Snabb ROI
- En lösning baserad på riktiga behov
- En lärande process utifrån mätbara mål
- Billigare lösning

Två drivkrafter



Digitalisering

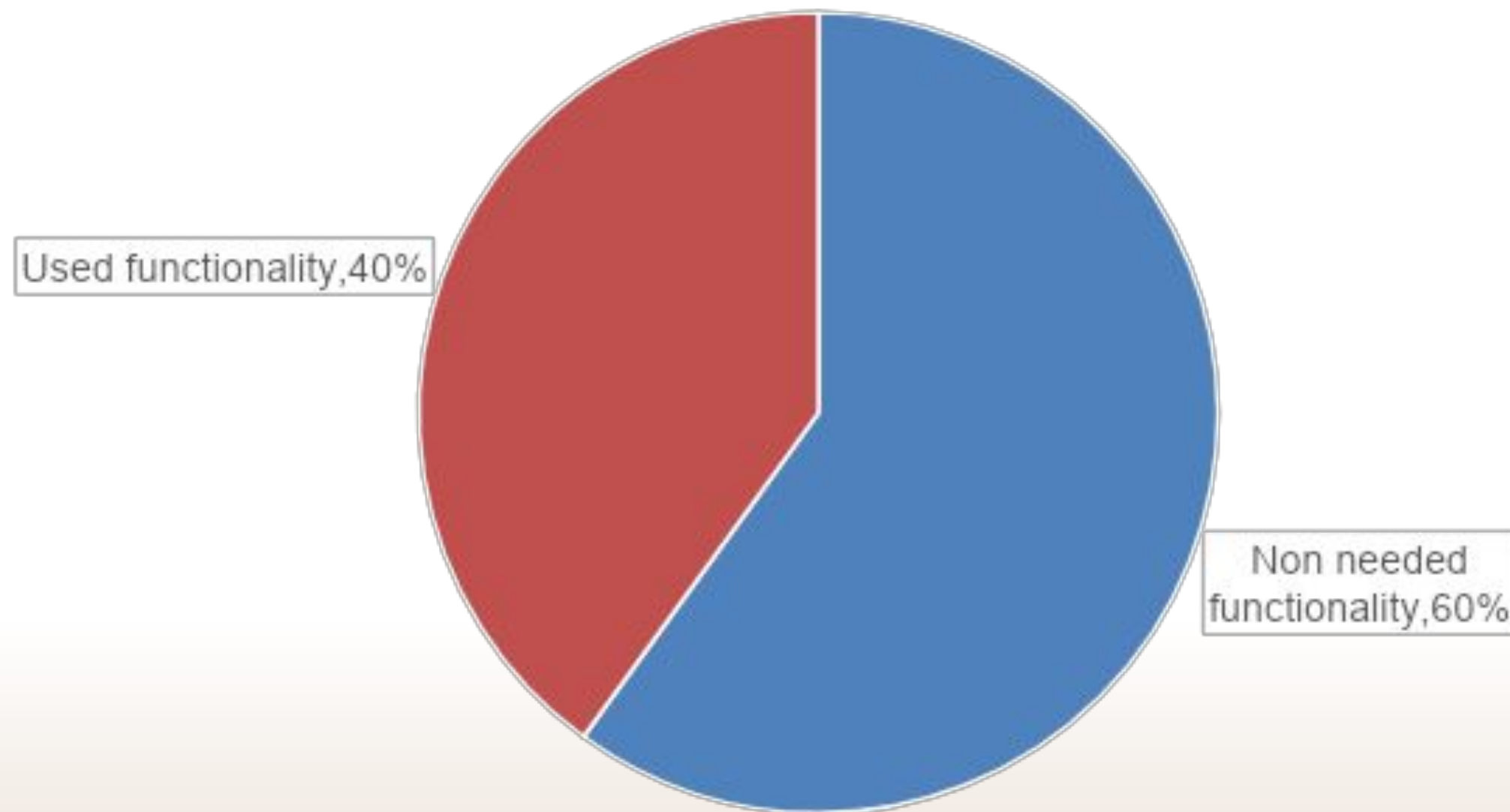
Hur kan jag skapa **värde** med min organisation och ihop med **partners** där kunnandet stannar kvar hos mig efteråt?



Effektivisering

"70% av vad som spenderas på IT uppnår ej de funktionella målen"

Danska IT og Telestyrelsen



Utvärderdering av hela portföljen

60-70% levererar inte på budget.

Av de 30-40% som levererades i tid så var det 60% av funktionaliteten som inte behövdes.

Traditionella kontrakt



En chans.
Måste få med allt
från början!

Val av alternativ:
Billigast?
Mest?

Leverantörer
prisar in sig
för att få dealen!

Suck..
övertid igen

Visionärt
mål

Kravlista

Psst:
Kraven är en hypotes om
vad som behövs!

- ✓ Byter ut nyckelpersoner.
- ✓ Kör flera projekt för
bibehållen lönsamhet.

Ingen tänkte på
användaren...



Traditionella kontrakt

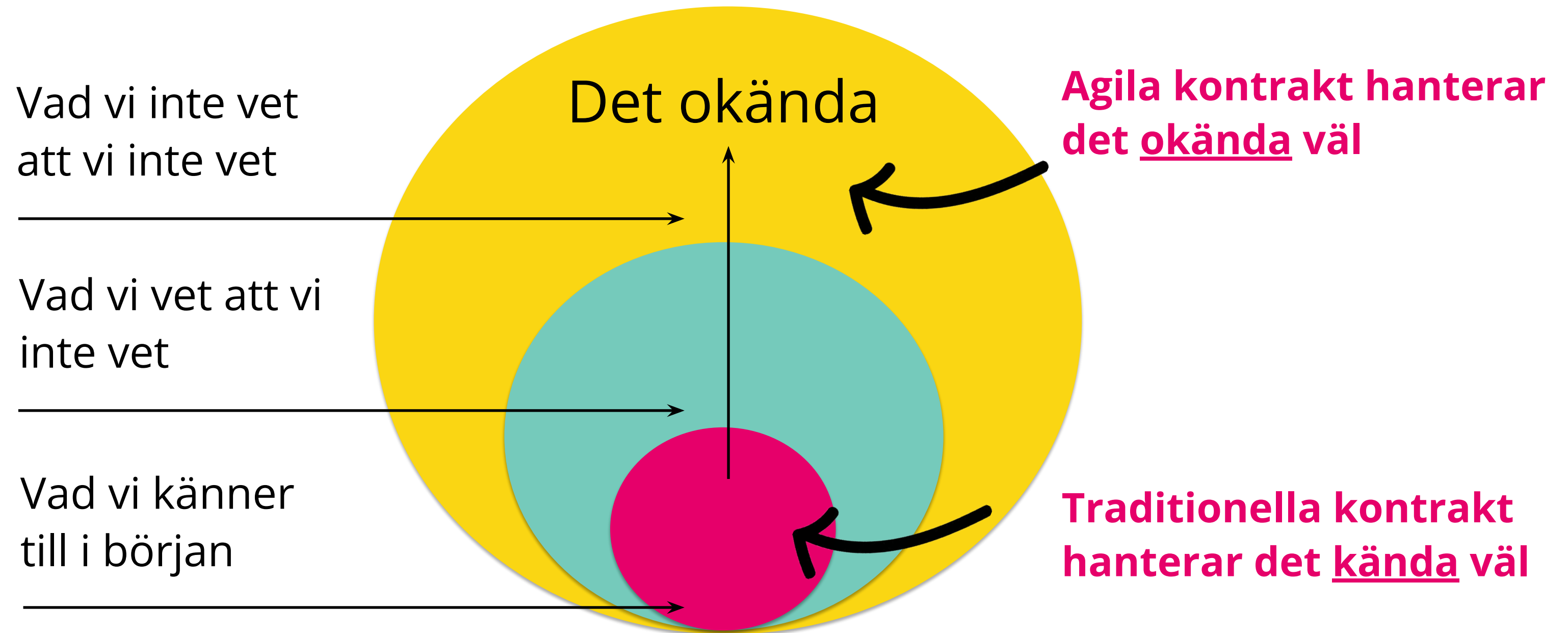
Vem bryr sig
om effekt
och nytta?



Kundens
incitament

Leverantörens
incitament

Vi behöver kunna hantera det komplexa och okända





Hur gör vi det?

Beskriv effektmål
och behov

Beskriv behoven
- vilka fördelar ska lösningen skapa



Välj leverantör
- baserat på leverantörens reella förmåga



Upphandla
leverantörens reella
förmåga att realisera
effekten

Samverka mot effektmål
- realisera lösning tillsammans och stegvis



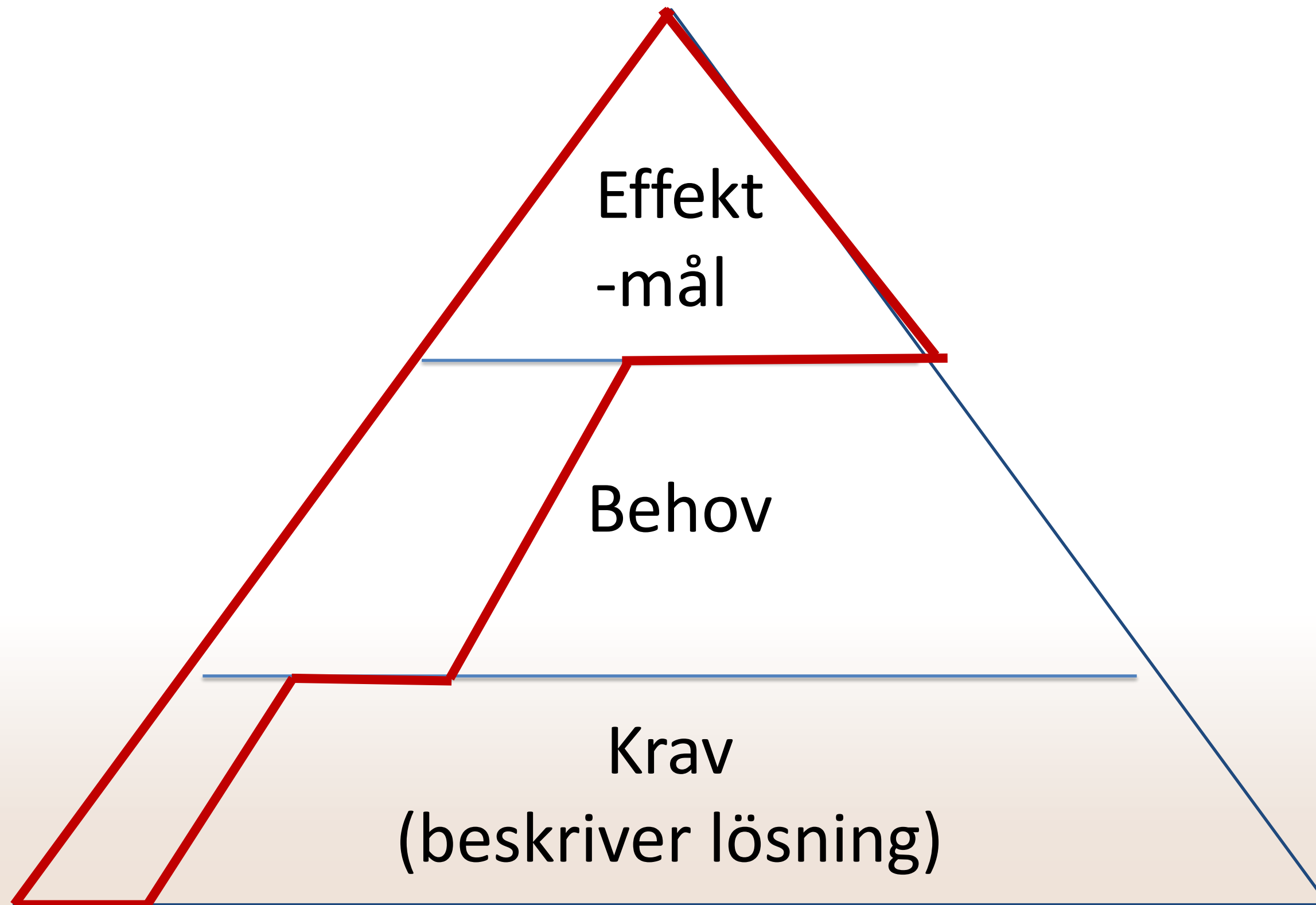
Agila kontrakt
som styr över
processen



Beskriv behoven
- vilka fördelar ska lösningen skapa



Ett ledarskapsskifte





Välj leverantör utifrån
reell och bevisad
förmåga

Välj leverantör baserat
på kompetens,
ej lägsta pris

Välj rätt leverantör
- baserat på leverantörens reella förmågor



Organisationen



- ✓ Tvärfunktionella, med tydliga roller
- ✓ Regelbunda standupmöten
- ✓ Fokus för uppdraget
- ✓ Målbilden behöver repeteras vid varje expansionssteg



Case exempel: Upphandlingsorganisation TLV

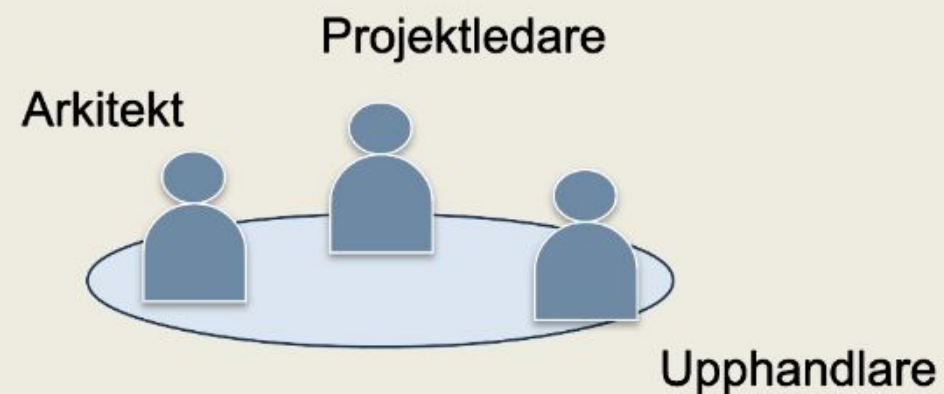
Beställarteam



Uppdrag

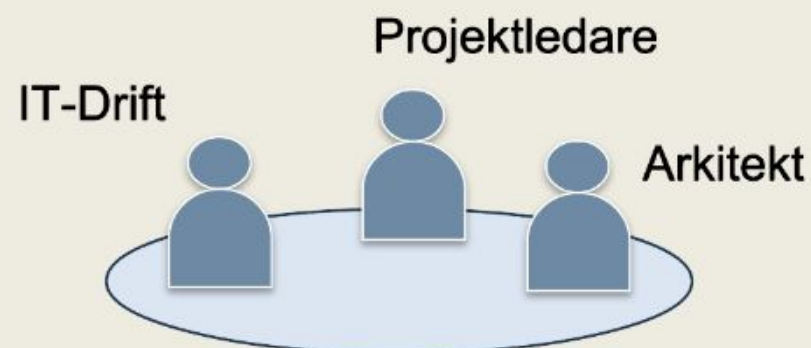
- Effektmål
- Prioritet
- Behovsställan
- Budget & Tidsram

Upphandlingsteam



- Upphandlingsstrategi
- Upphandlingsprocess
- Avtal

Arkitekturteam



- Ramar för arkitektur
- Nuläge systemhälsa



Principer – val av leverantör

Förmågeprincipen

Ju högre mognad som bevisats, desto större frihet och ansvar kan ges.
"seeing is believing"

Transparensprincipen

Transparens och visat ansvar är grunden för ökat förtroende.

Rättvis principen

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.

Code Camp



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

Ladda ner guiden:

<https://media1.agilakontrakt.se/2017/06/guide-lyckade-upphandlingar-20170612.pdf>

agilakontrakt.se

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?

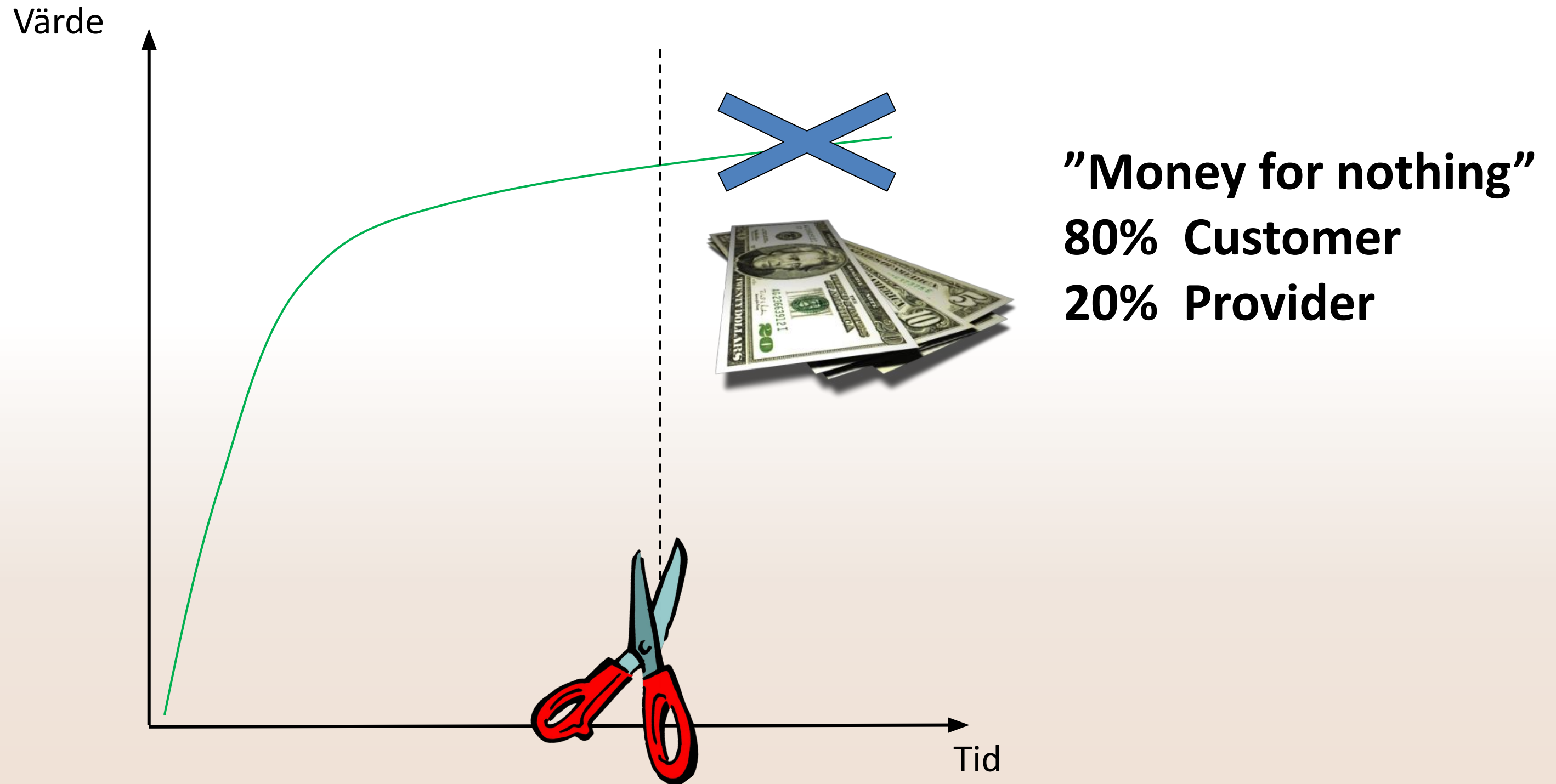


Samverka mot effektmål

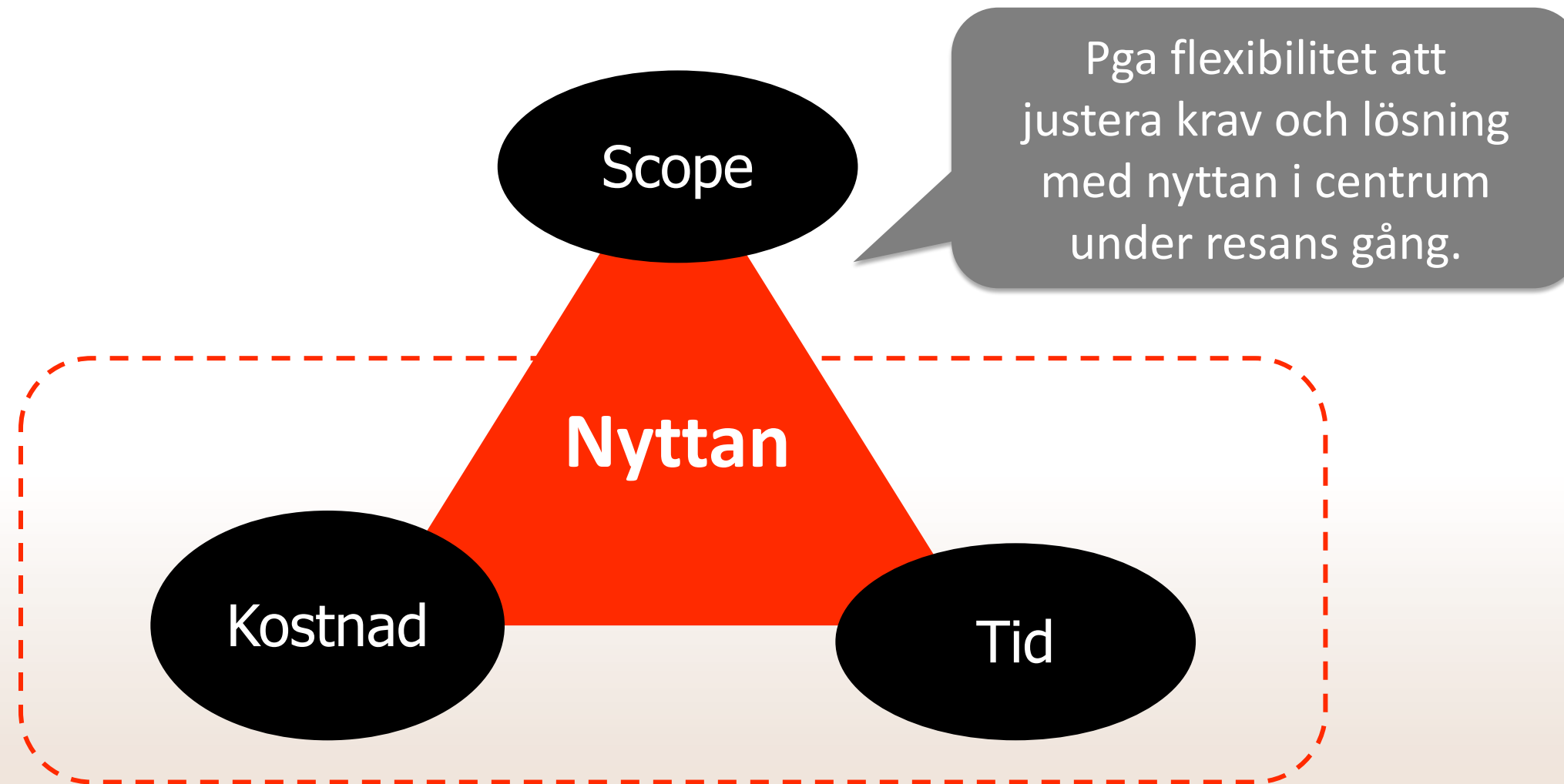
- realisera lösning tillsammans och stegvis



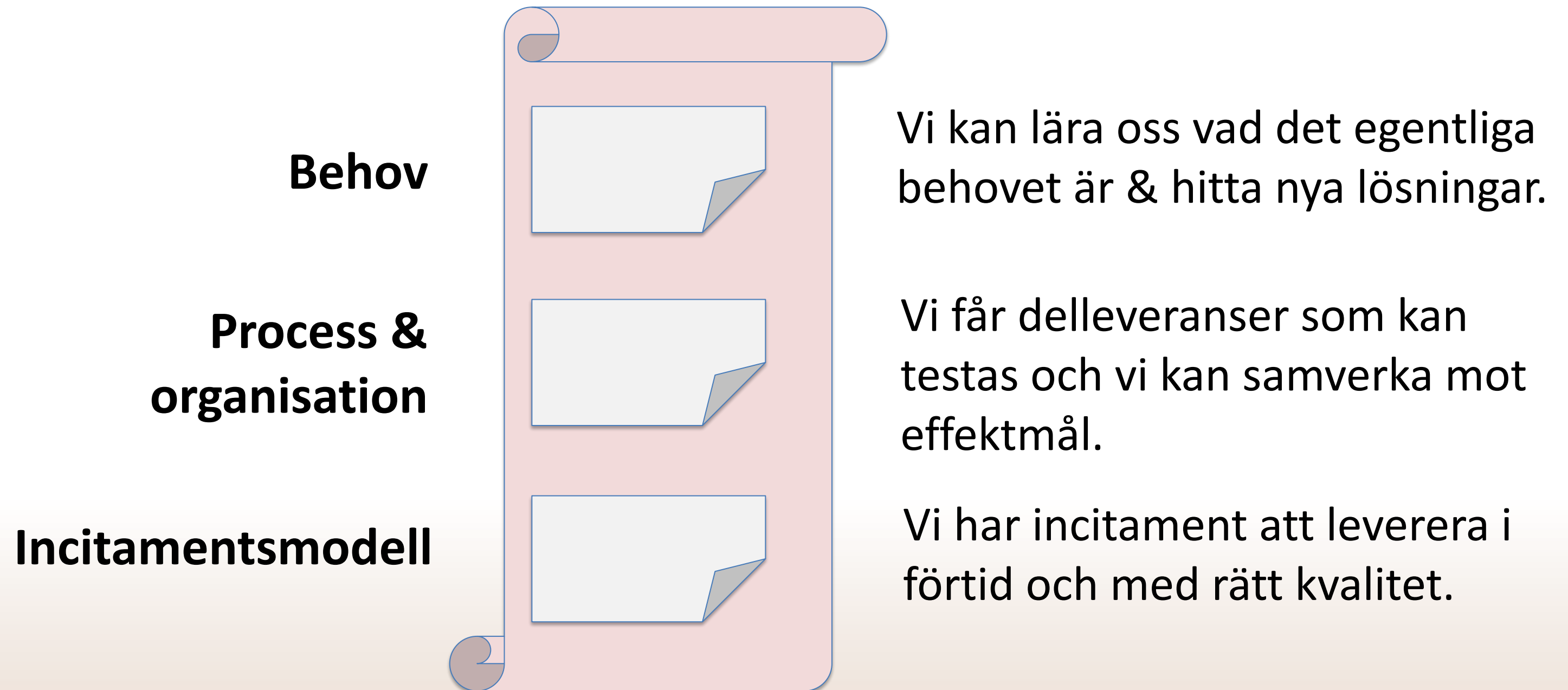
Gemensamt incitament: leverera i tid



Agila kontrakt håller budget och tid!



Moduler i ett Agilt kontrakt





Hur hanteras risk med Agila kontrakt?

- Styr processen - inkrementella leveranser, steg för steg och i samarbete
- Transparens och mandat att agera
- Löpande uppföljning mot effektmål
- Justerbart scope
- Välj leverantör baserat på kompetens
- Incitament för att lyckas i tid



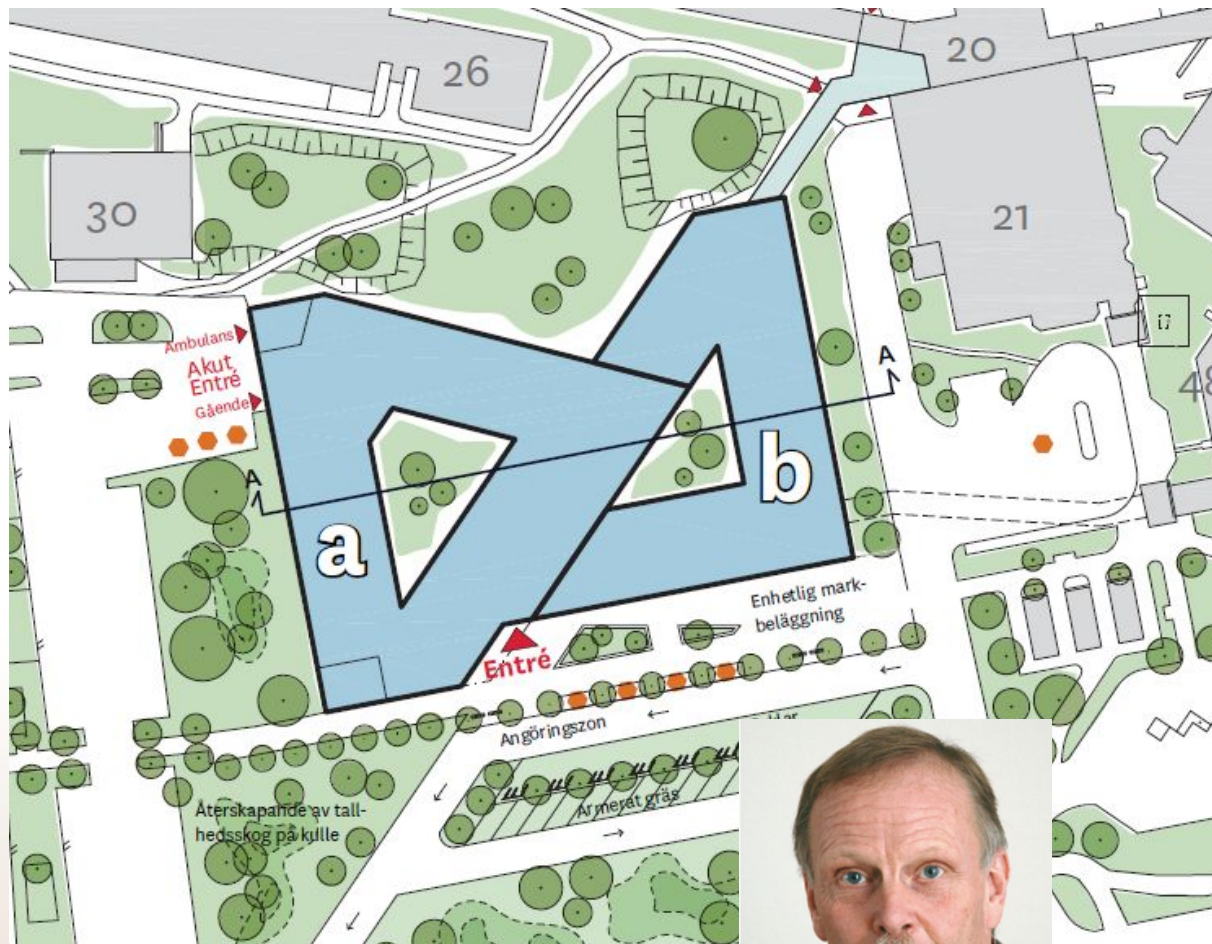
Fler exempel

Karlstad sjukhus

Agilt byggprojekt. Budget 1 miljard kr.

Var driftklar före utsatt tid.

Har sparat mycket pengar i driftkostnaden, 300M (2015)
innoverande fram ett annat sätt att sköta uppvärmningen



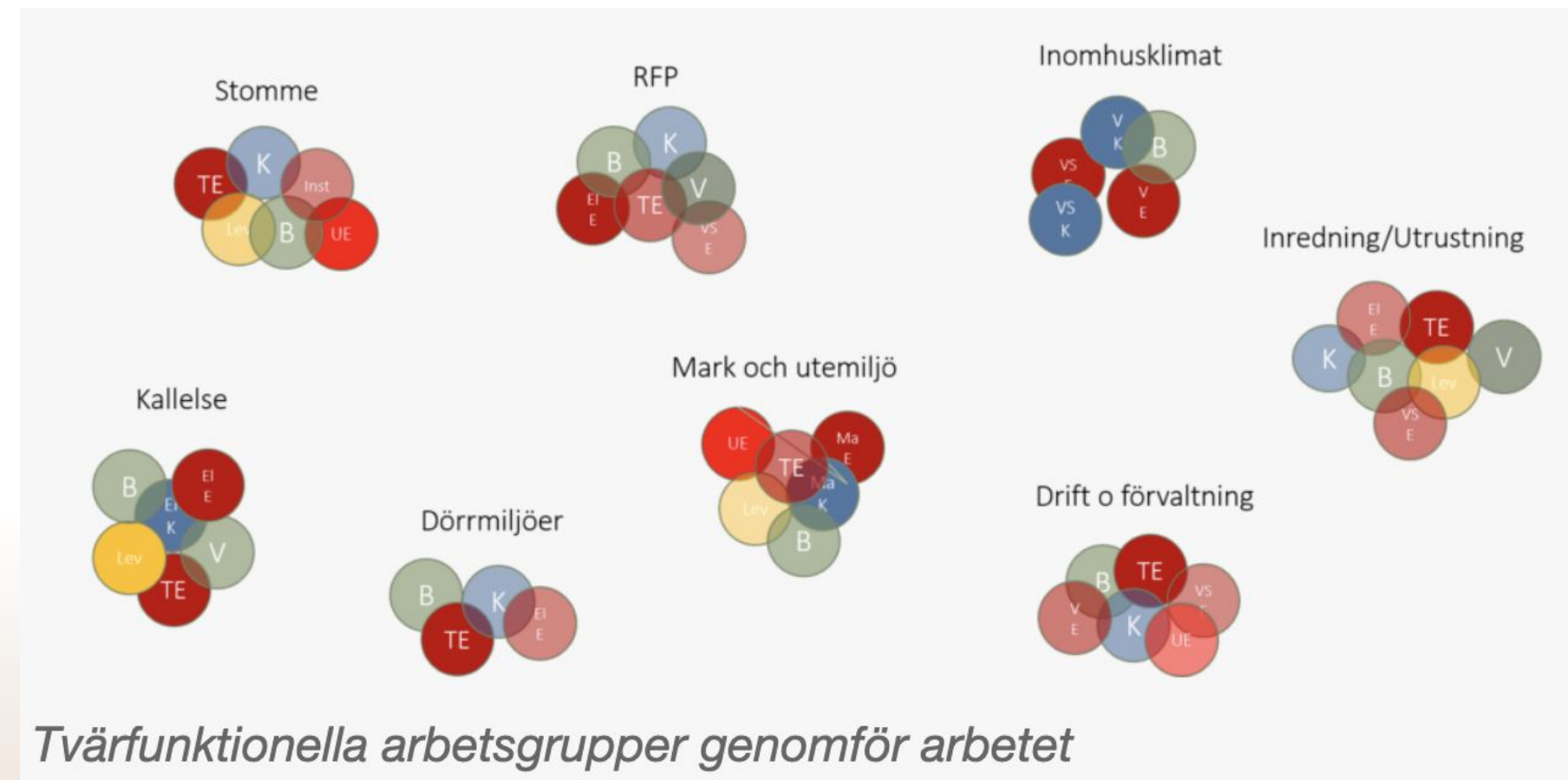
Lars Nilsson

[Läs artikel - Del 1 >](#)

[Läs artikel - Del 2 >](#)

Några framgångsfaktorer

- **Gemensamt formulerad målbild**
- **Regelbunden samverkan, problemlösning och uppföljning**
- **Prototyper av varje specialrum**
- **Fokus (eliminering av intressekonflikter)**
- **Avtalet var 18 sidor**



Vill ni få kvalificerade leverantörer?

TLV och Svenska kraftnät fick fler svar än vad de kunde ta in med hjälp av agila kontrakt.



<https://agilakontrakt.se/video-projekt-elmarknadshubben-erfarenheter-av-agil-upphandling/>

GODA EXEMPEL, PROGRAMUTVECKLING, VIDEOPRESENTATIONER

VIDEO: Projekt Elmarknadshubben – Erfarenheter av Agil upphandling

februari 2, 2019



Om presentationen

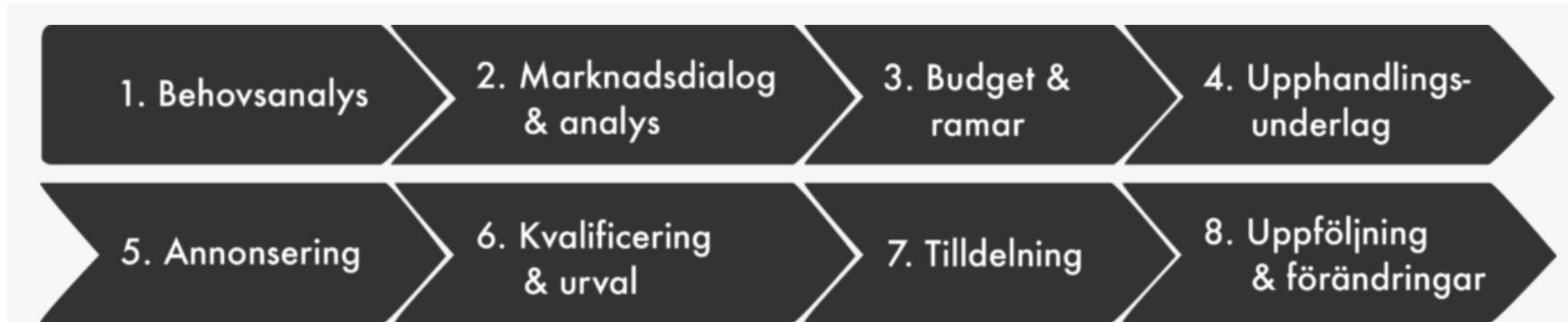
När Svenska kraftnät skulle upphandla en systemutvecklingsleverantör valde man att göra det på ett nytt och spännande sätt – *en agil upphandling*. **Under presentationen berättar vi:** Vad fick Svenska kraftnät att välja att genomföra en icke traditionell upphandling, hur utvärderades leverantörernas kompetens och förmåga och vad var Svenska kraftnäts och den valda leverantörens utmaningarna och lärdomar av upphandlingen.

LOU's principer

- Likabehandling
- Icke diskriminering
- Proportionalitet
- Öppenhet
- Ömsesidigt erkännande

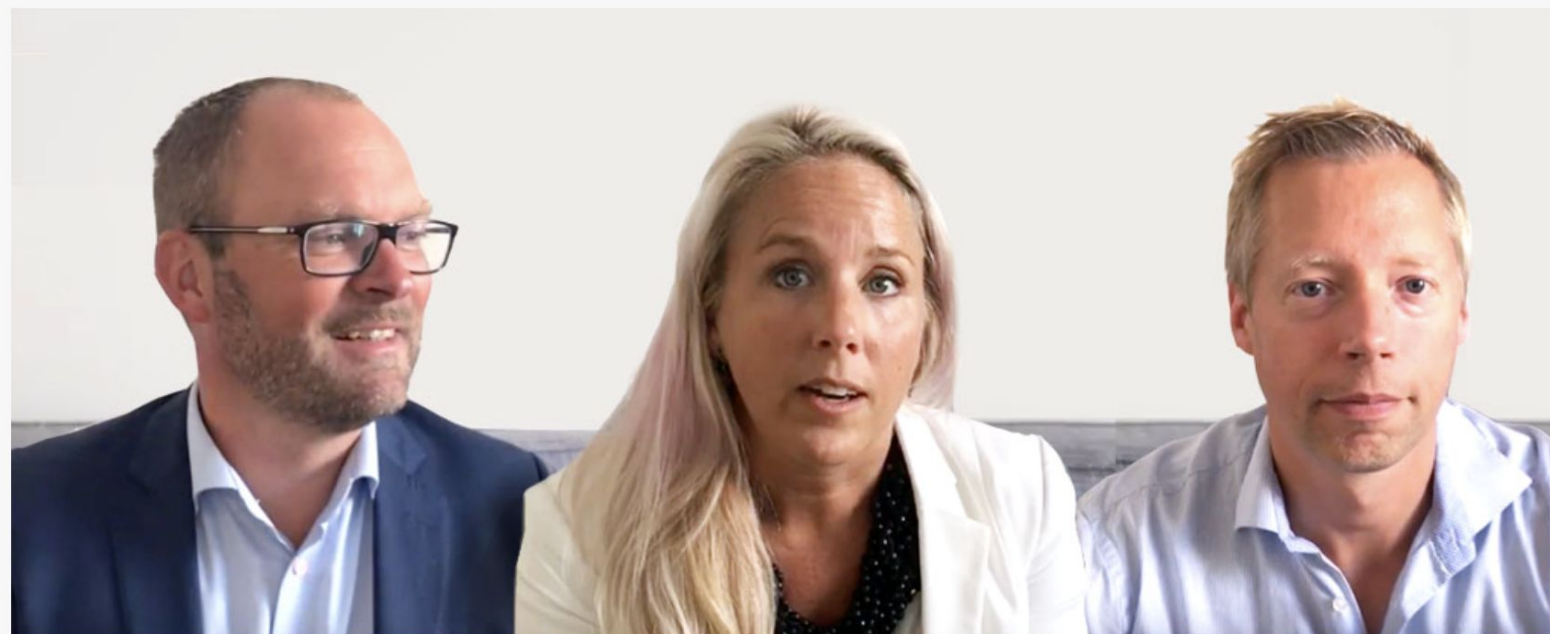
"Så länge du söker schyst konkurrens har du inte problem med LOU"

Navigera inom LOU



Vår expertgrupp

Guidens 8 faser innehåller tips och möjligheter inom ramen för LOU samt en kort film till varje del där [våra experter](#) delar med sig av sin kunskap. Använd gärna materialet för att stötta en förändring i din organisation.



BJÖRN BERGSTRÖM
JURIST & LOU

MIA KOLMODIN
AGIL BEHOVSSTÄLLNING

MATTIAS SKARIN
AGILA KONTRAKT

Se alla 8 filmer
för hur du kan upphandla
effektstyrt genom agila
kontrakt

<https://agilakontrakt.se/navigeralouguiden/>



EXEMPEL PÅ STRATEGIER



Bevisad
förmåga



Innovationshöjd/
Riskprofil

"Hög"

"Medium"

"Låg"

Samverkansmodell

Projekt
organisation

Tidsram

Arkitektur

Ersättning

Vinst/Riskdelning

"Alltid med"

Effektmål

Förhandlingsbar

Förhandlingsbar

Öppen

Tredje
kvartilen

Ja



Core team
definierat

Definierad

Inom satta
ramar

Tredje
kvartilen

Nej (löpande
räkning med
reell stop/go)



Specialistroller
flexibelt

Definierad

Definierad

Definierad

Andra kvartilen

Nej (löpande
räkning med
reell stop/go)



Certifierad Agil Beställare

- För dig som är linjeförman och verksamhetsansvarig
- IT-chefer
- Systemägare inom både offentlig och privat sektor
- Projektledare
- Jurister som arbetar med mjuvkvavavtal
- För dig som är leverantör

Vi går bland annat igenom

- En tydlig process för beställning och upphandling
- Hur vet jag vad jag ska beställa?
- Slicing – Hur jag bryter ner en beställning i mindre delar med fokus på värde och riskminimering
- Checklistor – till hjälp för val av leverantörer samt för arbetet i min organisation
- Agila avtal kontra traditionella – inklusive exempel på Agila avtal i bruk idag
- Hur väljer jag leverantör – process och checklista
- LOU – De möjligheter som medges men sällan används inom lagen om offentlig upphandling?
- Case studies och exempel
- Delade erfarenheter med andra deltagare



Organisationer som har gått kursen:
Tandvårds- och läkemendelsverket,
SBAB, Combitech, Inera, Karlstad
Kommun m.fl.

Läs mer och anmäl dig, eller boka en intern kurs:

<https://dandypeople.com/training/certifierad-agil-bestallare/>



Tack!

SNOWDROP

DANDY
PEOPLE