



DIV. AVTAL

Hinner du med dina avtal?

byBrick är specialister på upphandling, konkurrensutsättning och kvalitetssäkring av IT-systemleveranser

Vi genomför eller medverkar i ett stort antal upphandlingar varje år, både i den privata och den offentliga sektorn. Kunskaper och erfarenheter som vi gärna delar med oss av!

Att göra hemläxan

– innan man rusar in i en upphandling eller gör ett avrop

Oavsett vad som ska upphandlas, omförhandlas eller avropas måste man ha en klar uppfattning om var man står idag och vad som är målet. Man bör göra sin hemläxa, annars riskerar man köra fast i upphandlingsprocessen eftersom behoven och kraven inte är genomtänkta. Dessa nödvändiga och för förhandlingen så viktiga förberedelserna och analyserna kan byBrick hjälpa er med.

Exempel på aktiviteter som vi hjälper kunder med:

Kartläggning – Teknisk genomgång

Genomgång av teknisk status, så som till exempel revisionsläge och produktlivscykel, på IT-, data- eller telefonisystem. Den tekniska genomgången görs för att identifiera eventuella brister och utvecklingsmöjligheter med nuvarande system.

Kartläggning – Avtalsgenomgång

Genomgång av nuvarande avtal i syfte att identifiera bindningstider eller andra eventuella lösningar som kan påverka den planerade upphandlingen.

Analys – Ekonomisk

Ekonomisk analys av lösningar och plattformar. En analys av de nuvarande lösningarnas och IT-systemens fasta och rörliga kostnader görs för att bedöma rimligheten i dagens kostnader. Dessa kostnader sätts sedan i relation till vad som kan åstadkommas med ett nytt eller omförhandlat avtal.

Analys – av trafik och användarmönster

Genomgång av nuvarande trafik- och användar mönster görs för att kunna bedöma kommande kapacitetsbehov.

Analys – av kundens förvaltnings- eller IT-organisation

Identifiering av personal som handlägger, administrerar eller förvaltar systemen som ska upphandlas i syfte att hitta eventuella dolda kostnader samt effektiviseringspotentialer.

Behovsanalys

Företagets behov av nya lösningar och IT-system samlas in på olika sätt, exempelvis genom workshops med deltagare från viktiga användargrupper och verksamhetsansvariga. Materialet analyseras och sammanställs sedan för att säkerställa att de rätta kraven och behoven tillgodoses i den nya lösningen.

Benchmarking och marknadsjämförelser

Med utgångspunkt från genomförda undersökningar och jämförelser med marknaden presenteras den effekt/vinst som upphandlingen och förändringen kommer att ge. Resultatet av en benchmarking kan exempelvis användas som beslutunderlag för att bedöma om en upphandling ska genomföras eller hur den ska prioriteras.

Handlingsplaner och strategier

Med genomförda analyser i bagaget i kombination med byBricks erfarenheter från området kan konkreta handlingsplaner presenteras. I dessa ingår rekommendationer om hur förändringar av avtal och lösningar bör genomföras samt vilken upphandlingsstrategi som bör väljas. I handlingsplanen finns också förslag på åtgärder som kan göras på kort sikt såsom omförhandlingar av gällande avtal för att höja servicegraden eller sänka kostnaderna.



Planering

Anbudsunderlag

Anbudsförfrågan

Anbudsutvärdering

Förhandling

Avtalsutformning

Acceptanstest

Lyckad upphandling



byBrick visar vägen

– genom upphandlingsprocessen

Företag, myndigheter och kommuner får ofta för få anbud då de gör upphandlingar, eller så får de anbud som inte är heltäckande för att leverantörerna inte har förstått deras behov. byBrick har den rätta kunskapen om marknaden och spelreglerna kring upphandlingsprocessen för att undvika dessa fallgropar. Vi genomför eller medverkar i ett stort antal upphandlingar varje år, både i den privata sektorn och i offentlig miljö enligt LOU. Med dessa erfarenheter i bagaget har vi byggt upp en omfattande kunskapsdatabas och en väl beprövad upphandlingsmodell som våra kunder får tillgång till när de anlitar oss.

Exempel på uppdrag i upphandlingsprocessen som vi hjälper kunder med:

Planering av en Upphandling

Att kunna regelverket eller marknads spelregler är ofta skillnaden mellan en lyckad och en misslyckad upphandling. byBrick har en beprövad modell för att genomföra upphandlingar och kan guida dig till en tids- och handlingsplan så att inga regler förbises, eller så att du hamnar i tidsbrist. byBrick kan med sin erfarenhet av upphandling och marknadskunskap se till att den upphandlande enheten matchas mot de rätta leverantörerna.

Anbudsunderlag och kravspecifikation

Utformningen av anbudsunderlaget och kravformulerandet är oftast den viktigaste fasen under hela upphandlingsprocessen. Ett fel här kan innebära att upphandlingen misslyckas och att man inte får den "marknadsledande lösningen" som man tänkt sig. byBrick kan upprätta de underlag som krävs för att snabbt och träffsäkert komma i mål med anbudsförfrågningar och avrop. Detta gäller oavsett om det är en upphandling i den privata sektorn eller exempelvis en förnyad konkurrensutsättning enligt LOU.

Anbudsförfrågan

Anbudsförfrågan skickas ut till leverantörer. byBrick bistår med kompetens vid tekniska och kommersiella frågor från leverantörer under anbudsfasen.

Anbuds- och leverantörsutvärdering

Att välja leverantör är svårt om man fått många likvärdiga anbud eller om man valt en upphandlingsform som tillåter leverantörerna att svara med olika lösningsalternativ. Oavsett vad som upphandlas gäller det för kunden att välja en leverantör som levererar i rätt tid, till avtalad kvalitet och utan oförutsedda kostnader. byBrick kan hjälpa kunden att välja ut det anbudet och den leverantören som bäst motsvarar kraven och som ger önskad support under hela avtalsperioden.

Förhandling

Vid förhandling är det viktigt att kunden inte känner sig underlägsen gentemot leverantören, vilket oftast händer om kunden inte själva jobbar med upphandlingar dagligen. byBrick kan medverka till att utjämna balansen mellan leverantören och kunden.

Avtalsutformning och avtalstecknande

Viktiga punkter i avtalet som ofta glöms bort eller inte hinns med är hur kvalitetskontroller ska genomföras och hur leveransförseningar ska regleras. Allt för många IT-system missar tids och kostnadsramar och finns inga betalningsplaner eller viten kopplade till leveranserna blir det både dåligt och dyrt för kunden. byBricks upphandlingsspecialister arbetar dagligen med att assistera inköpare vid utformning av leveransavtal och har stor erfarenhet av att klargöra vad som ska levereras, när och till vilket pris.

Acceptanstester och Serviceavtal

I större affärsuppdrag, särskilt inom IT och Telekommunikation är det viktigt att man genomför ordentliga acceptanstester för att verifiera att alla anpassningar fungerar som det var tänkt.

Alla viktiga funktioner, gränssnitt och säkerhetslösningar ska testas innan ett leveransgodkännande utfärdas och serviceavtalet börjar gälla. byBricks åtar sig ofta rollen att genomföra acceptanstester och bevaka att de åtaganden som avtalats också fullföljs.

Kunder anlitar oftast byBricks upphandlingsteam vid köp av standardsystem inom IT samt vid datakommunikations eller telefoniupphandlingar. byBrick går antingen in med enskilda insatser inom ovanstående områden, eller som helhetsåtagande, där vi är med från förstudien till acceptanstesten och överlämnandet till förvaltning.

Bland byBrick kunder märks företag och myndigheter såsom:

ABB

Apoteket

Arbetsförmedlingen

Atlas Copco

Naturvårdsverket

Praktikertjänst

Rikspolisstyrelsen

Stiftelsen Stockholms Studentbostäder

Svensk Kärnbränslehantering

Sveriges Riksdag



byBrick™



byBrick AB
Engelbrektsgatan 29 • 114 32 Stockholm
Box 415 • 721 08 Västerås • Besöksadress: Källgatan 14
08-36 84 47 • info@bybrick.se • www.bybrick.se