



# BRA INKÖP GER BÄTTRE AFFÄRER

Anders Börjesson, Näringslivsdirektör

Sebastian Nordgren, inköpschef

Fredrik Kristiansson, Mercell

# AGENDA

- 07:45 Möjligt att logga in i Zoom
- 08:00 Välkommen & Introduktion
- 08:05 Hur arbetar Nacka kommun med sina inköp
- 08:20 Försäljning till offentlig sektor
  - Proaktivt säljarbete & dialog med upphandlande myndigheter
  - Att lämna anbud
  - Leveransprocessen
- 09:10 Frågor & Diskussion
- 09:30 Avslutning



Nackabor: **106 471** (december 2020)  
Arbetsplatser: **35 759**  
Arbetslöshet: **5,6%**  
Bostäder: **44 369**  
Företag: **15 200**  
Kommunens omsättning: **Ca 7 miljarder kronor**  
Politisk majoritet: **M, C, L, KD**  
Kommunytta: **128,8 kvadratkilometer**  
Kustlinje: **10 mil**  
Grönyta: **50%**



# MÅLTILL 2030

**Tätare stadsbebyggelse** med nya bostäder och arbetsplatser

**Västra Sicklaön** blir en del av innerstaden

**Lokala centrum förnyas** och förändras

**Tunnelbanan förlängs** till Nacka med tre nya stationer

**Trafik och infrastruktur byggs ut** hållbart och långsiktigt.

# UPPHANDLINGAR FÖR CA 5.000.000.000 KR VARJE ÅR!

Kundval inom 4 områden (sociala området, skola, vuxenutbildning och kulturskola)

Entreprenader

Professionella tjänster & Konsulter

Transporter

Livsmedel

IT & Telecom

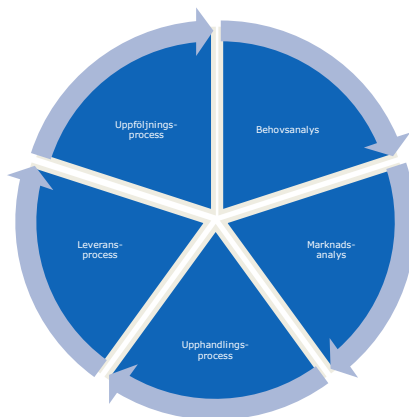
Vård, omsorg och sociala tjänster

Kultur & Fritid

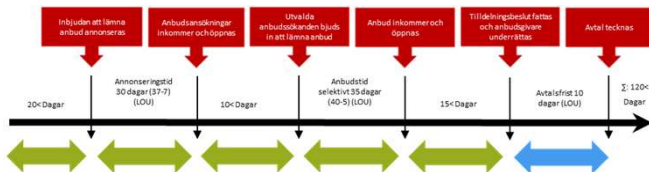


# KATEGORI- OCH INKÖSPROCESSER

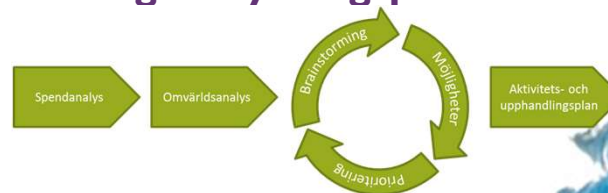
## Inköpsprocess



## Upphandlingsprocess



## Kategoristyrningsprocess



# UPPHANDLINGSPLAN PÅ NÄTET

Upphandlingsplanen ligger på nätet  
Prenumerera på upphandlingar - CPV-koder

# KATEGORISTYRNING

- Olika kontaktpersoner inom olika affärsområden
- Bygga upp branschspecifik kompetens och kontakter
- Olika affärslogik och inköpsstrategier inom olika affärsområden
- Grunden för Nacka kommuns ledning och styrning inom inköpsområdet
- Tillsammans – Internt mellan enheter & tillsammans med näringslivet



# MYTER OM OFFENTLIG UPPHANDLING

- Det är bara priset som avgör
- Företaget är för litet
- Konkurrensen är stenhård om offentliga affärer
- Allt är uppgjort på förhand
- Myndigheterna köper bara från samma/befintlig leverantör
- Dialog – parterna bör inte prata inte med varandra före en upphandling. Belasta inte en Inköpare/leverantör med dialog inför en upphandling. Man kan inte påverka innan och under en upphandling. Inköparen får inte prata i enrum med en leverantör.
- Det är inte tillåtet att tala om när en upphandling ska annonseras
- De som upphandlar är en myndighet, så de kan redan allt
- Myndigheter återrapporterar inte

ANBUDSSKOLA  
FÖRSÄLJNING TILL OFFENTLIG SEKTOR –  
NACKA KOMMUN 2021

# Försäljning/Rådgivning som företeelser och försäljning/rådgivning till offentlig sektor i synnerhet -min devis-

*“..Att sälja = rådgivning, innebär att hjälpa någon att köpa rätt. Om vi som leverantörer inte är där och talar om vad vi har för produkt eller tjänst som kan hjälpa köparen, hur ska köparen då kunna veta vad som finns och kravställa rätt..”*

## Detta möttes jag av när jag började mitt uppdrag på IKEA..: Skall kravs text i en möbelupphandling..

### ● Arbetsbord

*Arbetsbord med eldrivet stativ Elstativ Part 390 (2-ben) Stativfärg: Silver lack. Ställbar bredd 1125  
1400 x 800  
Urtag för k  
utrustas med kabeldike halfpipa komplett Art.nr 745115 silver L 1150mm; 1st kabeldike halfpipa med 2st upphängningsstegar, 1st g-clips och komplettsats. Komplettsats 3m innehållande 6-vägs grenuttag, 1st nätverkskabel Cat 6 (data 5m), 1st telefonkabel, alla kablar sak vara färdigmonterade i kabelslukare*

Vad behöver jag göra för att vi på IKEA ska kunna vara med och svara och ge oss en chans att vinna affären?

# Sälj & Bid Manager processens tre perioder



RÄTT KRAVSPECIFIKATION

RÄTT UTVÄRDERINGSMODELL

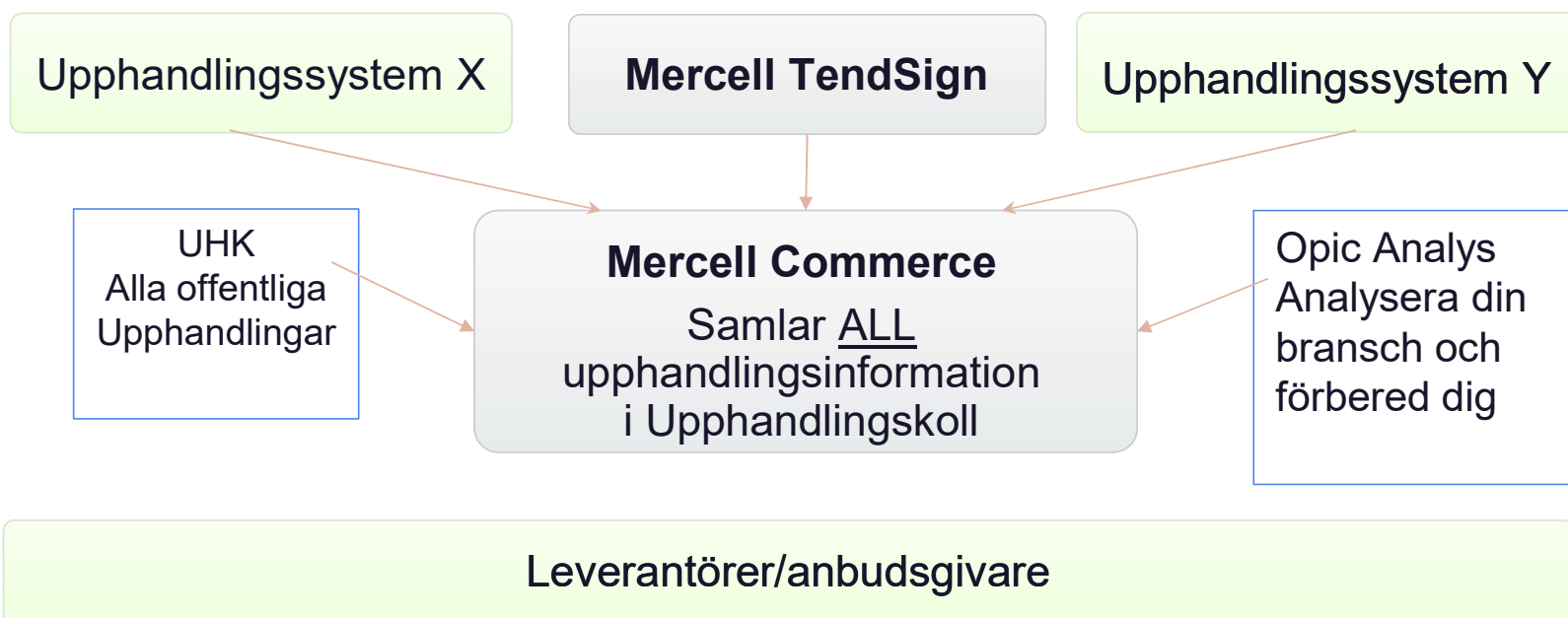
RÄTT RELATION

VILKEN PERIOD ÄR VIKTIGAST?

# LITE FAKTA

## Hur fungerar det idag i offentlig sektor?

Offentlig sektor annonserar ut cirka 20 000 upphandlingar/år  
70 % är under tröskelvärdena och 30 % är över tröskelvärdena



# Bra tjänster för att komma igång..

- **Leverantörsregistret** - Matchning mellan köpare och säljare. Här kan ni aktivera er för att vara sökbara för alla myndigheter som använder vårt upphandlingssystem TendSign, vilket är ca 65% av alla Sveriges myndigheter - Cirka pris per år: 0 kr - 2990 kr - 5400 kr
- **Upphandlingskoll** - Här bevakar man via e-post automatiskt alla nya offentliga upphandlingar som publiceras inom just er bransch - Cirka pris per år: 6900 kr - 30000 kr
- **Opic Analys** - Här kan ni analysera er bransch, se vilka som vinner, när avtal löper ut på kommande upphandlingar mm - Cirka pris per år: 11900 kr - 26900 kr.



# Hur kommer jag igång..

- ..Mejla till oss på **sales.opic@mercell.com** och berätta att ni vill att vi kontaktar er. Då hör vi av oss och går igenom vilken “nivå av abonnemang” som passar just er bäst. Därefter aktivera vi er i Leverantörsregistret eller sätter upp en automatisk bevakning av offentliga upphandlingar om ni vill ha Upphandlingskoll tjänsten.
- Då går vi igenom vilken typ av upphandlingar ni vill komma åt (cpv-koder) och ställer in rätt profil samt vilka län ni vill bevaka. Därefter aktiverar vi er på tjänsten via er e-post.
- Därefter kommer alla nya upphandlingar/affärsmöjligheter att komma till er mejl varje morgon kl. 06.00.
- Ni kollar av vad som kommit och kan enkelt gå vidare och hämta och kolla på kravspecifikationen och därifrån bedöma om ni ska gå vidare och skicka in ert anbud (offert)
- Ni skriver ert anbud/offert och skickar in ert anbud/offert genom berört upphandlingssystem
- Ni inväntar besked om ni vunnit kontraktet
- Vid vinst, ni börjar att leverera

-LIVE DEMO-

UPPHANDLINGSKOLL  
OPIC ANALYS  
LEVERANTÖRSREGISTRET

# Skapa din egen säljkalender..

	A	B	D	F	I	J	K
	Upphandlande myndighet	Kontaktuppgift	Beskrivning	Slutdatum avtal inkl. option	Deltagande anbudsgivare	Vinnande anbudsgivare	Länk till upphandling
41	Lunds kommun	<a href="mailto:elna.rosen@lu.se">elna.rosen@lu.se</a>	Konferens och restaurangmöbler	171201	Senab, Input, Kinnarps	Senab	<a href="https://opic.com">https://opic.com</a>
42	Kristianstad	<a href="mailto:martin.gomer@kristianstad.se">martin.gomer@kristianstad.se</a>	Kontorsmöbler	171213	Senab, Input, KC inredningar	Input	<a href="https://opic.com">https://opic.com</a>
43	Sävsjö kommun	<a href="mailto:elin.floengard@savsjokommun.se">elin.floengard@savsjokommun.se</a>	Möbler till matsalar	171231	Input, Kinnarps, Kontorsspecial i Vetlanda, Orderinvest, Lekolär	Lekolär	<a href="https://opic.com">https://opic.com</a>
44	Luleå kommun		Förskolemöbler	171231	Lekolär, Inredningshuset, Input	Lekolär	<a href="https://opic.com">https://opic.com</a>
46	Göteborg energi	<a href="mailto:daniel.gudmundsson@energi.goteborg.se">daniel.gudmundsson@energi.goteborg.se</a>	Kontorsmöbler	171231	Input, Senab, Kinnarps	Input	<a href="https://opic.com">https://opic.com</a>
47	Landstinget Dalarna	<a href="mailto:lena.nordstrom@landstingetdalarna.se">lena.nordstrom@landstingetdalarna.se</a>	Miljömöbler	171231	Kinnarps, Input	Kinnarps	<a href="https://opic.com">https://opic.com</a>
49	Falkenbergs kommun	<a href="mailto:jesper.arnrup@falkenbergs.se">jesper.arnrup@falkenbergs.se</a>	Skolmöbler	171231	Kinnarps, ABA, Lekolär, EFG, Frimeko, Input	Kinnarps	<a href="https://opic.com">https://opic.com</a>
56	Växjö kommun	<a href="mailto:christin.atterhagen@vaxjo.se">christin.atterhagen@vaxjo.se</a>	Möbler Söraby skola	171231	AJ, Input, Kinnarps, ABA, Lekolär	AJ, Input, Kinnarps	<a href="https://opic.com">https://opic.com</a>
74	Växjö kommun	<a href="mailto:johanna.rothe@vaxjo.se">johanna.rothe@vaxjo.se</a>	Möbler Skola	171231	Input, Kinnarps, Orderinvest, Ramming, ABA, AJ, Form, Lekolär	Input, Kinnarps, Orderinvest, Ramming	<a href="https://opic.com">https://opic.com</a>
75	Värnamo kommun	<a href="mailto:andreas.c.holm@varnamo.se">andreas.c.holm@varnamo.se</a>	Köksutrustning	171231	Martin&servera	Martin&servera	<a href="https://opic.com">https://opic.com</a>
77	Inköp Gävleborg	<a href="mailto:kerstin.krantz@gavleborg.se">kerstin.krantz@gavleborg.se</a>	Gardiner, Textilier	171231	Kinnarps, Kontorscenter, Lingbo, Primetex, Norrborns	Kontorscenter, Lingbo, Primetex	<a href="https://opic.com">https://opic.com</a>

# Syfte & mål med ett dialogmöte med en myndighet

## **Syfte att:**

- Att skapa en relation
- Att lyssna på kundens behov
- Ge av er kunskap, berätta hur er lösning kan uppfylla deras behov
- Hjälp kunden att ställa ”rätt krav” i kommande upphandling

## **Mål att:**

- Visa att man är påläst
- Ge exempel på andra bra upphandlingar som andra myndigheter gjort

## Vanliga reflektioner från företag - Reflektion..

- Priset är alltid viktigast.. – OK, men vad har vi gjort i vår dialog och i vårt proaktiva säljarbete för att få köparen att lägga till andra värde?
- Omständigt och svårt att svara på en upphandling, vi fattar inte riktigt, det är för mycket lagar och för lite Business.. – Har vi utbildat oss tillräckligt och lagt ner den energi som en vunnen affär på 10 miljoner förtjänar?
- Vi vann en upphandling men sen köpte de knappt något av oss.. – Ni vann er sannolikt in på ett ramavtal tillsammans med flera andra leverantörer. Ett ramavtal är en jaktlicens för att sen få börja sälja, hur aktiva var ni i ert säljarbete när ni vunnit er in på ramavtalet?
- Svåra och ibland konstigt utformade kravspecifikationer, tänk om de istället kunde.. – Har vi varit där och hjälpt dem att göra ”rätt” kravspecifikationer?

..MITT TIPS..

“..VÅGA TA EN DIALOG MED KÖPARNA OCH VÄLJ ATT FOKUSERA PÅ AFFÄRSMÖJLIGHETEN, INTE OM DET ÄR OFFENTLIG ELLER PRIVAT SEKTOR SOM ÄR PÅ ANDRA SIDAN BORDET..”

# ERBJUDANDE TILL ER..

- Vi erbjuder alla att kostnadsfritt testa vår tjänst Upphandlingskoll med automatisk bevakning i 14 dagar
- Vi erbjuder er alla som deltar på detta webinariet en 30 minuters egen mini analys av er bransch
- Vi delar skärm och går igenom nyckelfakta inom just er bransch i er region
- Ta chansen att ligga steget före..

Mejla er intresseanmälan för att testa gratis och anmäla er till mini analys till:

[sales.opic@mercell.com](mailto:sales.opic@mercell.com)

Skriv i ditt mejl: **“Nacka intresse att testa och göra en mini analys”**

# Tack för mig - Frågor!

Fredrik Kristiansson [fredrik.kristiansson@mercell.com](mailto:fredrik.kristiansson@mercell.com)

Tel. 0046-704-822067





# FRÅGOR & DISKUSSION

# IMPLEMENTATION

## – EN RESA SOM TAR FLERA ÅR

- **Processer och strukturer ska implementeras**
- **Dialog och tillsammans med näringslivet**
- **Engagemang**
- **Systemutveckling – framtidens upphandlingssystem?**
- **Nacka har kommit olika långt i olika kategorier**
- **Vi vill mycket – utveckling tar tid**



**Sebastian Nordgren**

Sebastian.nordgren@nacka.se

08-718 91 60



**Fredrik Kristiansson**

fredrik.kristiansson@mercell.com

0704-822067

**NACKA**  
**K O M M U N**

