

Svar på Interpellation från Roy Cederbäck (KD) om dialog vid upphandling.

Roy Cederbäck (KD) tar i sin interpellation upp två frågor om hur dialogen vid upphandling av förbrukningsvaror går till. Jag ska kortfattat beskriva detta.

Varuförsörjningen upphandlar och ansvarar för sortiment av förbrukningsmaterial till sjukvården och tandvården i Dalarna, Södermanland, Uppsala, Västmanland och Örebro.

Vårdens delaktighet i upphandlingsprocessen

Målet med upphandlingsprocessen är att avtala förbrukningsmaterial till sjukvården som är av rätt kvalité och till rätt pris samt att ingångna avtal efterlevs.

Detta åstadkommer Varuförsörjningen genom att inför en upphandling bilda en referensgrupp vars medlemmar aktivt deltar i beslut över vilka produkter som ska antas och användas av sjukvården.

Referensgruppens sammansättning

Inför en upphandling kontakter materialkonsulenterna de för upphandlingen berörda verksamheterna. Verksamheterna utser personer till referensgruppen och ansvarar för att dessa

- har kunskap och erfarenhet av de för upphandlingsgruppen aktuella produkterna
- får befogenheter att utföra sitt uppdrag
- får ett tydligt mandat för att till fullo kunna företräda sin egen verksamhet, sitt eget sjukhus och landsting

Referensgruppens uppdrag och befogenheter

Referensgruppens uppdrag och befogenheter är att

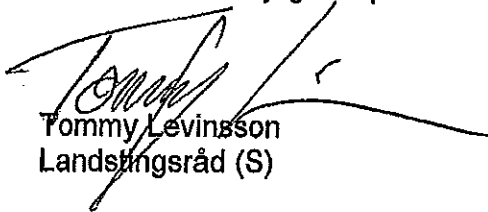
- närvara och aktivt delta i referensgruppsmöten
- ge förslag på vilka produkter som ska ingå i anbudsfrågan
- ange vilka utvärderingskriterier och krav som ska ställas på produkterna
- besluta om vilka produkter som skall testas för utvärdering
- besluta om vilka produkter som skall antas
- informera om resultatet av upphandlingen till övrig verksamhet

Referensgruppsmöten

- Medlemmarna ska medverka i ca 4 olika möten/utställningar från början av upphandlingsprocessen fram till uppföljningsmötet ca 1 år efter avtalsstart.
- Mötena äger rum under en tidsperiod av 1-2 år.
- **Uppstartsmöte** (1-2 dagar) äger rum ca 1 år före avtalsstart och ofta i samband med utställning. Syftet är att komma överens om vilka produkter som ska ingå i anbudsfrågan och vilka krav som ska ställas på dessa. Vid utställningen visar inbjudna leverantörer sina produkter. Referensgruppens uppgift är att inhämta kunskap om nya produkter samt att vara uppdaterad beträffande aktuellt sortiment och material.
- **Referensgruppsmöte** äger rum efter att anbuderna kommit in. Syftet är att gå igenom inkomna anbud och besluta om vilka produkter som ska testas.

- **Slutmöte**
Syftet är att gå igenom test- och utvärderingsresultat och anta produkter för avtal.
- **Uppföljningsmöte (ca 1 år efter avtalsstart)**
Syftet är att under pågående avtalsperiod göra en uppföljning av hur det avtalade sortimentet fungerat. Gå igenom reklamationer och förbrukningsstatistik. Ge förslag och få information om eventuella tillägg till avtalet.

Med detta anser jag interpellationen besvarad.



Tommy Levinsson
Landsstingsråd (S)