



Anders Berglund, platschef
Ambra

Ambra fick deluppdrag på hemmamarknaden

Ambra Ventilation AB i Skellefteå levererar OVK-tjänster, det vill säga obligatorisk ventilationskontroll, och upphandlades av Region Västerbotten under 2017.

– Vi prenumererar på e-Avrop och där fanns upphandlingen annonserad. Region Västerbotten efterfrågade leverantörer i Umeå, Skellefteå och Lycksele. Först ställdes frågan som en prekvalificering. Vi uppfyllde kundens krav, därför fick vi senare lämna anbud. Vi såg över våra resurser och vår tid och valde att bara lämna anbud för den del av uppdraget som gällde Skellefteå, eftersom det är här vi har vår verksamhet, berättar Anders Berglund, platschef på Ambra.

Ambra lämnar regelbundet in anbud och har vunnit många kunder inom offentlig sektor.

– Man ska tänka på att det är väldigt viktigt att ta fram det underlag som krävs och se till att man svarar på frågan som den är ställd. Kan man leverera på alla punkter finns det inget som egentligen hindrar att man vinner. Uppfyller man allt är man med. Så tänker vi i alla fall. Sen är det förstås mycket jobb med en upphandling. Man måste sätta av tiden. Men ju fler gånger man gör det desto effektivare blir det.

Fördel små företag

Företaget Protecta Medical har levererat två upphandlade produktgrupper till Region Västerbotten: förflyttningshjälpmedel som gör det lättare att vända patienter och inkontinensskydd som skyddar sängen vid läckage. Andreas Papacosta var egenföretagare och vd för Protecta Medical när upphandlingarna vanns. Han tycker inte att små företag ska vara så rädda för konkurrensen från de stora drakarna. Man ska istället våga lyfta att man har bra produkter, att man är prisvärd och lokal. Det kan leda till långa och lönsamma samarbeten.

– Många små företagare tror att det inte är någon mening med att försöka vinna samarbeten med landsting och kommuner. Men vi har samma chanser! Jag är kanske det minsta företaget i min nisch, men jag har ändå vunnit de flesta upphandlingarna som jag varit med i. Den lilla företagaren har många fördelar eftersom våra beslutsprocesser och förmåga att lösa problem går så mycket snabbare. Vi kan vara mycket mer flexibla och fixa det som efterfrågas, även om det är konstiga krav som ställs ibland. Det märks när upphandlaren inte vet allt om produkten de letar efter. Funktionen i e-Avrop med frågor och svar är då jättebra och viktig att använda sig av för att definiera vad som gäller.



Andreas Papacosta, vd
Protecta Medical

Projektet Innovation + hjälper företag att upptäcka och utveckla affärer på en ny marknad där de får bidra till att förbättra vård och omsorg och bygga ett bättre samhälle.

Läs mer om våra erbjudanden på innovationplus.eu

Offentliga upphandlingar från Region Västerbotten

Stora affärs- möjligheter för små företag

Visste du att även små och medelstora företag kan vinna offentliga upphandlingar från Region Västerbotten? Chansen är kanske större än du tror. Regionen är en stor och trygg potentiell kund som upphandlar en mängd olika tjänster och produkter för olika verksamheter inom hälso- och sjukvård samt regional utveckling. Ofta efterfrågas nischade konsulttjänster, innovativa lösningar och smart utrustning som mindre företag har goda möjligheter att utveckla och leverera. Ett vinnande anbud kan resultera i en stor affärsmöjlighet och en helt ny marknad.

10 tips för att lyckas med ditt anbud



- Läs underlaget noga och kontrollera att du uppfyller alla obligatoriska krav innan du börjar skriva anbudet.
- Gå igenom avtalsvillkoren ordentligt, så att du vet vad som gäller om du vinner. Ditt anbud är bindande.
- Titta på hur bedömningskriterierna är viktade och var du behöver lägga mest krut för att vinna.
- Fokusera på ditt företags styrkor och se till att lyfta fram det som kan vara extra värdefullt för den aktuella upphandlingen.
- Börja jobba med anbudet i god tid innan sista inlämningsdatum. Ibland tar det tid att sammanställa alla svar.
- Ifrågasätt och fråga upp om tvetydigheter, luddiga krav, felaktigheter och upplevda orättvisor. Du kan påverka!
- Formulera dig tydligt och återknyt till nyckelbegrepp och rubriker i underlaget för att hjälpa upphandlaren att utvärdera ditt anbud.
- Hitta en partner! Om upphandlingen är omfattande för ditt företag finns ofta möjlighet att samarbeta med andra.
- Begär sekretessbeläggning om det finns känsliga uppgifter i ditt anbud, då det blir offentlig handling efter avslutad upphandling.
- Prova att begära ut vinnande anbud från tidigare upphandlingar för att få tips på hur du själv kan skriva.

Visste du att...

...under 2018 lämnades det i snitt in 3 svar per upphandling till Region Västerbotten.

Koll på upphandlingar med e-Avrop

e-Avrop är en tjänst som gör det lätt att hålla koll på aktuella upphandlingar från offentlig sektor. När du har registrerat ett konto kan du söka efter och beakta upphandlingar. Genom att prenumerera på olika CPV-koder får du ett meddelande när en ny upphandling inom det området kommer ut. CPV är ett klassificeringssystem som används för att standardisera beskrivningarna av behov som ska upphandlas och därmed göra det enklare att hitta rätt. Läs mer på e-avrop.se. Du hittar också information om aktuella upphandlingar på regionvasterbotten.se



Krångligt? Ställ frågor!

Är kraven och kriterierna i upphandlingen svåra att tolka? Du har alltid möjligheter att ställa frågor till de upphandlingsansvariga och be om förtydliganden. De kompletterande upplysningarna lämnas skriftligen och blir tillgängliga för alla anbudsgivare. Du som frågeställare är då anonym.

Delta i en RFI och påverka upphandlingen

Den upphandlande myndigheten har möjlighet att bjuda in potentiella leverantörer till dialogmöten eller RFI (Request for information). Målsättningen med dessa är att få mer kunskap om vilka lösningar och leverantörer som finns på marknaden, innan en upphandling färdigställs. Dessutom kan förslag på processer, kravformuleringar och villkor testas mot potentiella anbudsgivare. Genom att delta i en RFI får du som leverantör chansen att ge din syn på exempelvis affärsmodeller, leveransförutsättningar och andra faktorer som bör tas hänsyn till i utformningen av upphandlingen. RFI:er från Region Västerbotten dyker upp i e-Avrop och finns även på regionvasterbotten.se.

[Mer information om offentliga upphandlingar hittar du på upphandlingsmyndigheten.se](#)



Anna Nabb, vd
Dizparc

Dizparc vann drömuupdrag

IT-bolaget Dizparc vann Region Västerbottens upphandling av digitaliseringscoacher under 2018, ett uppdrag som innebär att hjälpa företag i regionen med deras digitala utveckling.

– Vi ska bara vinna det här, tänkte vi när upphandlingen dök upp i e-Avrop. I vår bransch är det många som vill jobba med digitaliseringsfrågor på en rådgivande nivå. Det är inte jättelätt att komma in i en sån roll, så det här var en jättemöjlighet för oss som låg precis rätt mot den verksamhet vi vill bedriva. Och det är ett jätteroligt uppdrag att ha, som dessutom stärker våra referenser, kundkontakter och erfarenheter, säger Dizparcs vd Anna Nabb.

– Alla upphandlingar kräver mycket jobb. Men har man full koll på bedömningskriterierna så förstår man vad som kommer att värderas och var man måste vara extra noggrann. Det brukar bli mycket korrekturläsning för att se till att man tagit med alla relevanta saker och nämnt alla ord de söker efter. Många av oss på Dizparc har jobbat inom offentlig sektor och vi vet därför ungefär hur svaren bör se ut och vad man inte får missa. Den erfarenheten hjälpte oss i det här fallet. Sen finns det ju absolut upphandlingar som vi ser är alldeles för komplicerade och kräver för mycket jobb. Vissa vill att man ska göra halva jobbet redan i förslaget, innan själva affären är gjord. Såna väljer vi att inte svara på.

Fråga – och vinn!

Hans Johansson är Senior Sales Expert på Mindspace Group, som upphandlades av Region Västerbotten 2018 för sin molntjänst för digitala distansmöten.

– Man installerar tjänsten via en personlig klient på sin dator eller platta och kan sedan lätt koppla upp sig i olika flerpartsmöten. Vi levererade den här tjänsten och utbildade även ett gäng på Region Västerbotten som sedan fick ansvar för att installera och lära upp andra internt. För den här upphandlingen har vår service och support behövt vara lite annorlunda än vanligt eftersom Region Västerbotten är så pass stort. I början blev det rätt mycket jobb, främst för att vi också skulle interntutbilda. Men vi har haft ett väldigt bra samarbete. Upphandlingen är en bra affär för oss för att vi ska kunna täcka upp den kapacitet som vår tjänst kan erbjuda. Vi har ett ramavtal som ger trygghet i att kunderna finns ett antal år framåt. Vi vet att vi har en inkomst och kan investera utifrån det.

I upphandlingar måste man försöka läsa mellan raderna, menar Hans.

– Upphandlaren har oftast inte hundraprocentig kunskap om området och förfrågningen blir därför inte alltid helt rätt. Men oftast går det att lösa genom att ställa motfrågor. Det gör vi nästan vid varje upphandling. Oftast går det bra och de väljer att ändra eller förtydliga vad som menas när vi kommer med input. Viktigast är att fråga upp om något skallkrav känns svårt eller orimligt. Om de inte ändras och vi inte kan uppfylla dem finns det ingen mening med att lämna in anbud. Vi sällar bort det vi inte har möjlighet att vinna på. Men de flesta upphandlingar vi svarar på brukar vi vinna.

