

Arrangörer: Anders Björck Ordförande Företagarna Linköping och Frida Boklund Regionchef Företagarna. **Medverkande:** Daniel Czitrom- Upphandlingsstrateg Linköpings kommun, Magnus Johansson – Upphandlingsexpert Företagarna och politiker och tjänstemän samt företagare och andra intresserade som hade en givande mötesdialog i Stadshuset Linköping.

Samlade anteckningar och tankar kring diskussioner om "innovativ upphandling" och möjligheterna till förbättrat samarbete mellan Linköpings kommun och näringslivet.

- **Nya Lösningar och öppenhet för innovationer:**

Vi diskuterade vikten av att vara öppna för nya lösningar i upphandlingsprocessen. Det är en viktig distinktion att göra en upphandling som kräver en ny lösning jämfört med en som är öppen för att ta emot innovativa förslag. Vi funderade över hur man kan inkludera en ny kompetens i en upphandling och hur man kan utforma den för att möta behovet av en specifik förmåga eller produkt.

- **Funktionsbeskrivningar och funktionsinriktade upphandlingar:**

En central diskussion var hur man kan förbättra funktionsbeskrivningar för att fokusera på lösningen i upphandlingen. Vi delade tankar kring funktionsinriktade upphandlingar och hur de kan bidra till att driva innovation framåt.

- **Sänka tröskeln för deltagande:**

Vi utforskade möjligheten att sänka tröskeln för företag att delta i upphandlingar. Det finns många företag som har vuxit tack vare vunna upphandlingar och därigenom fått möjligheten att delta på en bredare skala.

- **Innovation och öppen kommunikation:**

För att främja innovationer och funktioner är det avgörande att upphandlingsförfarandet är öppet och inte alltför detaljerat. De som lämnar in anbud bör kunna utveckla och förklara hur de tänker möta behovet. Vi diskuterade också vikten av dialog mellan företag och kommuner för att skapa en konkurrenskraftig upphandlingsprocess.

- **Branschråd och samarbete:**

Vi reflekterade över möjligheten att skapa branschråd för olika områden, såsom fordon och vård och omsorg, för att främja kunskapsutbyte och samarbete.

- **Prata inför upphandlingen och klarläggande av oklarheter:**

Vi betonade vikten av att bryta myten om att man inte får kommunicera inför en upphandling. Vi diskuterade också att eventuella oklarheter bör redas ut under annonseringstiden och då innan tid för frågor löpt ut (i regel 6 dagar innan sista anbudsdag).

- **Inkludering av mjuka värden och hållbarhetskriterier:**

Vi talade om att inkludera mjuka värden och att fråga företag om hur de motiverar sina anställda. Dessutom diskuterades vikten av att undvika oskäligen krav, såsom överdrivna krav på hållbarhet eller kollektivavtal.

Avslutningsvis, vi funderade över möjligheten att gemensamt identifiera funktioner där vi kan vara modiga och innovativa i upphandlingsprocessen tillsammans. Och att man från både Linköpings kommun är mer modiga kring innovativ upphandling samt att mindre företag vågar lämna in anbud, trots att man kanske inte tror sig kunna konkurrera etc.