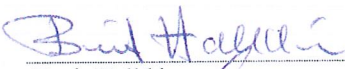
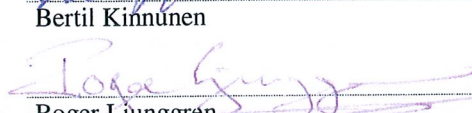


Plats och tid	Västmanlands sjukhus Västerås, konferensrum Silvergruvan, 2015-09-18, kl. 09.00 – 12.00		
Beslutande:	Bertil Kinnunen (S) Ordf. Catrin Steen (MP) Vice ordf. Elin Norén (S) Roger Ljunggren (S) Tommy Levinsson (S)		
Övriga deltagande	Ersättare Anders Brandén (M) Pär Sixtensson (M) Rolf Edlund (C) Stefan Bengtsson Svärd (M) Östen Eriksson (KD)	Tjänstemän Per Erik Sjögaard Berth Axelsson Lisa Palo § 59 Berit Halldén	
Utses att justera			
Justeringens plats och tid			
Underskrifter	Sekreterare	 Berit Halldén	Paragrafer 48– 65
	Ordförande	 Bertil Kinnunen	
	Justerande	 Roger Ljunggren	

ANSLAG/BEVIS

Protokollet är justerat. Justeringen har tillkännagivits genom anslag

Organ	Varuförsörjningsnämnden		
Sammanträdesdatum	2015-09-18		
Datum för anslags uppsättande	2015- -	Datum för anslags nedtagande	2015- -
Förvaringsplats för protokollet	Varuförsörjningen, Virdings Allé 32 B, plan 3, 754 50 Uppsala		
Underskrift			

§ 48**Mötets öppnande**

Nämndens ordförande Bertil Kinnunen (S) förklarar mötet öppnat.

§ 49**Fastställelse av föredragningslista för sammanträder****Anmälan av övriga frågor:****Beslut**

Varuförsörjningsnämnden fastställer förslaget till föredragningslistan, med följande tillägg för sammanträdet.

- Förslag på sammanträdesdag för 2016.

Ärende

Ordförande Bertil Kinnunen (S) har lagt fram ett förslag till föredragningslistan för sammanträdet.

§ 50**Val av justerare**

Varuförsörjningsnämnden utsåg Roger Ljunggren (S) att jämte ordförande Bertil Kinnunen (S) justera dagens protokoll.

Ordförandes sign	Justerandes sign	Utdragsbestyrkande

Beslutsärende**§ 51****Kommunikationsplan****Förslag till beslut**

Varuförsörjningsnämnden beslutar att uppdra åt förvaltningschefen att ta fram en kommunikationsplan.

Ärendet

Inom ramen för utvecklingsarbetet med kategori- och processtyrning har behovet av en kommunikationsplan identifierats. Förvaltningen har startat ett internt arbete med att diskutera budskap, kanaler mm. Vidare har behovet av att modernisera hemsidan kommit att bli tydligare. Här sker en koordinering med landstingets strategi i kommunikation.

Ordförandes sign	Justerandes sign	Utdragsbestyrkande

§ 52**Budget – upphandling 2016****Förslag till beslut**

Varuförsörjningsnämnden fastställer budget för 2016, innebärande en uppräkning med 2 % från 2015 års nivå enligt bilaga och uppdrar till förvaltningen att kontakta landstingen för en gemensam diskussion om behovet av utökade anslag med beskrivning och tydliggörande av syfte och mål med föredragen extra satsning.

Ärendet

Förvaltningen presenterade två olika förslag till budget för upphandlingsavdelningen inför 2016.

Bilaga § 52

Ordförandes sign	Justerandes sign	Utdragsbestyrkande

BUDGET VARUFÖRSÖRJNINGEN-2016

UPPHANDLINGSENHETEN

Tkr

Kostnader VF	2015	2016	Intäkter VF	2015	2016
Upphandlig/Stab			C-Län	3 895	3 976
Personalkost inkl soc-avg	17 345	17 865	U-Län	3 895	3 976
Hyra	1 380	1 435	W-Län	3 895	3 976
Intern ränta	-156	-120	T-Län	3 895	3 976
Tjänster	1 500	1 500	D-Län	3 895	3 976
Material/Varor	200	200	Övriga	794	1 000
Summa:	20 269	20 880	Summa:	20 269	20 880

Kommentar:

2016 års abonnemangavgifter föreslås öka med 81 tkr jämfört med föregående år.

Detta beroende på uppräknig av personalkostnader med 3% på nuvarande bemanning under 9 månader, och hyreshöknig på c:a 4%.

Rapporter**§ 53****Nyläge kategori- och processtyrning, fortsättning****Förslag till beslut**

Varuförsörjningsnämnden beslutar att godkänna redovisningen.

Ärendet

Förvaltningschefen redovisade pågående projekt av Nyläget kategori- och processtyrning, där det fortsatta arbetet särskilt belystes.

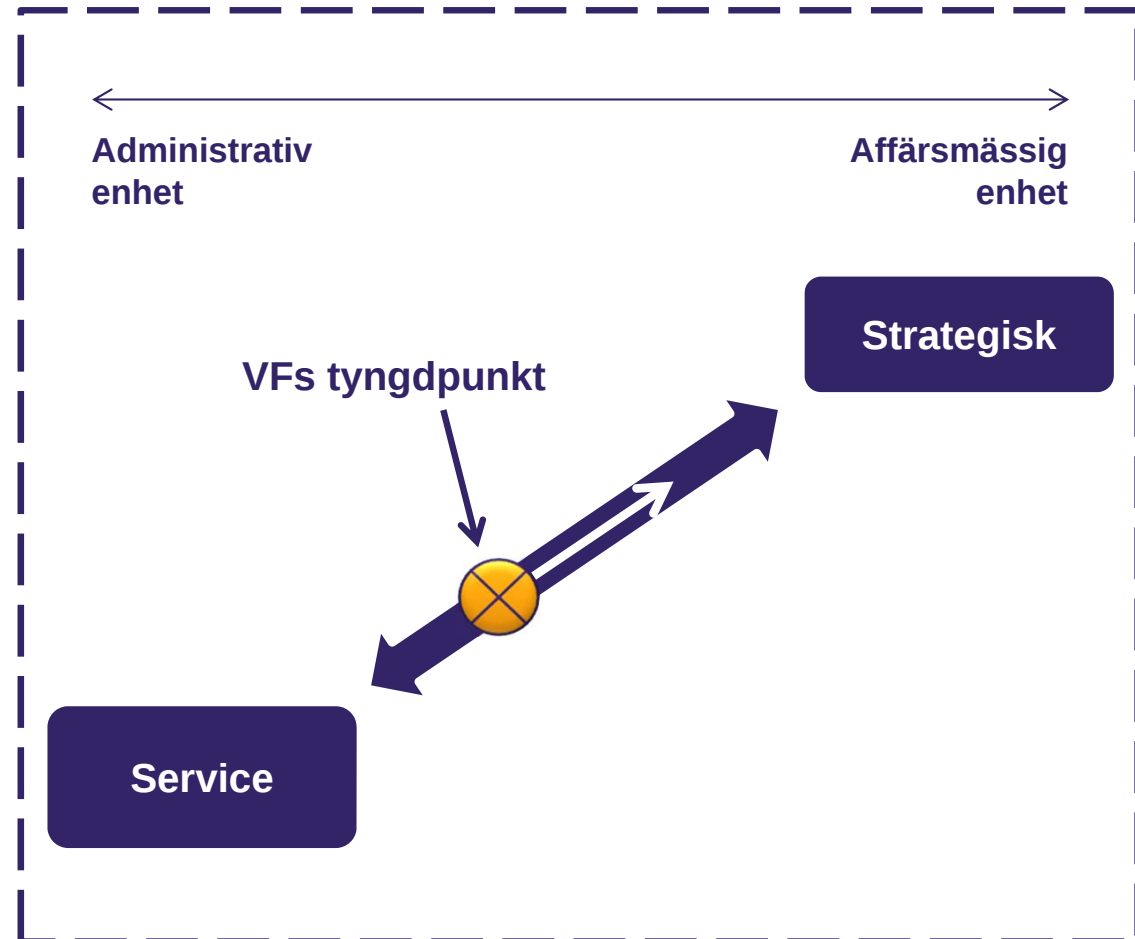
Bilaga § 53

Ordförandes sign	Justerandes sign	Utdragsbestyrkande



Kategoristyrning ser till att Varuförsörjningen flyttar sin position i landstingen till att vara en mer affärsmässig partner

Införandet av kategoristyrning innebär att tyngdpunkten av Varuförsörjningens inriktning (position i landstingen) tydligare flyttar från att vara serviceinriktat (administrativ enhet) till att vara mer strategiskt och affärsmässigt inriktat. Detta främjar visionen att vara en samverkansorganisation eftersom Varuförsörjningen inte ska jobba åt verksamheterna i landstingen utan med, i syfte att åstadkomma lägsta total kvalitetskostnad till bibehållen eller högre kvalitet



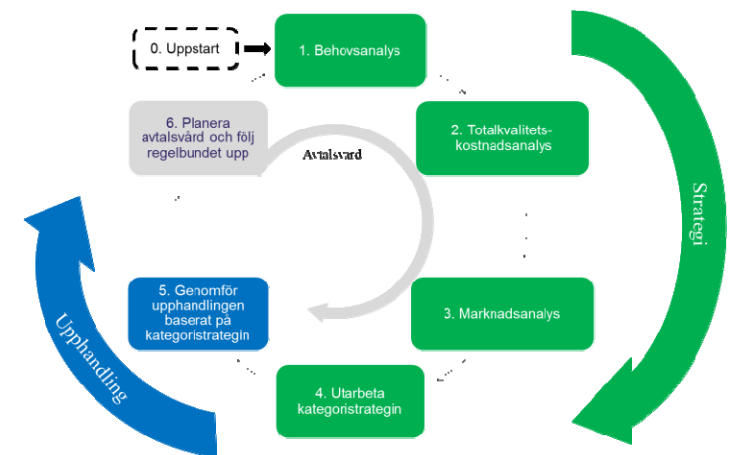
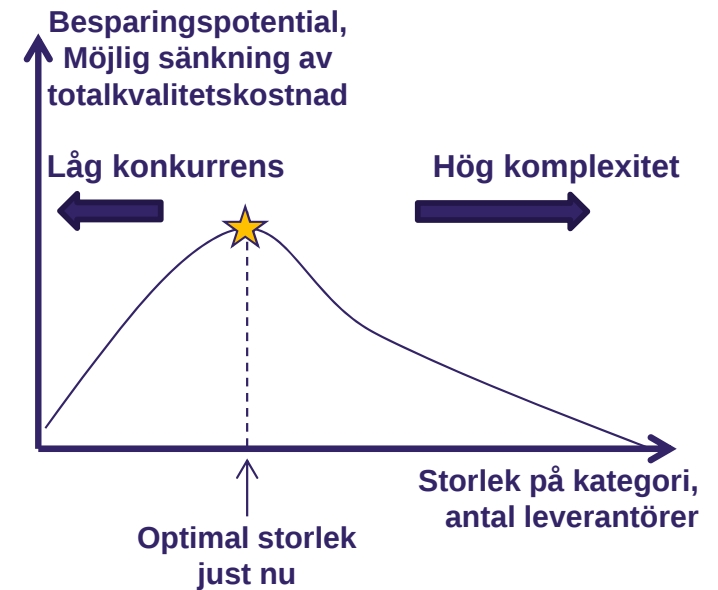


Nästa steg är att säkerställa en kategoriindelning som ger grund för störst besparingspotential

Vad är optimum för en kategori?

- Varje kategori har ett eget optimum. Att hitta dessa optimum är viktigt för att säkerställa att det finns en besparing att hämta och därmed också värt att lägga ner resurser på den
- Optimum definieras som den storlek på kategori (behov), och därmed också antal leverantörer, som kan tillgodose behovet i förhållande till besparingspotential
- Besparingspotentialen blir en avvägning mellan att inte ha ett behov med för låg konkurrens (t.ex. bara en leverantör som kan tillgodose) gentemot att inte ha ett behov med för hög komplexitet (t.ex. alldeles för många olika produkter och/eller användare).
- Optimum är alltså den utformning på kategori som kan ge störst besparingspotential. Den strukturerade process som kommer att användas för att nå störst besparingspotential säkerställer också att kvaliteten inte blir sämre. Därför är också största besparingspotential lika med lägst total kvalitetskostnad
- Flera faktorer påverkar var optimum ligger och därför är det viktigt att noggrant analysera spend i landstingen, behov från verksamheterna, leverantörsmarknaden, vilka befintliga formationer som finns (t.ex. specialistråd) samt även hur en kategori påverkar en annan. Detta behöver göras på ett strukturerat sätt där det iterativt prövas olika lösningar om de ger bäst potential eller om kategorierna behöver möbleras om på något sätt

Poängen är att kategoriledaren med team skall få bästa utgångsläge för att kunna driva en hanterbar kategori enligt kategoriprocessen för att kunna säkerställa så stor sänkning av total kvalitetskostnaden som möjligt





Optimum i varje kategori innebär i ett större sammanhang att Varuförsörjningen ser till att skattemedel används på bästa sätt!

VF = 5 landsting

Strategiskt råd

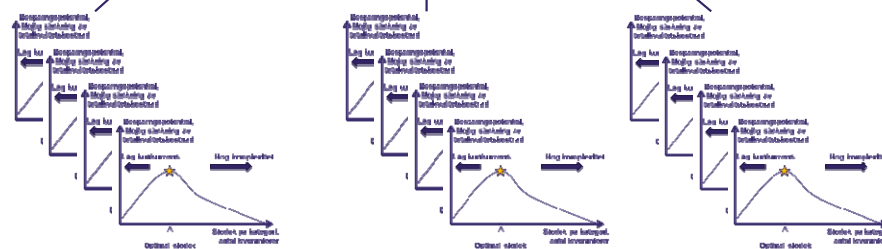
Kategoriområden

Styrgrupper

Kategorier

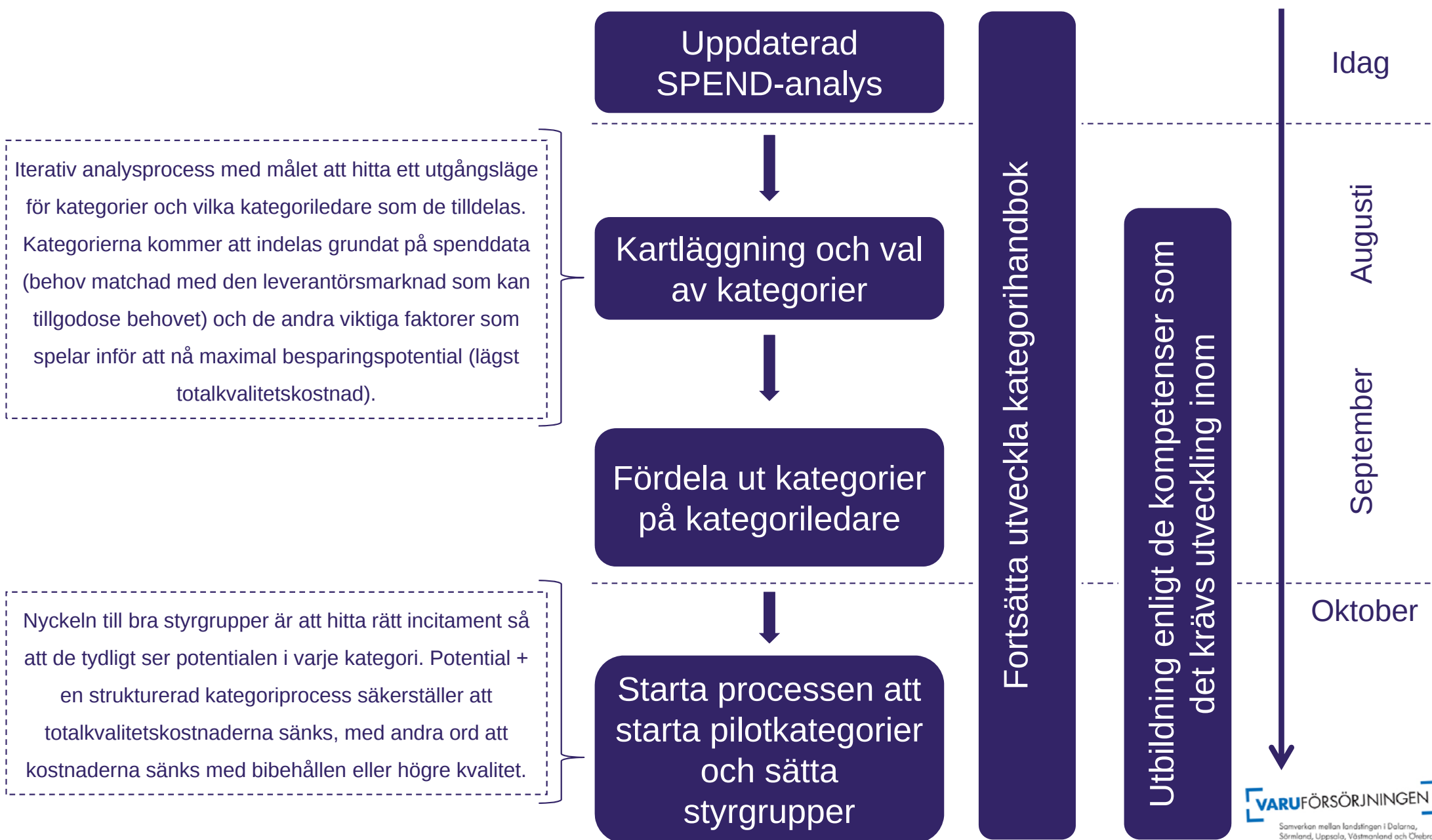
Kategoriteam

Nedbrytning från kategori hela vägen
upp till alla 5 landsting





Nästa steg för Varuförsörjningen på väg mot Nyläget



En inköpskategori är en grupp varor och/eller tjänster som kan köpas från samma leverantörsmarknad med samma strategi. Den totala inköpsvolymen delas in i olika kategorier och en samlad och strukturerad köpbild kan ses i olika perspektiv.

Varför ska vi arbeta med kategoristyrning?

Genom att för en kategori välja en **optimal leverantörsportfölj** och **vårda** densamma kan vi hitta besparingar och mervärden som landstingen har nytta av. Vi identifierar vilka delar som skall vara styrande i inköpsbeslutet.

Varför ska vi göra en massa kategorier?

Olika varugrupper har olika lämplig strategi och vi behöver konkretisera dessa och förverkliga möjliga besparingar inom en kategori.

Bara en leverantör  Perfekt konkurrens  Massor av behov i en klump
(ingen konkurrens, t ex aHUS-Soliris) (ingen konkurrens)

§ 54

Ekonomi, månadsrapport juli

Förslag till beslut

Varuförsörjningsnämnden beslutar att godkänna redovisningen.

Ärendet

Ekonomichefen avrapporterade månadsrapport t.om juli samt Delårsrapporten 2015, T2.

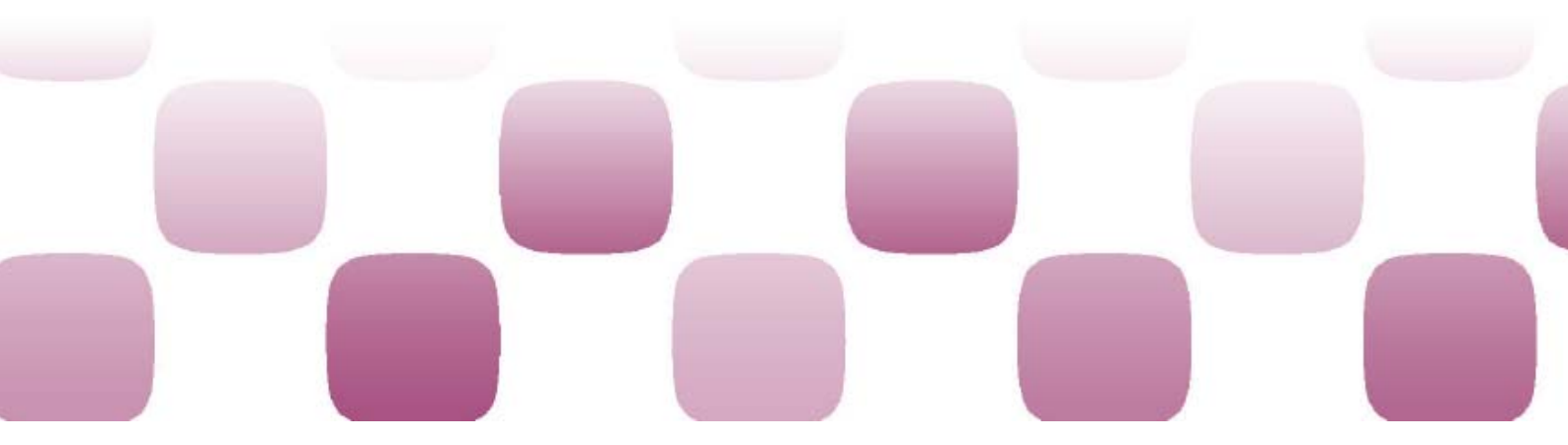
Bilaga § 54 a-b

Ordförandes sign	Justerandes sign	Utdragsbestyrkande



Delårsrapport 2015

Varuförsörjningsnämnden



Viktiga händelser

Vi har i enlighet plan genomfört ett utvecklingsarbete, där vi tillsammans inom förvaltningen, med stöd av en konsult, skapat en modell kategori- och processtyrning avseende inköp av förbrukningsvaror.

Vi fortsätter att skapa mervärde för landstingen, gemensamma upphandlingar pekar tydligt på att aggregerad köpkraft är verksamt. Genom att fortsätta att utveckla samverkan och samarbete inom landstingen kan ännu bättre effekter nås.

Tillsammans med nätverket för Socialt ansvarstagande i offentlig upphandling har vi genomfört en revision inom området kirurgiska instrument som pekade på brister i leverantörskedjan. Vår avtalade leverantör har skapat en åtgärdsplan som nu följs aktivt.

På uppdrag av ägarrådet har vi administrerat en upphandling av en s.k. leverantörsportal som förväntas ge tydliga minskade kostnader i landstingen.

Vi har i upphandlingen av förbrukningsmaterial till tandvården endast upphandlat helt PVC-fria leksaker vilket bland annat minskar risken för att barn exponeras för skadliga ftalater. Leksakerna ska inte heller innehålla bisfenol eller andra ämnen som är klassificerade som cancerogena, mutagena och/eller reproduktionstoxiska.

Sammanfattande analys

Resultatet för perioden är ett överskott på 140 tkr. Under perioden har 12 st upphandlingar slutförts och tilldelningsbeslut fattats. Avropen av förbrukningsartiklar är något högre än jämförelseperiod föregående år. Kategoriseringsarbetet kring upphandlingsprocessen fortskrider enligt plan och förvaltningen är för närvarande fullt bemannad inom samtliga yrkeskategorier.

Ekonomi

Ackumulerat utfall

Intäkter och kostnader är i paritet med budget för perioden.

Mnkr	Utfall ackum.	Budget ackum.	Föreg. år ackum.	Utfall jmf budget
Summa riks- och region intäkter	0	0	0	0
Summa övriga intäkter	42 614	42 810	42 774	-196
Summa personalkostnader(inkl inhyrd)	-10 794	-11 252	-10 613	458
Summa övriga kostnader	-31 680	-31 558	-29 401	-122
Resultat	140	0	2 760	140

Årsprognos

Prognosen pekar på något högre intäkter och kostnader jämfört med budget. Detta beroende av att kostnaderna för logistik är högre under resterande del av året. Detta förväntas inte påverka verksamhetens resultat då det i samma utsträckning påverkar intäkterna i positiv riktning.

Åtgärder

För att hålla prisdifferenser på en acceptabel nivå genomförs veckovisa kontroller mellan det pris som är försäljningspris till kund kontra det pris som leverantör fakturerar till 3PL Mediq Sverige AB som är det som ligger till grund för de prisdifferenser som uppstår.

Mnkr	Prognos 2015	Budget 2015	Bokslut 2014	Progn jmf budget
Summa riks- och region intäkter	0	0	0	0
Summa övriga intäkter	68 000	65 439	68 015	2 561
Summa personalkostnader (inkl inhyrd)	-17 300	-17 345	-16 413	45
Summa övriga kostnader	-50 700	-48 094	-51 095	-2 606
Resultat	0	0	507	0

Medarbetare

Förvaltningen har återbemannat en upphandlartjänst på heltid under februari och vikarie för föräldraledighet inom upphandlargruppen är bemannat från mars. Lönedialoger har genomförts och lönerevision slutförts med ett resultat på + 2,26 %.

Arbetet med individuella styrkort fortskrider enligt plan och sjukfrånvaron är lägre än prognos och mål för förvaltningen.

Nyckeltal medarbetare	Ack utfall 2015	Rikt- värde/Mål/ Budget 2015	Prognos 2015
Timlönekostnadens proc. förändring jfr med föreg. år, %	3,31	3,0	3,5
Förändring i antal årsarbetare jmf samma period föreg. år, antal	-1	0	0
Procentuell förändring, %	-2,4	1,5	1,5
Total sjukfrånvaro, %	1,09	3,0	2,0
Förändring jfr helår 2014, procentenheter	-0,01		
Inhyrd personal, mnkr			

Årsprognos Varuförsörjningen

tkr	Utfall <aperiod1>- <aperiod>	Utfall <ppe- riod1>- <ap- period>	Budget <ape- riod1>- <aperiod>	Bokslut 2014	Årsbud- get 2015	Årsprog 2015	Budget- avvikelse årsprog	Not
Landstingsanslag	0	0	0	0	0	0	0	
Fast ersättning från HSS	0	0	0	0	0	0	0	
Rörlig ersättning specialistvård	0	0	0	0	0	0	0	
Vårdvalsersättning från HSS	0	0	0	0	0	0	0	
Riks-/regionsjukvård	0	0	0	0	0	0	0	
Patientavgifter sjukvård	0	0	0	0	0	0	0	
Intäkter enligt tandvårdstaxan	0	0	0	0	0	0	0	
Alf	0	0	0	0	0	0	0	
Trafikintäkter	0	0	0	0	0	0	0	
Övrig finansiering	0	0	0	0	0	0	0	
Övriga intäkter	42 614	42 774	42 810	68 015	65 439	68 000	2 561	
Skatteintäkter	0	0	0	0	0	0	0	
Generella statsbidrag/utjämning	0	0	0	0	0	0	0	
Summa intäkter	42 614	42 774	42 810	68 015	65 439	68 000	2 561	
Lönekostnader inkl inhyrd personal	-10 640	-10 372	-10 932	-16 009	-16 841	-16 800	41	
Övriga personalkostnader	-154	-241	-320	-404	-504	-500	4	
Kostnad fast ersättning HSS	0	0	0	0	0	0	0	
Köpt vård	0	0	0	0	0	0	0	
Läkemedel	0	0	0	0	0	0	0	
Medicinsk service	0	0	0	0	0	0	0	
Köpt tandteknik och tandvård	0	0	0	0	0	0	0	
Material	-800	0	-880	-1 366	-1 400	-1 400	0	
Lokal- och fastighetskostnader	-920	-999	-920	-1 352	-1 380	-1 380	0	
Trafikkostnader	0	0	0	0	0	0	0	
Övriga kostnader	-30 076	-28 506	-29 872	-48 533	-45 470	-48 076	-2 606	

Finansiell nettokostnad	116	104	114	156	156	156	0
Avskrivningar/nedskrivningar	0	0	0	0	0	0	0
Summa kostnader	-42 474	-40 014	-42 810	-67 508	-65 439	-66 000	-2 561
RESULTAT	140	2 760	0	507	0	0	0
INVESTERINGSVERKSAMHET							
Fastighetsinvesteringar	0	0	0	0	0	0	0
Investeringar i immateriella och	0	0	0	0	0	0	0
investeringar i utrustning	0	0	0	0	0	0	0

Ackumulerat utfall

Mnkr	Utfall ackum.	Budget ackum.	Föreg. år ackum.	Avvik. ut- fall/budg
Intäkter	43	43	43	3
Personalkostnader inkl inhyrd perso- nal	-11	-11	-11	0
Övriga kostnader	-32	-32	-29	-3
Resultat	0	0	3	0

Årsprognos

Mnkr	Prognos 2015	Budget 2015	Bokslut 2014	Avvik. budg/prog
Intäkter	68	65	68	1
Personalkostnader inkl inhyrd perso- nal	-17	-17	-16	0
Övriga kostnader	-51	-48	-51	-1
Resultat	0	0	1	0

MÅLUPPFYLLELSE	
Medborgare och kund	Mål prognos
<i>Upplevelsen av gott bemötande har ökat samt följsamhet handlingsplan</i> Kommentar/lägesbeskrivning NKI undersökning påbörjad i samtliga landsting och kommer att analyseras och redovisas under oktober månad. Arbetet med ökad tillgänglighet till VFN's avtalade artiklar fortskrider enligt plan. Leverantörportal upphandlad och i utvärderingsfasen, tilldelningsbeslut väntas under oktober.	 
Ekonomi	Mål prognos
<i>Verksamhetens resultat ska vara lika med eller större än noll.</i> Kommentar/lägesbeskrivning Periodens resultat + 140 000 kr	
<i>Totalkostnad i förhållande till total produktion är samma som föregående år eller lägre.</i> Kommentar/lägesbeskrivning Logistikkostnaden är något högre c:a 0,6% är föregående år under perioden	
Förnyelse	Mål prognos
<i>Alla förvaltningar har stärkt sin forskning/utveckling inom minst två av sina prioriterade strategiska områden.</i> Kommentar/lägesbeskrivning Samtliga upphandlingar under perioden har genomförts elektroniskt via systemstödet TendSign. Förfrågningsunderlag rörande Leverantörportal är i utvärderingsfasen och förväntas tilldelas beslut om avtal under Q4 2015. Detta möjliggör Varuförsörjningens utökning av artiklar i landstingens beställarstöd enligt plan.	
Medarbetare	Mål prognos
<i>Engagerad Medarbetar Index(EMI)har ökat jämfört med 2014 års mätning</i> Kommentar/lägesbeskrivning Plan för utbildningar och introduktionsprogram finns. EMI genomförs under 2016. <i>Minst 80 procent av antalet nya chefer har deltagit i ett av landstingets chefsutvecklingsprogram</i> Kommentar/lägesbeskrivning <i>Inga nya chefer har tillkommit under året.</i> <i>Andel chefer som har ett tydligt chefsuppdrag är 100 procent</i> Kommentar/lägesbeskrivning	

Samtliga chefer har ett tydligt chefsuppdrag. <i>Allmän visstidsanställning ska bara finnas i undantagsfall</i> Kommentar/lägesbeskrivning Ingen allmän visstidsanställning förekommer inom förvaltningen.	 
---	--

Aktuell period (för laddning)	JULI
Ansvar	
Ansvar	
Motpartgrp, från-till	0 1

Bilaga § 54

Årsprognos Varuförsörjningen								
tkr	Utfall 2014 period 1	Utfall 2015 period 1	Budget 2015 period 1	Bokslut 2014	Arsbudg et 2015	Årsprog 2015	Budget- avvikelse årsprog	No t
Landstingsanslag	0	0	0	0	0	0	0	
Fast ersättning från HSS	0	0	0	0	0	0	0	
Rörlig ersättning specialistvård	0	0	0	0	0	0	0	
Vårdvalsersättning från HSS	0	0	0	0	0	0	0	
Riks-/regionsjukvård	0	0	0	0	0	0	0	
Patientavgifter sjukvård	0	0	0	0	0	0	0	
Intäkter enligt tandvårdstaxan	0	0	0	0	0	0	0	
Alf	0	0	0	0	0	0	0	
Trafikintäkter	0	0	0	0	0	0	0	
Övrig finansiering	0	0	0	0	0	0	0	
Övriga intäkter	40 975	38 462	37 733	68 015	65 439	66 000	561	
Skatteintäkter	0	0	0	0	0	0	0	
Generella statsbidrag/utjämning	0	0	0	0	0	0	0	
Summa intäkter	40 975	38 462	37 733	68 015	65 439	68 000	2 561	
Lönekostnader inkl inhyrd person	-9 430	-9 210	-9 455	-16 009	-16 841	-16 800	41	
Övriga personalkostnader	-148	-238	-274	-404	-504	-500	4	
Kostnad fast ersättning HSS	0	0	0	0	0	0	0	
Köpt vård	0	0	0	0	0	0	0	
Läkemedel	0	0	0	0	0	0	0	
Medicinsk service	0	0	0	0	0	0	0	
Köpt tandteknik och tandvård	0	0	0	0	0	0	0	
Material	-785	0	-750	-1 366	-1 400	-1 400	0	
Lokal- och fastighetskostnader	-850	-805	-805	-1 352	-1 380	-1 380	0	
Trafikkostnader	0	0	0	0	0	0	0	
Övriga kostnader	-29 905	-28 264	-26 540	-48 533	-45 470	-48 076	-2 606	
Finansiell nettokostnad	101	91	91	156	156	156	0	
Avskrivningar/nedskrivningar	0	0	0	0	0	0	0	
Summa kostnader	-41 017	-38 426	-37 733	-67 508	-65 439	-68 000	-2 561	
RESULTAT	-42	36	0	507	0	0	0	
INVESTERINGSVERKSAMHET								
Fastighetsinvesteringar	0	0	0	0	0	0	0	
Investeringar i immateriella och investeringar i utrustning	0	0	0	0	0	0	0	

Ackumulerat utfall

Mnkr	Utfall ackum.	Budget ackum.	Föreg. år ackum.	Avvik. utfall/bu dg
Intäkter	41	38	38	3
Personalkostnader inkl inhyrd pe	-10	-10	-9	0
Övriga kostnader	-31	-28	-29	-3
Resultat	0	0	0	0

Årsprognos

Mnkr	Prognos 2015	Budget 2015	Bokslut 2014	Avvik. budg/pro
Intäkter	68	65	68	3
Personalkostnader inkl inhyrd pe	-17	-17	-16	0
Övriga kostnader	-51	-48	-51	-3
Resultat	0	0	1	0

§ 55

Ekonomi logistikuppföljning, juli

Förslag till beslut

Varuförsörjningsnämnden beslutar att godkänna redovisningen

Ärendet

Ekonomichefen redovisade uppföljningsrapport för logistikdelen.

Bilaga § 55

Ordförandes sign	Justerandes sign	Utdragsbestyrkande

Kostnader Varuförsörjning Logistik

JAN-JULI 14/15

Bilaga § 55

	Tkr					
	Dalarna	Uppsala	Västmanland	Sörmland	Örebro	Totalt
2014	Kr	Kr	Kr	Kr	Kr	Kr
Lagerartiklar	48 397 135	79 736 140	36 271 917	37 902 255	49 227 217	251 534 664
Anskaffning	6 292 415	10 036 618	3 424 602	3 773 945	5 518 655	29 046 235
Totalt	54 689 550	89 772 758	39 696 519	41 676 200	54 745 872	280 580 899
Transporter	901 425	901 425	901 425	901 425	901 425	4 507 125
Logistikkostn totalt	5 194 213	7 936 442	3 969 302	4 271 859	5 139 152	26 510 968
Distr%	9,5	8,8	10,0	10,2	9,4	9,4
	Tkr					
	Dalarna	Uppsala	Västmanland	Sörmland	Örebro	Totalt
2015	Kr	Kr	Kr	Kr	Kr	Kr
Lagerartiklar	49 173 515	85 358 536	35 698 913	39 769 268	51 466 288	261 466 520
Anskaffning	4 505 335	6 151 659	2 500 511	3 302 562	3 514 532	19 974 599
Totalt	53 678 850	91 510 195	38 199 424	43 071 830	54 980 820	281 441 119
Transporter	901 425	901 425	901 425	901 425	901 425	4 507 125
Logistikkostn totalt	5 553 363	8 565 939	4 200 309	4 672 615	5 610 891	28 603 117
Distr%	10,3	9,4	11,0	10,8	10,2	10,2

Fördelning

Kommentar:

Detta omfattar samtliga logistikkostnader för landstingen till de levpunkter som VF angör i respektive landsting, inkl NY'orders kassationer och prisdiffar.

Berth Axelsson

Varuförsörjningen

§ 56

Ny order, juli

Förslag till beslut

Varuförsörjningsnämnden beslutar att godkänna redovisningen

Ärendet

Ekonomichefen redovisade uppföljning av Ny orders t.om juli.

Bilaga § 56

Ordförandes sign	Justerandes sign	Utdragsbestyrkande

2015

NY'OS	Kr	Totalt avropat Kr	Orderrader	Totalt avropat rad
JAN	149 347	37 850 024	496	117 729
FEB	109 670	39 465 570	615	123 911
MARS	109 453	45 574 508	605	141 718
APRIL	125 848	42 840 224	553	132 665
MAJ	90 413	40 626 099	558	123 198
JUNI	235 512	43 454 676	652	130 654
JULI	73 931	32 556 352	423	102 280
AUG				
SEPT				
OKT				
NOV				
DEC				
	894 174	282 367 453	3 902	872 155
		Andel i % 0,32		Andel i % 0,45
		Servicegrad 99,68 %		Servicegrad 99,55 %

§ 57

Driftgruppens checklista**Förslag till beslut**

Varuförsörjningsnämnden beslutar att godkänna redovisningen

Ärendet

Driftgruppens uppföljningslista den så kallade checklistan rapporterades.

Bilaga § 57

Ordförandes sign	Justerandes sign	Utdragsbestyrkande

Godsmottagning

Samtliga

Datum/Period

Juli

Sign

Berth Axelsson

Bilaga § 57

				35/PALL	
		Antal	Kommentar	Servgrad	Kolli
2.6.3	Pall levererade enligt fraktsedel	2 282			79 800
					Pall retur Pall saldc
					2285 5
2.6.3	Pall ankommit	2 280		99,9%	
2.6.2	Pall ej kundsorterat	124		94,5%	
2.5.2	Pall högre än 190 cm	49		97,8%	
2.6.4	Tillfällen som retur ej blivit avhämtade	8		92,0%	
2.5.1	Pall med tunga kollin högt placerade	56		97,5%	
2.3.2	Trasiga kollin	12		99,99%	
2.6.5	Försenad levtid till godsmottag enligt ÖK				

§ 58**Förslag på olika logistiklösningar****Förslag till beslut**

Varuförsörjningsnämnden beslutar att godkänna informationen.

Ärendet

Varuförsörjningsnämnden beslutade att förlänga avtalet med 3-partslogistik till 2017-05-31.

Avtalet kan förlängas med ett år i taget fram till 2019-05-31.

Nämnden gav förvaltningen i uppdrag att se över vilka eventuella olika logistiklösningar det fanns för framtiden.

Bilaga § 58

Ordförandes sign	Justerandes sign	Utdragsbestyrkande

Logistiklösningar inför framtida upphandling

Tredjepartslogistik – 3PL

Tredjepartslogistik, eller 3PL, innebär att leverantör går in som en tredje part och sköter logistiken mellan dig som säljare och dina kunder. Leverantör sköter både lagring av gods och senare transporten till kund.

Genom anlitande av en tredjepartslogistik kan verksamheten fokusera på sin kärnverksamhet och samtidigt minska sina kostnader. Fasta kostnader blir rörliga och följer verksamheternas vårdcykel, tillväxt eller säsongsvariationer, vilket ger en total kostnadskontroll.

Detta innebär att upphandling och upprättande av avtal sker mellan tillverkare och VFN, vilket tydligt visar produktpriset skild från priset för tjänst

Grossistlösning

Grossistlösning innebär att leverantör dels tecknar avtal på de produkter som efterfrågas och sköter logistiken till våra utpekade kunder. Detta innebär att VFN blir mer av en controllerfunktion för att kunna särskilja vad som är pris på produkt respektive kostnad för avtalad tjänst.

Egen regi

Egen regi innebär att VFN ombesörjer allt från logistik, upphandling och avtalsteckning på de produkter som landstingen efterfrågar. Det betyder att lämpliga lokaler utrustning och affärssystem av olika slag behöver införskaffas. VFN behöver även bygga upp en administration för att hantera både leverantörsfakturor och fakturering till landstingens slutkunder.

Mvh
Berth Axelsson, Ekonomichef
Varuförsörjningen

§ 59**Redovisning av genomförda upphandlingar****Förslag till beslut**

Varuförsörjningsnämnden beslutar att godkänna redovisningen

Ärendet

Totalt bifogades sju genomförda upphandlingar. Lisa Palo, upphandlare, redovisade upphandlingen av Arytmi pacemakers, ICD, ILR och elektroder.

Bilaga § 59 a-g

Ordförandes sign	Justerandes sign	Utdragsbestyrkande

Förutsättningar och resultat av upphandling

Upphandlingsgrupp: **341**

Upphandlingens namn: **Regional anestesi och centrala infarter**

Diarienummer: **VF2014-0002**

Värde: **13 500 000 kr/år**

Bakgrund

Resultat av föregående upphandling:

Enligt vår erfarenhet under avtalstiden är kunderna nöjda med det upphandlade sortimentet, det har förekommit få klagomål på materialet och det är sällan leveransproblem i den aktuella varugruppen. Det görs inte heller särskilt stora inköp vid sidan av tecknade avtal, när det förekommer är det för behandling av patienter med särskilda behov, där upphandlat sortiment inte är heltäckande.

Behovsanalys:

Behovsanalys har genomförts i samråd med referensgrupperna i de ingående landstinget. Utgångspunkten har varit vårt för närvarande upphandlade sortiment, därefter har vi tillsammans analyserat behovet av nyheter samt om något kan avföras ur sortimentet.

Marknadsanalys:

Inför upphandlingen bjöds befintliga och presumtiva leverantörer kända för Varuförsörjningen in till en hearing där upphandlingsteamet och referensgruppen deltog. Produkterna är väldigt specialiserade användningsområden vilket leder till att det är få grupper där det är fler än en anbudsgivare per position.

Lagar, förordningar, standarder och metoder:

Mål

Sortimentsmål:

Målet med upphandlingen är att avtala ett optimalt sortiment som i största möjliga utsträckning täcker vårdens behov. I för vården kritiska grupper kommer 3 leverantörer att antas för att säkerställa att varje sjukhus har tillgång till optimala produkter beroende utifrån patientens och operatörens behov.

Ekonomiska mål:

Vi avser att upphandla produkter av godkänd/tillräcklig kvalitet till bästa möjliga pris. Produkterna är väldigt specialiserade vilket leder till bristande konkurrens i många grupper vilket är kostnadsdrivande. Även beslutet att satsa på PCV och ftalatfria produkter kommer driva på kostnaderna.

Miljömål:

Att minska andelen produkter som innehåller PVC och Ftalater.

Strategiska mål:

Det avtalade sortimentet ska ge användarna i vården optimala förutsättningar att använda material som i deras verksamhet är hälsoekonomiskt och totalekonomiskt fördelaktigt.

Strategi

Referensgrupp:

Referensgrupperna består av representanter från framförallt allt anestesi- och intensivvårdsavdelningar.

Specialistgrupp:

Upphandlingsform:

Öppen upphandling

Tidplan:

2014-04 till 2015-02

Resursplan:

Upphandlare Martin Hellquist, materialkonsulent Berit Sandmark och assistent Marianne Davidsson.

Aktivitetsplan:

Avrapportering

Avtalstid: 4 år

Måluppfyllelse:

Målet med upphandlingen var att avtala ett optimalt sortiment som i största möjliga utsträckning täcker vårdens behov.

- Målet för upphandlingen har uppfyllts ett optimalt sortiment har upphandlats för att täcka vårdens behov, även för mer specialiserade användningsområden.

Vi avsåg att upphandla produkter av godkänd/tillräcklig kvalitet till bästa möjliga pris, under

förutsättning att det avtalade sortimentet ska ge användarna i vården optimala förutsättningar att använda material som i deras verksamhet är hälsoekonomiskt och totalekonomiskt fördelaktigt.

- Målet för upphandlingen har uppfyllts, i samtliga produktgrupper har produkter som bedömts som optimala för respektive verksamhet upphandlats.

Upphandlingsrapport:

17 inkomna anbud, avtalade 13 leverantörer.

Resultatet:

Vi har uppfyllt målen som sattes för miljö och sortiment, dock som förutspått har priserna ökat med ca 7% per år detta som en följd av högspecialiserade produktgrupper med dålig konkurrens samt att vi minskat antalet produkter innehållande PVC och ftalter.

Erfarenheter

Organisatoriskt:

Upphandlingsteamet har fungerat samarbetat bra och arbetat effektivt. De resurserna som tillsatts har gett en bra arbetsbelastning genom hela processen. Referensgruppen har haft rätt kompetens och bidragit aktivt i hela processen.

Upphandlingsmässigt:

Upphandlingen har uppfyllt ställda mål, grunden har varit en bra behovs- och marknadsanalys.

Förbättringsförslag:

Vara tydligare mot leverantörerna vad som kommer testa kliniskt samt vilket utbildningsinsats som förväntas i samband med testerna för att spara tid i processen.

Gör en kort sammanfattning till hemsidan med mål, måluppfyllelse och sortimentsförändringar mm.

Förutsättningar och resultat av upphandling

Upphandlingsgrupp: **782**

Upphandlingens namn: **Ryggimplantat**

Diarienummer: **VF2014-0079**

Bakgrund

Resultat av föregående upphandling:

Vid föregående upphandling så avtalades endast ett fåtal skruvar och stag. En stor del av de köp som landstingen gjort senaste åren har således köpts utanför avtal.

Behovsanalys:

Upphandlingen startade i september 2014 efter ett omtag från första försöket 2012 där vi körde fast i projektet av olika anledningar.

Inköp av ortopediska ryggimplantat beräknas på ett år uppgå till ca 18 000 000 kr varav ca 14 000 000 kr från Uppsala landsting.

Under behovsanalysen identifieras sju olika behovsgrupper/typoperationer:

- Bakre thoracolumbalsacralt system
- Cervikalt främre fixationssystem
- Cervikalt bakre fixationssystem
- Kotkroppersättningsbur cervikalt
- Diskersättningsbur cervikalt
- Diskersättningsbur thoracolumbalt
- Kotkroppersättningsbur thoracolumbalt

Det bakre thoracolumbalsacralt systemet beräknades stå för +70 % av totalen. Fokus lades på den typoperationen eftersom störst besparingspotential identifierades där.

Leverantörsanalys:

Läkarnas marknadskoll fick ligga till grund för marknadsanalysen. Totalt så identifierades ca tio möjliga leverantörer. Ett fåtal (2-3 st) beräknades ha större delen av marknaden i Sverige.

Marknaden präglas av en allt högre konkurrens med fler små aktörer som kommer in på den svenska marknaden.

Beslut togs i ett tidigt skede på att vi skulle skicka ut vårt arbetsmaterial på en extern remiss till marknaden. Detta för att få feedback på vårt förfrågningsunderlag innan ordinare annons.

Utveckling:

Lagar, förordningar och standarder:

Mål

Sortimentsmål:

Fokus på att skapa ett avtal där hög avtalstrohet och acceptans nås.

Säkerställa att vården har kvalitetsmässiga, affärsmässiga och konkurrenskraftiga avtal på de produkter som ska användas.

Funktionsmål:

Ekonomiskt mål:

Dessa ekonomiska mål presenterades och förankrades med styrgruppen.

Sju anbudsgupper	Pot. besp.	Jmfrt med tidigare
• Bakre thoracolumbalsacralt system	+ 3 300 000:-	(ca 30%)
• Cervikalt främre fixationssystem	300 000:-	(ca 40%)
• Cervikalt bakre fixationssystem	300 000:-	(ca 20%)
• Kotkroppsansättningsbur cervikalt	150 000:-	(ca 40%)
• Diskersättningsbur cervikalt	90 000:-	(ca 25%)
• Diskersättningsbur thoracolumbalt	140 000:-	(ca 25%)
• Kotkroppsansättningsbur thoracolumbalt	100 000:-	(ca 30%)
• TOTAL	4 380 000:-	

Miljömål:

Medicinska mål:

Strategi

Referensgrupp:

Regional läkargrupp med representanter från samtliga landsting. Gävleborg med i denna upphandling.

Specialistgrupp:

Upphandlingsform:

I den stora gruppen, bakre thoracolumbalsacralt system, valde vi att arbeta med en ny typ av upphandlingsmodell: Förutbestämt pris

Modellen bygger på följande:

- Utvärdering av enbart kvalitet
- Den upphandlande myndigheten anger ett förutbestämt pris och anbudsgivarna tävlar om att erbjuda den bästa kvaliteten
- Flyttar fokus från pris till faktorer som användare och patienter frågar efter och behöver
- Utvärderingen baseras enbart på att köparen ska få så mycket som möjligt till ett förutbestämt pris
- Att enbart utvärdera kvaliteten är lämpligt när det finns solid information om vad som är ett rimligt marknadspris

Nackdelar med förutbestämt pris

- Det är i regel svårare att fastställa en högsta tillåtna kostnad för anbuden än att bestämma ett värde för kriterierna
- Modellen fungerar bra om det handlar om upphandling av investeringsvaror, där detta värde bestäms av budgeten
- Ett av de få objektiva kriterierna försvinner
- Kan ej nå lägsta priset
- Ny metod för Varuförsörjningen att utvärdera anbud

Metoden förutbestämt pris valdes på grund av god marknadsdata och stort intresse från styrgrupp och läkargrupp. Redan när vi valde denna upphandlingsmodell så visste vi att vi skulle nå en besparing till Uppsala på + 3 000 000 kr på endast en typoperation.

Extern remiss av underlag och modell gjordes för att få acceptans från leverantörsmarknaden.

På övriga sex typoperationer användes tilldelningsgrund ekonomiskt mest fördelaktiga anbud (viktad 60%).

Tidplan:

Tidplaner för olika aktiviteter finns presenterad på J.

Resursplan:

Upphandlingsteam från VF:
Per Edlund, Upphandlare

Aktivitetsplan:

Startdatum: 2014-09-26
Annonseringsdag: 2015-01-23
Sista anbudsdag: 2015-03-05
Tilldelningsbeslut: 2015-05-29
Avtalsstart 2015-07-01

Avrapportering

Avtalstid: 2015-07-01-2017-05-31 med en option på maximalt 24 månader

Värde: Ca 75 000 000 kr för avtalsperioden

Måluppfyllelse:

Samtaget på de sju typoperationerna så bedöms produktkostnaden sänkas med ca 4 000 000 kr/år, detta beräknat på endast ett fåtal obligatoriska systembyten på små operationer.

Vid till exempel systembyte på det stora bakre thoracolumbalsacrala systemet så skulle produktkostnaden kunna sänkas med ytterligare ca 3 000 000 kr/år.

Det ska dock klargöras att ett systembyte medför kostnader i och med till exempel ny utbildning, process osv.

Upphandlingsredovisning:

Förfrågningsunderlagshämtare var 22 och totalt inkom åtta anbud.
Varuförsörjningen har valt att teckna avtal med åtta olika leverantörer (tre/fyra i varje behovsgrupp).

Erfarenheter

Organisation:

Resultatet:

Den nya upphandlingsmodellen förutbestämt takpris blev lyckad. Dock så går det som tidigare redovistats att hitta för och nackdelar med den. Modellen har i vilket fall fått en del uppmärksamhet både från andra landsting och leverantörer vilket är roligt för Varuförsörjningen.

Förbättringsförslag:

Upphandlingsteamet bestod av endast läkare. I nästa upphandling bör operationssköterskor och beställare finnas i upphandlingsteamet för att underlätta behovsanalys och implementeringsprocess.

Gör en sammanfattning till hemsidan genom att ta valda delar från ovanstående dokument.

Förutsättningar och resultat av upphandling

Upphandlingsgrupp: **370**

Upphandlingens namn: **Kirurgiska instrument**

Diarienummer: **VF2014-0053**

Bakgrund

Resultat av föregående upphandling:

Antalet avtalade produkter var vid avtalstidens slut ca 114 st och upphandlingsvärdet för avtalsperioden ca 8 000 000 kr. Avtalade produkter har levererats via Mediq. Antalet avtalade leverantörer var vid avtalstidens slut 14 st.

Vid förra upphandlingen så avtalades endast instrument av avdelningskvalite. Instrument i operationskvalitet avtalades inte.

Behovsanalys:

En genomgång av reklamationer och anteckningar från avtalsperioden har analyserats. En analys av köpmönstret har gjorts inom området. De leverantörer som identifierats har skickat in statistik på köpta produkter. Utifrån analys av det historiska köpmönstret har nya behov kunna identifierats.

Ett nytt stort område som upptäcktes var instrument i operationskvalitet. Spenddata motsvarande + 12 000 000 kr för en avtalsperiod identifierades.

Under behovsanalysen framkom att vissa landsting har problem med instrument i avdelningskvalité. Till exempel så har instrument i operationskvalitet tagit skada i diskprocessen vilket gjort att de fått laga eller byta ut dem.

Leverantörsanalys:

Vi skickade ut en publik annons i tidskrift där vi bjöd in leverantörer att anmäla sitt intresse för en utställning. Utställningen anordnades för att på ett enklare och snabbare sätt kunna inhämta information från leverantörer kring produktutbud, innovationer samt ta tillvara på leverantörernas kunskap och åsikter. Tio leverantörer och ca 15 personer från de ingående landstingen deltog vid utställningen som anordnades i Eskilstuna.

Utveckling:

Lagar, förordningar och standarder:

Mål

Sortimentsmål:

Upphandla ett gemensamt standardiserat sortiment för samtliga landsting inom följande områden: Engångsprodukter, instrument i avdelningskvalite och instrument i operationskvalite.

Säkerställa att vården har kvalitetsmässiga, affärsmässiga och konkurrenskraftiga avtal på de produkter som ska användas. Något mål om att optimera antalet leverantörer fastslogs inte.

Funktionsmål:

Upphandla produkter som är funktionellt användbara till användningsområdet.

Särskild fördelningsnyckel inom vissa områden. Det vill säga att val av produkt sker på grundval av den anpassning/produkt som bäst kan tillgodose beställarens behov enligt följande kriterier.

- Produktens tekniska och kvalitetsmässiga egenskaper och läkarens/vårdarens fysiska och erfarenhetsmässiga förutsättningar och egenskaper.
- Den medicinska professionens bedömning av den enskilde patientens fysiska förutsättningar och behov.
- Beställarens behov av anpassning till andra produkter eller tidigare inköpta produkter/utrustningar.

Ekonomiskt mål:

Upphandla produkter till lägsta total kvalitetskostnad.

De flesta produkterna är flergångsprodukter vilket gör att aspekter som livslängd, garanti, diskprocess, instrumentservice och support måste beaktas. Idag så används till exempel instrument som är mer än 30 år gamla.

Miljömål:

Fokus på uppförandekod och total kvalitetskostnad.

Medicinska mål:

Upphandla produkter som är patientsäkra och som tillgodoser de medicinska behoven, se särskild fördelningsnyckel.

Upphandla så att hög leveranssäkerhet på sortimentet nås.

Strategi

Referensgrupp:

Regional referensgrupp med respresentanter från samtliga landsting.

Specialistgrupp:

Upphandlingsform:

Öppen upphandling med tilldelningsgrund lägsta pris och ekonomiskt mest fördelaktiga.

Tidplan:

Tidplaner för olika aktiviteter finns presenterad på J.

Resursplan:

Upphandlingsteam från VF:
Per Edlund, Upphandlare
Berit Sandmark, Materialkonsulent
Marianne Davidsson, Support

Aktivitetsplan:

Startdatum: 2014-09-18
Annonseringsdag: 2014-10-03
Sista anbudsdag: 2014-11-13
Tilldelningsbeslut: 2015-01-29
Avtalsstart 2015-04-01

Avrapportering

Avtalstid: 2015-04-01-2017-03-31 med en option på maximalt 24 månader

Värde: Ca 20 000 000 kr för avtalsperioden

Måluppfyllelse:

Resultatet kring sortiment, miljö, funktion och de medicinska mål som vi satt upp känner sig upphandlingsteamet nöjda med.

Någon precis kostnadsjämförelse på produktnivå har varit svår att göra på grund av väldigt få jämförande poster. På instrument av avdelningskvalite så avtalades bättre kvalite (längre garanti och förväntat livslängd mm) på instrument varvid produktkostnaden nära tripplades.

På instrument av operationskvalite så avtalades tre leverantörer och ca 2500 artiklar med avropsprocess direkt leverantör. Detta område var tidigare inte avtalat så här finns stora möjligheter till framtida kostnadsreduceringar för landstingen. Avtalsvärdet för perioden har ökat med ca 12 000 000 kr på grund av nya avtalade produkter.

Ett gemensamt serviceavtal för samtliga landsting har även tecknats för instrument av operationskvalite.

Överlag så bedöms det nya avtalet skapa en lägre total kvalitetskostnad för landstingen.

Upphandlingsredovisning:

Förfrågningsunderlagshämtare var 45 st och totalt inkom 14 st anbud.
Varuförsörjningen har valt att teckna avtal med nio st leverantörer.

För mer information se upphandlingsprotokollet.

Erfarenheter

Organisation:

Arbetet med referensgruppen har fungerat bra, det har dock varit svårt att hitta personer som kan och vill ta ansvar för vissa beslut i och med att det påverkar många specialiteter och processer inom landstingen.

Olikheter mellan landstingens diskprocesser samt hur man hanterar sina inköp, service och instrumentvård har gjort att samordning och standardisering varit svårt inom vissa behovsgrupper.

Resultatet:

Upphandlingsteamet är nöjda med resultatet och arbetsprocessen.
En djupare resultatanalys kring det upphandlade sortimentet kommer att sammanfattas efter det första uppföljningsmötet.

Produktgrupper där det inte lämnats några anbud eller inte lämnats några lämpliga anbud kommer att upphandlas enligt 4 kap. 5, 7 och 8 §§ LOU (förhandlat förfarande utan föregående annonsering). Ovan gäller också för grupper där nya behov identifierats under upphandlingsprocessen och där upphandlingsvärdena bedömts som låga.

Förbättringsförslag:

En framtida styrgrupp eller motsvarande skulle underlätta kommande beslut och upphandlingar inom kategorin.

Gör en sammanfattning till hemsidan genom att ta valda delar från ovanstående dokument.

Förutsättningar och resultat av upphandling

Upphandlingsgrupp: **334**

Upphandlingens namn: **Förbrukningsmaterial för rehabilitering av laryngektomerade patienter**

Diarienummer: **VF2015-0025**

Bakgrund

Resultat av föregående upphandling:

Antalet avtalade produkter var vid avtalstidens slut ca 13 st och upphandlingsvärdet ca 1 200 000 kr/år. Avtalade produkter har levererats via Mediq. Antalet avtalade leverantörer var vid avtalstidens slut 1 st. Avtalstroheten och leveranssäkerheten inom området har varit hög på upphandlat sortiment under avtalsperioden.

Vid förra upphandlingen så ingick dessa produkter i upphandlingen förbandsmaterial.

Inom regionen så finns uppskattningsvis 70 patienter i hemmet som behöver behandlas med dessa produkter.

Behovsanalys:

Efter utförd behovsanalys så framkom följande behov:

En leverantör med en djup kunskap om patientkategorin och en beprövad helhetslösning för rehabilitering av laryngektomerade patienter. Leverantören skall kunna erbjuda följande delar:

- Komplett kvalitativt sortiment med tillhörande service, support och utbildning för sjukvårdspersonal och patienter.
- Klinisk beprövade och dokumenterande produkter och system.
- Kvalitetssäkrade produkter och system.
- Kontinuerlig process för att förbättra produkter och hitta innovativa lösningar som förbättrar vardagen för patienter.
- Leverantören ska kunna uppvisa referenser på liknande uppdrag som ovan beskrivits.

Leverantörsanalys:

Efter utförd förstudie och marknadsanalys så identifierades endast en leverantör på marknaden som kunde leverera en komplett lösning enligt landstingens behov.

Utveckling:

Lagar, förordningar och standarder:

Mål

Sortimentsmål:

- Komplett kvalitativt sortiment med tillhörande service, support och utbildning för sjukvårdspersonal och patienter
- Kontinuerlig process för att förbättra produkter och hitta innovativa lösningar som förbättrar vardagen för patienter

Funktionsmål:

Ekonomiskt mål:

Nå ökad kostnadseffektivitet genom förbättring av nedanstående effektmål

- Rätt service, support & utbildning
- Komplett kvalitativt sortiment
- Flexibilitet i avtalet med möjlighet till nya innovativa lösningar
- Effektiv avrop-, faktura och logistik/leveransprocess.

Hänsyn till hälsoekonomiska aspekter

Miljömål:

Medicinska mål:

- Klinisk beprövade och dokumenterande produkter och system
- Kvalitetssäkrade produkter och system

Strategi

Referensgrupp:

Regional referensgrupp med representanter från samtliga landsting.
Inga fysiska möten.

Specialistgrupp:

Upphandlingsform:

Förhandlat förfarande utan föregående annonsering

I och med att endast en lämplig leverantör kunde identifieras under marknadsanalysen så valde vi ett nytt angreppssätt.

En förhandsinsyn skickades ut där vi talade om att vi avsåg att teckna ett avtal på en helhetslösning med Atos Medical. Förutsättningar enligt 4 kap 5 § punkt 2.

Denna upphandlingsstrategi valdes på grund av att vi ansåg att den skulle skapa bäst förutsättningar för att nå lägsta total kvalitetskostnad.

Tidplan:

Tidplaner för olika aktiviteter finns presenterad på J.

Resursplan:

Upphandlingsteam från VF:
Per Edlund, Upphandlare
Pirkko Hooli, Materialkonsulent
Birgitta Rydow, Support

Aktivitetsplan:

Startdatum: 2014-12-01
Annonseringsdag: 2015-04-10
Sista anbudsdag: 2014-04-28
Tilldelningsbeslut: 2015-05-26
Avtalsstart 2015-06-01

Avrapportering

Avtalstid: 2015-06-01-2016-05-21 med en option på maximalt 36 månader

Värde: Ca 5 000 000 kr för avtalsperioden

Måluppfyllelse:

Ingen överklagade vår förhandsinsyn. Ett nytt avtal tecknades via upphandlingsform förhandlat förfarande med Atos Medical. Samtliga mål uppnåddes och produktkostnaden blev oförändrad mot föregående avtal. Antalet avtalade produkter blev ca 25 st mot föregående 13 st. Fler avtalade produkter kommer att skapa en bättre följsamhet mot vår tredjepartslogistik (Mediq).

Upphandlingsredovisning:

Förfrågningsunderlagshämtare var en och totalt inkom ett anbud.
Varuförsörjningen har valt att teckna avtal med en leverantör.

Erfarenheter

Organisation:

Inga fysiska möten skapade en låg delaktighet från vissa landstings representanter.

Resultatet:

Upphandlingsteamet är nöjda med resultatet och den nya arbetsprocessen.
Det nya avtalet med Atos Medical ger förutsättningar för lägre total kvalitetskostnad genom:

- Rätt service, support & utbildning
- Kompletta kvalitativa sortiment
- Flexibilitet i avtalet med möjlighet till nya innovativa lösningar
- Effektiv avrop-, faktura och logistik/leveransprocess
- Klinisk beprövade och dokumenterade produkter och system
- Kvalitetssäkrade produkter och system

Förbättringsförslag:

Inga fysiska möten skapade en låg delaktighet från vissa landstings representanter.

Gör en sammanfattning till hemsidan genom att ta valda delar från ovanstående dokument.

Förutsättningar och resultat av upphandling

Upphandlingsgrupp: **729**

Upphandlingens namn: **Diktering analog**

Diarienummer: **VF2015-0034**

Bakgrund

Resultat av föregående upphandling:

Upphandlingen genomfördes som en direktupphandling därför att den analoga delen har så lågt värde. Den större digitala delen administrerar Varuförsörjningen åt Lt Dalarna

Behovsanalys:

De flesta artiklarna används fortfarande men i allt mindre omfattning.

Leverantörsanalys:

Det finns bara 1 leverantör som har kompatibla artiklar

Utveckling:

Förbrukningen minskar på den analoga delen.

Lagar, förordningar och standarder:

Ej relevant

Mål

Sortimentsmål:

Svårt att sätta något mål.

Funktionsmål:

Upphandlat sortiment skall fungera tillsammans med befintliga maskiner.

Ekonomiskt mål:

Behålla prisnivå

Miljömål:

Ej relevant

Medicinska mål:

Ej relevant.

Strategi

Referensgrupp:

Saknas

Specialistgrupp:

Saknas

Upphandlingsform:

Direktupphandling

Tidplan:

2015-02-01 -- 2015-06-31

Resursplan:

Upphandlare

Aktivitetsplan:

Avrapportering

Avtalstid: 2 års avtal med 1 års option.

Värde: 450,000 kr

Måluppfyllelse:

Ja, enligt de tidigare uppställda.

Upphandlingsredovisning:

Fortfarande är det mest Dalarna som handlar av detta sortiment, övriga köper mindre för varje år.

Erfarenheter

Organisation:

Resultatet:

Förväntat

Förbättringsförslag:

Att få med tillhör till andra märken av diktering alternativt låta Dalarna och övriga ta hand om sina avtal helt och hållet.

Gör en sammanfattning till hemsidan genom att ta valda delar från ovanstående dokument.

Förutsättningar och resultat av upphandling

Upphandlingsgrupp: **790**

Upphandlingens namn: **Tandvårdsmaterial förbrukning**

Diarienummer: **VF2014-0010**

Värde: **53 000 000 kr/år (baserat på 2013 års förbrukning)**

Bakgrund

Resultat av föregående upphandling:

Vid förra upphandlingen lyckades vi sänka kostnaderna med ca 12% men då avtalstroheten är så låg har den faktiska prissänkningen varit betydligt lägre. Vi köpte år 2013 varor för 56 000 000 kr, år 2009 köptes varor för 52 000 000 kr.

Resultatet av den förra upphandlingen var bra men implementeringen av upphandlingen var sämre. Denna gång kommer vi lägga mycket fokus på implementeringsfasen och att öka avtalstroheten så vi kan tillgodogöra oss de prissänkningar vi faktiskt får via upphandlingen.

Behovsanalys:

Vi har begärt in statistik från samtliga idag avtalade leverantörer och behovet av produkter är betydligt större än det som täcks in av det nuvarande avtalet. Upphandlingen måste utökas med fler produktgrupper och i vissa produktgrupper behövs fler leverantörer. Tandvårdsklinikerna köper också många produkter från tandvårdsleverantörer som VF har andra avtal på (tex munskydd, suturer), vi måste få dem att använda våra avtal. En informationsinsats krävs för att lyckas med det.

Marknadsanalys:

Inga större produktförändringar har skett. Det stora är att röntgen och avtrycksmaterial går mer mot digitalisering vilket leder till ett minskat/förändrat behov (röntgensensorskydd istället för bildplattor tex). Det finns ett par leverantörer som har utökat sitt sortiment rejält vilket leder till en ökad konkurrens och det finns några nya leverantörer på den svenska marknaden.

Lagar, förordningar, standarder och metoder:

Inga nyheter.

Mål

Sortimentsmål:

Målet är att upphandla de produkter som köps mest av klinikerna. Vi kommer att fokusera på allt som köps för mer än 15 000 kr per år (totalt i våra fem landsting). Målet är också att öka avtalstroheten från den nuvarande nivån på ca 16% och få upp den till minst 80%.

Ekonomiska mål:

Sänka totalkostnaden med ca 10-15 procent jämfört med år 2013. Detta görs dels genom sänka priser i upphandlingen men framförallt genom öka antalet avtalade artiklar och på så sätt öka avtalstroheten.

Miljömål:

Inte upphandla produkter som innehåller ämnen som är klassificerade som cancerogena, mutagen eller reproduktionstoxiska. Bara upphandla produkter med tillsats av antimikrobiella ämnen i specifika grupper där användningen är berättigad av funktionsskäl. Ställa höga krav på upphandlade leksaker, de bör tex vara helt fria från PVC, bisfenol och allergiframkallande ämnen. Ställa krav på ett aktivt substitutionsarbete från leverantörerna för att gradvis kunna fasa ut hälso- och miljöfarliga ämnen ur tandvårdsprodukterna.

Strategiska mål:

Gör om produktgrupperna och upphandla det som faktiskt köps. Upphandla sortiment av tandfyllnadsmaterial, borrar, diamater, filar och annat där det är svårt att optimera sortimentet. Anta olika antal leverantörer per produktgrupp beroende på produktgruppens art.

Mål att få användarna att köpa på befintliga avtal (tex köpa munskydd och förkläden från de leverantörer vi har avtalat istället för att köpa via dental företagen).

Ta fram en plan för implementeringen av avtal.

Strategi

Referensgrupp:

En regional referensgrupp med representanter från alla 5 landsting

Specialistgrupp:

En styrgrupp med representanter från alla 5 landsting

Upphandlingsform:

Öppen upphandling

Tidplan:

Arbete med art- och kravspec mars-nov 2014

Annons dec 2014

Öppning och sammanställning av anbud feb 2015

Utvärdering mars-april 2015

Tilldelning mars-juni 2015 (tre tilldelningar)
Avtalsstart 1 juni 2015

Resursplan:

Lisa Palo upphandlare
Marianne Davidsson assistent

Besök på Swedental i nov 2014

Aktivitetsplan:

4 st referensgruppsmöten innan annonsering
3 st styrgruppsmöten (1 fysiskt, 2 telefonmöten) innan annonsering
Ingen hearing eller utställning denna gång men en extern remiss har skickats till vissa leverantörer. Referensgruppen anser sig ha bra koll på leverantörsmarknaden, mycket tack vare Swedental mässan.
3 st referensgruppsmötet för utvärdering av anbud
Styrgruppsmöten över telefon för att besluta kring tilldelningen

Avrapportering

Avtalstid: 3+1 år

Måluppfyllelse:

Sortimentsmål: Vi har upphandlat de produkter som köps mest av klinikerna. Utifrån inköpen resulterade upphandlingen i 92 produktgrupper. Flera produktgrupper kunde också plockas bort från denna upphandling då avtal redan finns inom VF (tex desinfektionsmedel, munskydd, autoklavtillbehör etc). Avtalstroheten har vi inte kunnat följa upp än, men tror att vi kommer nå det målet då vi avtalat det som faktiskt köps av tandvården. Vi har även arrangerat 7 st informationsträffar för tandvården i våra 5 landsting där vi informerat om avtal och hur man ska göra för att beställa på avtal. Totalt har vi träffat 163 personer från tandvården och lämnat ut ca 100 USB minnen med information (totalt finns det 117 kliniker i regionen).

Ekonomiska mål: En sänkt totalkostnad är svår att följa upp redan nu. Det är även svårt att jämföra priser mot den förra upphandlingen då få produkter är identiska, men överlag så ligger priserna på ungefär samma nivå som tidigare. På vissa specifika produkter har vi fått betydligt lägre priser (upp till 80% lägre) medan vi på tex tandborstar och mellanrumsborstar har fått något högre priser (ca 10%). Priset på dessa produkter har dock stigit redan under avtalperioden på grund av ökande kostnader för plast. Vid förra upphandlingen avtalades ca 600 artiklar, denna gång har vi avtalat ca 9 000 artiklar vilket bör leda till en ökad avtalstrohet.

Miljömål: Leksakerna uppfyller de ställda kraven. Utöver de PVC-fria leksakerna har även PVC-fria dappenbägare och salivsugar upphandlats.
Inga produkter som innehåller ämnen som är klassificerade som cancerogena, mutagena eller reproduktionstoxiska har upphandlats. Det finns dock fortfarande många produkter som innehåller miljöfarliga (tex. zinkoxid och vissa akrylater) och allergiframkallande

ämnen (tex. akrylater) där fullgoda alternativ idag saknas. Detta gäller framförallt för tandfyllnadsmaterialen.

Antalet Rengörings- och desinfektionsmedel har begränsats och inga produkter innehållande silver eller PHMB har upphandlats.

Strategimål: Vi har grupperat om upphandlingen och upphandlat sortiment av kompositer, glasjonomer, cement, bonding/ets, diamanter, borrar, filar, avtrycksmaterial etc. Vi har dessutom valt att anta 3 leverantörer istället för 1 i produktgrupperna diamanter och borrar samt filar.

Vi har valt att göra specifika informationsträffar för tandvården samt informera via vår hemsida för att implementera avtalet i organisationen.

Vid informationsträffarna har vi även informerat om VF:s andra avtal så beställarna köper från rätt avtal. Beställarstöden från Dalarna och Örebro deltog vid träffarna i sina landsting och förklarade hur man beställer korrekt (på avtal).

Upphandlingsrapport:

Totalt 92 produktgrupper (513 positioner)

11 antal inkomna anbud

9 antal antagna leverantörer

Alla leverantörer kvalificerade sig för utvärdering men vissa anbud i specifika produktgrupper uteslöts då de inte uppfyllde våra skalkrav.

41 positioner avbrutna

En överprövning från Nordenta gällade 12 produktgrupper. Nordenta drog tillbaka överprövningen gällade 8 grupper, så endast 4 grupper blev överprovade till slut.

Resultatet:

Överlag är vi mycket nöjda med resultatet av upphandlingen. Upphandlingen har dock varit otroligt tidskrävande och mycket tid har fått läggas på att sammanställa information och statistik från leverantörer och synpunkter från klinikerna/referensgruppen.

Styrgruppen och referensgruppen också nöjda med upphandlingen och framförallt med implementeringen och avtalsinformationen. Informationsinsatsen har varit otroligt viktig och spelar stor roll för att upphandlingen ska ses som lyckad eller ej. Resultatet får vi dock vänta lite på.

Vi har fått avbryta 41 positioner som ska göras om under hösten.

Vi fick in en överprövning från Nordenta gällande 12 produktgrupper. Efter lite brevväxling oss emellan har de dragit tillbaka överprövningen gällande 8 produktgrupper. Gällande övriga 4 så pågår överprövningen fortfarande.

Erfarenheter

Organisatoriskt:

Från VF räcker det bra med en upphandlare och en assistent. Referensgruppen har överlag varit bra. De har varit engagerade och deltagit aktivt på våra möten, men de har inte haft rätt kompetens för alla olika produktgrupper. Vi har till exempel saknat representation av tandläkare i referensgruppen. Tandläkare behövs för att kunna kravställa produkter som fyllnadsmaterial och endodontimaterial.

Upphandlingsmässigt:

Vi lyckades med målet att få fler produkter avtalade och täcka fler behov.

Att ha en styrgrupp har varit väldigt bra i en så här stor upphandling. De har kunnat ta flera viktiga, strategiska beslut.

Under upphandlingens gång har vi stött på några svårigheter vad gäller Munapoteken som finns i vissa landsting och Beställarstöden. Så här i efterhand hade det varit bra om någon från Munapoteken var delaktig i upphandlingen. Vi hade även behövt involvera beställarstöden tidigare i processen för att få in fler krav kring e-handel i förfrågningsunderlaget. Detta hade underlättat implementeringen ytterligare. Nu finns en kontaktlista till samtliga landstings beställarstöd och de kommer att hållas uppdaterade kring förändringar i avtalen kontinuerligt.

Förbättringsförslag:

Till nästa gång måste upphandlingen delas upp i delar, den är alldeles för stor för att hantera som en enda upphandling. Då kan vi också ha olika referensgrupper med olika kompetenskrav. Med rätt kompetens i referensgruppen kan vi undvika att avbryta upphandlingen av produktgrupper. En stor anledning till att vi fick avbryta var för att vi inte ställt tillräckligt relevanta krav på produkterna och fick produkter offererade som inte skulle ha fungerat i verksamheten.

Vårt förslag är att den delas i två delar där en del utgör profylax, engångs, röntgen och rengöringsmaterial (enklare material) och den andra utgör tandfyllnadsmaterial, endodonti, instrument och avtrycksmaterial (mer komplexa produktgrupper).

Upphandlingen kräver mycket tid och resurser så den bör starta i god tid innan avtalen löper ut. Det är också viktigt att avtalen följs upp kontinuerligt under avtalstiden så vi ser att målet kring avtalstrohet nås.

Då kompetens kring tandvården och dess verksamhet saknas hos VF så blir det desto viktigare att ha en kunnig och kompetent referensgrupp som vet vilka krav som måste ställas för att få produkter som matchar behoven.

Gör en kort sammanfattning till hemsidan med mål, måluppfyllelse och sortimentsförändringar mm.

Förutsättningar och resultat av upphandling

Upphandlingsgrupp: **325**

Upphandlingens namn: **Arytmi Pacemakers, ICD, ILR och elektroder**

Diarienummer: **VF2014-0057**

Värde: **70 000 000 kr/år**

Bakgrund

Resultat av föregående upphandling:

Referensgruppen var överlag nöjda med den föregående upphandlingen och med avtalen. Ett problem med förra upphandlingen var dock att skillnaden mellan bas och avancerat segmenten var så liten så vi fick avancerade dosor offererade till oss även i bassegmenten. Tanken med två segment är att få fler olika typer av dosor att välja mellan men nu blev det till stor del samma i de olika segmenten. Priserna på elektroder har också legat högt jämfört med andra landsting så önskemål finns om att upphandla elektroderna denna gång.

Behovsanalys:

Det har skett en del förändringar i behoven från förra gången. Det börjar det komma in produkter som är MRI kompatibla på marknaden. Dessa ser referensgruppen ett ökat behov av. Hemmonitorering blir också viktigare och viktigare, det behöver vi ställa krav på i upphandlingen.

Det har även tillkommit en del nya produkter på marknaden, som en ICD som inte behöver opereras in och trådlösa pacemakers. Dessa kan eventuellt bli aktuella för upphandlingen då referensgruppen ser ett ökat behov av produkterna.

Marknadsanalys:

1 ny leverantör, NayaMed, har tillkommit på marknaden som säljer bas pacemakers och ICD:er till väldigt låga priser. I övrigt ser marknaden ut som vid förra upphandlingen. Det finns 5 aktörer på den svenska marknaden med liknande produkter och kvalitetsnivå plus NayaMed (som håller en lägre kvalitetsnivå).

Lagar, förordningar, standarder och metoder:

Ingenting

Mål

Sortimentsmål:

Ett mål med upphandlingen är att upphandla dosor av hög kvalitet. Fokus ska framförallt ligga på kvalitet och inte pris.

Ett mål är att lyckas bättre med differentieringen av bas och avancerat segmenten.

Ett mål är att upphandla elektroder.

Ett mål är att upphandla MRI kompatibla system (dosa+elektrod/er).

Ekonomiska mål:

Priserna på PM och ICD:er har gått kraftigt nedåt de senaste åren så målet är att sänka totalkostnaden med ca 20%.

Genom att upphandla elektroder är målet att priserna på dem ska sänkas med minst 20%.

Miljömål:

Inget

Strategiska mål:

Ett mål med upphandlingen är att ha med hemmonitorering som ett skallkrav inom de avancerade PM segmenten och samtliga ICD segment.

Vi har också som målsättning att ställa tuffare krav på livslängder.

Strategi

Referensgrupp:

1-4 representanter från varje landsting, totalt 15 personer (ca 10 st deltog aktivt genom hela processen)

Specialistgrupp:

Nej

Upphandlingsform:

Öppen upphandling

Tidplan:

Uppstart med RG 1 oktober 2014

Leverantörshearing 26-27 november 2014

Referensgruppsmöten december-januari

Annonsering 27 februari 2015

Anbudsöppning 13 april 2015

Tilldelning 18 juni 2015

Avtalsstart 1 oktober 2015

Resursplan:

Lisa Palo, upphandlare
Birgitta Heimann, assistent

Aktivitetsplan:

Leverantörmöten 16 oktober 2014 (enbart med upphandlaren och assistent)
Leverantörshearing 26-27 november 2014 med referensgruppen.
3 st fysiska möten med referensgruppen (plus hearingen)
Ca 8-10 telefonmöten med referensgruppen

Avrapportering

Avtalstid: 2+1+1 år

Måluppfyllelse:

Sortimentsmål:

Sortimentsmålet uppfylldes till stor del. I CRT-D segmentet offererade inte alla leverantörer sina absolut senaste modeller men vi fick helt okej dosor. Differentieringen av bas och avancerat segmenten lyckades denna gång och vi fick olika dosor offererade och avtalade i de olika segmenten. Elektroderna står för nästan hälften av avtalsvärdet men har tidigare inte upphandlats, utan leverantörerna har fått skicka in en nettoprislista med sin elektroder. Detta har lett till höga priser på just elektroder. Den här gången upphandlade vi elektroderna specifikt men antog alla som uppfyllde våra skallkrav. Skallkraven var relativt lågt ställda och trots det så fick vi ner priserna med i snitt ca 30%. Vi har upphandlat MRI kompatibla system där vi utvärderade totalpriset (dosa+elektroder) och fick på så sätt ner priset markant jämfört med föregående avtalsperiod.

Ekonomiska mål:

De ekonomiska målen uppfylldes med råge. Priserna på dosor har gått ner ner med ca 50-70% jämfört med förra upphandlingen, och priserna på elektroderna har vi fått ner med ca 25-40%. Vi har dessutom fått bättre, mer tekniskt avancerade dosor och inkluderat hemmonitorering i priset för ICD:er så den faktiska kostnadssänkningen är till och med ännu högre. Utifrån den ekonomiska sammanställningen så har totalkostanden för dosor minskat från 42,2 miljoner till 21,5 miljoner per år, vilket är en besparing för landstingen på ca 20,6 miljoner/år!

Strategiska mål:

De strategiska målen är också uppfyllda genom att vi ställt skallkrav på hemmonitorering samt ställt hårdare krav på livslängder jämfört med föregående upphandling.

Upphandlingsrapport:

Vi fick in 5 st anbud i upphandlingen. NayaMed lämnade inget anbud av oklar anledning. Samtliga anbudsgivare klarade våra kvalificeringskrav. Samtliga 5 leverantörer fick någon del av upphandlingen tilldelade till sig. De stora vinnarna blev St Jude och Octopus Medical.

Resultatet:

Varuförsörjningen och referensgruppen är mycket nöjda med resultatet av upphandlingen. Även leverantörerna är nöjda och upplever att upphandlingen genomförts på ett mycket bra sätt.

Vi har nått de mål som vi hade med upphandlingen och vi har sänkt totalkostnaden med nästan 50%. Det här kan inte ses som annat än en väldigt lyckad upphandling.

Erfarenheter

Organisatoriskt:

Bra resursfördelning från VF. Referensgruppen är mycket kunniga inom området och har varit med i flera upphandlingar så referensgruppen tar ett stort ansvar för utformningen av kravspecifikationen. Då referensgruppen till största del består av läkare och verksamhetschefer kan det vara svårt att få till fysiska möten men telefonmötena har fungerat väldigt bra. Vi har kört flera kortare telefonavstämningar så att alla har fått känna sig delaktiga och komma till tals.

Upphandlingsmässigt:

Upplägget på upphandlingen har varit bra. Det blev någon liten miss i kravspecifikationen då vi gjorde flera små justeringar av dem i slutskedet, men dessa gick att rätta till under upphandlingens gång.

Referensgruppen består av starka individer och det har inte alltid varit lätt att få sju landsting att komma överens. Men vi lyckades kompromissa fram en kravspecifikation som alla var nöjda med och som ändå lät oss dra nytta av konkurrensen på marknaden.

Förbättringsförslag:

Referensgruppen hade önskat ett större utfall av börkriterierna, men det är svårt att särskilja leverantörerna på börkriterierna då de ligger så lika kvalitetsmässigt, så i slutändan blir det ändå priset som till stor del styr. Till nästa gång kan vi eventuellt fundera på en annan utvärderingsmodell.

Gör en kort sammanfattning till hemsidan med mål, måluppfyllelse och sortimentsförändringar mm.

§ 60

Ackumulerat upphandlingsresultat samt per landsting

Förslag till beslut

Varuförsörjningsnämnden beslutar att godkänna redovisningen

Ärendet

Ekonomichefen redovisade ackumulerat upphandlingsresultat, samt resultatet per landsting.

Bilaga § 60

Ordförandes sign	Justerandes sign		Utdragsbestyrkande



Samverkan mellan landstingen i Dalarna,
Sörmland, Uppsala, Västmanland och Örebro.

UPPHANDLINGSRESULTAT

Kr

Bilaga § 60

2015

Vgrp-ID	Varugrupp	Varuvärde/år	Kostnreduc/år	Antal art.	Antal lev.
335	Understrycksbehandling	3 560 000	2 470 000	50	3
410	Pipettspetsar	2 800 000	nytt upplägg		5
425	Blodcentralmaterial (blodpåsar)	6 500 000	3 500 000	24	1
421	PNA Snabbtester	1 725 000	735 000	30	6
325	Arytmi Pacemakers, ICD, ILR Elektroder	70 000 000	20 600 000	60	5
790	Tandvårdsmaterial förbrukning	53 000 000	nytt upplägg	9 000	9
729	Diktering analog	450 000	0	19	1
334	Förbrukningsmaterial laryngektomerade pat	1 200 000	nytt upplägg	25	1
370	Kirurgiska instrument	5 000 000	nytt upplägg	2 500	3
782	Ryggimplantat	18 750 000	4 000 000		8
341	Regional anestesi och centrala infarter	13 500 000	-945 000	289	13
		0			
		0			
		0			
		0			
		0			
		0			
		0			
		0			
	Varuvärde/år	176 485 000	30 360 000		

Fördelning/Landsting	%
Uppsala	34
Örebro	20
Dalarna	19
Södermanland	14
Västmanland	13
Summa:	100

Information

§ 61

Rekrytering av upphandlare

Förslag till beslut

Varuförsörjningsnämnden noterar informationen till protokollet.

Ärendet

Förvaltningschefen informerade att rekrytering av en upphandlare pågår, en upphandlare är redan på plats efter en pensionsavgång.

Ordförandes sign	Justerandes sign	Utdragsbestyrkande

§ 62**Ägarrådets minnesanteckningar****Förslag till beslut**

Varuförsörjningsnämnden noterar informationen till protokollet.

Ärendet

Varuförsörjningsnämnden delges Ägarrådets minnesanteckningar från 2015-08-25 justerade.

Bilaga § 62

Ordförandes sign	Justerandes sign	Utdragsbestyrkande

Ägarrådets minnesanteckningar 25 augusti, kl. 09.30-11.45

Närvarande, konferensrum Lovö, Landstingshuset, Västerås: Jan Hallberg (U)
Kristina Fahlström (U).

Närvarande på video: Catharina Schlyter (T), Lars Astgård (W), Karin Johnsson (W)
Björn Kardell (C) Christina Södergren (C) Stefan Folde (T), Nicholas Prigorowsky (D).

Varuförsörjningen på video: Per Erik Sjögård, Berth Axelsson, Berit Halldén.

Frånvarande: Gustaf av Ugglas (C).

1. Mötets öppnande

Ordförande Catharina Schlyter förklarade mötet öppnat.

2. Agenda – anmälan av övriga frågor och fastställande

Inga övriga anmälda frågor

3. Utseende av justerare

Björn Kardell valdes till att justera minnesanteckningarna.

4. Föregående minnesanteckningar

Inga synpunkter på föregående minnesanteckningar.

5. Varuförsörjningen redovisar vilka fastställda uppgifter/ansvar Varuförsörjningsnämnden, Ägarrådet, Driftgruppen, IT-klövern respektive Miljögruppen har i dagsläget

Förvaltningschefen tillsammans med en representant i respektive grupp ser över vilka uppgifter/ansvar respektive gruppering har förutom Varuförsörjningsnämnden som har sitt reglemente.

6. Uppföljning sociala / etiska krav Kirurgiska instrument. Resultatet hos leverantören

Varuförsörjningen och den nationella samordnaren P Göthberg ett möte med IM-Medico i maj och erhållit en åtgärdsplan. Förvaltningschefen rapporterar via mail när första uppföljningen är klar.

7. Redovisning av analysen som låg till grund för förlängningen av Mediqs avtal

Varuförsörjningen har ett bra logistikavtal med bra pris, anledningen till förlängningen var att det fanns två alternativ, antingen att förlänga nuvarande avtal eller ny upphandling. Varuförsörjningen fick i uppdrag av Varuförsörjningsnämnden att se över vilka olika logistiklösningar som finns i framtiden.

8. Utökad budget för Varuförsörjningen, Information från tjänstemannasidan i landstingen hur man ställer sig till äskandet om utökad budget 2016.

Varuförsörjningen redovisade förslag till budget 2016 för upphandlingsdelen. Ägarrådet avvisade förslaget till ökat abonnemang för landstingen med ca 200 000 tkr/landsting och år.

Närvarande landsting önskar en redovisning från landstinget Sörmland över nådda besparingar med anledning av upphandlingsverksamhetens utvecklingsarbete.

9. Genomgång av Varuförsörjningsnämndens protokoll 2015-06-12

Varuförsörjningsnämndens protokoll gicks igenom utan några synpunkter.

10. Beställarportalen

- **Stefan Folde redovisar aktuell status i upphandlingsprojektet**
Det har inkommit anbud till vår förfrågan om en leverantörportal. Nu påbörjas arbetet med att utvärdera anbud och testa portallösningar. Upphandlingen förväntas bli slutförd under oktober. Samtidigt startar ett arbete med att planera genomförandet av portalen inom Uppsala, Dalarna och Örebro. Det behöver bestämmas vilka varugrupper, leverantörer och beställare som inledningsvis berörs. Till upphandlingen och genomförandet bildas en projektgrupp med deltagare från VF och de tre landstingen.
- Dalarna har haft förberedande diskussioner med operationsavdelningar inom Falu lasarett. Örebro har påbörjat en intern planering för utbildning av beställare.
- Framtagning av priskataloger styrs av tider för gällande avtal och planerade upphandlingar. Dessutom har leverantörerna olika förutsättningar för att övergå till en portallösning. Det finns redan idag kataloger för vissa varugrupper, men VF kommer att välja ut mera frekventa varugrupper till kommande kataloger för att vi snabbt ska lyckas med portalsatsningen.

Respektive landsting redovisar vad man behöver / kommer att göra på hemmaplan för att säkra genomförandet

Landstinget Dalarna har påbörjat en dialog med de opererande avdelningarna i Falun. Dialogen omfattar en nulägesbeskrivning av gjorda inköp från avtalade och icke avtalade leverantörer samt en granskning av arbetsmetoder och kontaktnäten med leverantörerna. I dialogen har inriktningen varit att skapa förståelse för att inköpen ska vara spårbara i detalj från gällande PRICAT till rätta priser och med en arbetsinsats som är kostnadseffektiv. Ett utkast på en aktivitetsplan är framtagen och diskuterad, planen ska förankras i VF arbetsgruppen för införande av beställarportal. Inledningsvis ska ett antal utvalda PRICAT inmatas i Landstinget Dalarnas ekonomisystem för att de ovan angivna enheterna ska få en så heltäckande varukatalog som möjligt.

I **Uppsala** skulle det fungera bra rent tekniskt. Akademiska sjukhuset är väl informerade och förberedda.

Västmanland och Sörmland ligger aningen efter, men de håller på och inför systemet.

Varuförsörjningen redovisar läget vad avser tillgängliga priskataloger från aktuella företag, och presentera dessa. Varuförsörjningen redovisar en tänkt plan för hur alla leverantörer ska informeras och styras till den nya beställarmodellen
För närvarande finns ca 50 stycken priskataloger färdiga för inläsning i landstingens beställarstöd. Varuförsörjningens prioritering är dels baserad på avtalstid men även bredden av kunder inom aktuella upphandlingsområden.

11. Förvaltningschefens information om verksamheten

- Förvaltningschefen informerade att en upphandlare har sagt upp sig, nyrekrytering startas omgående.
- Några incidenter undersommaren med leveranser hade uppstått. Finns några leverantörer som inte respekterar Mediq, Varuförsörjningen tar kontakt med dessa leverantörer.
- Arbetet med kategori- och processtyrning fortsätter i aktiv produktion med konsultstöd. Varuförsörjningen har blivit lite "tuffare" mot leverantörer och begär vite för de som inte håller leveranstiden.

12. Övriga frågor

Berth informerade att Landstinget i Uppsala har beslutat att 2016 ska eget kapital gå till Landstinget. Övriga landstingen kommer det egna kapitalet att fördelas ut till respektive landsting.

.....
Berit Halldén, sekreterare

.....
Björn Kardell, justerare

Kommande möten: 27 oktober och 19 november

§ 63**IT-struktur****Förslag till beslut**

Varuförsörjningsnämnden noterar informationen till protokollet.

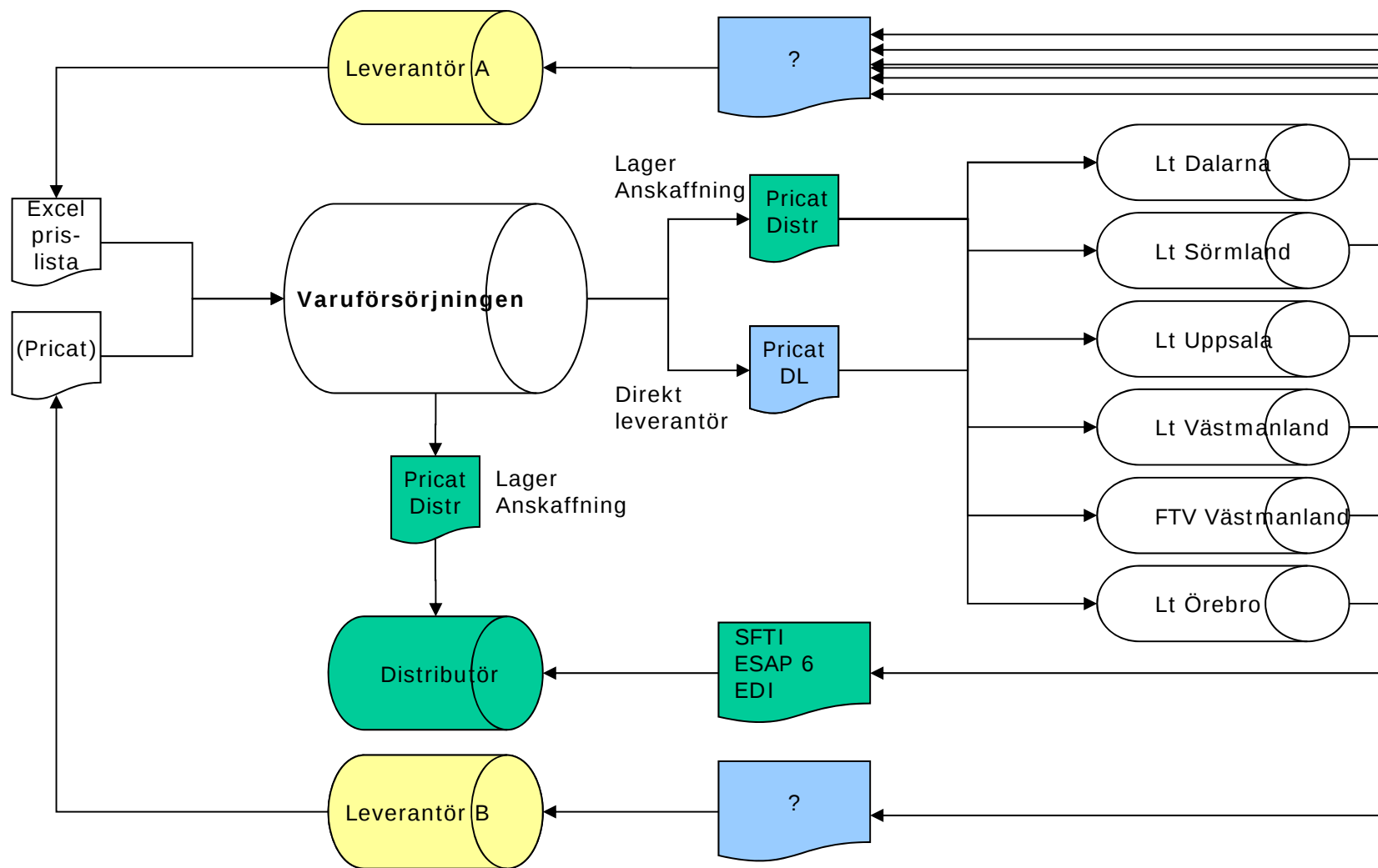
Ärendet

Ekonomichefen informerade om de pågående IT-aktiviteter som bedrivs inom förvaltningen.

Bilaga § 63

Ordförandes sign	Justerandes sign	Utdragsbestyrkande

Elektroniskt flöde mellan Varuförsörjningen, leverantörer, distributör och landsting



§ 64**Leverantörsportal – PEPPOL****Förslag till beslut**

Varuförsörjningsnämnden noterar informationen till protokollet.

Ärendet

Landstinget Västmanland önskade information kring Peppol, infrastruktur för kommunikation

Bilaga § 64 a-b

Ordförandes sign	Justerandes sign	Utdragsbestyrkande

Bilaga § 64 b

SFTI styrgrupp beslutade den 26 november att fastställa PEPPOL:s infra-struktur inklusive registertjänsten att användas för affärsmeddelanden enligt Svekatalog 2.0 (enbart katalog), Sveorder BIS 28A 1.0 (order och order- svar), Sveleveransavisering BIS 30A 1.0, Svefaktura 5A 2.0 (faktura och kreditnota) samt Svefaktura 1.0 (SFTI:s enkla faktura). Syftet är att underlätta för den elektroniska meddelandeutväxlingen för de stora grupper av leverantörer som användare i offentlig sektor vill ansluta för e-handel.

Till grund för styrgruppens beslut låg en rekommendation från en enig Beredningsgrupp. Vid SFTI Beredningsgrupps möte den 18 november gicks den förstudie igenom som utarbetats och som finns i denna rapport. Vissa frågor togs särskilt upp till behandling och diskuterades. En av dessa gällde omfattningen av rekommendationen, en annan gällde behov av utökad katalogfunktion. SFTI tekniska kansli informerade om det projekt, "Yellow pages" eller Gula sidorna-projektet som initierats inom PEPPOL. Det är ett av två projekt som utvaldes som prioriterad insats inom ramen för OPEN-PEPPOL:s sammanslutning för e-beställningar. Projektet syftar till att ta fram ett globalt register för uppslag av PEPPOL:s användare. Det kommer att fokusera på att tillhandahålla en lösning som gör det möjligt för PEPPOL:s användare att snabbt och enkelt söka reda på om en namngiven organisation kan sända och/eller ta emot information via PEPPOL-nätverk-et.

När det gäller omfattningen av rekommendationen kom den att omfatta att PEPPOL:s transportinfrastruktur rekommenderas som SFTI att användas för utväxling av de av SFTI beslutade PEPPOL BIS meddelandena samt Svefaktura 1.0. Över tid kan fler meddelandeformat tillkomma.

Leverantörsportal - PEPPOL

Förslag från Landstinget Sörmland inkom i samband med landstingens granskning av Varuförsörjningens förfrågningsunderlag för upphandling av en gemensam leverantörsportal. Förslaget innebär att anbudsgivare av leverantörsportaler ska uppfylla krav på anslutning till en ny europeisk kommunikationsstandard "PEPPOL" vid utväxling av elektroniska meddelanden (elektroniska order, orderbekräftelser, fakturor etc.). Standarden förväntas minska kostnader för uppsättning av e-handel och överföring av meddelanden.

Det finns i dagsläget vare sig någon kunskap om standarden eller något känt behov av denna inom de övriga femklöverlandstingen. Det har följaktligen inte kunnat tas några beslut om att ansluta sig till standarden. Ett sådant beslut torde även gälla för varje landstings nuvarande e-handel.

Kravet på att anbudsgivarnas leverantörsportaler ska kunna tillämpa standarden har således inte varit aktuellt.

Det framgår vidare i förslaget att anbudsgivaren ska uppfylla krav på infrastruktur och meddelandeformat enligt standarden, medan varje landsting ska ha full frihet att avstå från att tillämpa standarden. Det finns en uppenbar risk för att ett sådant krav inte skulle vara förenligt med LOU:s grundläggande principer om proportionalitet, öppenhet och likabehandling, vilket skulle kunna leda till att upphandlingen överprövas och att den måste göras om.

Med proportionalitet menas att krav ska stå i rimlig proportion till det som upphandlas. Det är mest endast möjligt att ställa krav på det som är nödvändigt i den aktuella upphandlingen.

Principen om öppenhet/transparens innebär att krav och villkor ska vara beräkningsbara och förutsebara för anbudsgivaren.

Varuförsörjningen och landstingen saknar en ingående kännedom om marknaden för leverantörsportaler, och har inte tillräckliga uppgifter om samtliga presumtiva anbudsgivare och deras tekniska förutsättningar. Det finns därmed en risk för att en anbudsgivare skulle kunna missgynnas i denna upphandling, d v s anbudsgivaren utesluts från upphandlingen beroende på att denne inte kan uppfylla detta krav, vars behov är osäkert för landstingen.

§ 65

Mötets avslutande**Ärendet**

Ordförande Bertil Kinnunen (S) förklarar mötet avslutat.

Nästa sammanträdesdag 18 december 2015 i Uppsala.

Ordförandes sign	Justerandes sign	Utdragsbestyrkande