Affärs CONCEPT

Utbildningskatalog 2017

Utbildningar inom offentlig upphandling och offentliga affärer

SKL Kommentus
ETT FÖRETAG INOM SVERIGES KOMMUNER OCH LANDSTING

Produktion: H-tryck, Markaryd. Oktober 2016

Utbildning inom offentlig upphandling

AffärsConcept har ett brett utbildningsprogram, anpassat för såväl nybörjare som för erfarna upphandlare.

Vi erbjuder allt från endagsutbildningar till längre utbildningar som Diplomerad upphandlare, Concept 1, 10 dagar och Certifierad upphandlare, Concept 2, 15 dagar.

Offentlig upphandling är en strategiskt viktig verksamhet för Sveriges upphandlande myndigheter och enheter. Upphandling omsätter stora värden och det är viktigt att det blir rätt – både juridiskt och affärsmässigt, kunskap är grunden för att kunna uppnå detta. Vi har formulerat utgångspunkter för vad som ska vara vägledande för all vår utbildningsverksamhet.

Alla våra utbildningar ska

- ge inspiration och kunskap som är praktiskt tillämpbar
- visa på alternativ och möjligheter
- vara juridiskt korrekta, om rättsläget är oklart kommer vi att berätta det och ge råd om hur situationen kan hanteras

På våra utbildningar använder vi bara konsulter som

- har praktisk och teoretisk kompetens på hög nivå
- är duktiga pedagoger
- är kreativa och inspirerande

Vi hoppas att du tycker att våra utbildningar är intressanta och att vi ses under året.

Sonya Budak
Utbildningsansvarig

Anmälan

Så här bokar du en utbildning:
Anmälningsformulär fylls i via vår hemsida sklkommentus.se/affarsconcept

Hur vet du att du fått en utbildningsplats?
Du får en bekräftelse att du fått plats med information om tid och lokal.
Någon vecka innan kursstart får du en kallelse.

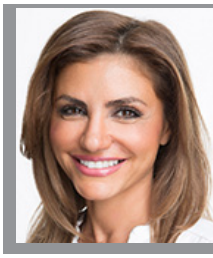
Om du får förhinder?
Anmälan är bindande. Platsen kan dock överlåtas till en kollega.

Inställda utbildningar:
AffärsConcept har rätt att ställa in en utbildning och då återbetalas alla erlagda avgifter. Övrig ersättning utgår inte.

Hur betalar du?
Du anger din fakturaadress på din anmälan. Fakturering sker i samband med utbildningstillfället.

Vad ingår i priset?
På våra heldagsutbildningar ingår dokumentation, lunch och fika.

Har du frågor om din anmälan?
Kontakta Sonya på på sonya.budak@affarsconcept.se eller på telefon 08-709 59 37.



HAR DU FRÅGOR OM DIN ANMÄLAN ELLER EN UTBILDNINGS INNEHÅLL?

Kontakta Sonya Budak, utbildningsansvarig
E-post sonya.budak@affarsconcept.se
Telefon 08-709 59 37

Våra olika utbildningsnivåer

Våra utbildningar är indelade i tre kategorier; grön - introduktion, blå - specialist och röd - expert.

FÖR DIG SOM ÄR NY INOM OMRÅDET

Introduktionsutbildningar. Vänder sig till dig som har liten eller ingen erfarenhet av ämnet och som vill få grundläggande kunskaper samt en professionell och yrkesmässig bas att stå på.

NYTT FÖR I ÅR - vi utbildar dig på plats i en stad nära dig. För mer info läs på vår webbplats (sklkommentus.se/affarsconcept)

FÖR DIG SOM VILL SPECIALISERA DIG

Specialistutbildningar. Vänder sig till dig som har några års erfarenhet av arbete med offentliga upphandlingar eller kravställande. De här utbildningarna ska du gå för att bredda eller fördjupa dina kunskaper. Här ingår även vår 10-dagars Diplomeringsutbildning Concept 1.

FÖR DIG SOM VILL FÖRDJUPA DIG

Expertutbildningar. Här vänder vi oss till dig som har många års erfarenhet inom ämnet offentlig upphandling och som vill utöka dina kunskaper ytterligare. På den här nivån ingår vår 15-dagars Certifieringsutbildning Concept 2.

Utbildningskalender 2017

Vi kommer till er och håller utbildning.

Läs mer på sidan 38.

	Jan	Feb	Mar	Apr	Maj	Jun	Jul	Aug	Sep	Okt	Nov	Dec
					3					3		
				27							7	
				6							9	
		14	1	4, 18	30				12	10,17,24	28	
		15	2	5, 19	31				13	11,18,25	29	
		16		20					14		30	
			22									7
				5						11		
			7								22	
					10					19		
					9						21	
					3, 23					25	29	
			22							18		
			21								23	
					18						15	
					9							6
	31	1-2	14-15	25-26	17-19				19-21	11-12	22-23	6-8
			7-9	18-20	30-31	1			12-14		7-9	

Utbildningen genomförs i Stockholm
Utbildningen genomförs i Malmö
Utbildningen genomförs i Göteborg

intro

FÖR DIG SOM ÄR NY INOM OMRÅDET

Introduktionsutbildningar
De här utbildningarna vänder sig till dig som har liten eller ingen erfarenhet av ämnet och vill få en professionell och yrkesmässig grund att stå på.

NYTT FÖR I ÅR - vi utbildar dig på plats i en stad nära dig. För mer info läs på vår webbplats (sklkommentus.se/affarsconcept)

Direktupphandling och att avropa från ramavtal

På utbildningen får du lära dig hur du kan och får använda direktupphandlingar och hur du får avropa från befintliga interna och externa ramavtal. Du får veta hur du gör för att genomföra en förnyad konkurrensutsättning. Du får kunskap om de juridiska och affärsmässiga förutsättningarna för hur du använder och avropar från ramavtal på bästa sätt.

Ur innehållet

- När kan du direktupphandla?
- När är det olämpligt att direktupphandla?
- Skriftliga anvisningar för direktupphandlingar
- När ska du använda ramavtal?
- Hur ska du avropa från ramavtal?
- Juridiska och affärsmässiga för- och nackdelar med olika ramavtalsmodeller, exklusivitet eller inte?
- Hur ska du göra om det är ett ramavtal med förnyad konkurrensutsättning?
- Överprövning av avrop och rättspraxis

Vem vänder sig utbildningen till?
Till dig som ska direktupphandla eller avropa från olika typer av ramavtal och har liten eller ingen erfarenhet inom området.

Varför ska du gå utbildningen?
För att få teoretiska och praktiska råd hur du använder direktupphandling eller ramavtal på bästa sätt. Rätt använda är direktupphandlingar och ramavtal ett utmärkt sätt att effektivisera upphandlingsverksamheten.

Datum och plats
Heldag vid följande tillfällen
3 maj (Stockholm)
3 oktober (Stockholm)

Tid
09:00–16:00

Pris
4 950 kr exkl. moms per deltagare

Att lämna anbud i offentliga upphandlingar

På utbildningen lär du dig grunderna i offentlig upphandling och hur du går tillväga när du lämnar anbud för att uppnå ett så bra resultat som möjligt.

Ur innehållet

- Syftet med reglerna
- Vilka ska följa lagen
- Principerna för offentlig upphandling
- Tröskelvärden och direkt-upphandlingsgräns
- Upphandlingsförfaranden
- Förfrågningsunderlagets uppbyggnad
- Önskemål, krav och bevis
- Tilldelningsgrunder och utvärderingsmodeller
- Avtalsvillkor
- Affärsmässig analys av förfrågnings-underlaget
- Vilka möjligheter finns till dialog?
- Sekretessbestämmelser
- Rättsmedel

Vem vänder sig utbildningen till?
Till dig som lämnar eller avser att lämna anbud i offentliga upphandlingar

Varför ska du gå utbildningen?
För att få kunskap om det regelverk som sätter ramarna för offentlig upphandling och därigenom öka dina förutsätttningar att lämna bra anbud. Samt att uppnå välfungerande samarbeten med upphandlande myndigheter och enheter

Datum och plats
Heldag vid följande tillfällen
27 april (Stockholm)
7 november (Stockholm)

Tid
09:00–16:00

Pris
4 950 kr exkl. moms per deltagare


HEIDI KARLANDER


GUSTAV BLOMBERG

Introduktion i upphandling inom försörjningssektorn

Dag 1 – LUF, genomgång av lagstiftningen

Här lär du dig grunderna i upphandling i försörjningssektorn och lagen om upphandling inom områdena vatten, energi, transporter och posttjänster. Du kan välja att bara gå dag 1 men du kan även bygga på med Introduktion LOU, dag 2, 3 och 4.

Ur innehållet

- Syftet med reglerna
- Vilka ska följa lagen
- Principerna för upphandling
- Tröskelvärden och direkt-upphandlingsgräns
- Tidsfrister
- Upphandlingsförfaranden
- Kvalificeringssystem
- Krav på leverantören
- Krav på varan/tjänsten/bygg-entreprenaden
- Prövning och utvärdering av anbud
- Sekretessbestämmelser
- Rättsmedel

Vem vänder sig utbildningen till?
Till dig som inte har arbetat med upphandling inom försörjningssektorn tidigare eller som behöver en uppdatering av dina kunskaper om reglerna och /eller en introduktion till det nya regelverket.

Varför ska du gå utbildningen?
För att få nödvändiga och grundläggande kunskaper om LUF och förståelse för hur en upphandling kan genomföras på ett korrekt och affärsmässigt sätt.

Datum och plats
Heldag vid följande tillfällen
6 april (Stockholm)
9 november (Stockholm)

Tid
09:00–16:00

Pris
4 950 kr exkl. moms per deltagare


HEIDI KARLANDER

Introduktion i offentlig upphandling

Dag 1 – LOU, genomgång av lagstiftningen

På utbildningen får du lära dig grunderna i offentlig upphandling och lagen om offentlig upphandling. Du kan välja att bara gå dag 1 men du kan även bygga på med dag 2, dag 3 och dag 4.

Ur innehållet

- Syftet med reglerna
- Vilka ska följa lagen
- Principerna för offentlig upphandling
- Tröskelvärden och direkt-upphandlingsgräns
- Upphandlingsförfaranden
- Tidsfrister
- Krav på varan/tjänsten/bygg-entreprenaden
- Krav på leverantören
- Prövning och utvärdering av anbud
- Rättsmedel
- Offentlighets- & sekretesslagen

Vem vänder sig utbildningen till?
Till dig som inte har arbetat med upp-handling tidigare eller som behöver en uppdatering av dina kunskaper om reglerna och få en introduktion till det nya regelverket.

Varför ska du gå utbildningen?
För att få nödvändiga och grund-läggande kunskaper om LOU och förståelse för hur en upphandling kan genomföras på ett korrekt och affärs-mässigt sätt.

Datum och plats
Heldag vid följande tillfällen
14 februari (Stockholm)
1 mars (Malmö)
4 april (Göteborg)
18 april (Stockholm)
30 maj (Stockholm)
12 september (Stockholm)
10 oktober (Malmö)
17 oktober (Göteborg)
24 oktober (Stockholm)
28 november (Stockholm)

Tid
09:00–16:00

Pris
4 950 kr exkl. moms per deltagare

Introduktion i offentlig upphandling

Dag 2 – Att ställa krav och skriva förfrågningsunderlag

Här lär du dig grunderna i hur du utformar effektiva och ändamålsenliga förfrågningsunderlag. Du kan välja att gå dag 2 som påbyggnad på dag 1 men du kan även läsa dag 2 fristående.

Ur innehållet

- Förfrågningsunderlagets uppbyggnad med tydlig struktur
- Analysarbete inför upphandling
- Metoder och angreppssätt vid kravställning och kriterieutformning
- Lämpliga bevis som visar att kraven uppfylls
- Minska risken för anbudsgivare att begå misstag
- Lägst pris eller ekonomiskt mest fördelaktigt anbud
- Utvärderingsmodeller

Vem vänder sig utbildningen till?
Till dig som är ny inom offentlig upphandling och som kommer att medverka vid utformning av förfrågningsunderlag.

Varför ska du gå utbildningen?
För att själv kunna skriva ett förfrågningsunderlag och utforma krav eller kunna medverka när andra gör det.

Datum och plats
Heldag vid följande tillfällen
15 februari (Stockholm)
2 mars (Malmö)
5 april (Göteborg)
19 april (Stockholm)
31 maj (Stockholm)
13 september (Stockholm)
11 oktober (Malmö)
18 oktober (Göteborg)
25 oktober (Stockholm)
29 november (Stockholm)

Tid
09:00–16:00

Pris
4 950 kr exkl. moms per deltagare.
Har du gått Intro dag 1 och 2 får du 10 procent rabatt på Introduktion LOU dag 3.

Introduktion i offentlig upphandling

Dag 3 – Praktisk tillämpning

Utbildning är en fortsättning på Introduktion i offentlig upphandling – dag 1 och 2. Du kan även gå denna dag fristående. Här lär du dig praktiskt hur du utifrån en anpassad behovsanalys kan ta fram olika typer av upphandlingar. Du får träna på att utforma olika delar i förfrågningsunderlaget. Du får kunskap och insikt i upphandlingens möjligheter, utmaningar och verktyg.

Ur innehållet

- Upphandlarens/projektledarens roll
- Behovsanalys
- Tid- & aktivitetsplan
- Vikten av bra dokumentation i hela processen
- Anpassat kravställande
- Utvärderingskriterier
- Exempel på olika förfrågningsunderlag

Vem vänder sig utbildningen till?
Till dig som kommer att arbeta med olika typer av upphandlingar och som vill förbättra och fördjupa ditt kunnande och arbetssätt.

Varför ska du gå utbildningen?
För att få träning, kunskap och insikt inom området i syfte att uppnå effektiva resultat i olika upphandlingsprojekt.

Datum och plats
Heldag vid följande tillfällen
16 februari (Stockholm)
20 april (Stockholm)
14 september (Stockholm)
30 november (Stockholm)

Tid
09:00–16:00

Pris
4 950 kr exkl. moms per deltagare. Har du gått Intro dag 1 och 2 får du 10 procent rabatt på denna dag. USB med exempel på olika förfrågningsunderlag ingår i priset.

OBS! Ta med dig din dator

specialist

FÖR DIG SOM VILL SPECIALISERA DIG

Specialistutbildningar
Utbildningar på den här nivån vänder sig till dig som har några års erfarenhet av arbete med offentliga upphandlingar eller kravställande. De här utbildningarna ska du gå för att bredda eller fördjupa dina kunskaper. Här ingår även vår 10-dagars Diplomeringsutbildning Concept 1.

Introduktion i offentlig upphandling

Dag 4 – Fördjupning

Denna utbildning är en fördjupning av introduktionsdagarna 1 - 3. Du kan även gå denna utbildning fristående. Under dagen lär du dig när och hur du kan tillämpa olika förfaranden och på vilket sätt du kan föra dialog med leverantörerna i upphandlingens olika faser. Vi tittar också närmare på prövning och utvärdering av anbudsansökningar och anbud samt diskuterar olika juridiska och strategiska ställningstaganden.

Ur innehållet

- Leverantörsdialog
- Tillämpa tvåstegsförfaranden
- Introduktion till förhandling
- Prövning av anbudsansökningar och anbud
- Beviskontroll
- Förtydliganden och kompletteringar
- Utvärdering av anbud
- Protokoll med skäl för beslut
- Att hantera en överprövning

Vem vänder sig utbildningen till?
Till dig som arbetat med upphandlingar ett tag eller gått utbildningarna Introduktion i offentlig upphandling dag 1 - 3 och som vill bredda dina kunskaper.

Varför ska du gå utbildningen?
För att fördjupa dina kunskaper om upphandlingsregelverkets möjligheter och handlingsalternativ samt för att skapa förutsättningar för välavvägda beslut i bedömningen av anbudsansökningarna och anbuden.

Datum och plats
Heldag vid följande tillfällen
22 mars (Stockholm)
7 december (Stockholm)

Tid
09:00–16:00

Pris
5 800 kr exkl. moms per deltagare

Förhandling i offentlig upphandling

Här lär du dig hur du kan använda förhandling i offentlig upphandling. Förhandlingar är ett affärsverktyg som är ett självklart inslag i det kommersiella livet. Utbildningens syfte är att klargöra förhandlingsmöjligheter inom LOU:s och LUF:s ramar. Den genomförs i workshop form av gruppövningar.

Ur innehållet

- Att förhandla inom den spelplan som LOU/LUF anger – vad gäller?
- Att genomföra en förhandling
- Förhandlingsstrategi
- Att lyckas med förhandling

Vem vänder sig utbildningen till?
Till dig som är offentlig upphandlare eller har ett intresse av att lära dig att förhandla inom ramen för LOU respektive LUF.

Varför ska du gå utbildningen?
För att få kunskap om de regler som styr förhandling och lära dig att hantera affärsverktyget förhandling på ett effektivt sätt.

Datum och plats
Heldag vid följande tillfällen
5 april (Stockholm)
11 oktober (Stockholm)

Tid
09:00–16:00

Pris
5 800 kr exkl. moms per deltagare


HEIDI KARLANDER

Innovationsupphandling i praktiken

Det ställs högre krav på att upphandling ska bidra till att uppnå såväl politiska mål som att ta fram nya lösningar och innovationer. Både upphandlare, inköpare och kravställare ska bidra till att det offentliga möjliggör för innovationer. Under dagen får du lära dig vad innovationsupphandling är och hur du själv kan genomföra upphandlingar vars syfte är att ta fram befintliga lösningar som kan användas på ett nytt sätt, lösningar som är nära marknaden eller helt nya lösningar.

Ur innehållet

- Utvecklingsfrämjande upphandling (tidigare innovationsvänlig upphandling)
- Upphandling av nya lösningar
- Framtagning av av forsknings- och utvecklingstjänster
- Intern- och extern dialog
- Vilka strategiska överväganden krävs för att genomföra en innovationsupphandling
- Förändra kravställandet för att öka möjligheterna att få nya lösningar
- Upphandlingsförfaranden som kan vara lämpliga
- Innovationspartnerskap, när och hur?
- Förkommersiell upphandling
- Funktionskrav

Vem vänder sig utbildningen till?
Till dig som inte har arbetat med innovationsupphandling tidigare eller som vill ta steget från att genomföra utvecklingsfrämjande upphandlingar till att ta fram nya lösningar eller forskning- och utvecklingstjänster.

Varför ska du gå utbildningen?
För att lära dig vad innovationsupphandling är, vilka möjligheter som finns och när det kan vara lämpligt att använda. För att kunna genomföra egna innovationsupphandlingar.

Datum och plats
Heldag vid följande tillfällen
7 mars (Stockholm)
22 november (Stockholm)

Tid
09:00–16:00

Pris
5 800 kr exkl. moms per deltagare


NINA FORS

Projektledning i upphandling

Idag bedrivs alltmer verksamhet i projektform och traditionella gränser och ansvar suddas ut. Det medför ökade krav på upphandlaren och på projektorganisationens effektivitet. På den här praktiskt inriktade utbildningen utgår vi från inköpsorganisationens vardag. Du får lära dig olika metoder och får praktiska verktyg för hur du kan driva dina upphandlingar på ett effektivt och kvalitetssäkrat sätt.

Ur innehållet

- Vad definieras som projekt?
- Vad menas med Strategi, Process, Projektmodell, Arbetssätt?
- Genomgång av de mest kända Projektmodellerna; PROPS/XLPM, PPS, PRINCE
- Praktisk tillämpning av projektmodell i upphandlingsprojekt - exempel och mallar
- Hur planera och resurssäkra upphandlingen utifrån mål, leveranser och aktiviteter?
- Skapa en effektiv och motiverad projektorganisation, t ex beställare, chefer och styrgrupper
- Definiera och tydliggöra upphandlingsprojektets leveranser
- Hantera risker, ändringar och omplanering av upphandlingsprojekt
- Hur skapa struktur för flera simultana upphandlingsprojekt?

Vem vänder sig utbildningen till?
Till dig som arbetar som inköpsstrateg, upphandlingschef, senior inköpare/upphandlare och leder upphandlingar

Varför ska du gå utbildningen?
För att få kunskap i styrning och administration av upphandlingar från början till slut. Du får lär dig olika tekniker så du kan säkerställa att målen uppnås och hur du kan undvika fallgropar.

Datum och plats
Heldag vid följande tillfällen
10 maj (Stockholm)
19 oktober (Stockholm)

Tid
09:00–16:00

Pris
5 800 kr exkl. moms per deltagare

Effektiva utvärderingsmodeller

För att få ett bra resultat i en upphandling måste man använda en genomtänkt utvärderingsmodell utan inbyggda fel och brister. På utbildningen får du lära dig hur olika modeller fungerar, deras för- och nackdelar samt hur du praktisk kan skapa och använda lämpliga kriterier.

Ur innehållet

- Reglerna som styr utvärdering
- För- och nackdelar med olika utvärderingsmodeller
- Relevanta rättsfall om utvärderingsmodeller och anbudsutvärdering
- Mätbara och effektiva kriterier
- Hur påverkar det nya direktivet/lagstiftningen utvärderingen?

Vem vänder sig utbildningen till?
Till dig som har arbetat med upphandlingar tidigare och som har en viss vana av att utforma utvärderingsmodeller och utvärdera anbud.

Varför ska du gå utbildningen?
För att få kunskaper och möjligheter att i högre utsträckning utvärdera pris och kvalitet på ett korrekt och rättvisande sätt.

Datum och plats
Heldag vid följande tillfällen
9 maj (Stockholm)
21 november (Stockholm)

Tid
09:00–16:00

Pris
5 800 kr exkl. moms per deltagare

OBS! Ta med dig din dator

Upphandling av entreprenader - bygg & anläggning

Entreprenadupphandlingar är ofta komplicerade, tar tid och omfattar stora summor. Du lär dig grunderna i hur du gör för att säkerställa ett bra resultat i entreprenadupphandlingar och undvika vanliga fällor. Vi går även igenom nyheter och utveckling inom området. Denna utbildning avser byggnads-, anläggnings- och installationsentreprenader enligt AMA.

Ur innehållet

- Beskrivning av regelverken, genomgång av AMA AF, AB, ABT (AB och ABT ingår i utbildningslitteraturen)
- Beskrivning av olika entreprenadformer, samarbetsformer och ersättningsformer
- Uppbyggnad av förfrågningsunderlag i entreprenadupphandling
- Begreppsdefinitioner
- Några viktiga avtalspunkter i AB/ABT (t.ex. ÄTA)

Vem vänder sig utbildningen till?
Till dig som arbetar med entreprenadupphandlingar enligt LOU och/eller LUF, eller är intresserad av att lära dig området och metodiken.

Varför ska du gå utbildningen?
För att få kunskaper, tips och metoder att genomföra entreprenadupphandlingar på ett effektivt sätt och för att uppnå bra resultat för både beställare och leverantör.

Datum och plats
Heldag vid följande tillfällen
3 maj (Göteborg)
23 maj (Stockholm)
25 oktober (Stockholm)
29 november (Göteborg)

Tid
09:00–16:00

Pris
6 050 kr exkl. moms per deltagare inklusive AB 04 och ABT 06.

Upphandling av tekniska konsulter ABK 09

Upphandling av tekniska konsulter är vanligt, tar tid och det är svårt att säkerställa ett bra resultat. Denna utbildning ger dig kunskap och metoder för att undvika de vanligaste fällorna och trygga framgång i konsultupphandlingar, både för ramavtal och projektspecifika avtal.

Ur innehållet:

- Beskrivning av regelverket, genomgång av AMA AF Konsult 10 & ABK 09 och dess koppling till förfrågningningsunderlaget
- Affärsmässiga förfrågningsunderlag avseende krav på konsulten, problemområden och utmaningar, utvärdering, kontraktsklausuler, uppföljning
- Viktiga aspekter vid ramavtal
- Olika samarbets- & ersättningsformer
- Kontraktsfrågor, t.ex konsultens ansvar
- Hur hantera utbyte av konsult med nyckelkompetens
- Praktiska exempel

Vem vänder sig utbildningen till?
Till dig som arbetar eller kommer att arbeta med upphandling av tekniska konsulter och/eller är intresserad av att lära dig mer inom området och metodiken. Förutsättning för utbildningen är att du känner till grunderna för offentlig upphandling.

Varför ska du gå utbildningen?
För att få kunskaper, tips, metoder och råd för att kunna genomföra konsultupphandlingar på ett effektivt sätt och för att uppnå bra resultat under avtalsperioden.

Datum och plats
Heldag vid följande tillfällen
22 mars (Stockholm)
18 oktober (Stockholm)

Tid
09:00–17:00

Pris
6 050 kr exkl. moms per deltagare inkl. ABK 09

Det nya upphandlingsregelverket LOU

Från och med våren 2017 kommer nya upphandlingsregelverk att påverka hur vi får genomföra våra offentliga upphandlingar i Sverige. Den nya lagen kommer att ha stor påverkan på det praktiska upphandlingsarbetet. Under dagen kommer vi i huvudsak att behandla det direktiv som ligger till grund för nya LOU. Vi kommer framför allt belysa och diskutera det praktiska perspektivet och huvudsakliga förändringar.

Ur innehållet:

- Utökade möjligheter att använda strategiskt upphandlingsarbete och att beakta social hänsyn och miljöaspekter
- Nya regleringar med syfte att underlätta för små, medelstora och nystartade företag att delta i upphandlingar
- Förändringar i regler kopplade till utvärdering och tilldelningskriterier
- Innovationsparterskap
- Möjligheten att använda sig av förhandlat förfarande utökas

Vem vänder sig utbildningen till?
Till dig som har en beslutande roll för upphandlingsarbetet och/eller arbetar praktiskt med offentlig upphandling. Du kan också vara ansvarig för eller delaktig vid kravställande i upphandlingar av olika slag.

Varför ska du gå utbildningen?
För att få kunskap och en fördjupad bild av vad det nya upphandlingsregelverket kommer att innebära i relation till det praktiska upphandlingsarbetet.

Datum och plats
Heldag vid följande tillfällen
21 mars (Stockholm)
23 november (Stockholm)

Tid
09:00–16:00

Pris
5 800 kr exkl. moms per deltagare

It-upphandlingar i praktiken

I stort sett alla verksamheter är idag beroende av att använda it-stöd. Kvaliteten hos it-systemen och it-tjänsterna har stor påverkan på kvaliteten i det arbete som utförs men också på arbetsmiljön i stort. Detta innebär att upphandlingar av it-stöd ofta blir komplexa med många faktorer och krav att ta hänsyn till. Det ställer höga krav på upphandlaren att utforma förfrågningsunderlaget så att både beställare och användare får sina behov tillgodosedda, men även så att leverantörer finner det intressant att lämna ett konkurrenskraftigt anbud.

Ur innehållet

- Tjänst eller system?
- Standard eller specialutveckling?
- Aktiviteter och tidplan
- Identifiera faktiska behov
- Omsätta behov till krav
- Avtalsvillkor
- Specifika lagar och bestämmelser
- Interaktivitet i genomförandet
- It-stödets livscykel

Vem vänder sig utbildningen till?
Till dig som är upphandlare och som idag eller i framtiden ska upphandla It-baserat verksamhetsstöd. Passar även för kravställare inom området.

Varför ska du gå utbildningen?
För att få kunskap, tips och metoder hur en upphandling inom It-området kan genomföras med bra resultat för både köpare, användare och säljare.

Datum och plats
Heldag vid följande tillfällen
18 maj (Stockholm)
15 november (Stockholm)

Tid
09:00–16:00

Pris
5 800 kr exkl. moms per deltagare

Miljö- & sociala krav i upphandling

Utbildningen ger dig en bra inblick och kunskap inom området hållbar offentlig upphandling. Vi går igenom och förklarar de olika begreppen inom hållbar upphandling. Det vill säga aspekter som är kopplade till miljö-, sociala-, etiska- och ekonomiska hållbarhetsfrågor. Vi går även igenom vad lagstiftning (nuvarande och kommande) praxis säger, samt hur man praktiskt hanterar dessa frågor i upphandlingsprocessen samt vilket stöd som finns att få för upphandlaren.

Ur innehållet

- Introduktion till hållbar offentlig upphandling
- Vad säger de nya upphandlingsreglerna?
- Rättspraxis
- Hur gör man - processen
- Verktyg och stöd
- Grupparbete

Vem vänder sig utbildningen till?
Till dig som är upphandlare och som idag eller i framtiden ska upphandla varor, tjänster, byggentreprenader och vill ställa miljö- och sociala krav. Utbildningen passar även för kravställare inom området.

Varför ska du gå utbildningen?
För att få grundläggande kunskaper, och förståelse om de förutsättningar som behövs för att lyckas med miljö- & sociala krav i upphandling.

Datum och plats
Heldag vid följande tillfällen
9 maj (Stockholm)
6 december (Stockholm)

Tid
09:00–17:00

Pris
5 800 kr exkl. moms per deltagare

Gästföreläsare:
Peter Nohrstedt
Hållbarhetsansvarig
SKL Kommentus

CONCEPT 1

MAX 14 DELTAGARE

Diplomerad upphandlare, Concept 1 är avsedd för upphandlare med viss erfarenhet av att genomföra upphandlingar. Efter att ha genomgått utbildningen har du tillräckliga kunskaper för att självständigt kunna genomföra upphandlingar enligt lagen om offentlig upphandling (LOU).

Utbildningen genomförs under 10 dagar uppdelat i fyra ämnesblock. Ämnesblocken täcker hela anskaffningsprocessen, såväl de delar som regleras av LOU som övriga.

ÄMNESBLOCK 1 – JURIDIK	
31 JAN - 2 FEBRUARI	19 – 21 SEPTEMBER

ÄMNESBLOCK 2 – AFFÄREN	
14 – 15 MARS	11 – 12 OKTOBER

ÄMNESBLOCK 3 – METOD OCH STRATEGI	
25 – 26 APRIL	22 – 23 NOVEMBER

ÄMNESBLOCK 4 – KRAVFORMULERING OCH UTVÄRDERING	
17 – 19 MAJ	6 – 8 DECEMBER

Conceptpedagogik
Under ämnesblocken arbetar deltagarna aktivt med grupparbeten och har diskussioner kring givna arbetsuppgifter. Mellan ämnesblocken ska deltagarna arbeta med fördjupningsuppgifter, dessa skickas in skriftligt och följs sedan upp under nästkommande ämnesblock. För att bli Diplomerad krävs närvaro under utbildningen samt godkända fördjupningsuppgifter.

Pris
42 000 kr exkl. moms

Tid
09:00–16:00

CONCEPT 1

ÄMNESBLOCK 1 – JURIDIK

Ger dig tillräcklig kunskap för att kunna orientera dig i LOU och övrig relevant lagstiftning samt förutsättningar att kunna tillämpa bestämmelserna.

31 jan - 2 februari eller 19 - 21 september, Stockholm

DAG 1 – UPPHANDLINGSJURIDIK

Krav på leverantören
Krav på varan/tjänsten
Ramavtal
Upphandlingsförfaranden
Tröskelvärden mm

DAG 2 – UPPHANDLINGSJURIDIK

Förtydligande/komplettering av anbud
Onormalt lågt anbud
Tilldelningskriterier
Upphandlingsprotokoll
Avtalsspärr
Överprövning och skadestånd
Viktiga rättsfall

DAG 3 – AFFÄRS & FÖRVALTNINGS-JURIDIK

Köprätt – introduktion
Avtalsrätt – introduktion
Offentlighet- och sekretess
Förvaltningslagen

Fördjupningsuppgift till nästa block: Analysera domar

CONCEPT 1

ÄMNESBLOCK 2 – AFFÄREN

Går igenom förutsättningar för att kunna genomföra en bra affär. Lär dig att bedöma om ett avtal är lämpligt och självständigt formulera ett enklare avtal.

14 - 15 mars eller 11 - 12 oktober, Stockholm

DAG 1 – EKONOMI

Leverantörers ekonomiska stabilitet

Årsredovisning

DAG 2 – AFFÄRSBETEENDE

Uppföljning av fördjupningsuppgift

Uppförande i affärer

Etik

Mutor – bestickning

Skriva avtal

Kontraktsvillkor

Använda standardavtal – t ex Alos 05

Index och annan reglering

Leveranskontroll

Samverkan inom avtalet

Fördjupningsuppgift till nästa block: Analys av avtal

CONCEPT 1

ÄMNESBLOCK 3 – METOD OCH STRATEGI

Ger dig förmåga att utifrån juridiska och affärsmässiga bedömningar kunna välja och använda lämpliga strategier för olika typer av upphandlingar.

25 - 26 april eller 22 - 23 november, Stockholm

DAG 1 – UPPHANDLINGSMETODER

Miljökrav
Sociala krav

SPECIALFÖRFARANDEN

Uppföljning av fördjupningsuppgift

Koncession
Konkurrenspräglad dialog
Projekttävling
E-auktion

DAG 2 – UPPHANDLINGSSTRATEGIER

Inköp och upphandling
Affärsstrategisk analys
Kategoristyrning
Paketering
Samordnad upphandling
Avtalsförvaltning
Organisation

Fördjupningsuppgift till nästa block: Miljö- & sociala krav

Gästföreläsare:
Peter Nohrstedt
Hållbarhetsansvarig
SKL Kommentus

CONCEPT 1

ÄMNESBLOCK 4 – KRAVFORMULERING OCH UTVÄRDERING

Lär dig att självständigt formulera krav utifrån behov och ta fram ett fullständigt förfrågningsunderlag inklusive utvärderingsmodell och dokumentation.

17 - 19 maj eller 6 - 8 december, Stockholm. Avslut och diplomering

DAG 1 – KRAVSPECIFIKATION OCH LEVERANTÖRSKVALIFICERING

Uppföljning av fördjupningsuppgift

Krav på företaget

Krav på personal

Tekniska specifikationer/krav på upphandlingsföremålet

Anbudspris

DAG 2 – UTVÄRDERINGSMODELLER

Fortsättning från dag 1

Lägsta pris

Ekonomiskt mest fördelaktiga

Utvärderingsmodeller

Praktisk tillämpning

DAG 3 – UTVÄRDERINGSMETODER OCH DOKUMENTATION

Fortsättning från dag 2

Kriterier

Krav och önskemål

Bedömningsmöjligheter

Tilldelningsbeslut

Upphandlingsprotokoll

AVSLUTNING MED DIPLOMERING

Gästföreläsare:
Peter Nohrstedt
Hållbarhetsansvarig
SKL Kommentus

expert

FÖR DIG SOM VILL FÖRDJUPA DIG

Expertutbildningar
Vänder sig till dig som har flera års erfarenhet inom ämnet offentlig upphandling och som nu vill fördjupa dig och utöka dina kunskaper ytterligare. På den här nivån ingår Concept 2, Certifierad upphandlare.

MAX 14 DELTAGARE

CONCEPT 2

Certifierad upphandlare, Concept 2 är avsedd för erfarna upphandlare som gör strategiska överväganden. Efter utbildningen har du tillräckliga kunskaper för att kunna genomföra komplexa typer av upphandlingar enligt lagen om offentlig upphandling (LOU), och för att kunna stötta dina kollegor i strategiska frågor. Utbildningen genomförs i fem ämnesblock under femton dagar.

ÄMNESBLOCK 1 – JURIDIK
7 – 9 MARS

ÄMNESBLOCK 2 – AFFÄREN
18 – 20 APRIL

ÄMNESBLOCK 3 – METOD, STRATEGI OCH ORGANISATION
30 MAJ - 1 JUNI

ÄMNESBLOCK 4 – KRAVFORMULERING
12 - 14 SEPTEMBER

ÄMNESBLOCK 5 – FÖRDJUPNING
7 – 9 NOVEMBER

Conceptpedagogik
Under ämnesblocken medverkar deltagarna aktivt i grupparbeten och diskussioner kring givna arbetsuppgifter. Mellan ämnesblocken får deltagarna genomföra olika fördjupningsuppgifter och analysera ämnen runt offentlig upphandling. Genomförda uppgifter ska lämnas in skriftligt och vid nästa ämnesblock presenteras muntligt och skriftligt. För att bli Certifierad krävs närvaro under utbildningen samt godkända fördjupningsuppgifter.

Pris
64 500 kr exkl. moms

Tid
09:00–16:00

CONCEPT 2

ÄMNESBLOCK 1 – JURIDIK

Ger dig tillräcklig kunskap för att kunna fördjupa dig i LOU och övrig relevant lagstiftning samt förutsättningar att kunna ge råd och tillämpa bestämmelserna.

7 - 9 mars, Stockholm

DAG 1 – DET NYA REGELVERKET

Fördjupning i de förändringar och nyheter som det nya upphandlings-regelverket innebär

Övningar

DAG 2 – UPPHANDLINGSRÄTT

EU - rätt i förhållande till LOU

EU - rättsliga grundprinciper

Förstå och tolka praxis

Rättsprocessen

Viktiga rättsfall

Överprövningar

DAG 3 – AVTALSRÄTT

Ramavtal

Förnyad konkurrensutsättning

Avtalsrätt

Köprätt

Fördjupningsuppgift till nästa block: Ramavtal

CONCEPT 2

ÄMNESBLOCK 2 – AFFÄREN

Ger kunskap om ekonomi och förutsättningar för att kunna genomföra en god affär. Du lär dig hur du kan använda förhandling inom ramen för offentlig upphandling, samt hur du genomför hållbara upphandlingar.

18 - 20 april, Stockholm

DAG 1 – EKONOMI

Redovisning av fördjupningsuppgift

Totalkostnad

Kalkylmodeller

DAG 2 – HÅLLBAR UPPHANDLING

Miljökrav

Sociala krav

DAG 3 – FÖRHANDLING

Regler

Strategi

Metodik

Fördjupningsuppgift till nästa block: Hållbar upphandling

Gästföreläsare:
Peter Nohrstedt
Hållbarhets-
ansvarig
SKL Kommentus

CONCEPT 2

ÄMNESBLOCK 3 – METOD, STRATEGI OCH ORGANISATION

Ger dig förmåga att utifrån juridiska och affärsmässiga bedömningar välja den bästa metoden och strategin för olika typer av upphandlingar. Du lär dig planera din affär utifrån organisationens struktur. Du lär dig om avtalsförvaltning och om innovationsupphandling.

30 maj - 1 juni, Stockholm

DAG 1 PROJEKTLEDNING

Redovisning av fördjupningsuppgift

Projektledning av upphandlingar

INNOVATION

Innovationsupphandling

Funktionsupphandling

Dialog

DAG 2 - AVTALSFÖRVALTNING

Omvärldsanalys

Att förvalta och följa upp avtal

Att åstadkomma avtalstrohet

Sanktioner och incitement

DAG 3 ORGANISATIONSFRÅGOR

Organisation

Struktur och beslutsprocess

Inköpsstyrning

Processorientering

Fördjupningsuppgift till nästa block: Frågor kring innovationsupphandling

CONCEPT 2

ÄMNESBLOCK 4 – KRAVFORMULERING OCH UTVÄRDERING

Du fördjupar din kunskap att formulera krav utifrån beställarens specifika behov och lär dig att anpassa krav och utvärderingskriterier så att både beställare och leverantör får den bästa affären.

12 - 14 september, Stockholm

DAG 1 – KRAVFORMULERING

Uppföljning av fördjupningsuppgift

KRAVSPECIFIKATION

Behovsanalys och andra hjälpmedel

Krav på upphandlingsföremålet

DAG 2 – KRAVFORMULERING

Krav på leverantören

ANBUDSUTVÄRDERING

Utvärderingsmodeller

DAG 3 – ANBUDSUTVÄRDERING

Fortsättning utvärderingsmodeller

Kvalitet med lägst pris

Kvalitetsupphandling

Kvalitetskriterier

Fördjupningsuppgift till nästa block: Anbudsutvärdering

CONCEPT 2

ÄMNESBLOCK 5 – FÖRDJUPNING

Efter detta kommer du att ha kunskap om hur du genomför en ändamålsenlig It-upphandling. Du kan säkerställa ett bra resultat i entreprenadupphandlingar genom att använda standardavtal, administrativa föreskrifter etc.

7 - 9 november, Stockholm

DAG 1 – IT-UPPHANDLING

Uppföljning av fördjupningsuppgift

Analysera It-relaterade tjänster

Formulera krav på It-system och It-tjänster

Viktiga villkor i avtalet

DAG 2 – IT-UPPHANDLING

Fortsättning från dag 1

Olika exempel på It-upphandling

ENTREPRENADER OCH FASTIGHETS-RELATERADE TJÄNSTER

AB, ABK och ABT

AMA AF

Aff

DAG 3 – ENTREPRENADER OCH FASTIGHETSRELATERADE TJÄNSTER

Fortsättning från dag 2

AVSLUTNING MED CERTIFIERING

Vi kommer till er

Vi genomför utbildningar på plats hos er. Vi tar fram och specialanpassar utbildningen efter era önskemål och behov samt lämnar ett fast pris. Är ni flera kommuner, landsting eller myndigheter som vill gå samman och beställa en gemensam utbildning går det naturligtvis bra.

NYHET

Vi kommer till en stad nära dig och kör våra populära introduktionsutbildningar

Introduktion i offentlig upphandling - Dag 1, LOU, genomgång av lagstiftningen
Introduktion i offentlig upphandling - Dag 2, Att ställa krav och skriva förfrågningsunderlag

Under 2017 kommer vi till följande städer Sundsvall, Luleå, Karlstad och Östersund

För mer information gå in på vår hemsida sklkommentus.se/affarsconcept

Introduktion

Pris från 34 000 kronor per dag exklusive moms , max 20 personer.
Utbildningslokal, förtäring, resa, logi ingår inte i priset

Specialist

Pris från 39 000 kronor per dag exklusive moms , max 20 personer.
Utbildningslokal, förtäring, resa, logi ingår inte i priset.

Vill du veta mer kontakta utbildningsanvsvarig Sonya Budak
sonya.budak@affarsconcept.se eller telefon 08-709 59 37

Våra konsulter

Våra konsulter har förutom gedigen teoretisk bakgrund, även aktuell erfarenhet av att genomföra upphandlingar med fokus på affären. Det finns både stor bredd och specialistkompetens. Flera av konsulterna håller utbildningar inom upphandlingsområdet. Många av konsulterna har erfarenhet av att arbeta i offentlig sektor och av att vara leverantör till offentlig sektor, vilket ger förståelse för vilka konsekvenser olika krav kan få för resultatet i en upphandling.

AFFÄRSOMRÅDESCHEF KONSULTTJÄNSTER

Caroline Hagberg

Affärsområdeschef med gedigen erfarenhet från konsultverksamhet inom privat- och offentlig verksamhet, arbetar med arbetsledning och utredning. Hon har under flera år arbetet med ledning och utveckling av upphandlingsverksamhet och har lång erfarenhet av projektledning. Caroline har en Marknadsekonomexamen från Berghs School of Communication och en MBA från Företagsekonomiska institutet i Stockholm.
caroline.hagberg@affarsconcept.se 08-709 59 23, 072-503 73 19

STOCKHOLM

KONSULTCHEFER

Elisabeth Göransson

Konsultchef. Upphandlingskonsult, arbetar med upphandling, uppföljning, rådgivning och håller utbildning inom offentlig upphandling. Elisabeth leder och genomför upphandlingar inom bl. a HR, media- och kommunikationsområdet, organisationsutveckling, företagshälsovård, HVB hem och andra boenden, tjänstekoncessioner m.m. Hon har omfattande erfarenhet av att hålla utbildningar, leda, genomföra och kvalitetssäkra komplicerade upphandlingar. Elisabeth har högskoleutbildning i offentlig upphandling från Södertörns högskola, är legitimerad sjuksköterska och har utbildning i pedagogik från lärarhögskolan.
elisabeth.goransson@affarsconcept.se 08-709 59 26, 070-305 22 70

Katariina Virkkunen

Konsultchef, Upphandlingskonsult, arbetar med upphandling, uppföljning, rådgivning, utredning och håller utbildning i offentlig upphandling. Hon genomför upphandlingar inom bland annat bygg- och anläggningsentreprenader, fastighetstjänster, konsulter enligt enligt LOU och LUF. Hon har gedigen erfarenhet av upphandlingsstrategiskt arbete, projektledning och införande av e-handel. Katariina har mångårig erfarenhet från upphandling från landstingskommunalt bolag, stat och kommun. Katariina har en fil.kand i botten kompletterad med högskoleutbildning i offentlig upphandling från Stockholms universitet.
katariina.virkkunen@affarsconcept.se 08-709 59 73, 072-517 34 70

UPPHANDLINGSSTRATEG

Björn Westin

Arbetar med upphandling, strategisk rådgivning, genomför upphandlingar och granskar upphandlingsunderlag samt deltar i utveckling av upphandlingsverksamhet och håller utbildning inom offentlig upphandling. Björn har mångårig erfarenhet från upphandling från såväl stat som landsting och kommun. Han har bred erfarenhet från komplicerade system- och tjänsteupphandlingar och av upphandling i samband med konkurrensutsättning och outsourcing.
bjorn.westin@affarsconcept.se 08-709 59 31, 070-745 56 34

Rickard Andersson

Arbetar med upphandling och rådgivning. Rickard leder och genomför upphandlingar inom bland annat bygg-, mark- och anläggningsentreprenader, fastighetstjänster, konsulter och installatörer. Han har många års erfarenhet av både strategiskt och praktiskt inköpsarbete inom fastighet och bygg och har även stor erfarenhet av varuupphandlingar. Rickard är Civilingenjör med examen från KTH i Stockholm.
rickard.andersson@affarsconcept.se 08-709 59 18, 072-539 13 44

Gustav Blomberg

Arbetar med upphandling, rådgivning, utredning, granskning, överprövning och håller utbildning inom offentlig upphandling. Han genomför upphandlingar inom bl a försäkringsförmedling, distributionstjänster, revisionstjänster och kommunikationstjänster. Gustav har en jur. kand. från Stockholms universitet med inriktning mot internationell miljörätt och är notariemeriterad vid Förvaltningsrätten i Stockholm
gustav.blomberg@affarsconcept.se 08-709 59 13, 076-146 87 13

Johan Breidemalm

Arbetar med upphandling, rådgivning, utredning, granskning och håller utbildning inom offentlig upphandlng. Johan genomför upphandlingar inom bland annat IT-system, kommunikationstjänster, bemanningstjänster och tekniska konsulttjänster. Johan har studerat juridik vid Stockholms universitet med inriktning mot processrätt.
johan.breidemalm@affarsconcept.se 08-709 59 62, 072-534 82 62

Cen Chen

Arbetar med upphandling och rådgivning. Hon genomför upphandlingar inom bland annat varor, tjänster, medicinteknisk utrustning, vårdprodukter- och tjänster samt IT-system. Cen har en magisterexamen i företagsekonomi och dubbla kandidatexamen i företagsekonomi med inriktning mot marknadsföring samt affärsengelska.
cen.chen@affarsconcept.se 08-709 59 09, 072-546 15 32

Camilla Dahlman

Arbetar med upphandling och rådgivning. Hon genomför bland annat varu- och tjänsteupphandlingar. Hon har erfarenhet av komplexa IT-upphandlingar, medicinteknisk IT-utrustning, IT-konsulttjänster, IT-säkerhet och upphandling av t.ex. datorer och bildskärmar. Hon har erfarenhet av att ha arbetat i privat sektor som Key Account Manager och Bid Manager. Camilla har en civilekonomexamen i företagsekonomi från Stockholms universitet.
camilla.dahlman@affarsconcept.se 08-709 59 48, 076-125 19 81

Carl-Erik Ewerthz

Arbetar med upphandling, rådgivning, utredning och överprövning. Han genomför upphandlingar inom bland annat revisionstjänster, kommunikationstjänster, tekniska konsulttjänster, IT-system , varor m.m. Han har tagit fram riktlinjer och regler för myndighet vid upphandling i gemensamma projekt med länder utanför EES-området. Carl-Erik har en juristexamen med inriktning mot kommersiell kontraktsrätt och en ekonomie kandidatexamen från Stockholms universitet.

carl-erik.ewertz@affarsconcept.se 08-709 59 69, 076-526 90 69

Nina Fors

Arbetar med upphandling, rådgivning och håller utbildning inom offentlig upphandling. Hon genomför upphandlingar inom bland annat PR och reklam, strategiska kommunikationstjänster, enkät- och undersökningstjänster, tekniska konsulttjänster och varor. Nina har gjort innovations- och innovationsvänliga upphandlingar. Hon har erfarenhet av att arbeta med strategisk inköp av mode och textil. Nina har utbildning inom medie- och kommunikationsvetenskap, textil samt en yrkeshögskoleutbildning inom kvalificerat inköp.

nina.fors@affarsconcept.se 08-709 59 68, 072-584 74 49

Jonas Frändestam

Arbetar med upphandling, rådgivning och håller utbildning inom offentlig upphandling. Han genomför upphandlingar inom bland annat bygg-, mark- och anläggningsentreprenader, fastighetstjänster, konsulter och installatörer. Han har mångårig erfarenhet av inköp och upphandling från både offentlig och privat sektor av diverse varor och tjänster. Jonas är Civilingenjör med examen från Luleå tekniska högskola.

jonas.frandestam@affarsconcept.se 08-709 59 34 , 076-213 49 53

Klara Hanell Strand

Arbeter med upphandling och rådgivning, genomför upphandlingar av av varor och tjänster enligt LOU. Hon har mångårig erfarenhet av inköpsstrategier , att utveckla offentliga inköpsorganisationer, samordnade upphandlingar och omfattande upphandlingsprojekt. Klara har företagsekonomisk examen från Södertörns högskola.

klara.hanellstrand@affarsconcept.se 08-709 59 84, 072-584 74 50

Heidi Karlander

Arbetar med upphandling, strategisk och juridisk rådgivning, utredning, överprövning och håller utbildningar. Hon har lång erfarenhet av att tillämpa både LOU och LUF och stor vana att arbeta med internationella upphandlingsprojekt på både svenska och engelska. Heidi har en affärsjuridisk magisterexamen från Linköpings universitet.

heidi.karlander@affarsconcept.se 08-709 59 46, 072-584 74 41

Jörgen Keckman Eriksson

Arbetar med upphandling och rådgivning. Han genomför upphandlingar inom bland annat varor och tjänster och har gedigen kunskap inom IT-området. Han har erfarenhet av att projektleda upphandlingar, genomföra leverantörs- och avtalsuppföljning samt verksamhetsutveckling. Jörgen är utbildad inom kvalificerat inköp och affärslogistik på Logistikhögskolan, Stockholm.

jorgen.keckman.eriksson@affarsconcept.se 08-709 59 58 , 072-729 05 57

Stephanie Konac

Arbetar med upphandling, strategisk och juridisk rådgivning, utredning, överprövning samt håller utbildning inom offentlig upphandling. Hon genomför upphandlingar av varor, tjänster och byggentreprenader. Hon har tidigare arbetat på advokatbyrå med inriktning mot offentlig upphandling samt entreprenad-, fastighets- och konsulträtt. Stephanie har en jur.kand. från Stockholms universitet med inriktning mot EU-rätt och fastighetsrätt.

stephanie.konac@affarsconcept.se 08-709 59 25, 072-724 32 72

Tove Munthe

Arbetar med upphandling och rådgivning. Hon genomför upphandlingar av bland annat varor och tjänster. Tove har en juristexamen från Stockholms universitet, med inriktning mot bl. a. skadeståndsrätt.

tove.munthe@affarsconcept.se 08-709 59 87, 072- 539 13 45

Camilla Nilsson

Arbetar med upphandling, utredning, rådgivning, överprövning och håller utbildning inom offentlig upphandling. Hon genomför upphandlingar inom bland annat bygg-, mark- och anläggningsentreprenader, fastighetstjänster och konsulter Hon har mångårig erfarenhet av upphandlingsstrategiskt arbete, projektledning och överprövningar Camilla har juristexamen från Stockholms universitet

camilla.nilsson@affarsconcept.se 08-709 59 64, 072-217 96 04

Eva-Lena Olnils

Arbetar med upphandling, strategisk rådgivning och håller utbildning inom offentlig upphandling. Hon genomför olika typer av varu- och tjänsteupphandlingar som exempelvis tekniska konsulttjänster, varukorgsupphandlingar och tjänsteupphandlingar. Eva-Lena har gedigen erfarenhet att projektleda och självständigt genomföra olika typer av komplexa upphandlingar av varor och tjänster enligt LOU och LUFS. Hon har erfarenhet av implementering av kategoristyrt arbete. Eva-Lena har en Marknadsekonomexamen från Berghs School of Communication.

eva-lena.olnils@affarsconcept.se 08-709 59 71, 076-526 90 70

Lotta Olsson

Arbetar med upphandling, utredning, rådgivning och stöd vid överprövningar. Hon genomför upphandlingar inom bland annat varor och tjänster. Lotta har en jur. kand. från Uppsala Universitet med inriktning mot EU-rätt. Hon har tidigare erfarenhet från arbete på myndighet och advokatbyrå samt är notariemeriterad vid Förvaltningsrätten i Stockholm där hon inriktat sig mot offentlig upphandling.
lotta.olsson@affarsconcept.se 08-709 59 29, 072-539 13 43

Helena Ottosson Kraus

Arbetar med upphandling, utredning, överprövning, rådgivning och håller utbildning inom offentlig upphandling. Hon genomför upphandlingar inom bland annat kommunikationstjänster, konsulttjänster, utbildningstjänster, profilprodukter, varor och tjänster. Helena har en juristexamen från Stockholms universitet med inriktning mot processrätt.
helena.ottossonkraus@affarsconcept.se 08-709 59 49, 072-528 41 30

Cassandra Schön

Arbetar med upphandling och rådgivning. Hon genomför upphandlingar inom bland annat bygg- mark, anläggningsentreprenader, fastighetsjtänster och konsulttjänster. Cassandra har en affärsjuridisk masterexamen från Linköpings universitet med inriktning mot offentlig upphandling
cassandra.schon@affarsconcept.se 08-709 59 77, 072-534 82 78

Victor Pålsson Lundell

Arbetar med upphandling, rådgivning, utredning, överprövning och håller utbildning inom offentlig upphandling. Han genomför upphandlingar inom bland annat tekniska konsulttjänster, evenemangstjänster, kommunikationstjänster och juridiska tjänster. Victor har en juristexamen från Lunds universitet med inriktning mot offentlig upphandling och förvaltningsprocessrätt.
victor.pålsson.lundell@affarsconcept.se 08-709 59 08, 072-540 57 42

Marie Thorsell

Arbetar med upphandling och rådgivning. Hon genomför upphandlingar inom bland annat IT- och verksamhetssystem och konsulttjänster. Hon är en duktig projektledare med stor förhandlingsvana och lång erfarenhet från aktiv avtalsuppföljning. Marie har gedigen erfarenhet av att arbeta med kvalificerat upphandlings- och inköpsarbete från både privat och offentlig sektor samt har erfarenhet av internationella upphandlingar. Marie är Diplomerad Inköpsekonom från IHM Business School.
marie.thorsell@affarsconcept.se 08-709 59 32, 070-234 55 52

REGION VÄST

REGIONCHEF

Niclas Andersson

Regionansvarig i västra Sverige, arbetar med upphandling, rådgivning, utredning. Han genomför upphandlingar inom bland annat bygg-och anläggningsentreprenader, driftentreprenader, konsulttjänster och varor. Niclas har stor förhandlingsvana och lång erfarenhet från aktiv avtalsuppföljning. Han har gedigen erfarenhet av att arbeta med kvalificerat upphandlings- och inköpsarbete från både privat och offentlig sektor och har även erfarenhet av internationella upphandlingar. Niclas har gått Silf's certifieringsprogram för inköpare.

niclas.andersson@affarsconcept.se 031-701 62 04, 072-503 73 12

UPPHANDLINGSKONSULTER

Daniel Fredriksson

Upphandlingskonsult, arbetar med upphandling, rådgivning och genomför upphandlingar inom varor och tjänster. Daniel har gedigen erfarenhet av utredningar och att projektleda och självständigt genomföra olika typer av komplexa upphandlingar samt flera års erfarenhet av taktiskt och strategiskt inköpsarbete, både inom privat- och offentlig sektor. Han är sakkunnig inom bildmedicin. Daniel har kandidatexamen i ekonomi samt teknik.

daniel.fredrikssson@affarsconcept.se 031-701 62 02, 072- 729 05 06

Gustav Knopp

Arbetar med upphandling, rådgivning, utredning, överprövning. Han genomför upphandlingar inom bland annat varor och tjänster. Han har tidigare erfarenhet av upphandling inom landsting och har arbetat som upphandlingsjurist på Konkurrensverket med tillsyn och utredning av otillåtna direktupphandlingar . Gustav har en juristexamen från Handelshögskolan i Göteborg med fördjupning inom offentlig upphandling och förvaltningsprocess.

gustav.knopp@affarsconcept.se 031-701 62 05, 072-564 79 40

REGION SYD

REGIONCHEF

Maria de la Motte

Regionansvarig i södra Sverige, arbetar med upphandling, strategisk rådgivning, utredning och håller utbildning inom offentlig upphandling. Maria genomför upphandlingar inom bl a fastighetsrelaterade tjänster (Aff), bygg-, mark- och anläggningsentreprenader, arkitekt- och konsulttjänster. Hon har mångårig erfarenhet av att arbeta i stora entreprenadprojekt som Tele2 Arena, Norra länken i Stockholm, Öresundsbron och Citytunneln i Malmö. Hon är en erfaren jurist med internationell bakgrund inom främst entreprenadrätt och avtalsrätt. Maria har en jur. kand examen vid Lunds universitet med inriktning mot avtalsrätt.
maria.delamotte@affarsconcept.se 040-661 62 12, 072-530 15 73

UPPHANDLINGSKONSULTER

Anna Gustafsson

Upphandlingskonsult, arbetar med upphandling, rådgivning och genomför upphandlingar inom fastighetsrelaterade tjänster, bygg- och markentreprenader. Anna har gedigen erfarenhet av utredningar och att projektleda och självständigt genomföra olika typer av komplexa upphandlingar samt flera års erfarenhet av taktiskt och strategiskt inköpsarbete både inom privat- och offentlig sektor. Hon är sakkunnig inom konsulttjänster, möbler, tand- och sjukvård, byggservice samt fordon. Anna är affärsekonom med utbildning från IHM Business School.
anna.gustafsson@affarsconcept.se 040-661 62 15, 072-525 35 05

Ebba Bertilsdotter

Arbetar med upphandling, strategisk och juridisk rådgivning, utredningar, överprövningar och håller utbildning inom offentlig upphandling. Ebba har flera års erfarenhet av upphandlingsstrategiskt arbete med ledningsansvar för kommunal upphandlingsverksamhet. Hon genomför upphandlingar av bland annat konsulttjänster, transport, reklam- och kommunikationstjänster samt IT-system. Ebba har en affärsjuridisk magisterexamen från Linköpings universitet med inriktning på EU-rätt och har läst offentlig upphandling vid Stockholms universitet.
ebba.bertilsdotter@affarsconcept.se 040-661 62 13, 072-508 19 07

Claes Linderoth

Arbetar med upphandling och rådgivning. Claes genomför upphandlingar inom bland annat IT, telekom, transport, konsult- och logistiktjänster. Han har gedigen erfarenhet av taktiskt och strategiskt inköpsarbete både nationellt och internationellt. Claes är civilekonom med magisterexamen från Lunds universitet.
claes.linderoth@affarsconcept.se 040-661 62 14, 076-146 87 15

Per Molin

Arbetar med upphandling, strategisk rådgivning och håller utbildning inom offentlig upphandling. Per genomför upphandlingar inom bl a entreprenader, energiförsörjning, tekniska konsulttjänster samt varor och tjänster. Per arbetar med och har erfarenhet av projektledning och kategoristyrning. Per är högskoleingenjör med examen från Mälardalens högskola och har magisterexamen inom ekonomi vid Handelshögskolan vid Göteborgs universitet.
per.molin@affarsconcept.se 040-661 62 20, 72-581 10 26

Om AffärsConcept

Vi är ett konsultföretag inom SKL Kommentus koncernen och verksamt inom offentlig upphandling.

Vi hjälper köpare inom offentlig sektor att genomföra goda affärer.

Vi åtar oss endast uppdrag som är till fördel för myndigheter, organisationer och företag som omfattas av upphandlingslagstiftningen.

Verksamheten består av fem inriktningar:

- Upphandling
- Utbildning
- Utredning
- Upphandlingsrätt
- Uppföljning

UPPHANDLING

Vi hjälper till i alla skeden av en upphandlingsprocess. Förutom att utarbeta förfrågningsunderlag och att utvärdera anbud, arbetar vi med strategi och paketering av upphandling samt uppföljning och avtalsvård mellan upphandlingarna. Våra konsulter har gedigen teoretisk bakgrund i kombination med lång erfarenhet av att genomföra upphandlingar med fokus på affären.

Vi har stor bredd och specialistkompetens inom både varor, tjänster, bygg- och driftentreprenader och fastighetsnära tjänster. Förutom att arbeta som upphandlare har flera konsulter erfarenhet av att vara leverantörer till offentlig sektor vilket ger ytterligare förståelse för vilka konsekvenser olika krav kan få för resultatet i en upphandling.

UTBILDNING

Vi tar fram och genomför utbildningar inom offentlig upphandling. Vi har ett brett utbildningsprogram med grund- och fördjupningskurser för såväl nybörjare som för erfarna upphandlare. Vi har även längre utbildningsprogram Diplomerad upphandlare, Concept 1 och Certifierad upphandlare, Concept 2. Vi medverkar vid utbildningsutformning och som lärare vid kurser som anordnas av SIPU International med flera.

Vi genomför kundanpassade utbildningar inom till exempel framtagande av förfrågningsunderlag, förhandling, anbudsutvärdering, dokumentation i offentlig upphandling och upphandlingsjuridik.

UTREDNING

Vi genomför rättsutredningar och marknadsanalyser med anknytning till offentlig upphandling. Vi utför granskningar av upphandlingar, upphandlingsmetoder och upphandlingseffektivitet på uppdrag av offentliga organisationer.

Vår styrka är att vi kombinerar granskningen med förslag till åtgärder för att förbättra upphandlingsverksamheten hos den upphandlande myndigheten eller enheten.

Vi har tagit fram och använder en särskild metodik för att utveckla inköpsorganisationen hos våra kunder. I denna metodik läggs effektivitetsgranskning som grund för strategisk utveckling. Arbetet bedrivs i nära samarbete med kunden och leder till ett system som innehåller bland annat upphandlingspolicy, interna upphandlingsregler, checklistor och mallar för förfrågningsunderlag.

UPPHANDLINGSRÄTT

Vi erbjuder stöd till upphandlande myndigheter och enheter avseende upphandlingsrätt och andra till offentlig upphandling hänförliga rättsområden som till exempel offentlighet och sekretess samt avtalsrätt.

Tjänsterna inbegriper bland annat rådgivning, genomförande av rättsutredningar och tillhandahållande av stöd vid överprövningsärenden.

Vi erbjuder kvalificerad juridisk kompetens i kombination med omfattande praktisk erfarenhet av upphandlings- och utredningsarbete.

UPPFÖLJNING

Vi erbjuder stöd vid förvaltning av upphandlade avtal. Vi hjälper till att följa upp ett avtal på bästa sätt exempelvis genom internutbildning om avtalet, tar fram beställningsrutiner, avtalsförvaltning, indexregleringar, kontrollerar om leverantören sköter sig enligt avtal, konfliktshantering, avropsmallar, förnyad konkurrensutsättning, förlängning av avtal, uppsägning av avtal med mera.

När vi har genomfört en offentlig upphandling har konsulterna en djup kunskap om det upphandlade avtalet och kan därför utan svårighet snabbt sätta sig in i avtalsfrågorna och eventuella problem vid genomförandet. I de fall vi inte har genomfört upphandlingen kan konsulterna efter genomgång av förfrågningsunderlag och avtalshandlingar planera och genomföra en effektiv uppföljning.

För mer information om oss och våra tjänster gå in på
sklkommentus.se/affarsconcept

Affärs
CONCEPT

AffärsConcept
Huvudkontor: Hornsgatan 15, 117 99 Stockholm
Göteborg: Kronhusgatan 11, 411 05 Göteborg
Malmö: Baltzarsgatan 16, 211 36 Malmö

Växel: 08-709 59 40
E-post: e-post@affarsconcept.se
www.affarsconcept.se