

Döda inte vår arbetsglädje med dåliga upphandlingar

Bokstaven dödar men anden ger liv. Gamla kloka ord från Bibeln. Alltså, om man bokstavligen tillämpar något utan att ha fattat andan bakom orden så kommer sannolikt någon att fara illa. Lika relevant nu som då.

Detta gäller inte minst offentlig upphandling av det vi tandtekniker sysslar med. Den byråkrati som präglar de flesta upphandlingar tar bokstavligt talat död på arbetsglädje och kreativitet hos mig som är en typisk hantverkare och som har fokus på att hjälpa tandvårdsteamet med tandteknik.

Lagen om offentlig upphandling är viktig och bra. Andan och grundprinciperna finns tydligt uttryckta och är lätta att ta till sig. Beställaren skall få tillgång till de bästa och billigaste leverantörerna utan möjlighet till mygel och mutor.

Upplägget för upphandlingen skall vara tydlig och enkel så att det går lätt att göra rätt för den som vill vara leverantör. Kraven som ställs i upphandlingsdokumenten måste vara rimliga i förhållande till det som ska upphandlas. Kraven ska vara både lämpliga och nödvändiga för att uppnå syftet med upphandlingen.

Om det finns flera alternativ bör det alternativ som är minst ingripande eller belastande för leverantörerna väljas. Detta kallas proportionalitetsprincipen

Man brukar säga att om kartan inte stämmer med verkligheten så gäller verkligheten. Detta gäller inte fullt ut i dessa sammanhang. Efter att ha lagt ner många timmar för att få allting rätt kan man upptäcka att hela arbetet varit förgäves för att en siffra i ett excelark missats eller en sista underskrift inte blev gjord.

Det finns upphandlare med kurage och branschkunskaper som har förstått proportionalitetsprincipen. De kan sätta sig över små petitesseer som inte på långa vägar står i proportion till den nytta en underkänd leverantör kunde ha fått för den kliniska verksamheten i regionen. Utan denna kompetens så måste de juridiskt ansvariga hålla sig krampaktigt fast vid varje bokstav och formellt skall-krav av rädsla att göra fel, men fel blir det.

Fel som kostar stora pengar för regionerna när upphandlingar måste överprövas av förvaltningsrätten, så att kartan i bästa fall kan ritas om för att likna verkligheten en aning bättre.

Vill vi leverera till folktandvården?

Jag har pratat med mina kollegor bland labbägare och jag känner av en växande likgiltighet inför folktandvården. Flera av dem har blivit bortsorterade tidigt i urvalsprocessen på grund av små formella fel i deras inlämnade dokument och arbetsprover.

Orken finns inte att bry sig om detta, det är bättre att vända sig till mer lönsamma kunder på den privata marknaden. Detta är välkända och bra labb som folktandvården nu går miste om. Det blir så här när



Lagen om offentlig upphandling är viktig och bra, men allt för ofta stämmer inte kartan med verkligheten.

upphandlarna inte lyckats följa intentionen hos lagen om offentlig upphandling. Det är hög tid att tänka om och skapa upphandlingar som utformas att passa tandteknikbranschen.

Varje specialanpassad tandteknisk produkt är unik eftersom den varje gång är resultatet av kompetensen hos en specifik tandläkare och en specifik tekniker. Upphandlingsavdelningen behövs för att skapa en tillräckligt lång lista på antagna labb för att tandläkare inom folktandvården skall kunna hitta fram till ett labb som det "klickar" med. Då skapas ett lönsamt, prisvärt, flöde av tandtekniska produkter.

Det finns lysande exempel på bra upphandlingar. Senaste upphandlingen i Sörmland är ett sådant exempel. Västmanland och Västernorrland är två andra exempel som genomförts utan att göra så mycket väsen av sig.

Nu har klinikerna tillgång till tandteknik för flera år framåt. Jag tycker att regionerna borde sluta försöka uppfinna hjulet på nytt varje gång en upphandling skall göras.

Till er beslutsfattare inom folktandvården vill jag säga: Visa respekt för er kliniska personal. Det är de som under upphandlingsperioden skall få verksamheten att fungera.

En upphandling av tandteknik handlar inte om att skapa ett juridiskt, byråkratiskt, sagoslott. Det skall vara ett lättanvänt verktyg som skapar en bra uppsättning möjliga samarbetspartners för klinikerna, en palett av engagerade tekniker att samarbeta med.



Torbjörn Åkesson, Torbjörns Team
Ledamot Sveriges Tandteknikerförbund