



Upphandlande organisation

Malmö stad
Johan Dahlberg

Upphandling

Partnerskap för digitala enheter
STK-2017-820
Sista anbudsdag: 2017-08-31 23:59

Symbolförklaring



Texten ingår i annonsen



Texten ingår i kvalificeringen



Texten kommer att ingå i avtalet



Texten kommer att publiceras i avtalskatalogen



Texten/frågan innehåller krav som måste uppfyllas



Frågan är viktad och ingår i utvärderingen



Frågan är markerad för särskild uppföljning



Frågan ställs endast upplysningsvis



Frågan besvaras av upphandlaren

1. Informationsinhämtning

STK-2017-820: Request for information: Partnerskap för digitala enheter

Malmö – en stad att bo, leva och verka i!

Det bor nästan 320 000 människor i Malmö. De har sitt ursprung i 177 länder och talar ca 150 olika språk.

Sveriges tredje största stad har genomgått en enorm förändring de senaste 20 åren, inte minst inom näringslivet. Stora industrier har fått ge vika för små och medelstora företag inom alla möjliga branscher. En högskola etablerades 1998 som redan under sina första år växte lavinartat. Idag, femton år senare, är Malmö Högskola landets största högskola med 26 000 studenter och ska tilldelas universitetsstatus 2018.

Inte enbart Malmös befolkning växer, det gör även staden. Nya stadsdelar växer fram, gamla utvecklas och nya bostadsområden byggs. Från företagstäta Jägersro till myllrande innerstaden och vackra Västra Hamnen – ett underbart lapptäcke av olika arkitektoniska stilar och en förebild i ekologiskt bostadstänkande. Sveriges näst högsta byggnad, arkitekten Santiagos Calatravas Turning Torso är bara några exempel på mångfalden du finner där. Sveriges allra högsta byggnad kan du också se från Västra Hamnen – det är nämligen Öresundsbron. (Källa: malmobusiness.com)

Malmö Stad som upphandlande myndighet

Staden som helhet hanterar en inköpsvolym per år som uppgår till ungefär sex miljarder svenska kronor; en del är varor och tjänster som används av de olika verksamheterna i staden, en del är entreprenader på uppdrag av Gatukontoret och en del är entreprenader och tjänster på uppdrag av Serviceförvaltningen. Vi är stolta över vårt bidrag till staden och brinner för det vi gör.

Dagens upphandlingar av digitala klienter uppnår ungefär ett sammanlagt värde på femtio (50) miljoner kronor per år. Vid sidan om klientupphandlingar köper vi tjänster kopplade till logistik och administration av enheter samt vissa pedagogiska tjänster kopplade till våra skolverksamheter.

Vårt behov och vår väg framåt

Vi, precis som ni, lever i en föränderlig värld fylld av spännande utmaningar och är i behov av att omge oss med rätt människor och rätt verktyg för att lyckas i vårt uppdrag. Den här informationsinsamlingen är ett sätt att försöka skapa oss en bild av vår väg framåt och vilka möjligheter vi har att förändra metodiken i hur vi upphandlar digitala klienter.

Underlaget som ni nu tar del av behandlar en del formalia och information som är bra för er att veta om processen och tidsramen vi tänker oss, vilken verklighet vi lever i och vad vi behöver förhålla oss till samt den arbetshypotes som ligger till grund för behovet av informationsinhämtningen.

Vi hoppas självklart att ni vill vara del av denna process i detta tidiga skede och dela med er av er kunskap och era erfarenheter på denna spännande marknad. Om ni har frågor under processens gång så är ni varmt välkomna att ställa dem. Vi inser att vi i detta inledande skede är lite svävande ibland och inte har alla svar, men vi ska göra vad vi kan för att hjälpa er komma framåt i arbetet med era svar.

Med vänliga hälsningar,

Johan

Johan Dahlberg

Kategori ledare IT

Ekonomiavdelningen, Stadskontoret

Ersättning

Tyvärr har vi ingen möjlighet att erbjuda er någon ekonomisk ersättning för det arbete ni lägger ner i samband med denna informationsinhämtning. Naturligtvis hoppas vi, trots detta, att ni vill hjälpa oss framåt med våra funderingar och att ni har tid och ork att lägga ner lite omsorg på ert svar.

Förtydligande: Omfattning och förutsättningar

Detta är enbart en informationsinhämtning och marknaden ges härmed möjlighet att dela med sig av produktinformation och annan relevant information till Malmö stad. Malmö stad förbinder sig inte att genomföra en upphandling med anledning av denna RFI och ett deltagande från er sida i denna RFI är inte heller en förutsättning för att få ta del av en framtida eventuell upphandling.

Digitala enheter

När vi säger digitala enheter så menar vi i huvudsak persondatorer, telefoner och surfplattor som används av anställda inom staden i olika delar av arbetsdagen. Idag används en bred palett av produkter med olika operativsystem inom stadens olika verksamheter och vi är säkra på att vår framtid kommer vara ännu lite mer komplex än dagens verklighet.

Generellt så ser vi att trender som "Bring Your Own Device" och "Choose Your Own Device" är något vi kommer att behöva förhålla oss till och vi tror att vi möjliggör detta på ett bättre sätt genom att knyta till oss rätt partner för digitala enheter.

Arbetshypotes

Malmö stad står inför en resa som innebär ökade krav på flexibilitet och mobilitet. Vi tror att vi behöver arbeta långsiktigt med en partner för att säkerställa att verksamhetens splittrade behov tas om hand på ett kärleksfullt sätt. Vi tror att vi, tillsammans med strategisk partner, kan skapa bättre förutsättningar för framgångsrika affärer. Vi tror också att vi, genom att arbeta tillsammans med en strategisk partner,

kan arbeta bredare och stå starkare i miljö- och hållbarhetsfrågor (Corporate Social Responsibility). Sist, men inte minst, tror vi att vi, genom att arbeta med en strategisk partner, kan skapa förutsättningar för mer ändamålsenliga produkter i vårt standardsortiment och samtidigt en större flexibilitet mot våra verksamheters specifika behov.

Konsolidering till integrerad försörjningskedja

I arbetet med att utvärdera vår leverantörsbas och vår försörjningskedja för digitala klienter har vi bestämt oss för att utmana den befintliga strukturen och vill undersöka möjligheterna att konsolidera avtalen för logistiktjänster och hårdvaruförsörjning. Det är vår absoluta förhoppning att denna konsolidering ger oss ökad möjligheter i ett kommande partnerskap.

Våra olika verkligheter

I arbetet med att formulera vår arbetshypotes har vi även identifierat en särskiljning i behov och upplevelse när vi jämfört våra administrativa verksamheter och våra pedagogiska verksamheter. De pedagogiska verksamheterna har ett behov av att hitta en helhet vid stora utrustningar, t.ex. vid terminsstarter, där partnern behöver kunna hantera skolverksamheter och pedagoger samt elever i förhållande till digitala enheter och utrustning. Med ledning av detta tror vi därför att det finns ett värde i att särskilja dessa två verksamheter även ur ett affärsperspektiv och tänker oss därför att vi vill ha en partner för skola och en partner för den administrativa sidan.

Kostnadseffektivisering - Gemensamma skalfördelar

Malmö stads inköpsvolym per år utgör säkerligen en attraktiv affär för de flesta hårdvarutillverkare. Vi tror dock att vi, genom rätt sorts partnerskap och rätt sorts incitament, kan hitta en form för inköp där vi tillsammans med vår partner drar nytta av vår gemensamma inköpsvolym och på så sätt uppnår en ännu större grad av kostnadseffektivitet. Kostnadseffektiviteten i detta sammanhang behöver nödvändigtvis inte vara isolerat till bara inköpspris, även om det kanske är det första som kommer upp, utan det kan även handla om minskad time-to-market, ökat arbete med prognoser och minskad kapitalbindning eller varför inte bättre och mer ändamålsenliga produkter för användare; det är nog egentligen bara fantasin som sätter gränserna för hur man kan arbeta med kostnadseffektiviseringar och dra nytta av varandras storlek.

Omfattning: Inlämnat material

Detta är en relativt öppen frågeställning och vi vill ta del av era funderingar kring vår arbetshypotes. Vi ber er använda er kreativitet och ert kunnande för att lyfta fram utmaningar och möjligheter som stärker eller försvagar vår tes. Vi har identifierat en serie frågor som vi skulle vilja veta mer om, men vi ser gärna att ni utvidgar ert svar till att innehålla ett bredare spektra av tankar;

Är uppdelningen av våra kontrakt, dvs. ett för skola och ett för administration, en rimlig föreställning?

Hur ser ni på ett långsiktigt och övergripande samarbete kring miljö- och hållbarhetsfrågor? Har ni etablerade CSR program som era kunder är en del av? Kan man, i kraft av att samarbeta på en strategisk nivå, ställa offensiva och större krav på leverantörer av hårdvara än vad vi kan göra som enskild myndighet?

Hur ser försörjningskedjan ut för er; hur många led engagerar ni er i?

Kan vi tillsammans hitta skalfördelar som gynnar oss båda och tillsammans ger oss mer utrymme till kostnadseffektiviseringar?

Hur arbetar ni med trendspaning och med att ligga i framkant när det gäller hårdvaruval? Hur flexibla är ni vid konkurrensutsättning; kan man tillsammans arbeta fram en bra produktspecifikation som konkurrensutsätts inom ert nätverk eller är ni i regel knutna hårt till vissa hårdvarutillverkare?

Inlämning av handlingar

Vi hoppas att ni finner detta intressant och vill, genom att bidra med information, vara med och utveckla Malmö stad.

Förutom information om ert erbjudande och era produkter bör era handlingar innehålla information om; Företagets namn, kort presentation av dess verksamhet inom efterfrågat område samt namn på en kontaktperson och dennes kontaktuppgifter.

Ert svar på denna RFI behöver vara oss tillhanda senast 2017-08-31 för att vi ska kunna ta materialet i beaktan.

Vi ber er skicka era handlingar till oss genom det elektroniska verktyget Visma TendSign.

Uppföljningsmöten

Efter att vi tagit del av era handlingar så kan det mycket väl vara så att vi skulle vilja följa upp med ett eller flera fysiska möten för att få möjligheten att fördjupa delar av diskussionen. Dessa möten ligger förmodligen planerade under september månad och relativt kort inpå sista dagen för er att lämna in handlingar. Vi hoppas att detta inte är ett problem för er. Vi ska göra vad vi kan för att vara flexibla med tidpunkt och plats för dessa möten.

Om ni redan vid inlämnandet av handlingar ser att det blir svårt för er att träffa oss, eller om ni redan då kan ge förslag på dagar och tider som passar er, så ser vi gärna att ni meddelar oss.

Kommersiell sekretess



Absolut sekretess enligt 19 kap. 3 § andra stycket offentlighets- och sekretesslagen (2009:400) gäller till dess att tilldelningsbeslut har fattats i en eventuell upphandling eller ärendet på annat vis avslutats. I enlighet med huvudregeln i offentlighets- och sekretesslagen blir samtliga handlingar offentliga efter ärendet avslutats.

Vissa uppgifter som inlämnats i samband med denna informationsinhämtning kan omfattas av sekretess enligt andra bestämmelser i offentlighets och sekretesslagen. Informationslämnare som ansöker om att uppgifter som delgetts bör omfattas av sekretess, anmodas noga precisera vilka uppgifter (ej hela bilagor) som avses samt skälen till varför sekretess ska gälla för de uppgifterna.

Endast om det finns särskild anledning att den enskilde kan antas lida skada vid utlämnande av uppgift omfattas uppgift av sekretess. Det åligger informationslämnaren att påvisa att ett sådant samband finns mellan röjande av uppgift och skada.

Malmö stad gör en bedömning utifrån leverantörens angivna skäl och 19 kap. 3 § och 31 kap. 16-19 §§ offentlighets- och sekretesslagen. Huvudregeln innebär offentlighet och det är bara om undantagen i offentlighets- och sekretesslagen är uppfyllda som uppgifter kan bli sekretessbelagda. Vid otillräckligt preciserad ansökan om sekretess eller utebliven ansökan om sekretess kan handlingar lämnas ut i sin helhet.

Lämna in en separat bilaga som innehåller en eventuell detaljerad sekretessbegäran enligt ovan

Bifogad fil

