

Hur går det till att
sätta en ny produkt
eller tjänst på
marknaden
tillsammans med
Trafikverket?

Processen och
praktiska exempel

Anders Boethius
Inköp och Logistik
Nässjö 2018-11-22



TRAFIKVERKET

Två förhållningssätt

Två förhållandesätt från Trafikverket

- Nya metoder i produktionen
- Nya tekniska lösningar i järnvägen



Nya metoder och tekniska lösningar

Nya metoder i produktionen:

- Ingång via Trafikverkets entreprenörer
- Funktion och regelverk från Trafikverket
- Entreprenören står för "hur".

Nya tekniska lösningar i järnvägen:

- Ingången normalt Trafikverkets teknikansvariga
- Trafikverket styr:
 - Godkännande av material
 - Ofta egen försörjning via upphandlade avtal

Vi ska se på några exempel lite senare.



Viktiga förutsättningar att känna till:

- Standardisering
- Godkännande och ofta en omfattande, tidsödande och svår process.
- En godkänd produkt innebär inte att Trafikverkets ska köpa.
- Trafikverket upphandlar normalt funktion om möjligt.
- Reservdelar är kritiskt.
- Ofta långa kontrakt för material med optionsmöjligheter. Ständiga förbättringar i kontrakten
-



...ok, men hur få till det där innovativa då?

Lite brottstycken från kollegorna:

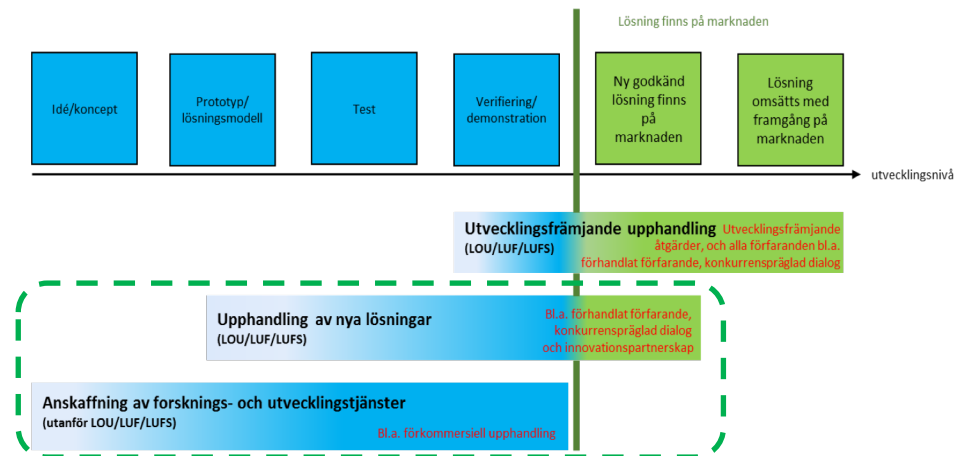
- Hur långt utvecklad måste en produkt vara för att vi ska kunna testa?
- Vi vet vad vi vill ha, men direktupphandling kan vi bara göra på värden upp till några få 10 000 kr.
- Vi bör väl hålla med testplatser i vår anläggning?
- Vad hindrar ett inskickat förslag från att bli snott av någon annan?
- Om vi bidrar till att få fram en ny lösning med ett drivet företag så måste vi ju ändå sedan handla i konkurrens!

...men vi har numera en modell för hur vi ska möta goda idéer.

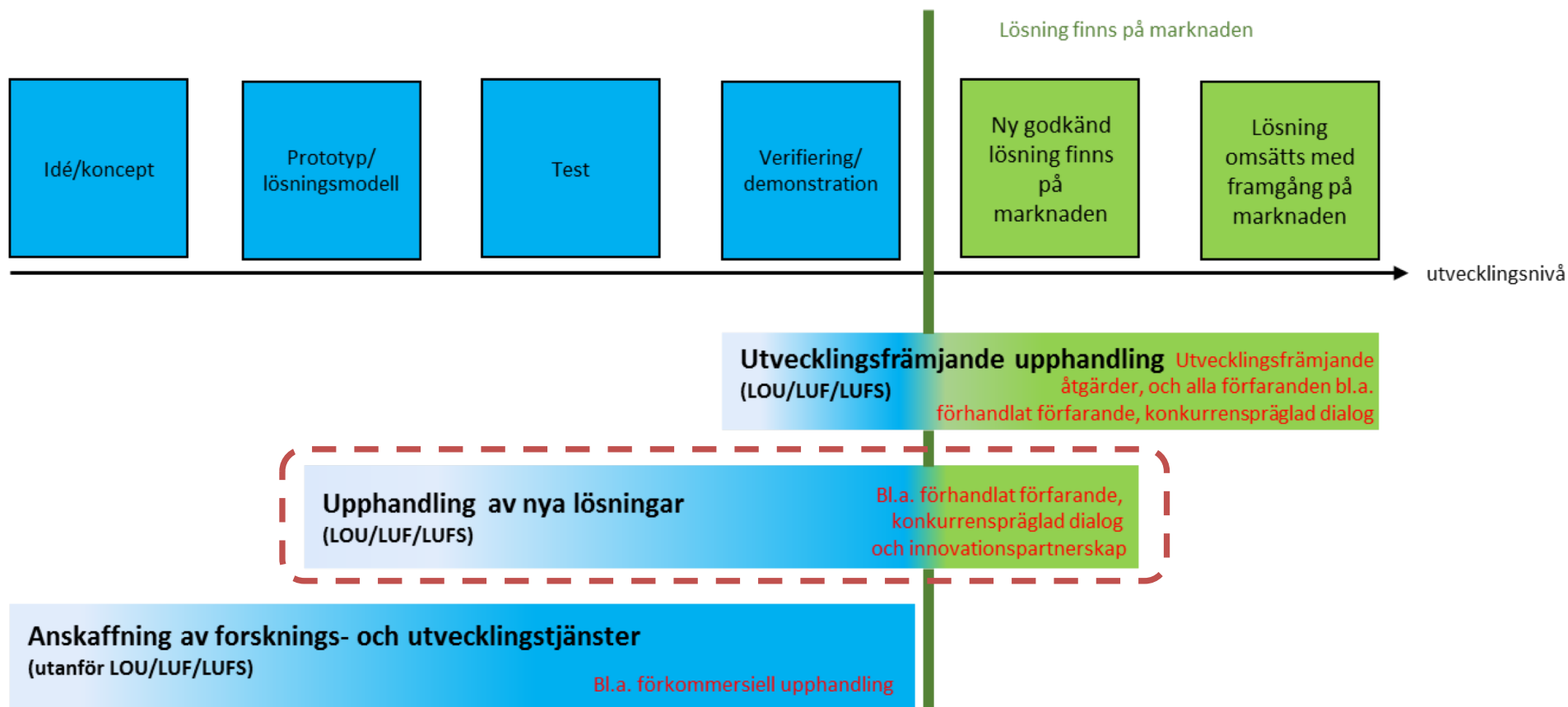


Verktyslådan för innovationsupphandling

- *Upphandling av nya lösningar:*
 - Förhandlat förfarande
 - Konkurrenspräglad dialog
 - Innovationspartnerskap
 - m.fl.
- *Anskaffning av FoU-tjänster:*
 - Förkommersiell upphandling
 - Projekttävling
 - Katalytisk upphandling
- *Även: Avsiktsförklaring*
(Forward Commitment Procurement, FCP)

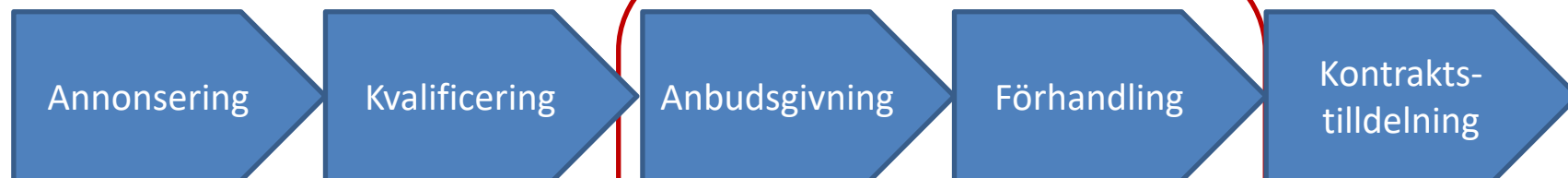


Innovationsupphandling kopplat till utvecklingsnivå



Jämförelse mellan konkurrenspräglad dialog och förhandlat förfarande – en processbild

Förhandlat förfarande

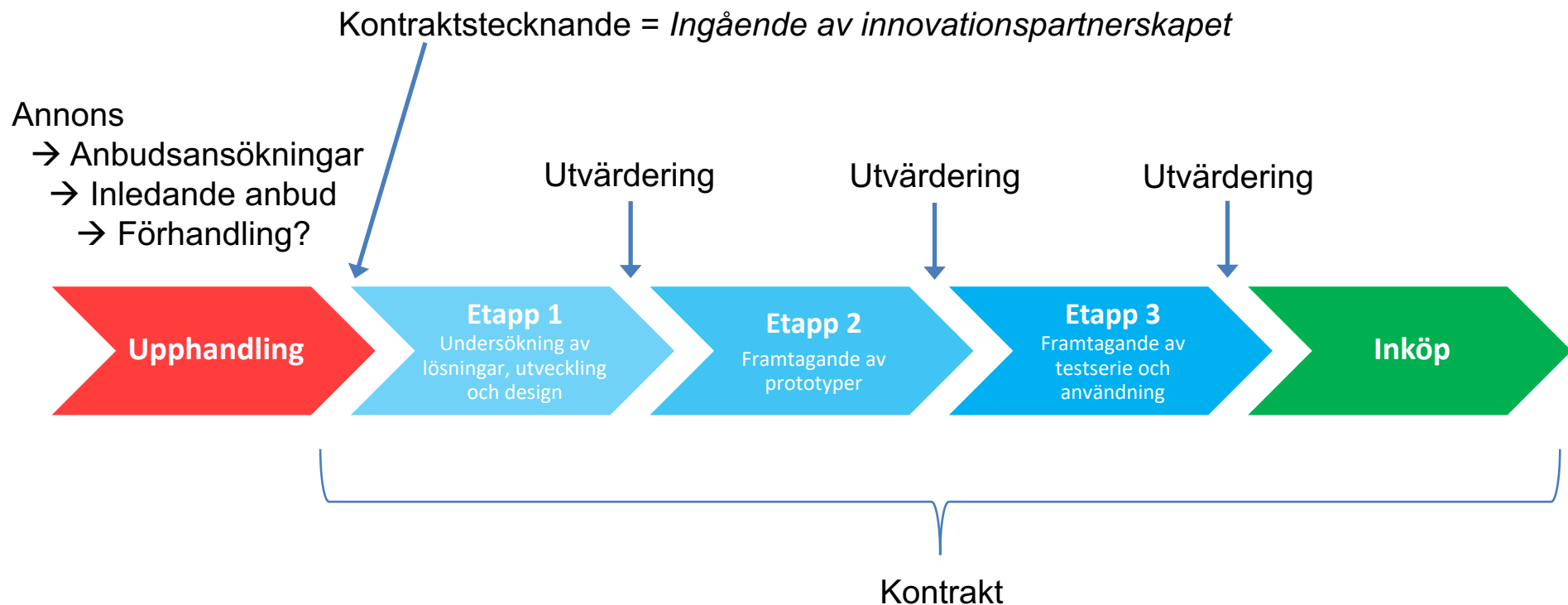


Konkurrenspräglad dialog*



* Förenklad process

Exempel på struktur för Innovationspartnerskap



Några exempel och resonemang

Nya metoder i produktionen:

- Ingång via Trafikverkets entreprenörer
- Funktion och regelverk från Trafikverket
- Entreprenören står för "hur".

Tvåstegssiktning av ballastreningsmassor – mervärde för en fungerande lösning

Stoneblower – stabilisering av spår med dålig ballast – när beställaren involveras.



Några exempel och resonemang

Nya tekniska lösningar i järnvägen:

- Ingången normalt Trafikverkets teknikansvariga
- Trafikverket styr:
 - Godkännande av material
 - Ofta egen försörjning via upphandlade avtal

Ny lösning för växelvärme



Alternativ till kreosotslipern



Det var modellen, men hur?

Om du har en idé eller en produkt:

1. Vilket problem för Trafikverket löser idéen eller produkt? Vad kan vinnas? Business case!
 - Trafikverkets Fol-plan (nedladdning):
<https://trafikverket.ineko.se/se/trafikverkets-forsknings-och-innovationsplan-f%C3%B6r-%C3%A5ren-2019>
2. Kontakta Trafikverket:
 1. maillåda: innovation@trafikverket.se,
 2. Ta stöd av alla kontakter ni har (Trafikverket och dess leverantörer och entreprenörer)
 3. Tänk på vem som normalt är ingången.

Frågor om innovationsmodellen:

Erika Hedgren, erika.hedgren@trafikverket.se

Anette Dahlman, anette.dahlman@trafikverket.se



Frågor?

Kontakt:

Anders Boëthius, Trafikverket, Inköp och Logistik,
Borlänge

anders.boethius@trafikverket.se

070-5145906

Till slut, några ord från en hyfsat känd smålänning:
"Så mycket är ännu ogjort, underbara framtid!"

Ingvar Kamprad

