

Bilaga 3: Mall för uppstartsmöte mellan leverantör och region

Om mallen

Denna mall är en bilaga till vägledningen framtagen inom samverkansprojektet **Säkra leveranser – Säker vård**. Leverantörer och regioner rekommenderas att även ta del av vägledningen som bland annat behandlar prognoser, leveranstider, rest, brist, ersättningsprodukter och avtal med flera leverantörer.

Det är till fördel om uppstartsmöte genomförs innan avtalsstart. Mötet är frivilligt och agendan anpassas till aktuella förutsättningar för det specifika avtalet. Uppstartsmötet kan ske digitalt eller fysiskt. Bägge parter får möjligheten att föra en dialog och träffas. Alla får "ett ansikte" på varandra vilket bidrar till en god relation. Bilagan ska ses som ett förslag och inspiration till punkter på agendan. Bägge parter kan ställa frågor och svaren kan vid behov komma vid annat tillfälle än under mötet.

Syfte med uppstartsmötet är att säkerställa alla parter förståelse för avtalet och redogöra för varandras förväntningar för att uppnå målet med avtalet. Att den första kontakten kopplat till ett avtal sker tidigt och baseras på att förvalta "Den Goda Affären", ger en positiv start på affärsrelationen. Utgångspunkten är att affären betraktas som ett samarbete.

Viktiga ansvarsområden i affärsrelationen kan på ett neutralt sätt tydliggöras. Detta ger bättre förutsättningar för en god dialog och förståelse under avtalsperioden. Det ökar även möjligheten till att rätt personer involveras vid eventuellt kommande ärenden relaterade till avtalet.

Agendan skickas ut i god tid inför mötet, och bör inkludera vilka kompetenser från regionen som kommer att närvara. Förslagsvis ombeds leverantören återkoppla de kompetenser som de kommer närvara med.

Protokoll skickas till leverantör efter genomfört uppstartsmöte.

Samverkansprojektet Säkra leveranser – Säker vård är ett initiativ från Swedish Medtech – branschorganisationen för de medicintekniska företagen. I projektgruppen deltar även: Region Blekinge, Region Jämtland Härjedalen, Region Skåne, Region Stockholm, Västra Götalandsregionen, Becton Dickinson, Codan Triplus, Mölnlycke Healthcare och Baxter Medical.

1.1 Regionens förväntningar

Regionens förväntningar är att ha tillgång till avtalade produkter till rätt pris i tid, enligt avtal. Regionen förväntar sig en bra kommunikation med gott bemötande där information delges i god tid. Under avtalet ska uppföljning ske för att skapa bra förutsättningar för båda parter att tillsammans samarbeta för att förväntningarna uppnås.

1.2 Leverantörens förväntningar

Leverantören förväntar sig att all nödvändig information kring prognoser och volymförändringar delges leverantören i tid så att rätt förutsättningar för leveranskraven ges. Exempel på information som leverantören förväntar sig att få inför avtalets ikraftträdande och löpande under avtalstiden:

- Beställningsmönster – kvantiteter och frekvens
- Framförhållning vid metodbyten eller förändringar i beställningsmönster
- Regionens önskemål om leveransdag för att möjliggöra samleveranser i strävan efter att begränsa totala antalet leveranser.

2.0 Rätt information om kontaktpersoner

- Bilaga med Regionens kontaktpersoner skickas till Leverantören.
- Regionen ska tydligt informera om vem Leverantören ska kontakta vid till exempel leveranstörningar, förändringar i avtal, produktförändringar, ersättningsprodukter m.m.
- Regionen begär in kontaktuppgifter om sådana saknas från Leverantören. Vid förändrade roller eller kontaktuppgifter, ska detta kommuniceras.
 - Avtalskontakt
 - Kontaktperson vid e-signering
 - Kontakt vid ev. tillägg till avtal
 - Produktspecialist
 - Kontaktperson vid t.ex. dispensförskrivningar

3.0 Genomgång om eventuella förändringar och överenskommelse om förbrukning per position med leverantör

Nedanstående frågeställningar (exempelvis) går tillsammans med leverantören igenom för respektive position.

- Är det några oklarheter kring avtalad produkt/produkter?
- Förväntat utbildningsbehov med hänsyn till tidigare leverantör?

Med angiven förbrukning från upphandlingsdokumenten som utgångspunkt, diskutera lämplig prognos framåt och kom förslagsvis överens om en årsvolym för avtalets första 6–12 månader.

- Per position.
- Per grupp.
- Alternativa produkter per position hos befintlig leverantör.
- Finns det planer på ökning/minskning i volym per position?

- Produktspecifik information av vikt.

4.0 Viktiga punkter att lyfta från avtalet (se nedan som förslag)

4.1 Leverantörens åtagande för order/leveranser

- Avtalets ramar för leveranstid (tydliggöra vad leveranstid innebär).
- Hur, när och vart leveranser ska ske.
- Informera om leveransbesiktning som köparen utför.
- Information om ordererkännande samt Regionens ordernummer på faktura.
- När får faktura skickas, före/efter fullgjord leverans?
- Leveransförsening
- Viten
- Information som Leverantör ska delge Regionen vid leveransstörningar: utgående produkt, ersättningsprodukt.

4.2 Frågor till leverantör avseende order/leveranser

- Hur ser prognosen ut för leveranser framgent?
- Har Leverantören fasta leveransdagar?
- Skickar Leverantören faktura efter/före fullgjord leverans? Viktigt för fakturahanteringen hos Regionen.

4.3 Villkor avseende produktförändringar

- Viktigt att informera utifrån avtalet hur Regionen vill att Leverantören ska informera om förändringar i tid såsom t.ex. vid övergång från MDD till MDR, förändringar i konstruktion, utförande m.m.

4.4 Villkor avseende bilder och produktblad samt produkttext i samband med avtalstecknande

- Information till Leverantör om vart bilder samt ev. produkttext ska skickas, och hur de kommer att användas och till vad (ex. digital e-katalog samt beställningssystem).
- Ber Leverantören skicka in bilder/text ifall detta saknas vid uppstartsmötet.

5.0 Avtalsuppföljning

- Ansvarig upphandlare/controller kallar/bjuder in till uppföljningsmöte digitalt alternativt fysiskt. Informera om när första uppföljningen planeras.
- Upphandlare/controller skickar i god tid ut agenda i samband med mötesinbjudan.
- Vem ska ansvara för att dokumentera uppföljningarna?
- Leverantören får givetvis bjuda in till möte med Regionen utöver planerade uppföljningsmöte.