



Upphandling av profilprodukter

Rekommendation – Upphandling av profilprodukter

Syfte

Syftet med våra rekommendationer kring upphandling av profilprodukter är att skapa en modell för ersättning till elevkårer¹ som ryms inom etiska, affärsmässiga och legala ramar. Modellen ska ta hänsyn till den insats alla parter gör samt det värde alla parter tillför i arbetet med.² Den modell vi rekommenderar är tydlig, enkel och öppen samtidigt som den skapar fördelar för elevkårerna och därmed även för eleverna.

Rekommenderad modell

Den modell vi rekommenderar innebär att elevkåren har två olika alternativ att välja mellan när de väljer prissättning av produkterna. Det ena alternativet innebär rabatterat pris för elevkårens medlemmar men inte för icke medlemmar och det andra innebär samma pris för alla. Alternativen har olika fördelar och nackdelar.

Det är väldigt viktigt att upphandlingsprocessen är öppen och transparent och att elevkåren visar för sina medlemmar hur processen har gått till samt vilken roll elevkåren har haft i upphandlingen. Detta leder till ökat förtroende från eleverna, ökad medlemstillfredsställelse samt bättre varumärke för elevkåren.

¹ Eller andra organisationer som representerar eleverna i upphandlingen, ex: elevråd, studentkommittéer, skolkatalogskommittéer.

² Exempel på värdeskapande faktorer och processer: upphandling, marknadsföring, distribution, tillgång till kundbas.

Rekommendation

Sveriges Elevkårer rekommenderar elevkårer att följa nedanstående riktlinjer vid upphandling av elev- och studentprodukter³:

Provision

Vi rekommenderar att elevkåren tar ut provision på försäljningen av produkterna och att den utgörs av ett påslag på försäljningspriset av varje produkt och inte på en procentsats av, exempelvis, den totala försäljningen eller av vinsten⁴.

Detta gör att upphandlingen blir enkel att administrera och följa upp – det skapar förutsättningar för en transparent och öppen process samtidigt som det öppnar upp för elevkåren att antingen ge rabatterat pris till sina medlemmar eller att inte göra det.

Prissättning

Vi rekommenderar att elevkåren väljer mellan ett av två nedanstående alternativ när de sätter slutpriset på produkterna, båda alternativen har olika fördelar och nackdelar.

- *Rabatt till elevkårens medlemmar* – rabatterat pris till elevkårens medlemmar leder till ökad medlemstillfredsställelse. Det ökar också incitamenten för ickemedlemmar att bli medlemmar, men det leder också till lägre intäkter för elevkåren.
- *Samma pris till alla* – samma pris till alla leder till ökade intäkter för elevkåren, förutsatt att elevkåren har tagit provision på försäljningen. Detta alternativ ökar dock varken inte incitamenten för ickemedlemmar att bli medlemmar eller ger befintliga medlemmar valuta för sitt medlemskap. Det indikerar även att elevkåren själv inte värderar det enskilda medlemskapet, och därför rekommenderas främst alternativ 1.

Båda alternativen skapar förutsättningar för elevkåren att påverka sin egen ekonomi samt sin medlemservice.

Öppenhet

Vi rekommenderar att upphandlingsprocessen redovisas öppet till elevkårens medlemmar samt till slutkund. I redovisningen bör det framgå:

- Hur priserna har satts⁵
- Vilken roll elevkåren har haft i upphandlingen⁶

Detta innebär att slutkunden vet vad hen har betalat för samt vem som har gjort vad i upphandlingsprocessen – det skapar förtroende samt ger elevkåren möjlighet att visa vad den gör för eleverna.

³ Exempel på studentprodukter: profilkädrar, studentmössor, skolkataloger, etc.

⁴ En procentsats av den totala försäljningen eller av vinsten är svårare att definiera samt svårare att följa upp. Ett sådant system blir också mindre transparent för alla inblandade parter, inklusive slutkunden.

⁵ Inklusivt eventuell provision, rabatt, inköpspris och slutpris.

⁶ Ex: har elevkåren skött upphandlingen själv, har elevkåren fått extern hjälp, har elevkåren förhandlat om priset och andra avtalsförhållanden.

Inbetalning av provision

Vi rekommenderar att provisionen skall betalas från företaget som sköter försäljningen av produkterna direkt till elevkårens konto samt disponeras fritt av elevkåren och inte att företaget ska ersätta elevkåren genom att ta kostnader som elevkåren har.⁷ Detta innebär att elevkåren fritt kan disponera tillgångarna – elevkåren behåller sin självständighet genom att inte knyta sin framtida verksamhet till ett externt företag.

Gåvor till elevkårens styrelse

Vi rekommenderar inte att elevkårsstyrelsen mottar några gåvor från någon part som är inblandad i upphandlingen.⁸ Gåvor kan ses som mutor, vilket kan vara både oetiskt och olagligt.

⁷ Företag erbjuder sig ibland att bekosta något av elevkårens arrangemang, vilket vi rekommenderar emot.

⁸ Det förekommer ibland att företag erbjuder gåvor eller speciella rabatter till elevkårens styrelse eller till den/de som ansvarar för upphandlingen, vilket vi rekommenderar emot.