

CIRIO



Vägledning för relationsbaserade kontrakt

13 februari 2025

Agenda

1. **Introduktion**
2. **Bakgrund - från rapport till vägledning**
3. **Introduktion till relationsbaserade kontrakt**
4. **Arbetet med vägledningen, process m.m.**
5. **Paus**
6. **Gruppdiskussioner**
7. **Paus**
8. **Återsamling, sammanfattning av gruppdiskussioner**
9. **Nästa steg**

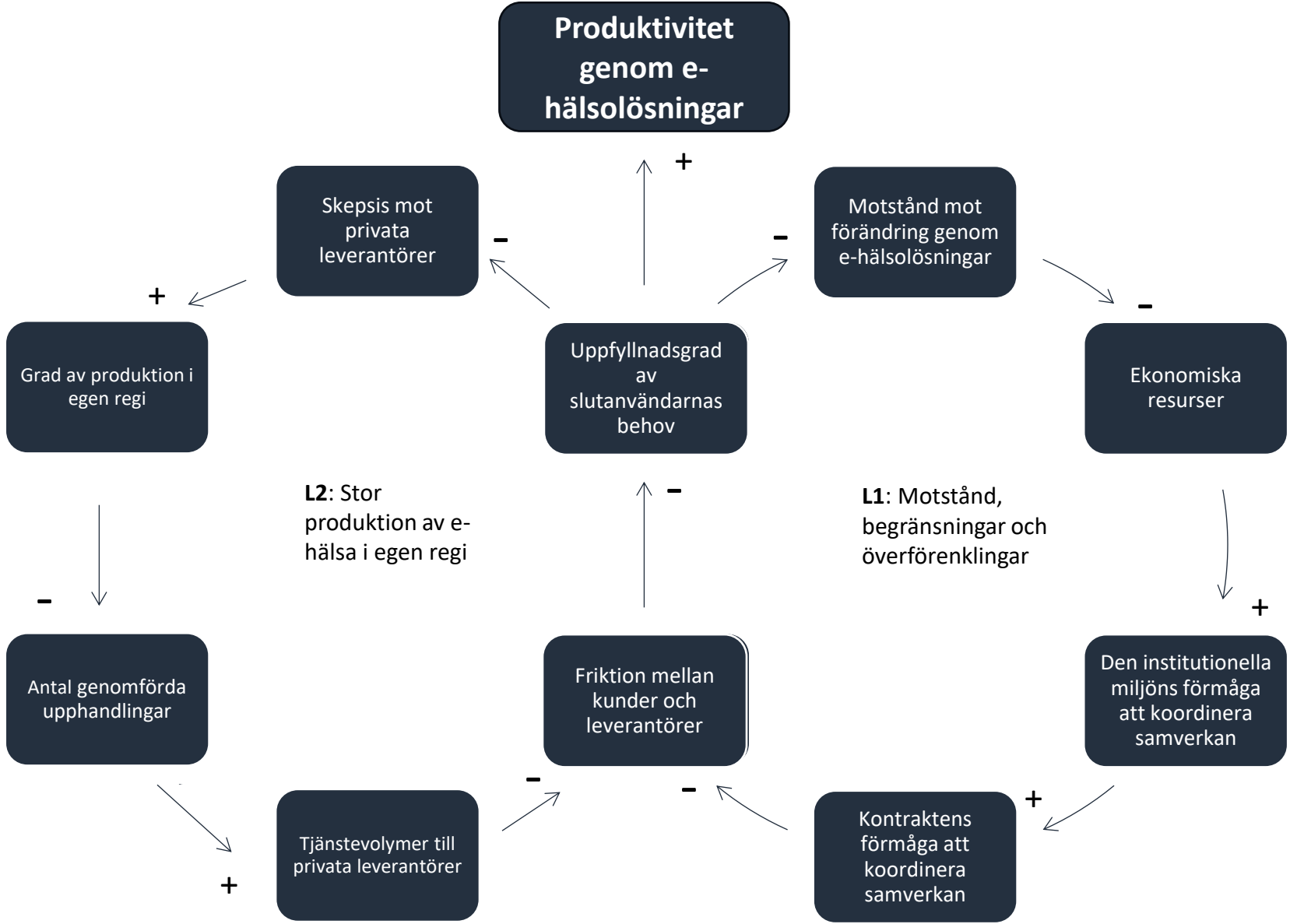
Agenda

1. **Introduktion**
2. Bakgrund - från rapport till vägledning
3. Introduktion till relationsbaserade kontrakt
4. Arbetet med vägledningen, process m.m.
5. Paus
6. Gruppdiskussioner
7. Paus
8. Återsamling, sammanfattning av gruppdiskussioner
9. Nästa steg

Agenda

1. Introduktion
2. **Bakgrund - från rapport till vägledning**
3. Introduktion till relationsbaserade kontrakt
4. Arbetet med vägledningen, process m.m.
5. Paus
6. Gruppdiskussioner
7. Paus
8. Återsamling, sammanfattning av gruppdiskussioner
9. Nästa steg

Rapport om norska e-hälsomarknaden



Agenda

1. Introduktion
2. Bakgrund - från rapport till vägledning
3. **Introduktion till relationsbaserade kontrakt**
4. Arbetet med vägledningen, process m.m.
5. Paus
6. Gruppdiskussioner
7. Paus
8. Återsamling, sammanfattning av gruppdiskussioner
9. Nästa steg

Transaktionsbaserade respektive relationsbaserade kontrakt



	Transaktionsbaserat kontrakt (maktbaserat)	Relationsbaserat kontrakt (tillitsbaserat)
Fokus	Fokus ligger på affären	Eftersom affären är föränderlig ligger fokus på relationen, inom ramen för vilken parterna hanterar affären
Relation	Relation på armlängds avstånd	Partnerskap med tydlig ansvarsfördelning mellan parterna
Riskhantering	Risker hanteras primärt genom kontraktsklausuler som kan genomdrivas i domstol	Risker hanteras primärt genom skapande av samstämmiga intressen och förväntningar
Sociala normer	I hög grad frikopplat från sociala normer	Omvandlar uttryckligen sociala normer till kontraktuella normer/vägledande principer
Planering	Eftersträvar en komplett plan för hela kontraktstiden	Eftersom en komplett plan är omöjlig skapas istället ett mer flexibelt ramverk
Hantering av oenighet	Användning av kontraktets sanktionsmekanismer	Dialog för att hitta bästa lösning i ljuset av vision och de vägledande principerna
Balans	Typiskt sett ensidigt fördelaktigt för kunden (domineras av "leverantören skall")	Balanserat avtal för att skapa ett bra avtal för båda parter

Relationsbaserade kontrakt i praktiken (1/4)

Processen

PARTNERSKAPSAVTAL
mellan
KUND
och
LEVERANTÖR
avseende
DATADRIFT

Parterna följde de 5 stegen i en gemensam process:

1. Etablerade fundament av tillit, transparens och kompatibilitet
2. Etablerade gemensam vision och strategiska mål
3. Etablerade vägledande principer
4. Förhandlade affärsmodell och övriga villkor
5. Etablerade struktur och process för relationsstyrning

Relationsbaserade kontrakt i praktiken (2/4)

Affären

Bilaga 1	Definitioner
Bilaga 2	Lösningsbeskrivning
Bilaga 3	Informationssäkerhetskrav
Bilaga 4	Transitionsprojekt
Bilaga 5	Pris och betalningsvillkor
Bilaga 6	Samverkan
Bilaga 6.1	Roller i Samarbetsorganisationen
Bilaga 7	Servicenivåer och KPI:er
Bilaga 8	Personuppgiftsbiträdesavtal
Bilaga 9	Mallavtal Projektavtal
Bilaga 10	Villkor vid beställning av IT-konsulter
Bilaga 11	Mallavtal Tilläggsavtal
Bilaga 12	Informationssäkerhetsavtal

PARTNERSKAPSAVTAL

mellan
KUND
och
LEVERANTÖR
avseende
DATADRIFT

Lösnings-
beskrivning

Pris och
betalnings-
villkor

Service-
nivåer och
KPI:er

Relationsbaserade kontrakt i praktiken (3/4)

Kontraktet

INNEHÅLLSFÖRTECKNING	
1	BAKGRUND, SYFTE, STRUKTUR OCH METODIK.....3
2	DOKUMENT SOM AVTALET OMFATTAR.....4
3	BERÄTTIGANDE PARTER.....4
4	GEMENSAM VISION.....5
5	STRATEGISKA MÅL.....5
6	MÄTNING AV PRESTATIONER OCH UPPRELLANDE AV DE STRATEGISKA MÅLEN.....6
7	VÄGLEDANDE PRINCIPER.....6
8	TOLKNING AV AVTALET OCH TILLÄMPLIG LAG.....7
9	SAMARBETSORGANISATION OCH STYRNINGSPROCESSER.....8
10	SAMARBETE MED ANDRA LEVERANTÖRE.....8
11	SEKRETESS.....9
12	AVTALSTID OCH UPSÄGNING.....10
13	FÖRTIDA UPPHÖRANDE.....10
14	AVVECKLING AV RELATIONEN OCH AVTALET.....11
15	ÖVRIGA BESTÄMMELSER.....12
16	TVISTLÖSNING.....14
17	AVTALETS OMFATTNING, PRIORITET OCH VOLYMER.....16
18	LEVERANTÖRENS ÅTAGANDEN.....16
19	KUNDENS ÅTAGANDEN.....17
20	KONSULTTJÄNSTER.....17
21	TRANSITIONSPROJEKT.....18
22	SERVICENIVÅER OCH KRITER.....19
23	FÖRÄNDRING AV TJÄNSTER OCH ÄNDRADE TJÄNSTER.....19
24	KVALITET OCH SÄKERHET.....20
25	KRAV PÅ LEVERANTÖRENS PERSONAL.....20
26	INCIDENTER, FEL, FÖRSENING ETC.....22
27	IMMATERIELLA RÄTTIGHETER.....23
28	DOKUMENTATION.....26
29	BENCHMARKING.....26
30	UNDERLEVERANTÖRE.....27
31	PRISSÄTTNING, FAKTURERING, BETALNINGSVILLKOR, ETC.....28
32	REVISION OCH UPPFÖLJNING AV REVISION.....28
33	BEHANDLING AV PERSONUPPGIFTER.....29
34	ANSVARSBEGRÄNSNING.....29
35	MODERIBLAGSGARANTI.....30
36	ANSVAR FÖR UTFRISTNING.....30
37	FORCE MAJEURE.....31

Kunden och Leverantören benämns nedan även enskilt som "Part" eller gemensamt som "Parterna".

INLEDANDE BESTÄMMELSER

1 BAKGRUND, SYFTE, STRUKTUR OCH METODIK

1.1 Bakgrund

1.1.1 Parterna har önskat uppdatera sin avtalsrelation, där en viktig drivkraft har varit att bygga ett partnerskap till nytta för båda Parter med fokus på gemensamt uppsatta mål för att utveckla IT hos Kunden enligt vad som närmare framgår av detta Avtal.

1.1.2 Detta Avtal ersätter befintligt avtal i enlighet med punkt 12 (Avtalstid och uppsägning).

1.2 Avtalets struktur

1.2.1 Avtalet är avsett att lägga grund för ett s.k. relationsbaserat kontrakt mellan Parterna. Ett relationsbaserat kontrakt karaktäriseras av ett fokus på den kommersiella relationen mellan parterna, framför affären som kontraktet reglerar. Även om den kommersiella affären är viktig, vet Parterna att denna sannolikt kommer att förändras under Avtalstiden och att det som kommer att bestå under hela Avtalstiden är relationen. Därför har detta Avtal strukturerats utifrån två olika delar:

Del 1 – Regler för Relationen: I denna del har Parterna dokumenterat sin Gemensamma Vision och de Vägledande Principerna för sitt partnerskap och vilka Strategiska Mål som ska uppnås, hur parterna ska arbeta tillsammans inom Samarbetsorganisationen och enligt processerna för **relationsstyrning**, samt hur länge relationen ska bestå och liknande villkor.

Del 2 – Regler för Affären: I denna del har Parterna dokumenterat de mer kommersiella villkoren för sin relation, specificerat vilka tjänster som ska utföras, beskrivit hur skyldigheterna mellan Parterna har allokerats och dokumenterat den primärmodell som Parterna har överenskommit.

1.2.2 Parterna är medvetna om att skillnaden mellan reglerna för relationen och reglerna för affären inte alltid är tydlig men att uppdelningen fångar en viktig dimension av deras relation.

1.2.3 Detta Avtal är avsett att utgöra ett flexibelt ramverk som ger Parterna tydliga rättigheter och skyldigheter samtidigt som det, med tillämpning av Ändringshanteringsprocessen, ska kunna anpassas till förändrade förutsättningar och behov under Avtalstiden.

DEL 1 – REGLER FÖR RELATIONEN

GEMENSAM VISION

Detta Avtal är baserat på en gemensam vision överenskommen mellan Parterna. Parterna har kommit överens om att de ska arbeta tillsammans för att uppnå den Gemensamma Visionen och agera i enlighet med de Vägledande Principerna såsom dessa anges nedan i punkt 7. Parterna ingår detta Avtal med följande Gemensamma Vision:

"Genom nytänkande, teknik och samverkan levererar vi IT i världsklass till nytta för båda parter, som skapar trygghet och frigör tid till individanpassad omsorg för Kundens kunder."

STRATEGISKA MÅL

Parterna har, på basis av den Gemensamma Visionen, kommit fram till att de i enlighet med de Vägledande Principerna som anges nedan och Avtalet i övrigt gemensamt ska verka för att uppnå följande fyra Strategiska Mål:

1. **Nöjda medarbetare hos Kunden med ökad potential att utföra sitt arbete med stöd av IT.**
2. **Hög produktivitet hos Kunden genom mobilitet, automation och god tillgänglighet av Tjänsterna.**
3. **Utveckla och modernisera IT-plattformen för att skapa mer värde för båda parter.**
4. **Effektiv och tillitsfull samverkan mellan Parterna och med det övriga ekosystemet.**

Till dessa Strategiska Mål har Parterna knutit mätkriterier (KPI:er) med **måttal**, Strategiska Mål och KPI:er framgår av **Bilaga 7 (Servicenivåer och KPI:er)**.

Att Parterna gemensamt ska verka för att uppnå de Strategiska Målen hindrar inte att respektive Part har avgränsade rättigheter och skyldigheter enligt Avtalet. Parterna är dock medvetna om att de Strategiska Målen endast kan uppnås om Parterna fullgör sina skyldigheter enligt Avtalet i samverkan.

Parterna kan under Avtalstiden komma överens om förändrade eller nya strategiska mål. Sådana förändringar eller antagande av nya strategiska mål ska hanteras inom ramen för Ändringshanteringsprocessen.

7. VÄGLEDANDE PRINCIPER

För att på ett framgångsrikt sätt uppnå den Gemensamma Visionen och de Strategiska Målen, är det nödvändigt att följa en uppställning gemensamma normer och värdegrunder. Parterna är överens om att relationen som skapas genom detta Avtal ska baseras på och styras av följande Vägledande Principer som parterna gemensamt formulerat när detta Avtal utarbetades:

7.1 Reciprocitet

Parterna ska tillämpa reciprocitet emellan sig, d.v.s. ett ömsesidigt givande och tagande. Reciprocitet innebär att involvera sig i det över tid kommer att bidra till en trygg relation mellan Parterna rättigheter och skyldigheter samt fördelning av risker, kostnader, risker och möjligheter.

Genom att agera enligt denna princip skapar Parterna förutsättningar för varandra och löser gemensamma utmaningar proaktivt med risken om att över tid bli skadligt långsamt av motparten.

7.2 Autonomi

Parterna ska respektera varandras autonomi. Ingen Part ska ställa krav på den andra eller utöva makt för att tvinga/påverka den andra Parten att agera mot sina egna affärsrelationens intressen, eller i strid med den Gemensamma Visionen.

Parterna ska sträva efter att tillgängliggöra så mycket information som möjligt, med bestående av de Vägledande Principerna, för att skapa bra underlag för beslut för båda Parterna och för den gemensamma affärsrelationen.

Varje skapar Parterna efter att arbeta som jämställda parter i alla interaktioner i denna affärsrelation.

7.3 Ärlighet

Parternas relation ska präglas av ärlighet. Överenskommit mellan Parterna under Avtalstiden ska baseras på öppen och tillgänglig kunskap om fakta, risker m.m. Parterna ska vara öppna för eventuella uppgiftsändring, avslut och intentioner. Parternas diskussioner och beslut ska baseras på fakta och gemensamt överenskommit rapportering.

7.4 Loyalitet

Parternas relation ska präglas av lojalitet, vilket innebär att både Parterna ska sträva mot att tillmöta respektive Part intressen lika stor betydelse. Parterna ska se på den gemensamma relationen som en virtuellt enhet vilket bidrar till att undvika risker som uppstår hos den Part som kan motverka eller hämma den bäst och arbeta ska utifrån där arbetet kan generera mest effektivitet och värde för den lokala affären.

7.5 Skälighet

Partnerskapet ska präglas av skälighet. Allt skälighet avser parterna att det ska råda proportion mellan insats och ersättning, exempelvis mellan en Parts åtaganden och bärande av risker och ersättning för dessa, mellan en Parts investering och kompensering för denna investering, samt mellan en Parts möjlighet att kontrollera risker, kostnader m.m. och denna Parts skyldighet att bära ansvar för sådana risker och kostnader.

7.6 Integrerat

Partnerskapet ska präglas av integrerat. Parterna ska undvika opportunistiskt och fatta konsekventa beslut i enlighet med de Vägledande Principerna. Parterna ska sträva efter att karaktärisera och i så stor utsträckning som möjligt agera förståeligt enligt det de säger och överenskommit. Integrerat möjliggör för Parterna att lösa på varandras önska och handlingar.

De Vägledande Principerna ska vägleda Parternas aktiviteter och beteende rör de utöver sina rättigheter och skyldigheter ska skiljefrågor under Avtalet. Parterna förstår att de Vägledande Principerna kan komma att bidra till de vidtar eller åtgärder på ett sätt som inte är uttryckligen föreskrivet i Avtalet, men på sätt som Parterna rimligen kan förvänta sig av varandra såsom parterna använder Tjänsterna.

Parterna ska ta till till alla deras anställda, konsulter och underentreprenörer som är direkt eller indirekt involverade i utförandet av Tjänster eller andra förpliktelser under Avtalet i möjligaste mån och efter behov är informerade om och utbildade i den Gemensamma Visionen, de Strategiska Målen och de Vägledande Principerna och om vikten av att de Vägledande Principerna följs för att möjliggöra Parternas ömsesidiga framgång.

Relationsbaserade kontrakt i praktiken (4/4)

Kontraktet

8	TOLKNING AV AVTALET OCH TILLÄMPLIG LAG
8.1	Allmänt
8.1.1	Parterna är medvetna om att alla avtal i viss mån är tvetydiga och inkompleta och att situationer kommer att uppstå där Avtalets innehåll och Parternas rättigheter och skyldigheter kommer att behöva tolkas. Parterna har därför kommit överens om följande regler och principer för att tolka Avtalet.
8.1.2	Svensk rätt ska tillämpas på Avtalet utan tillämpning av lagvalregler.
8.1.3	Avtalet ska tolkas i enlighet med vad som anges i denna punkt 8 om: a) Avtalet inte tydligt specificerar någon Parts rättigheter eller skyldigheter i en specifik situation, b) det uppstår tvångigheter att tolka Avtalet, exempelvis på grund av att dess innehåll är otydligt, eller c) det skulle existera eller uppstå en konflikt mellan någon eller några av de Vägledande Principerna och uttryckliga rättigheter eller skyldigheter i Avtalet.
8.2	Process för tolkning av Avtalet Alla eventuella oenigheter om hur Avtalet ska tolkas ska först och främst hanteras inom ramen för Samarbetsorganisationen enligt punkten 9 i detta Avtal.
8.3	Tolkningsdata Parterna bekräftar att Avtalet utgör den fullständiga överenskommelsen och avtalet mellan Parterna avseende dess innehåll och har företräde framför samtliga tidigare, muntliga eller skriftliga, avtal eller överenskommelser mellan Parterna, med undantag för vad som anges i punkt 12.1.
8.4	Tolkningsprinciper Tolking av Avtalet ska ske genom tillämpning av de Vägledande Principerna där den tolkning som bäst uppfyller den Gemensamma Visionen och de Strategiska Målen ska ges företräde. Till förtydligande av detta ska även följande gälla: <ul style="list-style-type: none">Om en tolkning av Avtalet som grundar sig på den Gemensamma Visionen och de Strategiska Målen strider mot en eller flera av de Vägledande Principerna, ska den tolkning som bäst skapar förutsättningar för att uppnå den Gemensamma Visionen och de Strategiska Målen utan att strida mot Vägledande Principerna råda.Om motstridigheter mellan de Vägledande Principerna skulle uppstå ska den tolkning av Avtalet ha företräde som skapar den mest motsägelsefria tolkningen av de Vägledande Principerna sammantagna.Uttryckliga rättigheter eller skyldigheter enligt Avtalet, så som de bestäms utan tillämpning av de Vägledande Principerna, ska gälla framför de Vägledande Principerna, såvida inte avviken från en viss Vägledande Princip är väsentlig, varvid den aktuella bestämmelsen ska jämkas och tolkas så att motstridigheten mellan den och den aktuella Vägledande Principen upphör.

En av de viktigaste bestämmelserna finns i punkt 8, som anger hur avtalet ska tolkas genom tillämpning av de Vägledande Principerna och med beaktande av Visionen och de Strategiska Målen

Agenda

1. Introduktion
2. Bakgrund - från rapport till vägledning
3. Introduktion till relationsbaserade kontrakt
4. **Arbetet med vägledningen, process m.m.**
5. Paus
6. Gruppdiskussioner
7. Paus
8. Återsamling, sammanfattning av gruppdiskussioner
9. Nästa steg

Organisationsstruktur för arbetet



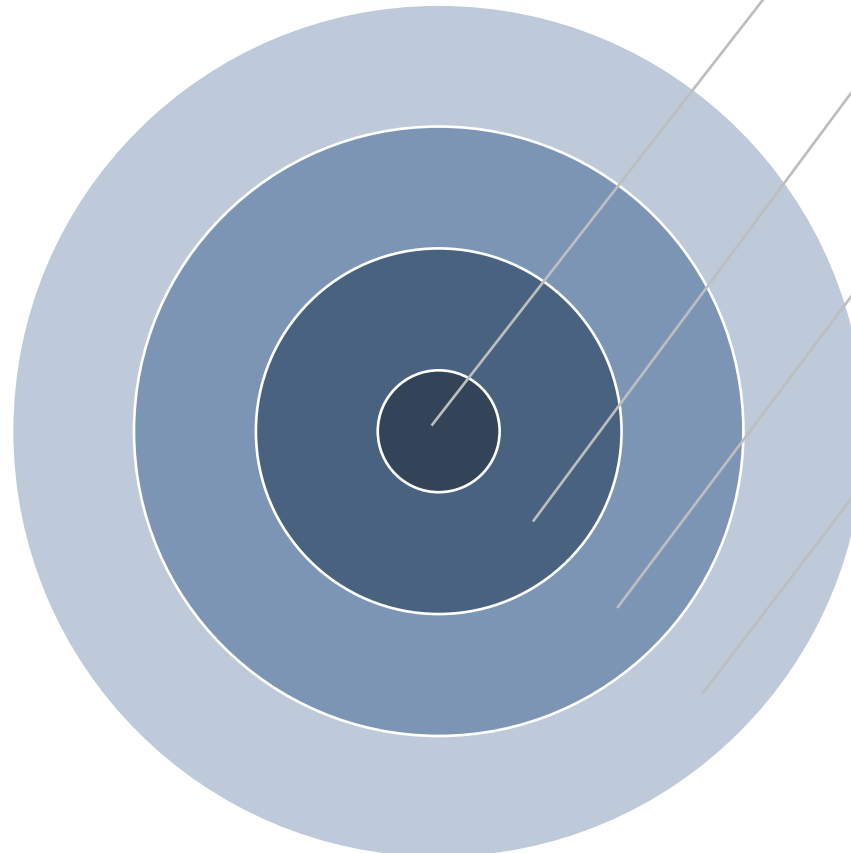
HelseDirektoratet

Projektägare/beställare.

CIRIO

Projektleder, som konsult (advokatbyrå)
arbetet med Vägledningen, inkl. att författa
denna.

Projektgrupp



Råd for Veilederen

Arbeidsgruppe
(Kjernegruppe)

Referansegruppe

Intressentgruppe

Status – arbetet med vägledningen

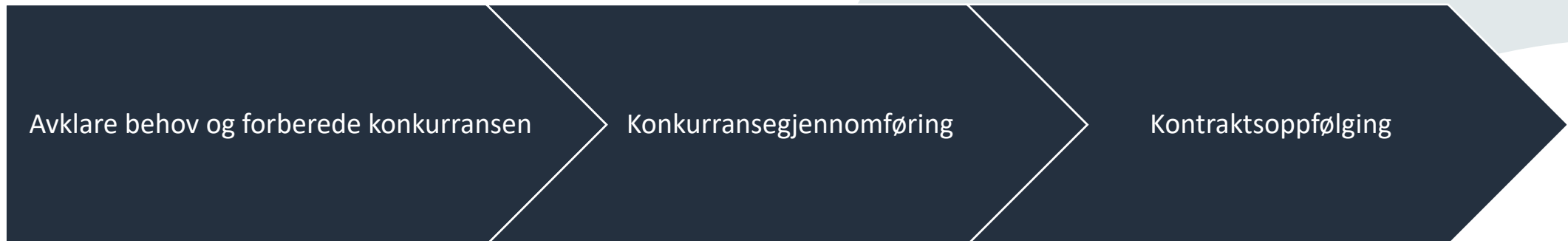
- Tre stycken inledande workshops med arbetsgruppen.
- Presentation för ledningen i Helseledningsdirektoratet.
- Ett utskick av första utkast till arbetsgruppen för kommentarer, samt efterföljande workshop för att diskutera utkastet.
- Efterföljande uppdatering av vägledningen.

→ Här är vi nu

Överväganden som gjorts med anledning av vägledningen

- **Förhållandet till DFÖ:s vägledning**
 - Vi har haft DFÖ:s vägledning som utgångspunkt och haft en dialog med DFÖ om vägledningen.
- **Valt att ej inkludera affärsmodell**

Övergripande process för upphandlingar inom e-hälsoområdet enligt DFØs vägledning på *anskaffelser.no*



Ursprunglig tentativ plan för Vägledningen

Synopsis, övergripande och tentativ:

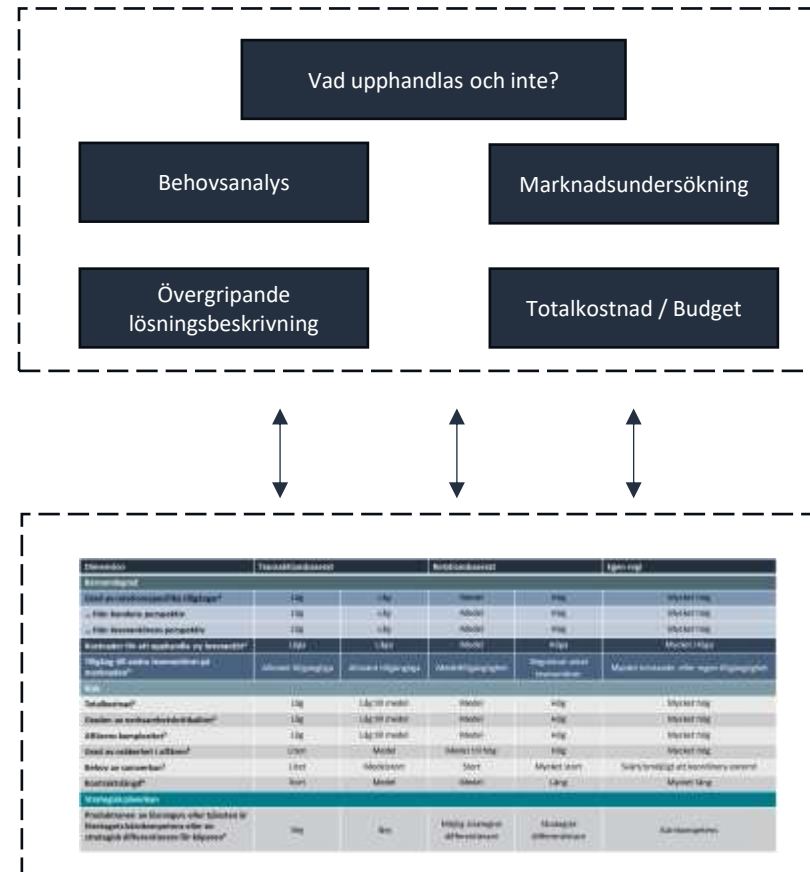
- 1 INLEDNING
 - 1.1 Ang. vägledningens innehåll
 - 1.2 Hur ska vägledningen användas
 - 1.3 Relationsbaserade kontrakt ~~ift Anskaffelseprocessen~~
- 2 VAD, VARFÖR, NÄR OCH HUR RÖRANDE RELATIONSBASERADE KONTRAKT
 - 2.1 Vad är ett relationsbaserat kontrakt?
 - 2.2 Varför använda relationsbaserade kontrakt?
 - 2.3 När bör relationsbaserade kontrakt användas?
 - 2.4 Hur upprätta och använda relationsbaserade kontrakt?
 - 2.5 Relationsbaserade kontrakt i offentlig upphandling
- 3 AVKLARE BEHOV OCH FORBEREDE KONKURRANSEN
 - 3.1 ~~Vurdere behov~~
 - 3.2 Lage konkurransstrategi
 - 3.3 ~~Forberede konkurransen~~
 - 3.4 Konkurrensgrunnlag
 - 3.5 ~~Spesifikasjoner, krav, kriterier og kontraktsvilkår~~
 - 3.6 Kvalifikasjonskrav

- 4 KONKURRENSEGJENNOMFORING
 - 4.1 ~~Invitasjon till konkurranse~~
 - 4.2 ~~Velge tilbud og inngå avtale~~
- 5 KONTRAKTSOPPFOLGING
 - 5.1 ~~Kom i gang med kontraktsoppfølging~~
 - 5.2 ~~Bruke avtalen~~
 - 5.3 ~~Forvalte avtalen~~
- 6 TBD



Spontana reflektioner? Någon som behöver läggas till/fokuseras extra på? Är *kontraktsoppfølging* ens ett lämpligt begrepp i sammanhanget? Något område som helt saknas?

Verktyg och bedömningar som behövs i helhetsvärderingen (urval) för att välja rätt kontraktsmodell och utformning av upphandling



Verktyg

För att avgöra lämplig väg framåt för att möta ett specifikt behov genom kontrakt (transaktions- eller relationsbaserat) eller egenregi och andra syften enligt föregående sida.

Dimension	Transaktionsbaserat		Relationsbaserat		Egen regi
Beroendegrad					
Grad av relationsspecifika tillgångar¹	Låg	Låg	Medel	Hög	Mycket hög
... från kundens perspektiv	Låg	Låg	Medel	Hög	Mycket hög
... från leverantörens perspektiv	Låg	Låg	Medel	Hög	Mycket hög
Kostnader för att upphandla ny leverantör²	Låga	Låga	Medel	Höga	Mycket Höga
Tillgång till andra leverantörer på marknaden³	Allmänt tillgängliga	Allmänt tillgängliga	Medeltillgänglighet	Begränsat antal leverantörer	Mycket bristande eller ingen tillgänglighet
Risk					
Totalkostnad¹	Låg	Låg till medel	Medel	Hög	Mycket hög
Graden av verksamhetskritikalitet²	Låg	Låg till medel	Medel	Hög	Mycket hög
Affärens komplexitet³	Låg	Låg till medel	Medel	Hög	Mycket hög
Grad av osäkerhet i affären⁴	Liten	Medel	Medel till hög	Hög	Mycket hög
Behov av samverkan⁵	Litet	Medelstort	Stort	Mycket stort	Svårt/omöjligt att koordinera externt
Kontraktslängd⁶	Kort	Medel	Medel	Lång	Mycket lång
Strategisk påverkan					
Produktionen av lösningen eller tjänsten är företagets kärnkompetens eller en strategisk differentierare för köparen¹	Nej	Nej	Möjlig strategisk differentierare	Strategisk differentierare	Kärnkompetens

Analyser och beslut inför val av kontraktmodell

Behovsanalys

Preliminär beskrivning av
upphandlingsföremålet

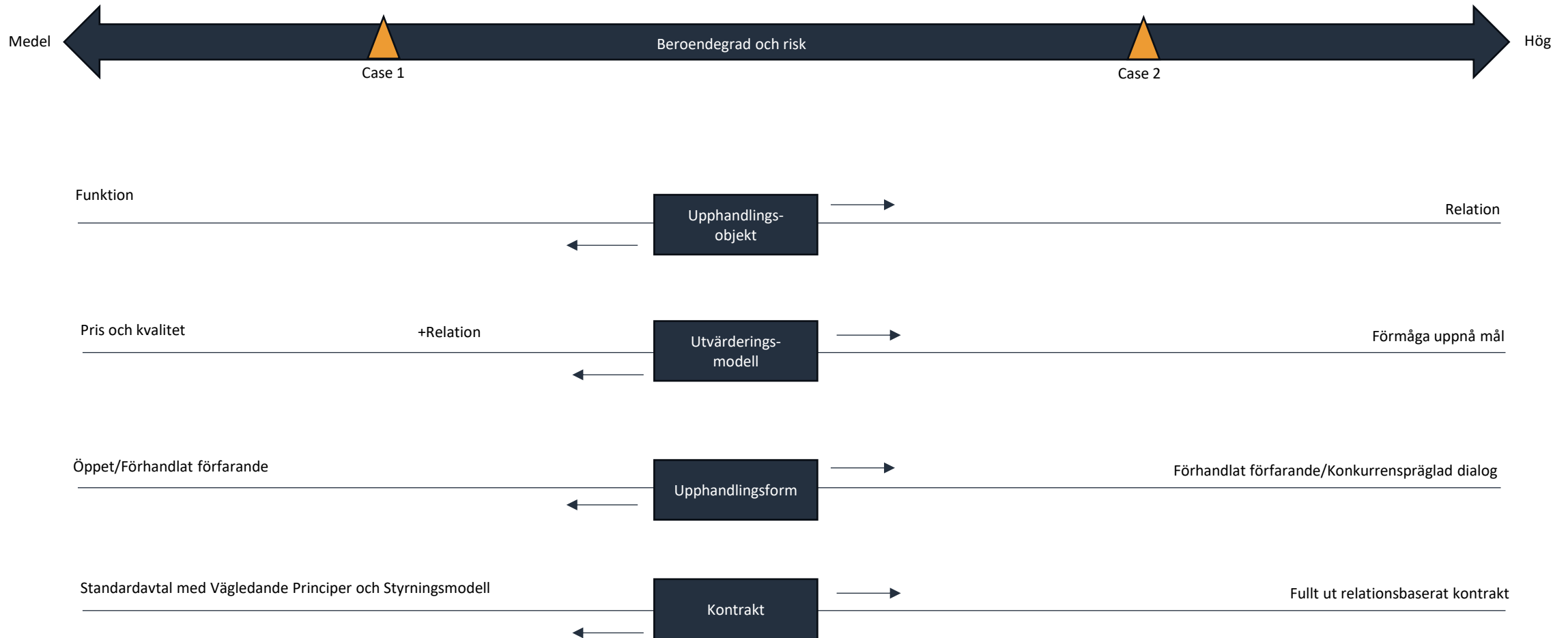
Organisatoriska och
tekniska förutsättningar
samt anpassningsbehov

Preliminär budget

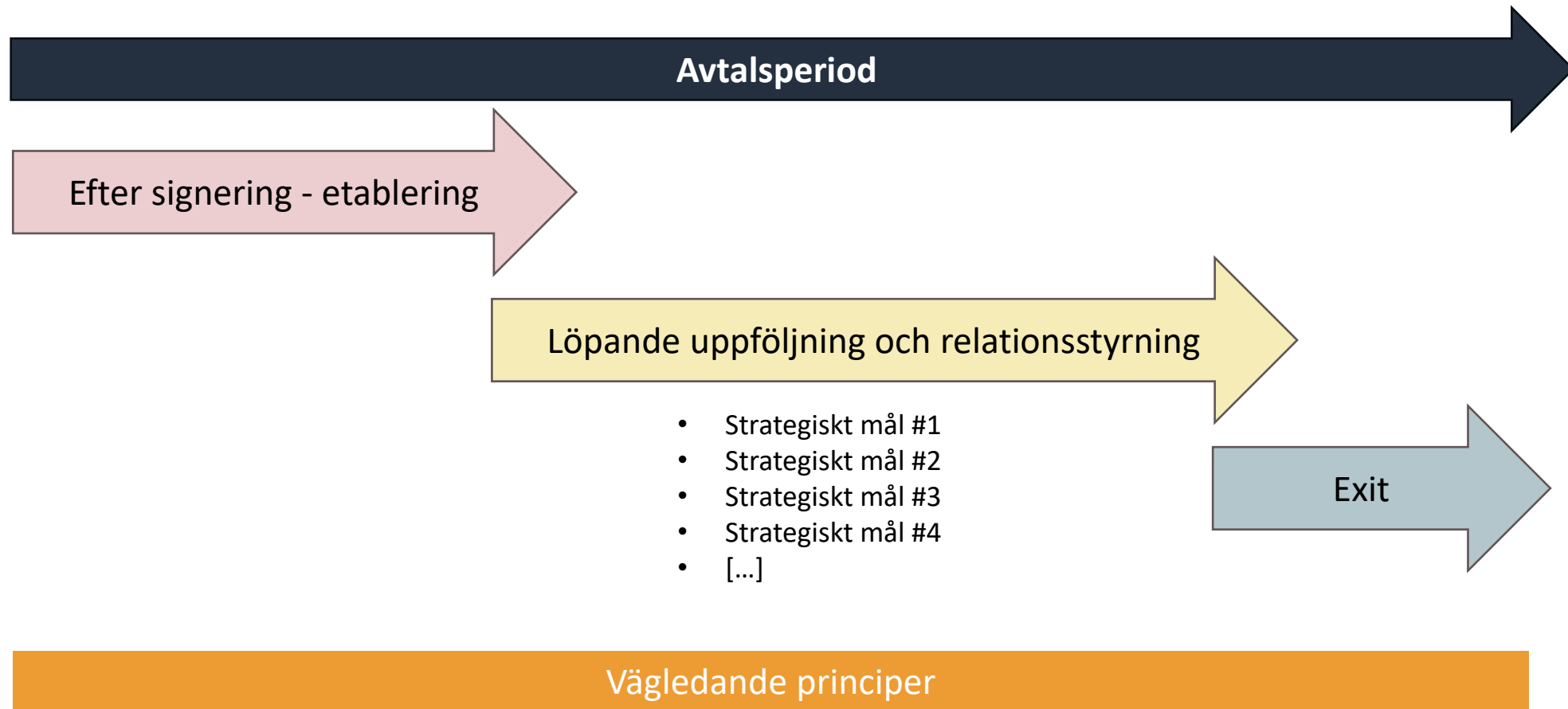
Marknadsundersökning

Riskanalys

Överväganden i utformning av upphandlingen med relationsbaserat kontrakt

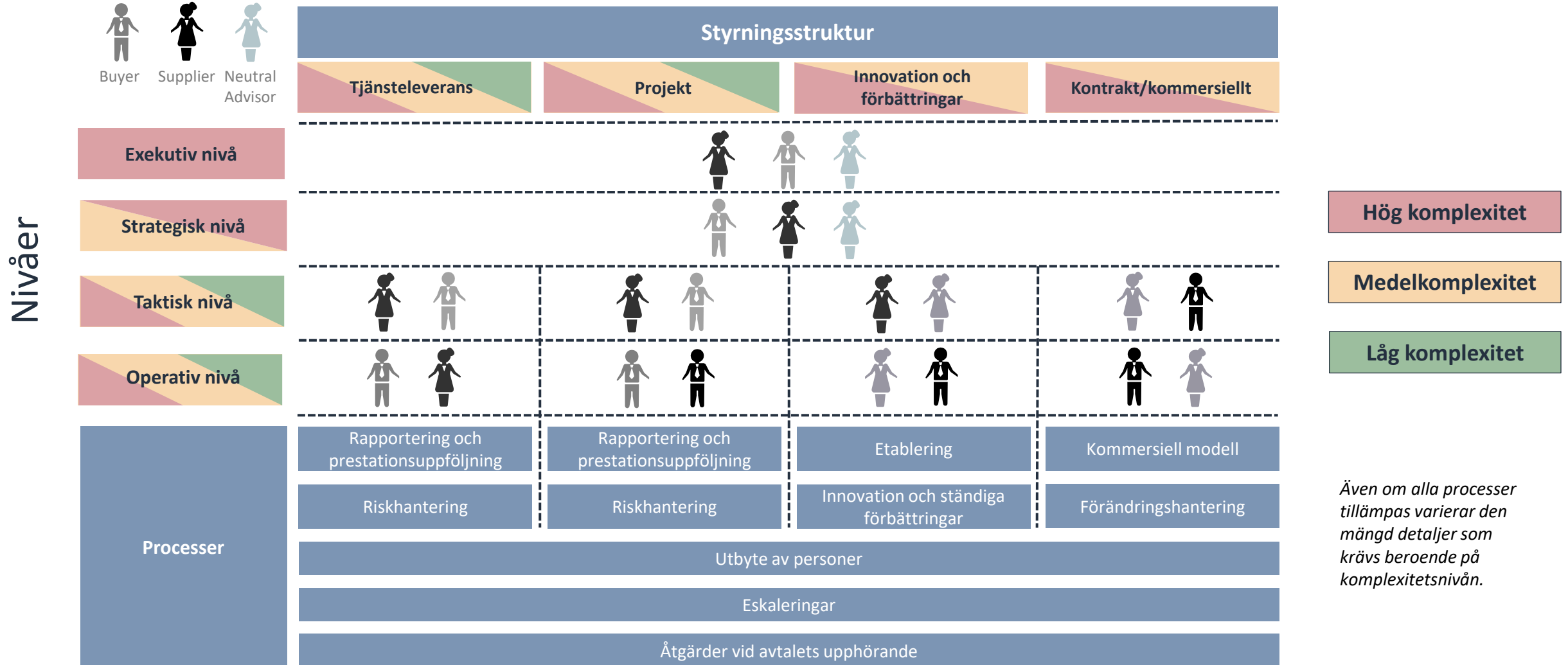


Kontraktsuppföljning: Genomförande, uppföljning och relationsstyrning i tre faser



Ett möjlighetsspektrum för governance-modell

1 & 2: Governance, Roles and Responsibilities



Faktorerna som behöver övervägas

Element	Beskrivning
Skiktad styrningsstruktur	Styrningsstruktur i två eller flera nivåer för hantering av frågor på kort, medellång och lång sikt
Roller och ansvar	Separata roller för tjänsteleverans, transformation och kommersiella frågor
Individ-till-individ-kommunikation	Struktur där relevanta personer hos beställare och leverantör kommunicerar direkt med varandra
Affärsrytm med regelbundna möten	Tydlig mötesfrekvens för respektive nivå i styrningsstrukturen, inklusive klarhet kring återkommande teman på respektive möte
Uppföljning mot strategiska mål	Uppföljning av parternas prestationer enligt avtal i förhållande till uppsatta mål och andra krav
Process för hantering av utbyte av personer	En process som tillser att nya personer som kommer in i relationen "onboardas"
Eskaleringar	Tydlig process för eskalering av oenigheten och tvister
Uppstart och nyetablering	Process för hur tjänsteleveransen ska införas
Innovation och ständiga förbättringar	Process för att kontinuerligt vidareutveckla leveransen
Förändringshantering	Process för hanteringar av förändringar i kontraktet
Avtalets upphörande	Process för hantering av åtgärder när avtalet upphör

Agenda

1. Introduktion
2. Bakgrund - från rapport till vägledning
3. Introduktion till relationsbaserade kontrakt
4. Arbetet med vägledningen, process m.m.
5. Paus
6. Gruppdiskussioner
7. Paus
8. Återsamling, sammanfattning av gruppdiskussioner
9. Nästa steg

Agenda

1. Introduktion
2. Bakgrund - från rapport till vägledning
3. Introduktion till relationsbaserade kontrakt
4. Arbetet med vägledningen, process m.m.
5. Paus
6. **Gruppdiskussioner**
7. Paus
8. Återsamling, sammanfattning av gruppdiskussioner
9. Nästa steg

Gruppdiskussioner

Frågor att diskutera

- Övergripande kommentarer till vägledningen
- Vad tror ni är viktigt att göra för att säkerställa att vägledningen faktiskt används - både i och utanför vägledningen?
- Alla övriga kommentarer är välkomna

En person i varje grupp ansvarar för att föra anteckningar och sedan skicka per e-post till josefine.lundstrom@cirio.se.

Agenda

1. Introduktion
2. Bakgrund - från rapport till vägledning
3. Introduktion till relationsbaserade kontrakt
4. Arbetet med vägledningen, process m.m.
5. Paus
6. Gruppdiskussioner
7. Paus
8. Återsamling, sammanfattning av gruppdiskussioner
9. Nästa steg

Agenda

1. Introduktion
2. Bakgrund - från rapport till vägledning
3. Introduktion till relationsbaserade kontrakt
4. Arbetet med vägledningen, process m.m.
5. Paus
6. Gruppdiskussioner
7. Paus
8. Återsamling, sammanfattning av gruppdiskussioner
9. Nästa steg

Agenda

1. Introduktion
2. Bakgrund - från rapport till vägledning
3. Introduktion till relationsbaserade kontrakt
4. Arbetet med vägledningen, process m.m.
5. Paus
6. Gruppdiskussioner
7. Paus
8. Återsamling, sammanfattning av gruppdiskussioner
9. **Nästa steg**

Nästa steg

- Workshop i arbetsgruppen 27 februari
- Uppdatera vägledningen baserat på input från idag och input från arbetsgruppen
- Arbete med utkast till bilagor till SSA (kommer att delas med arbetsgruppen som ett första steg)

CIRIO

Cirio Advokatbyrå | Box 3294 | SE-103 65 Stockholm | Biblioteksgatan 9
+46 8 527 91 600 | contact@cirio.se | www.cirio.se