Pressmeddelande den 20 nov 2017

**Hur upphandlar man för skolutveckling?**

**Skolans digitalisering innebär stora investeringar. Samtidigt är det en stor utmaning för verksamheten att agera beställare i olika upphandlingar. Nu kommer boken ”Upphandla för utveckling", ett konkret verktyg i upphandlingsprocessen med ett tydligt fokus på skolutvecklingsfrågor.**

– Upphandlingar till digital skola är till allra största del en verksamhetsfråga. Därför ska verksamheten äga och leda hela upphandlingsprocessen. Med den här boken hoppas jag kunna stärka och uppmuntra fler att lyfta frågan på agendan och driva den framåt, säger bokens författare Kristina Björn.

**Projektledare för Falkenbergs digitaliseringssatsning**Kristina Björn har arbetat länge med strategiskt ledarskap av skolans digitalisering, såväl med skolhuvudmän som med leverantörer. Som IT-strateg för Falkenbergs skolor ansvarade hon för flera upphandlingar för verksamhetens räkning.

– Under årens lopp har jag haft förmånen att fördjupa mina kunskaper om upphandling med skolutveckling som utgångspunkt. Det vill jag nu dela med mig av till de som arbetar med att genomföra upphandlingar till digital skola. Det är ett utmanande uppdrag och jag önskar att jag själv hade haft tillgång till en bok som den här i min roll som IT-strateg, säger Kristina Björn.

**Måste förstå varandras utmaningar**

En stor del av *Upphandla för utveckling* beskriver hur man arbetar med upphandlingsprocessen rent konkret.  
  
 – Jag ser ett stort behov av att bransch och köpare ges möjlighet att bättre förstå varandras utmaningar. Skolans beställar- och upphandlingskompetens behöver bli bättre men branschens förståelse för den verksamhet de ska utveckla för och leverera till behöver också fördjupas och bli mer nyanserad, säger Kristina Björn.

**Upphandling starkt styrmedel**

Boken vänder sig i huvudsak till skolledare, rektorer, IKT-pedagoger som har övergripande ansvar för skolans digitalisering. Det är också en bok för IT-strateger och upphandlingsansvariga som på ett eller annat sätt är inblandade i upphandlingsprocesser kring digitala pedagogiska verktyg i skolan.

– Upphandling är ett område som i verksamhetsleden ofta uppfattas som komplicerat och långt ifrån skolutveckling. Tvärtom är det ett starkt styrmedel i en tid av digital transformation då stora investeringar dessutom krävs, säger Kristina Björn.

*Upphandla för utveckling är en bok i serien Digital skola – från vision till verklighet hos Gleerups. Serien vill stimulera huvudmän, skolor, skolledare och lärare till att förverkliga möjligheterna i en digital skola. Tidigare utgivna titlar: Att leda i förändring av Arja Holmstedt Svensson,   
12 tankar om skolans digitalisering av Edward Jensinger*

#### Vill du veta mer? Elisabeth Lennartsdotter, Marknads- och försäljningschef 040-20 98 69, [elisabeth.lennartsdotter@gleerups.se](mailto:elisabeth.lennartsdotter@gleerups.se)

#### Lotta Persson, Processledare digital utveckling  040-20 98 02, [lotta.persson@gleerups.se](mailto:lotta.persson@gleerups.se)  *­­­­­­­­­­­­­­­­­­­­­­­­­­­­­ Gleerups är en av Sveriges ledande aktörer för framgångsrikt lärande. Utifrån en stark pedagogisk plattform och ett tydligt användarfokus vill vi bidra till att bygga världens bästa skola och högskola.  Genom ett aktivt och nära samarbete med lärare, elever, skolledare och forskare utvecklar vi innovativa verktyg för framgångsrikt lärande.*