

HVORDAN LEGGE TIL RETTE FOR GOD KONKURRANSE

Innkjøpsledernetverket 5. april- 2022

Velkommen til innkjøpsledernetverk

Formål

Inspirasjon og kompetansedeling

Senke terskel for å ta kontakt
med hverandre på tvers

Innkjøpsledernetverk 2022

April | Konkurransen

Mai | Kontraktoppfølging

Juni |

Anskaffelsesundersøkelsen

Kjøreregler

Alle slår av mikrofon

Spørsmål tas i chat

Delta aktivt

Hvordan legge til rette for god konkurranse

AGENDA

INTRODUKSJON | RAGNHILD SUND OG INGRID BJERKE KOLDERUP

EKSEMPEL SULDAL KOMMUNE | RONNY MEHUS RUGLAND

EKSEMPEL OPPDAL KOMMUNE | RICHARD SANDNES

DISKUSJON I GRUPPER

AVSLUTNING

DEL OPP OG BEGRUNN

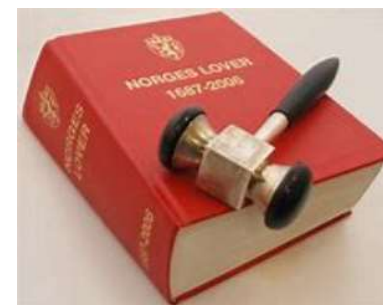
INGRID BJERKE KOLDERUP
SENIORRÅDGIVER, DFØ



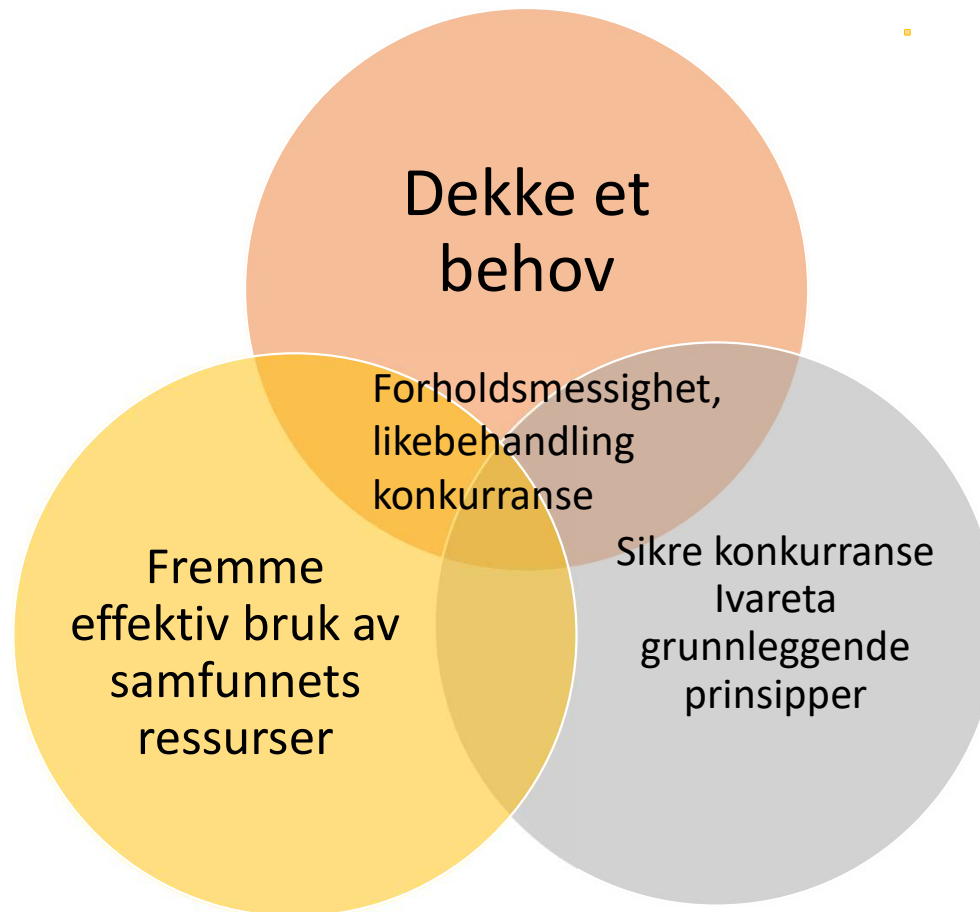
Anskaffelsesregelverket

lov og forskrift om offentlige anskaffelser

- **Formål** Loven skal fremme effektiv bruk av samfunnets ressurser.
- **Et av det viktigste virkemiddelet for å fremme effektiv ressursbruk er konkurranse**
- **Grunnleggende prinsipper**
 - Konkurransen
 - Likebehandling
 - Forutberegnelighet
 - Etterprøvbarehet
 - Forholdsmessighet
- Detaljreglene i forskrift om offentlige anskaffelser er utslag av de grunnleggende prinsippene

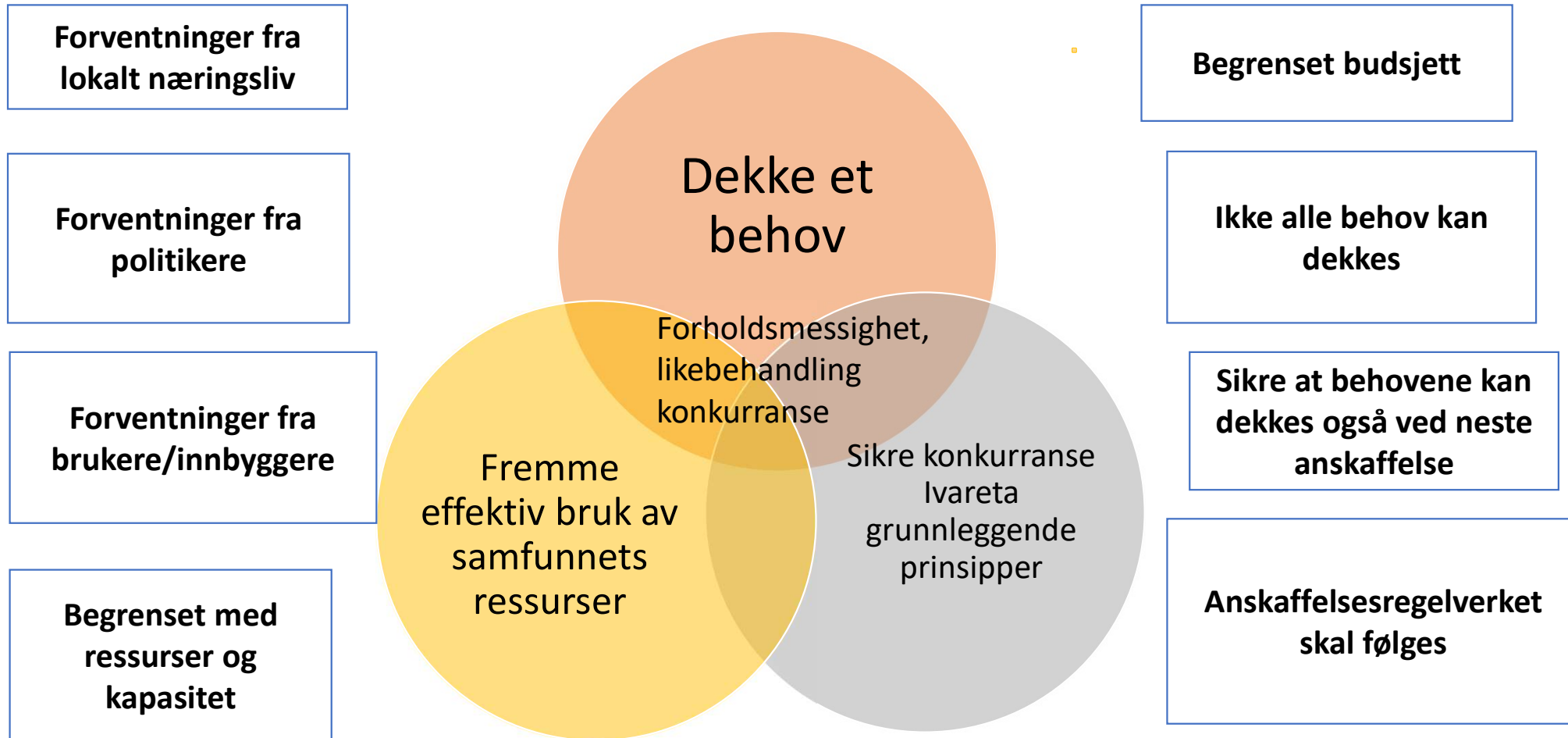


Hensyn som skal ivaretas ved en anskaffelse



Hensyn som skal ivaretas ved en anskaffelse

Dilemmaer for en innkjøpsleder



Anskaffelsesregelverket har flere bestemmelser for å bidra til konkurranse

- Kunngjøring av anskaffelsen / henvendelse til et tilstrekkelig antall leverandører
- Objektive krav og kriterier som ikke urimelig gir fordeler til en leverandør
- Tilstrekkelig tid for leverandørene til å utarbeide tilbud
- Dele opp en anskaffelse som legger til rette for
 - at flere leverandører kan delta og få tildelt kontrakter
 - at også mindre leverandører (SMB'er) og lokale leverandører kan delta

«Del opp og begrunn»- regelen

- Foa § 19-4 *Oppdeling av anskaffelsen*
- (1) Oppdragsgiver kan velge å dele opp anskaffelsen i delkontrakter. Oppdragsgiveren bestemmer selv størrelsen på og innholdet i delkontraktene.
- (2) Dersom oppdragsgiveren ikke deler opp anskaffelsen i delkontrakter skal det han gi en kort begrunnelse for dette i anskaffelsesdokumentene eller anskaffelsesprotokollen. Bestemmelsen kan ikke overprøves
- OBS foa § 7-1
 - Oppdragsgiver skal oppbevare dokumentasjon som er tilstrekkelig til å begrunne viktige beslutninger i anskaffelsesprosessen

Foa § 19-4 Oppdeling av anskaffelsen

- (3) Dersom oppdragsgiver deler opp anskaffelsen i delkontrakter, skal han angi i kunngjøringen eller invitasjonen til å bekrefte interesse om leverandørene kan gi tilbud på en, flere eller alle delkontraktene.
- (4) Oppdragsgiveren kan begrense antallet delkontrakter som kan tildeles til en leverandør. Dette gjelder også når leverandøren kan gi tilbud på flere eller alle delkontraktene. Oppdragsgiveren skal angi det maksimale antallet delkontrakter som kan tildeles en leverandør i kunngjøringen. Oppdragsgiver skal i anskaffelsesdokumentene fastsette objektive og ikke-diskriminerende kriterier for vurderingen av hvilke delkontrakter som skal tildeles hvilke leverandører, dersom evalueringen av tilbudene etter tildelingskriteriene ellers ville ført til at en leverandør ville fått tildelt

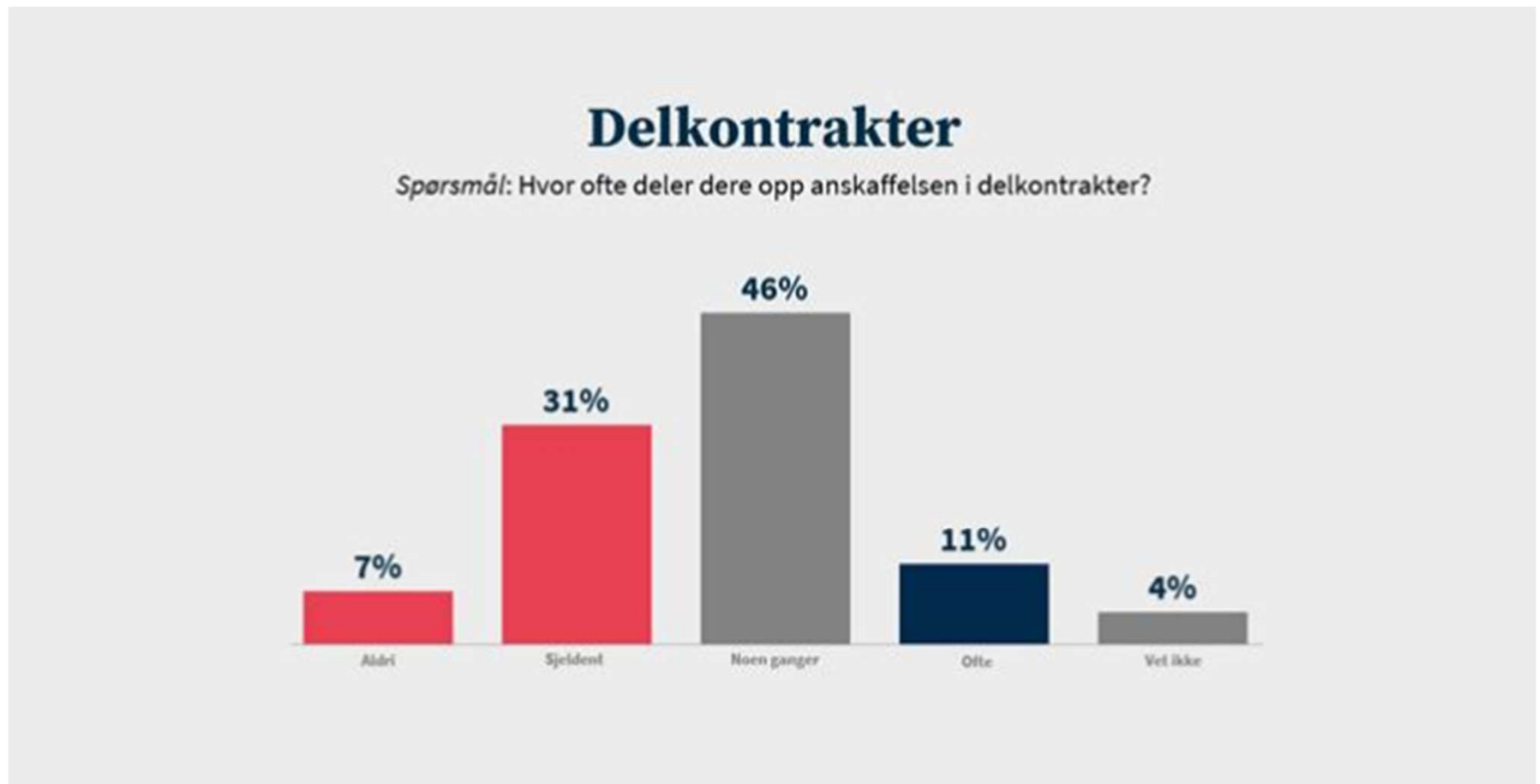
Hvorfor har vi en regel om oppdeling av anskaffelsen?

- Legge til rette for at SMBer kan delta i konkurransen
- Bidra til det beste totaltilbudet
- Fremme konkurranse på kort og lang sikt
- Legge til rette for nyetablerte virksomheter
- Bidra til å sikre at vi har virksomheter som kan delta i konkurranser og tilby til det offentlige også neste gang
- Forhindre monopoldannelser
- Forhindre in-locking
- Kan fremme forsyningssikkerhet

Kunnskap om markedet er en vesentlig forutsetning for å lykkes

- Få dekket behovet på kort å lang sikt
- Få kunnskap om hvilke krav eller tildelingskriterier som leverandørene kan oppfylle
- Er det mange eller få leverandører? Store eller små leverandører?
- Hva skjer? Hva er trendene

7% av kunngjøringene åpnet for å dele opp anskaffelsen i delkontrakter



Felles kjøreregler for offentlige anskaffelser, www.anskaffelser.no

1. Vi sikrer rett kompetanse



2. Vi bruker dialog aktivt



3. Vi begrenser oss



4. Vi forebygger konflikter



5. Vi skaper sunn konkurranse på kort og lang sikt



Fem felles kjøreregler for offentlige anskaffelser



Felles kjørerregel nr 5

- Avhengig av bransje, vil oppdeling av anskaffelser i delkontrakter være egnet, blant annet fordi det kan bidra til **bedre konkurranse**, **bedre behovsdekning**, ivaretagelse av mindre leverandører eller motvirke monopoldannelser. Andre ganger, kan oppdeling være uhensiktsmessig blant annet fordi det kan medføre **redusert konkurranse**, lavere kvalitet, høyere kostnader eller økt risiko og konfliktnivå som følge av uklare ansvarsforhold mellom delkontrakter.

Rapport om oppdeling av store kontrakter

Ved valg av kontraktsstørrelser bør offentlige virksomheter ta hensyn til

- Behovsdekning
- Kostnadseffektivitet
- Konkurransenvirkning



Konkurransen- og Forbrukerstyrelsen

- En oppdeling er hensiktsmessig når
- Den sikrer at flere virksomheter får bedre muligheter for at delta
- Den skaper bedre konkurranse om oppgaven
- Der ikke skaper unødvendige omkostninger for jeres organisasjon og/eller tilbudsgiverne eller fordyrer innkjøpet



Sjekkliste for vurdering av om anskaffelsen bør deles opp?

- Er det få leverandører som kan dekke totalbehovet? Dvs lite eller ingen konkurranse?
- Er det tendenser til monopoldannelser?
- Får dere kun få tilbud?
- Får dere ikke dekket behovet deres?
- Kan behovet dekkes bedre ved å dele opp anskaffelsen i delkontrakter?
- Er det stor risiko knyttet til anskaffelsen?
- Er det en beløpsmessig stor anskaffelse?
- Er det en strategisk viktig anskaffelse?
- Blir det uhensiktsmessig merarbeid?
- Blir det dyrere å inngå flere kontrakter? Eller billigere?
- Flere vurderinger??

Hvordan legge til rette for god konkurranse

AGENDA

INTRODUKSJON | RAGNHILD SUND OG INGRID BJERKE KOLDERUP

EKSEMPEL SULDAL KOMMUNE | RONNY MEHUS RUGLAND

EKSEMPEL OPPDAL KOMMUNE | RICHARD SANDNES

DISKUSJON I GRUPPER

AVSLUTNING



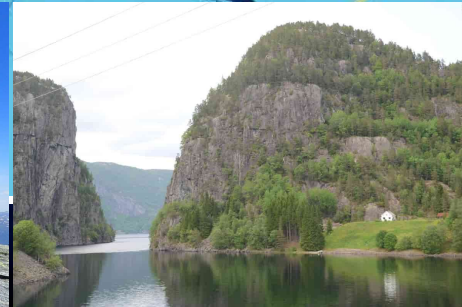
Innkjøp

Oppdeling av anskaffelse

April 2022



Suldal?



Suldal kommune

Om kommunen

- Ca 3800 innbyggjarar fordelt på 7 grender
- Største kommunen i Rogaland i utstrekning
- Kraftkommune
- Reiseliv

Om kommunen som organisasjon

- Budsjett på ca 600mill kor lønnsutgiften utgjør 65%
- Ca 430 årsverk
- Årleg innkjøp på pluss/minus NOK 150 mill kor cirka 50% av innkjøpa blir gjort lokalt.
- 25 einingar med **delegert budsjettansvar**
- Desentralisert struktur – skule og barnehage i kvar grend

Korleis gjer me innkjøpa våre

- Innkjøpssamarbeidet på Haugalandet (rammeavtaler av ein viss omfang)
- IT-samarbeidet i Ryfylke
- Eigne konkurransar
 - Lyse ut via innkjøpsansvarleg (brøyting, elektrisk, prosjektering, slam, etc). Innkjøp 20%-stilling.
 - Mindre kjøp - einingsleiar innhente tilbod i frå 2-4 leverandørar
- Via prosjekteringsfirma som me har rammeavtale med (bygg og anlegg)

Innkjøp – Strategi i Suldal

- Ny innkjøpsstrategi i februar 2021.
- Blankpussing og meir miljøfokus
- Hovudmål: Suldal kommune skal gjennom gode innkjøp sikre betre tenester, **berekraftig utvikling**, betre sosiale forhold og økonomisk handlingsrom.



Lokalt fokus i innkjøpsstrategien

- Kommunen skal nytte kriteria som vektlegg samfunnstryggleik-/utvikling, nærleik og/eller personleg service i konkurransar der det er naturleg
- Kommunen skal vurdere å dele opp konkurransen geografisk eller på anna måte der det er naturleg
- Kommunen skal utnytta handlingsrommet i loven og leggja til rette for at lokale bedrifter kan delta i konkurransen.
- Kommunen skal prøve å få store leverandørar til å bruke små lokale underleverandørar der det er naturleg
- Kommunen skal ha tett dialog med næringslivet gjennom næringslivsorganisasjonar og Suldal Vekst.

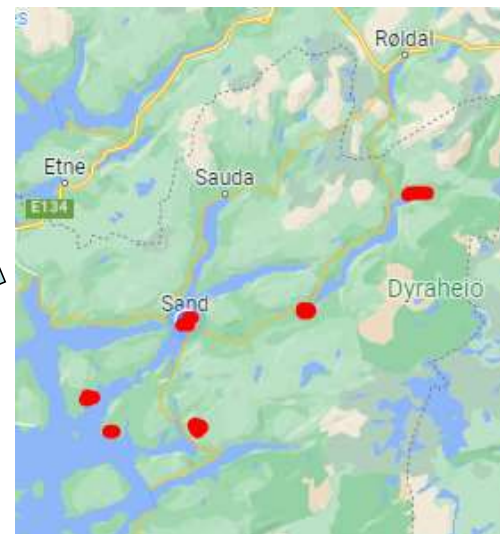
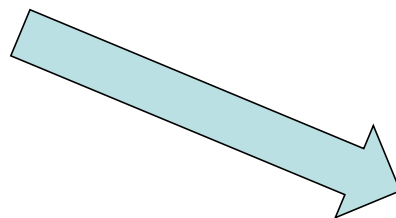
Nokon aktuelle lokale vare- og teneste avtaler

Kva	Leverandør	Frå	Til	Opsjon
Brøyting	Fleire leverandørar	01.08.2019	01.08.2023	+2
Elektrikartenester	Ryfylke Elektro	01.05.2019	01.05.2023	
Konsulent byggeleiing	Norconsult	01.01.2020	31.12.2022	+1+1
Konsulent prosjektering	Omega Areal AS	01.01.2020	31.12.2022	+1+1
Matvarer skule og barnehage	Fleire	01.04.2022	31.03.2024	
Røyrleggar	Klungtveit	01.07.2019	01.07.2023	
Slamtømming	Klungtveit	01.09.2017	01.09.2023	

Konkurransen matvare skule og barnehage

- Konkurransen del 1
- FOA § 5-4(8) ... delkontrakter (...) under 800 000 kroner

- Oppdelt i område



- Tildeling
 - Pris 40%
 - **Service 50%**
 - Miljø 10%

Eksempel på service:

- levering av mat til barnehage innan kl 09:30, tilgjengelighet

Konkurransense brøyting

- Konkurransense del 3
- Oppdelt i område – roder
- Tilbydar kan gje tilbod på eit eller fleire roder

Tildeling

Pris 80% **Beredskapsgodtgjersle** + timepris brøyting

Kvalitet 20% inkludert poeng for miljøvennleg maskinpark

Utfordring / anna

- Skulebøker – lokal butikk har ikkje god nok nettløysing til å kunne vinne konkurransen mot dei store
- Elektrikarkonkurransen var oppdelt to områder tidlegare. Erfaringa og innspel frå leverandørane viste at det ikkje er naudsynt å dele opp konkurransen.
 - Timepris frå oppmøte på arbeidsplassen
- Konkurransen drivstoff. Det kan vere fornuftig å dele opp konkurransen geografisk
- Kjøp utanfor avtale

Spørsmål?



Send e-post til
ronny.rugland@suldal.kommune eller
ring meg på tlf 95731667

Hvordan legge til rette for god konkurranse

AGENDA

INTRODUKSJON | RAGNHILD SUND OG INGRID BJERKE KOLDERUP

EKSEMPEL SULDAL KOMMUNE | RONNY MEHUS RUGLAND

EKSEMPEL OPPDAL KOMMUNE | RICHARD SANDNES

DISKUSJON I GRUPPER

AVSLUTNING



Kommunens politikk
for mer lokalt innkjøp

*Richard Sandnes
Controller*

Kommunens innkjøp



Oppdal kommune

Kommunens innkjøp

Omfang

	2021	Lokalt 2021	
Løpende drift, varer og tjenester	82 mill.	25 mill.	30%
Tjenester som erstatter egen tjenesteproduksjon	80 mill.	44 mill.	55%
Investeringer	36 mill.	24 mill.	67%
	198 mill.	93 mill.	47%

Kommunens innkjøp

Omfang

- Alle innkjøp over kr. 100.000 – skal bruke TendSign
- 140 avtaler lagt inn i kontraktadministrasjonsverktøyet (KAD) TendSign
- 30 – 40 anskaffelser i året

- Delegert innkjøp til enhetslederne
- Mer og mer sentralisert de to siste årene
- Om lag ett årsverk på innkjøp

- Fylkesavtalene

Kommunens innkjøp

Våre strategier

Vedtatt innkjøpsstrategi skal understøtte kommunens hovedstrategi i kommuneplanen (Stedsutvikling, kap.4 om allsidig næringsliv og kommunens bidrag til produksjons- og kompetansearbeidsplasser) og strategisk næringsplan 2019-2030.

Anskaffelser skal bidra til markedsutvikling.

- Oppdal kommune skal arbeide aktivt for å få et godt tilpasset og utviklet lokalt og regionalt leverandørmarked slik at våre behov ved anskaffelser blir dekket.
- Bidra til at næringslivet blir mer omstillings- og konkurransedyktig.
- Flere lokale leverandører, særlig innenfor konsulentsegmentet.

Tiltak

- Ved utforming av anbudsdocumentene skal man så langt det er hensiktsmessig legge til rette for at også mindre leverandører kan delta.



Oppdal kommune

- Som oppdragsgiver vurderer vi å dele opp store anskaffelser i delkontrakter.

Kommunens innkjøp

Samarbeid med Oppdal næringsforening

Gjennomfører hver høst et innkjøpsseminar med hele næringslivet i kommunen.

Tema

- Innkjøpsstrategi og retningslinjer for innkjøp
- Hva kommunen skal anskaffe fremover
 - *Flaskehalsen i produksjonen for næringslivet*
- Hva vi forventer av leverandørene
 - *Miljøsertifisering innen 2025*
 - *Abonnere på tjenester for konkurranser som kommunen utlyser*
- Opplæring i bruk av konkurranseadministrasjonsverktøyet TendSign
- Fagtema innen anskaffelser (profesjonelle innledere)

Kommunens innkjøp

Hva gjør vi for å legge til rette for lokalt næringsliv?

- Trøndersk matmanifest

Kommunens innkjøp

Trøndelag matmanifest

Hovedmål:

Lokalmat og matopplevelser fra Trøndelag skal videreutvikles i tråd med Trøndersk matmanifest og gi grunnlag for nye arbeidsplasser og verdiskaping i regionen.

Hva gjør vi?

- Lokale produsenter
 - *Egg*
 - *Ferskt kjøtt*
 - *Potet*



Trøndelag – Matriket Midt

Handlingsplan for lokalmat og matopplevelser

2018 – 2022



Kommunens innkjøp

Hva gjør vi for å legge til rette for lokalt næringsliv?

- Trøndersk matmanifest
- Reserverte kontrakter
- Tjenesteavtaler innen teknisk drift
 - *Responstid*
- Del 1 anskaffelser
 - *Så lenge det er to-tre lokale tilbydere – konkurranse ved direkte henvendelse til et utvalg av potensielle leverandører*
- Kommunestyret har vedtatt delt entreprise
 - *Elevkantine (nå vedtatt å ikke bygge likevel)*

Kommunens innkjøp

Ny elevkantine – vedtak i kommunestyret vinteren 2020

- «Ny anbudsrunde lyses ut på nytt som en del-entreprise og med en tidsfrist som ikke går vesentlig ut over tidligere oppsatte tidsplan.
- Kantina skal realiseres som innovativ anskaffelse og det inviteres til et dialogmøte. Leverandørutviklingsprogrammet til NHO og Nasjonalparken Næringshage kan utnyttes som hjelp i dialogprosessen, ...»
- Næringslivet anbefaler totalentreprise – bruker lokale underleverandører og byggherren reduserer risiko

Kommunens innkjøp

Hva gjør vi for å legge til rette for lokalt næringsliv?

- Trøndersk matmanifest
- Reserverte kontrakter
- Tjenesteavtaler innen teknisk drift
 - *Responstid*
- Del 1 anskaffelser
 - *Så lenge det er to-tre lokale tilbydere – konkurranse ved direkte henvendelse til et utvalg av potensielle leverandører*
- Kommunestyret har vedtatt delt entreprise
 - *Elevkantine (nå vedtatt å ikke bygge likevel)*
- Nytilsatt rådgiver for næring og bærekraft

Kommunens innkjøp

Rådgiver for næring og bærekraft



Heidi Hokseng har redusert stillingen sin i innvandringstjenesten for å jobbe med næring og bærekraft

1. mars begynte **Heidi** i den nyopprettede stillingen som rådgiver for næring og bærekraft i Oppdal kommune. Med Heidi på plass følger kommunedirektøren opp vedtaket i kommunestyret om å styrke administrasjonens arbeid med næring, bærekraft og forskning, utvikling og innovasjon, samtidig som oppdragsavtalen med Nasjonalparken Næringshage er redusert.



Oppdal kommune

Kommunens innkjøp

Takk for meg!

Richard.sandnes@oppdal.kommune.no

Tel: 400 61 346



Hvordan legge til rette for god konkurranse

AGENDA

INTRODUKSJON | RAGNHILD SUND OG INGRID BJERKE KOLDERUP

EKSEMPEL SULDAL KOMMUNE | RONNY MEHUS RUGLAND

EKSEMPEL OPPDAL KOMMUNE | RICHARD SANDNES

DISKUSJON I GRUPPER

AVSLUTNING

DISKUSJON I GRUPPER

Oppgave	<ul style="list-style-type: none">• Hva opplever gruppen er de viktigste muligheter og utfordringer for å legge til rette for god konkurranse på kort og lang sikt<ul style="list-style-type: none">• Eksempler kan være ressurser og kapasitet, påvirkning fra ulike aktører (f. eks. ledelse og næringsliv), risiko, marked m.m.• Hvordan kan utfordringene løses? Del gjerne konkrete erfaringer.• Hvilke konkrete erfaringer har dere med «del opp og begrunn»? Både positive og negative – hva ville dere gjort annerledes neste gang?
Prosess	Diskusjon i «break out rooms» på teams – en ordstyrer i hvert rom. Ordstyrer oppsummerer og presenterer i plenum.
Tid	20-25 min

Hvordan legge til rette for god konkurranse

AGENDA

INTRODUKSJON | RAGNHILD SUND OG INGRID BJERKE KOLDERUP

EKSEMPEL SULDAL KOMMUNE | RONNY MEHUS RUGLAND

EKSEMPEL OPPDAL KOMMUNE | RICHARD SANDNES

DISKUSJON I GRUPPER

AVSLUTNING

Takk for møtet!

- Neste møte er 11.mai. Tema kontraktsoppfølging og gevinstrealisering.
 - Hvordan få ut gevinstene av kontraktene i virksomheten?
 - Hvordan synliggjøre for toppledelsen betydningen av tilstrekkelig med ressurser?
 - Har dere kommentarer eller spørsmål til dagens møte?
 - Innspill til innkjøpsledernetverk generelt
 - Ønsker å være del av Innkjøpsledernetverk i LinkedIn? Motta informasjon om møter på e-post?
 - Send e-post til ragnhild.sund@dfo.no eller ring 480 44 078