



Nordre Follo
kommune

Kontraktoppfølging i Nordre Follo kommune

28.10.20

Hvordan ble kontraktsoppfølging satt på dagsorden i Nordre Follo kommune?

Om hva som er viktig å vektlegge dersom virksomheten skal lykkes med å gjennomføre kontraktsoppfølging, og innspill til suksesskriterier for andre innkjøpsledere. Innleder er innkjøpsrådgiver Beate Haugsjordet i Nordre Follo kommune.

Agenda

1. Bakgrunn for organisering av anskaffelser og fokus på kontraktsoppfølging
2. Hva kjennetegner kontraktsoppfølgingen i dag sammenlignet med tidligere
3. Mål om kostnadsgevinster
4. Hvordan har vi prioritert og hva har vi oppnådd
5. Suksesskriterier

Nordre Follo kommune

Nordre Follo kommune ble etablert 1. januar 2020 ved at Oppegård og Ski kommuner ble slått sammen.

Nordre Follo ligger i Viken fylke og har Oslo som nabo kommune.

Befolkning: 59 075 innbyggere (SSB 1.1.2020)

Størrelse: 202,57 km²

Innkjøpsvolum 2020 ca 2mrd

I 2020 forventer vi at Nordre Follo kommune har ca 60.000 innbyggere, og i 2030 kan vi ha økt til nærmere 70.000, i gjennomsnitt en årlig vekst på ca 1,4%

(kilde KOMPAS, 2018)



NORDRE FOLLO – NÆR OG NYSKAPENDE

Bakgrunn for organisering av anskaffelser og fokus på kontraktsoppfølging

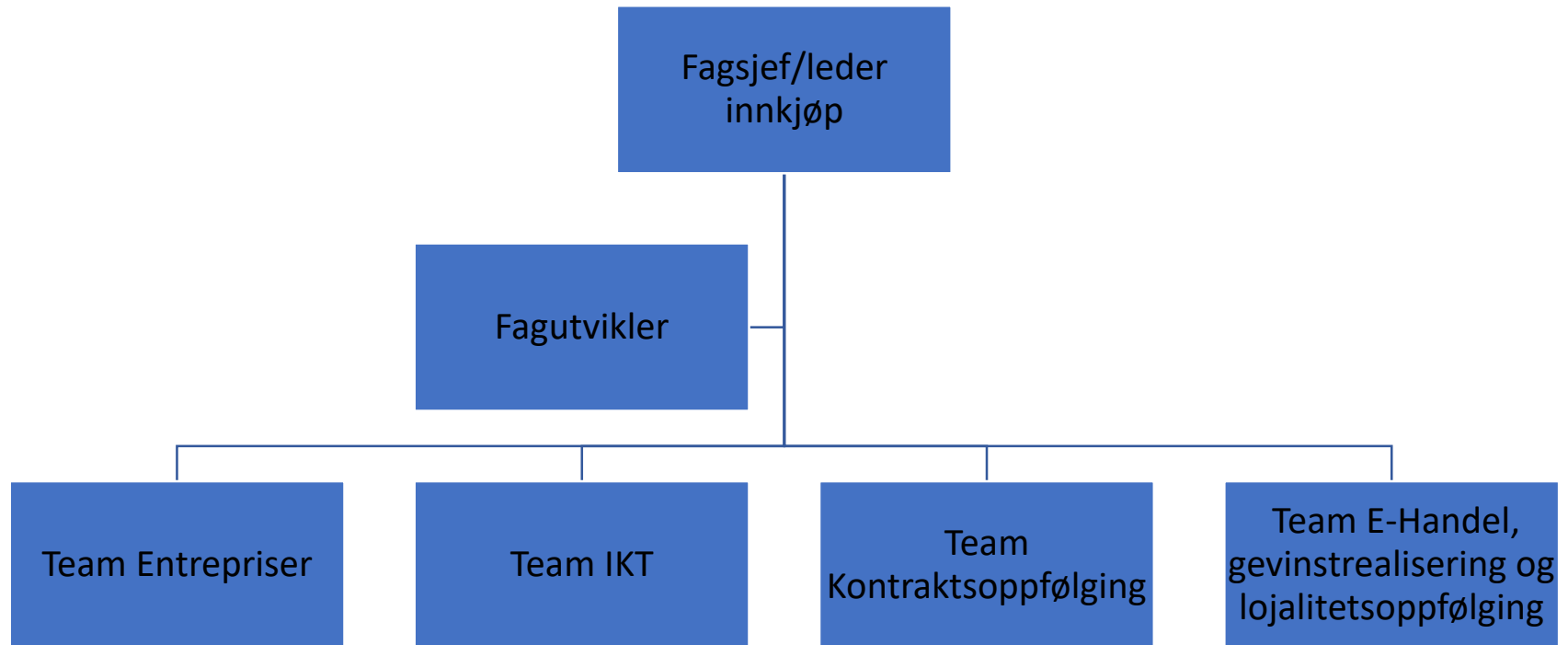
- « Anskaffelser vil bidra til å hente inn store gevinster gjennom god planlegging, kompetent gjennomføring og effektiv oppfølging av anskaffelsene i hele kommunen»
- «Kontraktsoppfølgingen skal skje i nært samarbeid med virksomhetsområdene»
- «Anskaffelser skal utvikle E-handel og bistå i implementeringen og forvaltningen av prosessen fra bestilling til faktura er betalt, for å oppnå større avtalelojalitet til inngåtte rammeavtaler og for å redusere kommunens «tilfeldige innkjøp».

«Organisering av virksomhetsområdene og stabene»

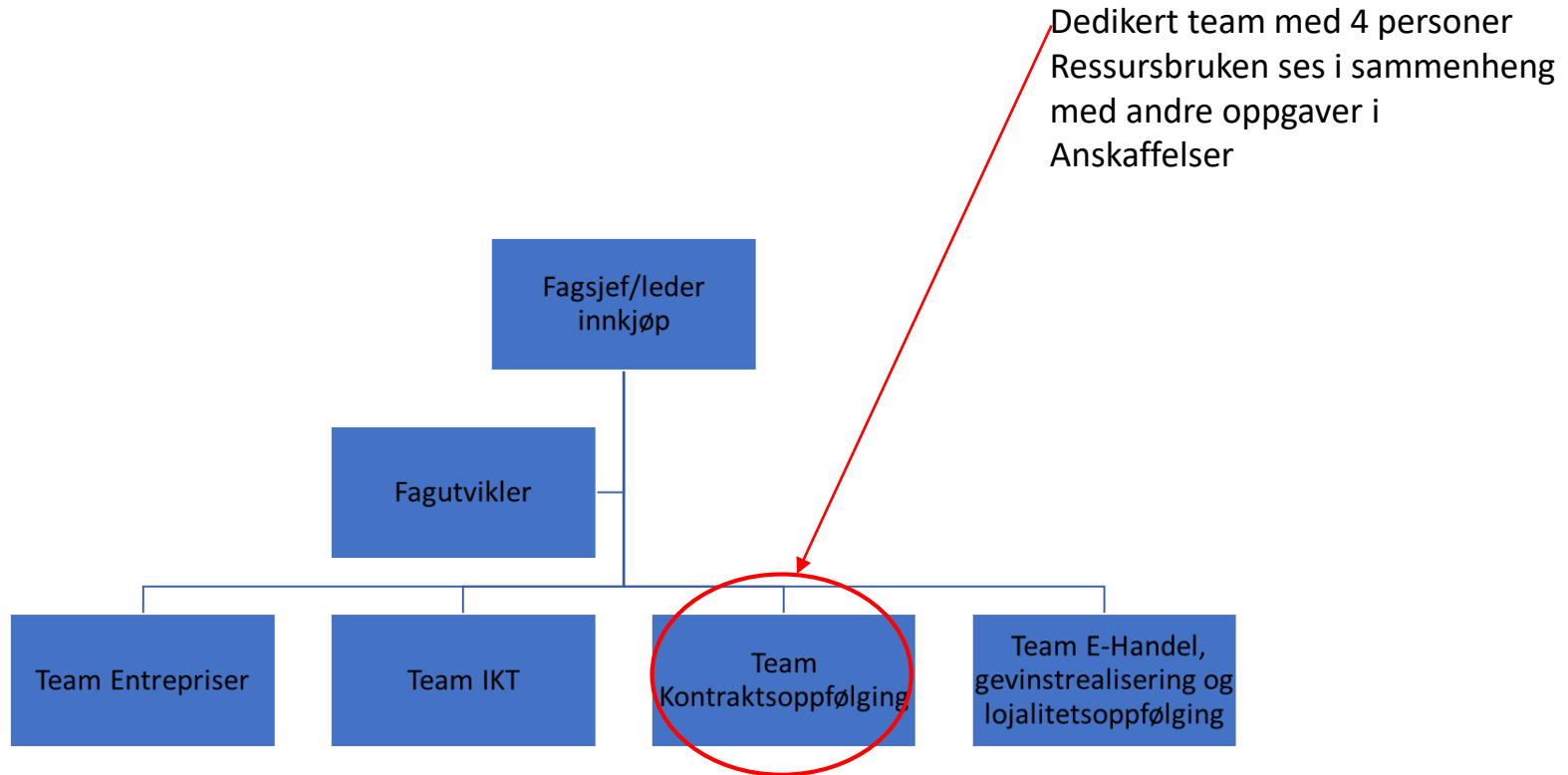
Besluttet av Nordre Follo Ledergruppe 19. november 2018

Organisering av Anskaffelsesenheten

Anskaffelser er organisert under Økonomi og organisasjon, er delt inn i team og består av til sammen 11 ansatte.



Team kontraktsoppfølging



AD-hoc kontraktsoppfølging



- Ikke avsatt ressurser til dedikert kontraktsoppfølging
- Ingen velfungerende rutine for hvordan og hvem som skal følge opp kontrakter
- Fokus på:
 - det som var pålagt fra myndighetene
 - prisreguleringer
 - opsjoner
 - og når det oppstod uforutsette ting og uenighet om levering av en vare eller gjennomføring av en tjeneste.

Noen spørsmål som er vesentlig å stille seg før oppstart av kontraktsoppfølging



- Hvilket ansvar har vi?
- Hva forventes av oss?
- Hvordan skal vi jobbe?
- Hvilken rolle skal vi som innkjøpsrådgivere ha i forhold til Virksomhetene /avdelingene?
- Hvilke krav må vi følge opp?
- Hvilke mål har vi, hvilke mål skal vi sette oss for kontraktsoppfølgings arbeidet?
- Hvilke kontrakter skal vi ha fokus på i starten?
- Hva skal vi se etter i kontaktene?
- Hvem må vi samhandle med og hvordan skal vi samhandle?

Veien fra Ad hoc kontraktsoppfølging til strukturert og systematisk kontraktsoppfølging



- Ett dedikert kontraktsoppfølgingsteam
- Forankring av ressursbruken
- Faste møtepunkter i teamet
- Utarbeidet rutiner for oppfølging av:
 - Rammeavtaler
 - Entreprenskontrakter
 - Lønns- og arbeidsforhold
 - Miljø
- Fordeling av kontraktene innad i teamet
- Prioritering (hvilke kontrakter er det viktig å starte med først)
- Bevisstgjøring
 - Hva står i kontraktene?
 - Hva var kravene våre da vi la ut konkurransen og inngikk kontrakten?
 - Oppfyller vi og leverandørene det som står i kontrakten?
- Bruk av Forms ut mot brukerne- brukerundersøkelser, fungerer kontrakten som tenkt?
- Gjennomføre statusmøter med leverandørene i samarbeid med brukerne

Mål om kostnadsgevinster



1 mill på kontraktsoppfølging

Andre mål: Gjennomføre minimum ett statusmøte med rammeavtale-leverandørene pr år

Med 120 rammeavtaler hvordan prioriterer vi?



1. Kontrakter med klausuler som er myndighetspålagt å følge opp. Eks Lønns- og arbeidsvilkår, lærlinger, miljø etc
2. Kontrakter som er strategisk viktige i forhold til leveranse og/eller stort kronevolum
3. Kontrakter som nærmer seg utløp, opsjonsutløsning
4. Parallele rammeavtaler - volumfordeling
5. Kontrakter som inneholder krav til e-handel, implementering av e-handel (fordi e-handel er et fokusområde)
6. Kontrakter som genererer mange tilbakemeldinger fra brukerne

Hva oppnår vi med kontraktsoppfølging?



- Følger opp at vi får oppfylt kontraktvilkårene, men også at vi oppfyller våre
- Bedre kontroll på kostnadene
- Tettere dialog og bedre samarbeid med Virksomhetene
- Bedre dialog med leverandørene
- Bedre utgangspunkt til neste anskaffelse
- Styrket omdømme
- Større profesjonalitet
- Følge regelverk, lover og forskrifter

Suksesskriterier



- Forankring i styringsdokumenter og hos ledelsen
- Sett av dedikerte ressurser
- Lag rutiner og definer mål
- Ta de «lafthengende» fruktene først, avtaler med størst gevinstpotensiale, eller med størst utfordringer etc
- Synliggjør resultatene, i form av gevinster, besparelser fornøyde brukere, bedre kontrakter som dekker behovene bedre.
- Spill på lag med Virksomhetene, avdelingene og brukerne.
- Kom i gang!

«Hemmeligheten med suksess er alltid å ville noe»

Benjamin Disraeli