

OSLOMET

KATEGORISTRATEGI

EIENDOM

INNKJØPSLEDERNETTVERK 21.03.2019

Gry Lund Andersen



Ingen som etterspurte det
Pilotprosjekt, 1. utkast, Nå-situasjon
Dedikert ressurs på Eiendom
Ny rolle: Kategoriansvarlig innkjøper
Inspirasjon fra DIFI samlinger
Involvering hos fagmiljøene
Forankret hos kategoriteam,
eiendomsdirektør og økonomidirektør

Kategoristrategi Eiendom



Bakgrunn	2
Nøkkelinformasjon om innkjøp på kategori Eiendom	2
Hovedprinsipper	3
Prinsipper for delkategoriene med aktiviteter	3
1. Renhold	3
2. Bygningsdrift	4
3. Energi	4
4. Sikkerhet	5
5. Transport.....	5
Aktuelle KPI'er.....	5
Oppfølging av kategoristrategien	6

Kobles mot innkjøpsstrategi 2020 / Virksomhetsstrategi 2024
Dynamisk strategidokument med handlingsplan; operasjonelle tiltak
Gjelder til 2022

Kategori Eiendom

VARER OG TJENESTER

100 millioner i året

LEVERANDØRER

236 stk.

10 - 80 %

22 - 15 %

204 - 5 %

NØKKELTALL

66 % e-handel

35 rammeavtaler

Avtaledekning 70-75 %

Hovedprinsipper

- 1. En profesjonell, etisk og samfunnsansvarlig aktør innen eiendomsforvaltning**
- 2. Fremoverlente og kompetente**
- 3. God avtaleoppfølging**
- 4. Optimalisere leverandørporteføljen**
- 5. Tar i bruk elektroniske systemer**
- 6. Gevinstrealisering og synliggjøring**

5 delkategorier

BYGNINGSDRIFT

- Indre vedlikehold av bygningsmassen.
- 30,5 millioner årlig

RENHOLD

- Renhold, matteleie, renholdsmateriell, planteservice.
- 30 millioner årlig

ENERGI

- Strøm og fjernvarme
- 23,5 millioner årlig

SIKKERHET

- Vakthold, brannsikkerhet, adgangskontroll, nøkler
- 13 millioner årlig

TRANSPORT

- Shuttlebuss, turbuss, OsloMet biler
- 3 millioner årlig

BYGNINGSDRIFT

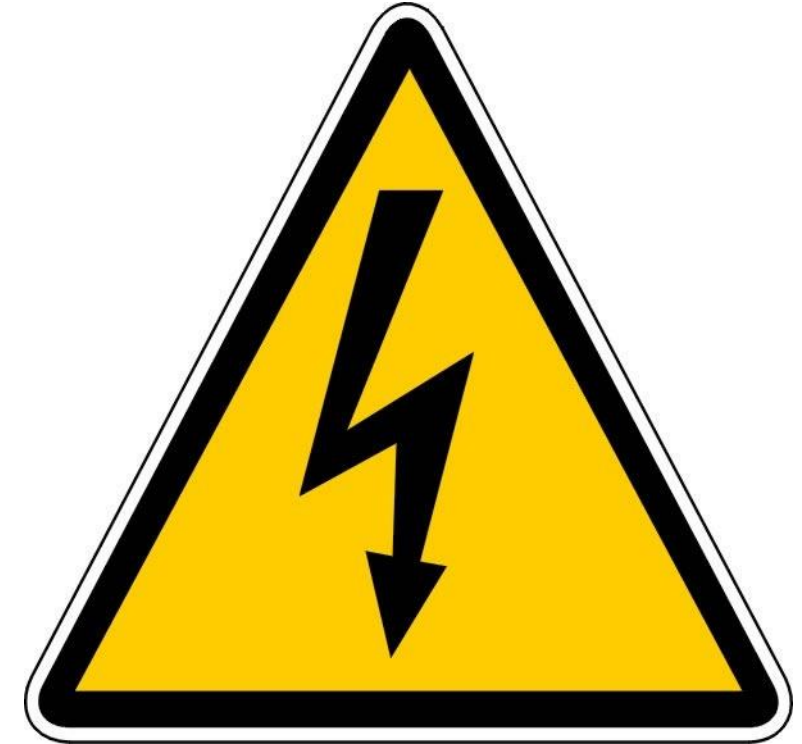
- Øke avtaledekning - hvor mangler vi kontrakter?
- Minimere direkte anskaffelser
- Profesjonalisere avtaleoppfølgingen
beste praksis, standardisering, revisjon.
CLM – kontraktsstyringsverktøy.
Kontraktsoppfølgingsmal. Ressursbruk.



- Renholdet ved OsloMet skal ha kvalitet og frekvenser som er hensiktsmessig etter areal typer og aktivitet på OsloMet.
- Renholdet skal til enhver tid utføres iht. gjeldende lønns- og arbeidsvilkår i bransjen.
- Outsourcing av tjenesten 100 % på sikt.
- Belønne nytekning og innovasjon på renholdsmetoder, selvbetjente løsninger og digitalisering i anskaffelser.



- Se på mulighet for å oppnå bedre betingelser på spotpåslag/administrasjon
- Få bedre oversikt på strømleveransen.
- Bygge ut den interne kompetanse innen energi.



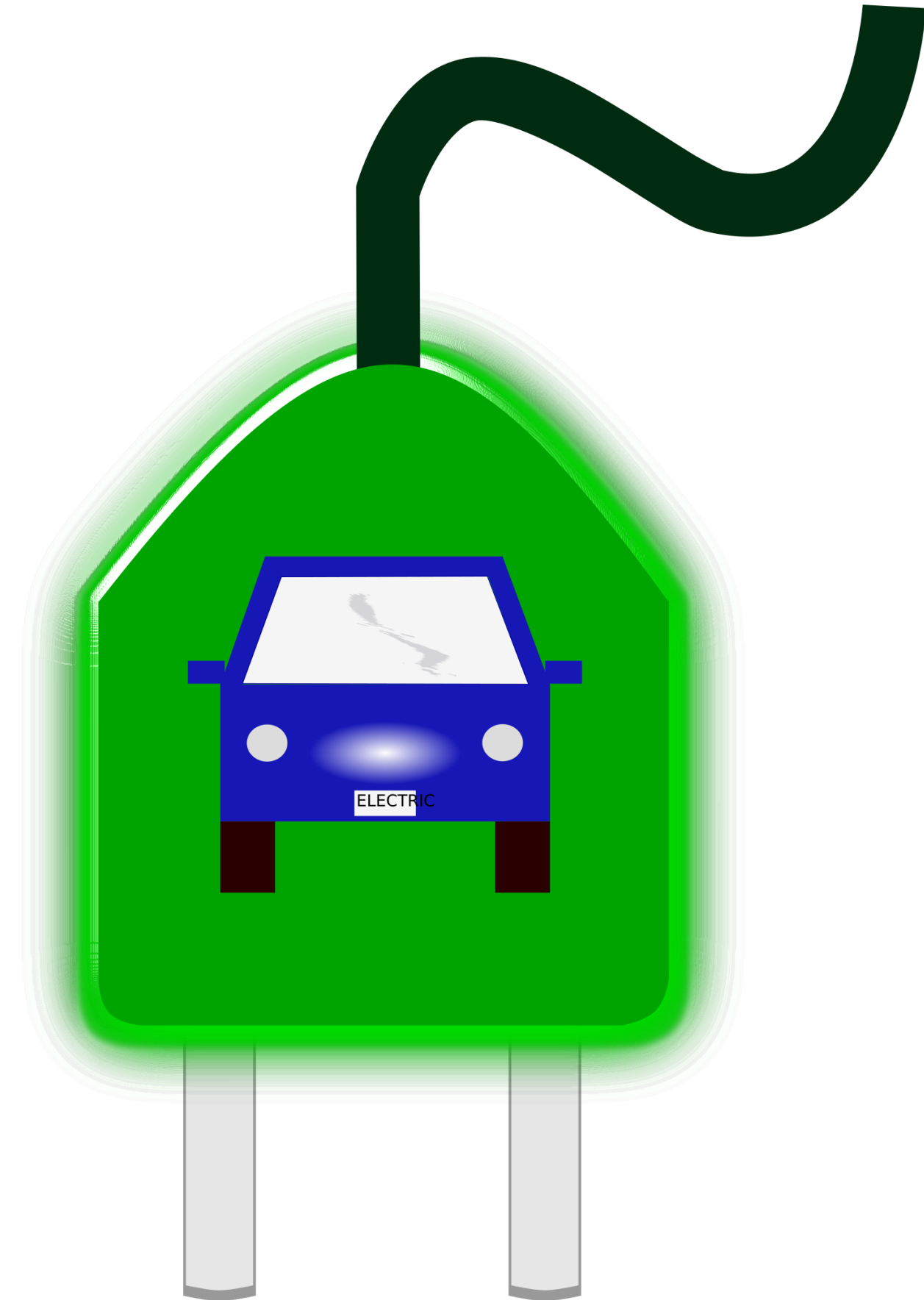
SIKKERHET

- Kontraktene må kunne tilpasses behovsendring
- Minske sårbarhet/øke kompetanse
- Nytenkning, innovative løsninger



TRANSPORT

- Fremme miljøvennlige alternativer.
- Oppnå bedre rapportering på bruk av transport.



AKTUELLE MÅLTALL

- 90-95 % avtaledekning
- 80 % e-handel
- Spare 5 % i året: Realiserbar gevinst, Kvalitetsgevinst, Effektivisering
- Fremtidige kostnadsunngåelser
- Omdømmegevinst



OPPFØLGING AV KATEGORISTRATEGIEN

SKAL TAS I BRUK!

GEVINSTER?
ERFARINGER?
GJØR
BEREGNINGER
OG SYNLIGGJØR.

NOTAT TIL
LEDELSEN I
JUNI OG
DESEMBER
HVERT ÅR



OPPDATERES
FORTLØPENDE
ETTER BEHOV