



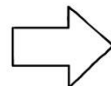
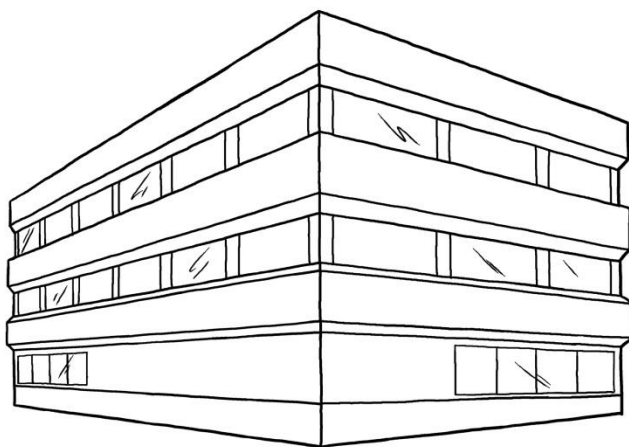
FM-avtalane – kan sentraliserte innkjøp gi gevinstar og bedre kvalitet?

05.12.2019// Gunda Djupvik



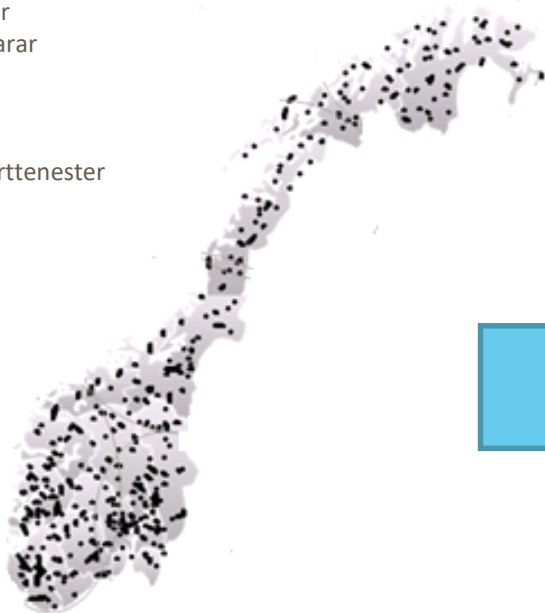
- Gunda Djupvik – vil fortelle om hvordan virksomheten har gått fra lokal organisering av innkjøp i 2013, til å plassere innkjøpsfunksjonen sentralt i virksomheten. Ved å gjøre et slikt organisatorisk grep har virksomheten redusert risiko for feil i anskaffelsesprosessen, styrket kontraktsoppfølgingen og gevinstrealiseringen, samt fått en mer aktiv dialog med markedet.

Kva dreier dette seg om?

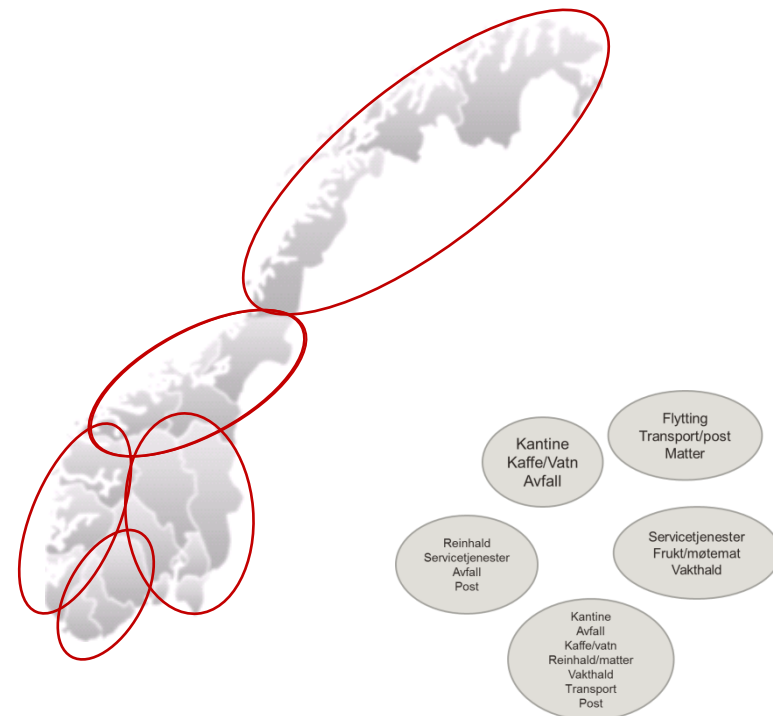
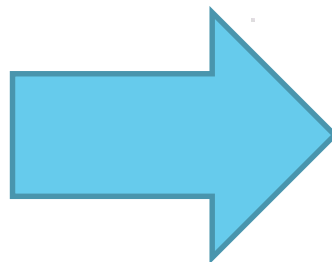


Kartlegging basert på regnskapstall og kontrakter

- Reinhold/matteservice
- Avfall
- Kantine
- Frukt/møtemat
- Kaffemaskiner
- Vanndispensarar
- Planteservice
- Flytting
- Vakhald
- Post/transporttenester



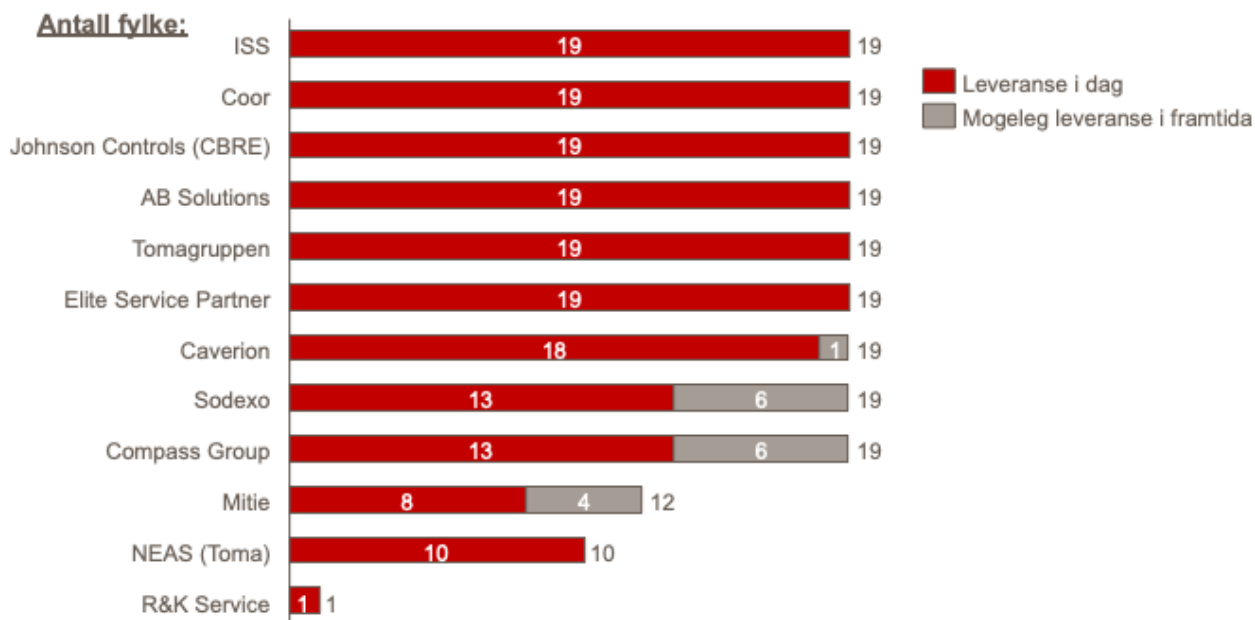
Frå 1400 avtalar



Til fem regionale avtalar
med 2 leverandørar

Kartlegging av leverandørmarkedet

RFI i 2014 - Totalt 9 av leverandørane ser for seg å levere tenester i alle fylke



Kva ville vi oppnå?

- Effektivisering
 - Færre å forholde seg til, eit kontaktpunkt hos kvar eining, tydelege ansvarsnivå, oppgåver og roller
 - Nytt regime for forvaltning - Krev også meir av oss
 - Partnerskap med leverandørane, gjere kvarandre gode og betre
- Innsparing
 - Standardisering
 - Ressursbesparende med en felles avtale i stedet for mange anskaffelser
 - Betre prisar og vilkår. Alle stader?
- Skaffe oversikt over eksisterande avtalar
 - Analyse av eksisterande kontrakter og kostnader - benchmark

Oppfølging i driftsfasen

Nivåbasert struktur

Årlige møte

Strategi og scope
Overordna leveransar og
KPI-ar
Kontrakt
Forventningar

Halvårlige møte

Utvalgte KPI-ar
Avviksrapportering
Status økonomi og drift
Følge opp prosjekt

Månadlege møte

Løpende måloppnåing
Oppfølging av tiltak
Prosjektrapportering
Løpande status og avvik

Strategisk

Taktisk

Operativt

Erfaringar

- Kostnadane er redusert med 5,69 %
- Redusert ressursbehov til konkurransegjennomføring
- Noko auka ressursbruk til kontraktsoppfølging
 - (det burde vi vel gjort likevel?)
- Tettare samarbeid med leverandørmarknaden
- Redusert omdømmerisiko

Kva utfordringar har vi støtt på?

- Feil i volumberegning
 - Store endringar i postvolum
 - Usikre regnskapstall pga inkonsekvent/kreativ kontering
 - Angst for å oppgi for lavt volum
- Lojalitet til forrige leverandør, lokale leverandørar og dei tilsette der
- Skjulte kostnader på tenestene som er innbakt i felleskostnader og/eller i fakturering frå kommunen
- Lokale løysingar kan nokre gonger gi betre avtalar
- Stort arbeidspress og mange andre oppgåver for taktisk ansvarlige
- Få med dei rette folka i kvar eining og på kvart fagområde