

KS



KSI 

Tidsskrift for KS Innkjøpsforum

Forsyning

Nr 2 - 2011



Forside fra Grand Place, Brussel Stadthuis. Fotograf: Knut Otto Pedersen.

INNHold

LEDER	3
Av Knut Otto Pedersen, Vest-Agder fylkeskommune, leder fagrådet KS Innkjøpsforum.	
HVORDAN SIKRE GODE RAMMEAVTALER?	5
Av Arnhild Dordi Gjønnnes, advokat, NHO.	
RETT OG PLIKT TIL Å AVVISE UHEDERLIGE LEVERANDØRER	7
Av Christian Bendiksen, advokat og partner og Anders Aasland Kittelsen, advokat hos Advokatfirmaet Schjødt AS.	
RENHOLDANSKAFSELSE I DET OFFENTLIGE RENT PRAKTISK	12
Av Marianne Ryan, partner og Morten S. Lauritzen, rådgiver hos Inventura AS.	
ANSKAFSELSESREGELVERKET SKJERPES MED "UTEN VIRKNING"	19
Av Jørgen Aardalsbakke, advokatfullmektig/spesialrådgiver hos Advokatfirmaet Grette DA.	
KOSTNADSEFFEKTIVE LØSNINGER BASERT PÅ BEHOV.	23
Av Per Harbø, programleder NHO/KS Nasjonalt program for leverandørutvikling.	

LEDER

Vi skriver desember og det nærmer seg jul og et nytt år.

For oss som arbeider med anskaffelser har det igjen vært et begivenhetsrikt år, hvor fagområdet vårt er under stadig utvikling.



Knut Otto Pedersen

Av Knut Otto Pedersen, Vest-Agder fylkeskommune, leder fagrådet KS Innkjøpsforum.

Fagrådet har hatt en svært interessant og innholdsrik studietur til Brussel i september. Jeg sitter igjen med mange inntrykk av et stort og komplekst politisk og administrativt system som det hverken er enkelt å finne ut av eller å påvirke. Det er utvilsomt langt fra Norge til Brussel på svært mange områder. Det er svært mange ledd og filter mellom oss som kommunale innkjøpere via departement og norsk EU-delegasjon i Brussel, slik at innspill og meninger som kommer frem på lokalt nivå virkelig må følges opp med omfattende lobbyvirksomhet for å ha mulighet for å få gjennomslag. Og på veien blir innspillene omarbeidet og formet av de som formidler dette videre etter at vi har levert dem fra oss. KS og CMER har en viktig rolle i dette arbeidet, og gjør en god jobb med påvirkning i riktig retning. Det er likevel betegnende når en av de sentrale personene i CMER, engelskmannen Dominic Rowles, bemerker at Norge er det eneste landet som i en slik grad har implementert i hovedsak det samme regelverket under EØS-terskelverdi som over. Over implementering av regelverket for offentlige anskaffelser er en problemstilling som vi må og skal ha en mening om. Der har vi kortere vei i påvirkningsprosessen og de må vi bruke aktivt. Les mer om fagrådets tur til Brussel og se noen av foredragene [her](#).

Håndhevingsdirektivet er det neste som står for tur for politisk behandling på nyåret, men åpen høring i Stortingets næringskomité 9. januar 2012. Det ser ikke ut til at håndhevingsdirektivet fikk den helt dramatiske effekten vi kunne fryktet, da de mest alvorlige sanksjonene bare gjelder over terskelverdiene. Samtidig ligger det i det samme forslaget at KOFA ikke lengre skal kunne ilegge overtredelsesgebyr, og er

igjen et rent rådgivende organ som det i utgangspunktet var ment å være. Jeg mener dette er et riktig grep, men er likevel spent på hvor mange saker som til nå er blitt gebyrsaker i KOFA, som vil ende opp som tilvarende saker for de ordinære domstolene. Jeg tror terskelen er litt høyere, men det gjenstår å se.

Difis knutepunktprosjekter går mot slutten for de fylkene som startet først, samt i noen fylker i fase II som ønsker å avslutte tidligere. På bakgrunn av de store ambisjonene som lå i oppdraget er jeg svært spent på resultatet av prosjektet på landsbasis. Har vi lært noe – i forståelsen av læring som en varig endring av adferd – om anskaffelser på miljøområdet, eller ble dette et tilløp uten hopp?

Neste år blir ikke mindre hektisk enn dette året har vært; nye utfordringer og oppgaver kommer inn til oss alle hver dag. Gode verktøy, god organisering og god planlegging av anskaffelsesprosjektene er nøkkelford for å løse den store oppgaven vi alle har. Vi snakkes på nyåret, ikke minst ønsker jeg å se så mange som mulig på KSI Årssamling i Stavanger 26-27 april 2012.

GOD JUL OG GODT NYTT ÅR!



KSI Fagrådet og varamedlemmer i Brussel:

Fra Venstre: Øystein Nilsen, Bodø kommune; Ewa Rosting Enge, Vefsn kommune; Tor Kjærstad, Innkjøpsamarbeide Øvre Romerike; Tanja Huse-Fagerlie, Interkommunalt innkjøpsamarbeid Nedre Romerike (IINR); Knut Otto Pedersen, Vest-Agder fylkeskommune; Jonny Indrevåg, Ålesund kommune; Trygve Gunnarshaug, Haugesund kommune; Monika Strømme Jensen, Trondheim kommune

HVORDAN SIKRE GODE RAMMEAVTALER?



Rammeavtaler kan være et godt verktøy for bruk ved anskaffelser. De bør likevel settes under lupen før de benyttes.



Arnhild Dordi Gjønnes

Av Arnhild Dordi Gjønnes, advokat hos NHO.

Rammeavtaler er i fokus som aldri før, da sentraliserte rammeavtaler har vist seg å kunne stenge små bedrifter ute av konkurransen. Dette skjedde i forbindelse med at Departementenes Servicesenter (DSS) gikk ut med en konkurranse om landsdekkende hotelltjenester. NHO mener at dette er prinsipielt feil, da alle må inviteres til å delta i denne typen offentlige anskaffelser. Etter å ha fått flere klager fra frittstående og små hoteller og NHO, valgte etaten klokkelig å avlyse konkurransen om anskaffelser av kurs- og konkurransetjenester.

Rammeavtaler er ikke en prosedyreform, men en avtaletype som kan benyttes gjennom bruk av de alminnelige prosedyrene ved offentlige anskaffelser. Rammeavtaler kan inngås på ulike måter fastsatt i regelverket for offentlige anskaffelser.

Rammeavtaler er både praktiske og prinsipielt viktige for konkurransen. En rammeavtale kan i visse tilfeller være en fordel for oppdragsgiver rent administrativ, da man slipper å gå ut med individuelle anskaffelser i den gitte perioden rammeavtalen gjelder. I andre tilfeller vil det både for oppdragsgiver og næringslivet være en ulempe, da konkurransen kan vise seg å svekkes.

I Sverige har Konkurrencesverket stått i bresjen for en fersk svensk forskningsrapport om bruk av rammeavtaler. Professor Fredrik Andersson ved Lunds Universitet fikk i fjor i oppdrag å se på rammeavtalene i offentlige innkjøp. Ifølge rapporten egner bruk av rammeavtaler seg best der den enkelte oppdragsgiveren har lite eller bare måtelig behov for varen eller tjenesten, samtidig som oppdragsgiveren nettopp av disse

grunner ikke har sikret spesiell innkjøpskompetanse til kjøpene. Derimot mener prof. Andersson at det synes som om tradisjonell, individuell anbudskonkurranse er bedre egnet enn bruk av felles rammeavtaler, der det dreier seg om innkjøp til virksomhetens kjerneområde, og der det er god kjøperkompetanse. En av grunnene til dette er at det alltid vil herske en viss usikkerhet i forhold til transaksjonsvolumet i en rammeavtale. Han mener usikkerheten virker begrensende på markedstilgangen.

Usikkerheten med en rammeavtale kan gjelde anslått volum, men for leverandørene vil det også være en usikkerhet med hensyn til muligheten for leveranse. Dersom det er mange leverandører i en rammeavtale med prioritert rekkefølge, vil det være stor usikkerhet for leveranser for leverandører som ikke ligger som nummer 1-3 på listen. Ved rammeavtale med påfølgende mini konkurranse, vil usikkerheten for leveranse være stor, der det er mange leverandører med i rammeavtalen.

Rammeavtaler vil ikke være egnet, dersom den kun er riksdekkende og det samtidig er mange lokale og regionale leverandører. Da vil disse leverandørene lett kunne ekskluderes fra konkurransen og markedet.

Der oppdragsgiver velger å bruke rammeavtale, må den brukes med kløkt. Det betyr at man alltid lar små leverandører slippe til, selv om største delen av avtalen blir dekket av store leverandører.

I NHO sin veileder ”Det gode innkjøp” er det en rekke gode eksempler fra kommuner og fylkeskommuner om hvordan man kan benytte regelverkets handlingsrom. Et eksempel fra Nord-Trøndelag fylkeskommune, anbefales det å åpne for å gi tilbud på deler av oppdraget. Det kan være hensiktsmessig både ved individuelle anskaffelser og ved bruk av rammeavtaler. Det øker konkurransen, samtidig som det styrker lokalt næringsliv.

Arnhild Dordi Gjønnnes, advokat i næringsjuridisk avdeling, NHO, med ansvar for offentlige anskaffelser og konkurranserett. Gjønnnes leder Team offentlige anskaffelser som består av 6 advokater i NHO-familien. Hun leder også Business Europe sin arbeidsgruppe for offentlige anskaffelser og sitter i EU-kommisjonens ekspertgruppe for offentlige anskaffelser-

Næringslivets Hovedorganisasjon (NHO) er den største interesseorganisasjonen for bedrifter i Norge. Næringsjuridisk avdeling består av 6 advokater og en administrativ ansatt. Team offentlige anskaffelser er sammensatt av advokater fra NHO sentralt og fra våre landsforeninger.

RETT OG PLIKT TIL Å AVVISE UHEDERLIGE LEVERANDØRER

SCHJØDT

I hvilken grad er det offentlige forpliktet til å samarbeide med selskaper som har opptrådt i etiske gråsoner? Og i hvilken grad har det offentlige mulighet til å inngå kontrakter med slike?

Denne artikkelen tar for seg rett og plikt til avvisning av leverandører som har begått brudd på samfunnets normer og regler.



C. Bendiksen



A. Aasland

Av Christian Bendiksen, advokat og partner og Anders Aasland Kittelsen, advokat hos Advokatfirmaet Schjødt AS.

EU-kommisjonen og vårt eget konkurransetilsyn har de siste årene skjerpet jakten på ulovlig pris- og anbudssamarbeid, og vi begynner nå å ane resultatene. I tillegg har enkeltsaker vist at det også i Norge finnes utro tjenere både i det offentlige og private. Vi merker også i vårt arbeid for utenlandske klienter et langt større fokus på "compliance" i forhold til konkurranse- og korrupsjonslovgivning men også en langt større skepsis til hvordan regelverket for offentlige anskaffelser skal etterleves enn hos norske leverandører.

Det følger både av EUs direktiver og norsk anskaffelsesrett at offentlige oppdragsgivere ikke har lov til å samarbeide med kjeltringer, og oppdragsgiverne har også rett til å nekte å jobbe med uetiske tilbydere. Norge har implementert disse reglene i forskrift om offentlige anskaffelser §§ 11-10/20-12 (1) e. og (2) c. og d. Det er likefullt et faktum at avvisningsplikten er begrenset til visse typer kjeltringer og at oppdragsgiver må tenke seg grundig om når den vurderer å avvise en leverandør på basis av disse reglene.

Denne artikkelen tar for seg spørsmål om hvilke overtredelser som gir avvisningsrett og – mulighet, om alle ansattes overtredelser gir rett til å avvise og hvilke tiltak leverandøren kan iverksette for å forhindre avvisning.

Oppdragsgivers plikt til å avvise er svært snever. I følge FOA § 20-12 (1) e. får en oppdragsgiver ikke lov til å inngå kontrakt med en tilbyder som er "rettskraftig dømt

for deltagelse i en kriminell organisasjon eller for korrupsjon, bedrageri eller hvitvasking av penger". Dersom tilbyderen ikke er dømt for disse, men for andre forbrytelser, som eksempelvis skatte- og momsunndragelse eller underslag, har oppdragsgiver ikke plikt til å avvise leverandøren. Oppdragsgiver er derfor kun forhindre fra å samarbeide med visse typer kjeltringer. Selv om tilbyderen skulle være dømt for noen av forbrytelsene nevnt i § 20-12, kan oppdragsgiver inngå kontrakt dersom "allmenne hensyn gjør det nødvendig," noe som svært sjelden vil være tilfelle i praksis.

Ettersom avvisningsplikten forutsetter en rettskraftig dom vil det alltid være uproblematisk å avgjøre om vilkårene for avvisningsplikt er oppfylt, ettersom dommeren vil ha fastslått hvilke bestemmelser tilbyderen har forbrutt seg mot. Oppdragsgivers skjønn er derfor begrenset ved anvendelsen av bestemmelsen. En oppdragsgiver som er usikker på om han har plikt til å avvise, har neppe plikt til det.

Et aktuelt spørsmål er hvorvidt deltagelse i et kartell (som driver anbudssamarbeid) tilsvare deltagelse i en kriminell organisasjon. I henhold til ordlyden i straffelovens § 60a er det ingenting til hinder for at et kartell med flere enn to deltagere anses som en kriminell organisasjon. Vi mener likevel at kartellet må ha svært dype røtter og være godt etablert dersom det skal anses som en kriminell organisasjon. Anbudssamarbeid mellom kun to tilbydere vil aldri utgjøre en kriminell organisasjon.

Fordi listen over kriminell adferd som gir avvisningsplikt er snever og uttømmende vil oppdragsgiver derfor svært sjelden ha plikt til å avvise, og altså være forhindre fra å samarbeide med, en "snuskete" leverandør. Dette betyr imidlertid ikke at man har plikt til å inngå slikt samarbeid. Oppdragsgiver vil ha rett til å avvise slike leverandører i to situasjoner.

For det første vil oppdragsgiver kunne avvise en leverandør i henhold til FOA § 20-12(2) c. når denne "ved en rettskraftig dom er kjent skyldig i straffbare forhold som angår den yrkesmessige vandel." Også denne bestemmelsen har et bestemt avgrenset område. For det første må leverandøren være funnet skyldig ved rettskraftig dom. Etter vår oppfatning taler de beste hensyn for at "dom" må tas på ordet, slik at vedtatte forelegg neppe omfattes, men kun rettskraftige dommer fra de ordinære domstoler. Avvisningsadgangen begrenses videre av vilkåret om at den straffbare handlingen skal gjelde den "yrkesmessige vandel".

Dom for deltagelse i anbudssamarbeid, økonomisk kriminalitet og brudd på arbeidsmiljøloven vil som regel gjelde den yrkesmessige vandel. Dom for forhold av mer privat karakter som ikke har kommet bedriften til gode, som privat utpressing, trafikkforseelser og lignende vil ikke gjelde den yrkesmessige vandel. En oppdragsgiver som vurderer å avvise en leverandør som er rettskraftig dømt for straffbare forhold, bør derfor vurdere nøye om disse forholdene angår den yrkesmessige vandel på en slik måte at oppdragsgiver har rett til å avvise.

Dersom tilbyderen ikke er dømt, men likevel har utvist en adferd som oppfattes som "snuskete", vil oppdragsgiver fortsatt kunne avvise dersom tilbyderen "i sitt yrke har gjort seg skyldig i alvorlige forsømmelser mot faglige og etiske krav i vedkommende bransje". Selv om bestemmelsen er løsere i formene enn de to øvrige bestemmelsene, gir den intet "carte blanche" for å avvise leverandører oppdragsgiver ikke liker. Selv om det ikke fremgår direkte av bestemmelsen begrenser de generelle anskaffelsesrettslige kravene til proporsjonalitet og konkurranse også avvisningsretten etter denne bestemmelsen. KOFAs danske motpart har trukket opp følgende vilkår for avvisning etter § 20-12 (2) d.:

- overtredelsen må vedrøre utøvelsen av leverandørens ervervsvirksomhet;
- overtredelsen må være tilstrekkelig grov; og
- overtredelsen må etter en saklig og objektiv vurdering være av vesentlig betydning for leverandørens egnethet som kontraktspart.

Vi mener disse vilkårene også gir et godt utgangspunkt for rettstilstanden etter norsk rett. Overtredelse av etiske krav er ikke i seg selv tilstrekkelig; overtredelsen må være alvorlig. Grove overtredelser av HMS-bestemmelser, kundepleie, vesentlig over fakturering og bruk av barnarbeid (via utenlandske samarbeidspartnere) vil som utgangspunkt gi avvisningsrett. Dersom en tilbyder er frifunnet for en straffbar handling som ville gitt avvisningsrett etter bokstav c ("rettskraftig dom"), kan leverandøren ikke avvises etter bokstav d. dersom frifinnelsen skyldtes tvil om de faktiske forhold. Dersom frifinnelsen skyldes tvil om hvorvidt de faktiske forhold juridisk sett var straffbare, men hvor de faktiske forhold ellers var på det rene, vil oppdragsgiver nok antagelig kunne avvise.

Et sentralt spørsmål er hvilken grad av skyld bestemmelsen krever, og hvilke dokumentasjonskrav som stilles til å bevise overtredelsen. I den ene enden av skalaen er det klart at skyldkravet ikke omfatter strafferettslig skyld. I den andre enden stilles et like klart krav til objektiv dokumentasjon for forsømmelsen. Oppdragsgivers mistanke om forsømmelse er derfor ikke tilstrekkelig. Oppdragsgiver har bevisbyrden for at leverandøren har forsømt seg, og FAD har uttalt at skyldgraden sammenfaller med det alminnelige sivilrettslige kravet til sannsynlighetsovervekt. En granskingsrapport som konkluderer med at tilbyderen har forsømt seg vil som eksempel være tilstrekkelig og objektiv dokumentasjon.

Selv om oppdragsgiver så langt skulle ha avvisningsrett, kan leverandøren "nøytralisere" denne. Dersom leverandøren har omorganisert seg for å motvirke videre brudd, på andre måter har truffet tiltak for å hindre tilsvarende brudd i fremtiden eller dersom hendelsen klart var en "glipp", vil overtredelsen sannsynligvis ikke være av vesentlig betydning for leverandørens egnethet som kontraktspart, med mindre "glippen" var svært grov. Oppdragsgiver vil i slike tilfeller ikke ha rett til å avvise. Vi mener derfor oppdragsgiver kan være forpliktet til å innhente tilleggsinformasjon om slike avbøtende tiltak i tilfeller hvor han vurderer å avvise som følge av forsømmelse mot faglige og etiske krav.

Et generelt tema som gjelder både ved plikt og rett til å avvise er i hvor stor utstrekning selskapets ansatte identifiseres med selskapet. Dersom styreleder eller administrerende direktør har begått bruddet på vegne av selskapet vil bedriften klart omfattes. Men vil det samme gjelde der en selger har "smørt" sine kontakter? I følge FAD kan oppdragsgiver som utgangspunkt bare avvise der personen som har forsømt seg har avgjørelsesmyndighet, representasjonsmyndighet eller en eller annen form for kontroll i selskapet. Kofa har også antydnet at nøkkelpersoner kan identifiseres med bedriften dersom de er gitt oppgaver som er sentrale for driften (sak 2009/28). Et like praktisk spørsmål er om selskaper i et konsern kan avvises dersom andre selskaper i konsernet har blitt dømt eller forsømt seg. Grensene er ikke klare, men dersom selskapene er svært integrerte, for eksempel ved å ha samme styre og ved å dele sentrale ansatte, vil selskapene være i risikozonen for å bli identifisert med hverandre. Motsetningsvis kan det være mindre grunnlag for å avvise et søsterselskap som driver med andre former for virksomhet enn det selskapet som har trådt over streken.

Et siste spørsmål er hvorvidt reglene om avvisning er tidsbegrenset. I henhold til ordlyden foreligger ingen tidsbegrensning. Hensynet til konkurranse og proporsjonalitet tilsier imidlertid at en tilbyder ikke bør være evig utestengt, selv ikke om tilbyderen er strafferettslig dømt. Dersom de personene som var ansvarlige for forholdet som fører til utestenging har sluttet i selskapet og selskapet for øvrig har vært utestengt fra tilstrekkelig mange konkurranser til å gi preventiv effekt, bør selskapet igjen kunne få delta i konkurranser. Det er imidlertid vanskelig å trekke en klar grense for hvor lenge en tilbyder kan utestenges. FAD antyder at grensen for hvor lenge en overtredelse fremgår på politiattesten vil kunne være retningsgivende. I tillegg vil selskapets egne tiltak for å "rydde opp" kunne bidra til å redusere utestengelsesperioden, uavhengig av avvisningsgrunn.

Etisk handel er i vinden og offentlige innkjøpere har all rett til å stille klare krav til etisk adferd hos sine leverandører. Anskaffelsesreglene gir både rett til å avvise leverandører som man ikke ønsker å ha noe med å gjøre men setter også visse grenser for hvor langt man kan gå. I den konkrete vurderingen av om en leverandør skal avvises er det dermed fornuftig å ha flere tanker i hodet samtidig; hva gjør avvisningen med konkurransen under ett – blir det for få leverandører til å sikre konkurranse? Er overtredelsen av en så vidt grov art at man som offentlig innkjøper uansett ikke ønsker å ha noe med denne leverandøren å gjøre? Kan overtredelsens natur da dokumenteres godt nok til å danne grunnlag for en sikker avvisningsbeslutning? Feilaktig avvisning av en leverandør som ellers ville vunnet konkurransen kan fort lede til stort erstatningskrav. Oppdragsgivere må derfor vurdere og dokumentere avvisning for "snuskete" forhold grundig.

Christian Bendiksen, er partner i Advokatfirmaet Schjødt og jobber særlig innenfor konkurranserett og offentlige anskaffelser på leverandørsiden, samt som kursholder for både det offentlige og private.

Anders Aasland Kittelsen er advokat i Advokatfirmaet Schjødt og jobber særlig med offentlige anskaffelser og entreprise. Han har en mastergrad i EU-rett fra Durham University.

Advokatfirmaet Schjødt er eneste norske advokatfirma med kontor i Brussel og er et av Norges ledende advokatfirmaer innenfor offentlige anskaffelser, EØS- og konkurranserett. Schjødt tilbyr også et av landets tyngste tvisteløsningsmiljøer.

RENHOLDSANSKAFFELSER I DET OFFENTLIGE RENT PRAKTISK



Renholdstjenester er industrielle prosesser med meget høye krav til produktivitet og stabil kvalitet over tid. Renhold er dessuten en nødvendig funksjon i nær sagt alle virksomheter, og de utgjør ofte en vesentlig andel av driftskostnadene for virksomhetens eiendommer. Dette stiller igjen høye krav til offentlige innkjøpere: Hvordan kan du unngå fallgruver forbundet med en renholdsanskaffelse og hva kreves det egentlig av deg for at grunnlaget for gode renholdstjenester kan legges?



M. Ryan



M. S. Lauritsen

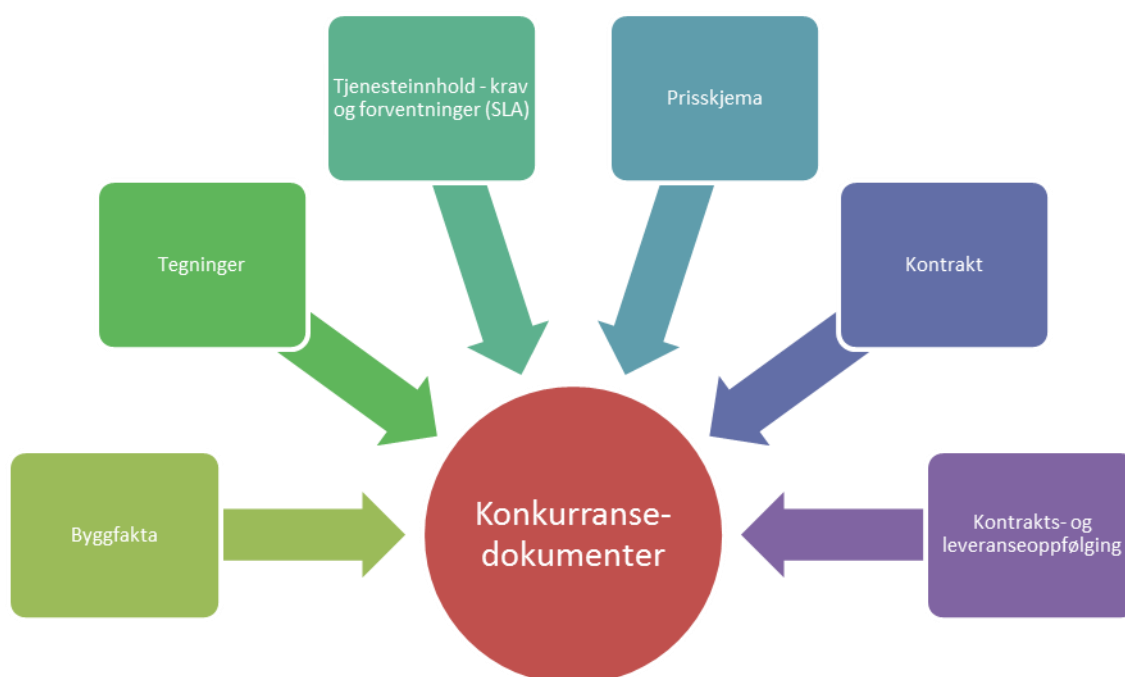
Av Marianne Ryan, partner og Morten S. Lauritsen, rådgiver hos Inventura AS.

Ved oppstart av en anskaffelsesprosess er man gjerne kjent med de høye kostnadene forbundet med renhold, eller man blir kjent med dem i løpet av planleggingsfasen. Det man derimot ikke nødvendigvis er klar over – eller først ser langt inn i prosessen – er kompleksiteten i renholds faget. I dette innlegget ønsker artikkelforfatterne derfor å belyse denne kompleksiteten ved å tydeliggjøre praktiske utfordringer og potensielle fallgruver forbundet med slike anskaffelser. I tillegg gis noen løsningsforslag til hvordan kompleksiteten kan håndteres. Budskapet i artikkelen er at faget må vies nok oppmerksomhet tidlig i anskaffelsesfasen og at man må sikre den nødvendige kvalitet på konkurransedokumentene.

En av de første fallgruvene man kan gå i som innkjøper i forbindelse med en renholdsanskaffelse er at man enten undervurderer renhold som fag, eller at man overvurderer

egen kompetanse. Det kreves ikke at man er renholdskonsulent eller har svært detaljerte kunnskaper om faget. Likevel kreves det kunnskap *utover* det man kan fra rengjøring hjemme; et anbud skal utformes, tilbud skal evalueres, kontrakt med gode kontroll- og styringsmekanismer skal etableres, implementering og oppfølging av leveransen skal gjennomføres og det skal legges til rette for at tilleggs bestillinger kan foretas. Samtidig bør en innkjøper av renholdstjenesten ha noe kunnskap om de standardene som finnes for renhold og hvordan en kravspesifikasjon på området best mulig kan utformes. Dersom man har begrenset erfaring fra denne typen anskaffelser, bør man vurdere å søke bistand hos noen som kjenner etablerte standarder godt og som kan hjelpe deg med å skrive kravspesifikasjon. Følgende dokumenter bør inngå i anskaffelsen:

- Byggfakta med oversikt over arealer med antall kvadratmeter, type rom og type overflater
- Tegninger av rommene som skal renholdes – for eksempel per etasje
- Tjenesteinnhold med krav og forventninger til tjenesten (evt. Service Level Agreement)
- Prisskjema
- Kontrakt
- Kontrakts- og leveranseoppfølging



Det finnes tilgjengelige ressurser for å lette arbeidet med alle deler av anskaffelsesprosessen dersom man har ledig kapasitet til å sette seg inn i dem, og det er lenker til noen slike i slutten av artikkelen. Konsekvensene av ikke å ha gode nok konkurransedokumenter kan være flere, og noen av disse belyses i avsnittene under.

Først og fremst må man få oversikt over det som skal inngå i en kravspesifikasjon. Hovedsakelig dreier dette seg om opplisting av arealtyper med frekvenser for når renhold skal foretas, opplysninger om gulvtypene på de enkelte rommene, en enkel tjenestebeskrivelse og en spesifikasjon av kvaliteten som er ønsket på utført renhold. Ettersom det også finnes en standard for objektive kvalitetskriterier, -mål og -kontroll innenfor renhold, nemlig NS-INSTA 800, bør man vurdere å legge denne til grunn. Det kan også være lurt å ta en kikk i NS-INSTA 810 som tar for seg krav og anbefalinger for anskaffelse av renholdstjenester.

INSTA 800 har kommet i ny versjon av 2010, og både styrken og svakheten til denne standarden må sies å være kompleksiteten. Styrken ligger i at den langt på vei lykkes i objektivt å definere hvor rent det skal være – dette kan lette alle leddene i anskaffelsesprosessen, men også oppfølgingen av selve leveransen. På den annen side gjør kompleksiteten at standarden lett kan bli sett på som fordyrende, eller av andre årsaker, som et unødvendig onde. Dens rom for avvik og dens krav til relativt komplekse oppfølgingsrunder og rapportering kan være medvirkende, og rimelige, årsaker til at man velger bort standarden. Dessverre er det ikke plass til en lengre diskusjon rundt standarden i denne omgang, men budskapet er uansett at en sterkt bør vurdere å bruke de standardene som finnes i markedet. Følgende anbefalinger bør også overveies:

- Avsett god tid til utforming av konkurransegrunnlaget og vurder intern kompetanse og deretter eventuelt behovet for ekstern bistand
- Vurder å benytte kjente standarder, men sørg for at de er forenlige med egne ønsker og at eventuelle unntak presiseres
- Vurder å søke bistand til oppfølging av kvaliteten av tjenesten for å sikre oppnåelse av bestilt kvalitet ved leveranse

En annen mulig fallgrube viser seg først etter at anbudet er kunngjort: Kravspesifikasjonen er ikke tilfredsstillende. Dette avdekkes for eksempel gjennom spørsmål fra aktuelle tilbydere. Dersom man allerede tidlig i fasen klarer å finne ut at tjenesten er underspesifisert, eller eventuelt galt spesifisert, vil problemet enkelt kunne løses ved at kravspesifikasjonen endres eller suppleres, og at man eventuelt forlenger tilbudsfristen. En avlysning av konkurransen, for deretter å foreta en ny kunngjøring med oppdatert kravspesifikasjon, vil være et annet alternativ. I verste tilfelle velger

man en leverandør på feilaktig grunnlag, og det blir klager i forbindelse med anskaffelsesprosessen som utløser erstatningsansvar. Uansett vil valg av tilbud på feil grunnlag kunne lede til at man ikke oppnår den kvaliteten eller den prisen man kunne ha oppnådd hvis kravspesifikasjonen hadde vært bedre.

Problemet med utilfredsstillende kravspesifikasjon kan også komme til syne under evalueringen av tilbudene: Tilbudene spriker eksempelvis stort i beskrevet ytelse og/eller prisangivelse og blir svært vanskelige å sammenligne. Resultatet kan være at man må begynne på nytt med den jobben som i utgangspunktet skulle vært gjort i de innledende fasene av anskaffelsen. Følgende løsninger kan bidra til at man unngår denne, og forrige, fallgruve:

- Utform en tydelig kravspesifikasjon hvor ansvarsområder, ansvarsgrensesnitt, omfang og kvalitetskrav er klart definert. Dette vil bidra til å gjøre tilbud mer sammenlignbare og legger til rette for en riktigst mulig pris på tjenesten
- Legg ved en detaljert prislister til utfylling som bedre synliggjør eventuelle feil eller mistolkninger i tilbudene
- Husk å få med alle objekter i objekt listen, og spesielt atypiske objekter som kunstinstallasjoner, dersom INSTA 800 legges til grunn
- Arranger tilbudsbefering etter kunngjøring og understrek typiske problemområder overfor mulige tilbydere. Husk å gjøre referatet tilgjengelig også for andre leverandører som har meldt sin interesse
- Ved evaluering av tilbud, vær kritisk til tilbud som er unormalt lave, men også til de som er unormalt høye – kan det være svikt i kravspesifikasjon eller andre deler av konkurransedokumentene?

En ytterligere fallgruve det kan være vanskelig å unngå er av en ren kostnadmessig karakter: Tilbudene som kommer inn er dyrere enn forventet. Dette kan man komme over på tross av at man i utgangspunktet hadde forventet en reduksjon av renholds utgiftene. Det å sammenligne tilbudene med tilsvarende leveranser andre steder kan være nyttig. Like fullt kan det være verdifullt å vurdere hva kostnadsnivået vil bli dersom kravene til utførelse, eller omfang, senkes noe. Ved å prise deler av tjenesten separat, for eksempel avfallstømming fra kontorer, eller hvor det gjøres en reduksjon av renholds frekvensen på utvalgte rom, vil oppdragsgiver kunne velge om han ønsker å ta kostnaden det innebærer med høyere frekvens og/eller flere tjenester. Følgende løsninger kan bidra til at man unngår fallgruven:

- Vær klar over kostnadsutslagene ved små variasjoner i omfang og kvalitet; en tjeneste som kun tar 20 sekunder på hvert kontor utgjør mye på et helt år dersom den skal utføres flere ganger i uken i et stort kontorbygg
- Undersøk hvorvidt frekvensene for renhold sammenfaller med organisasjonens *faktiske* behov. Vurder å prise deler av tjenesten separat slik at kostnadene for disse blir synliggjort
- Identifiser organisasjonens kvalitetskrav og krav til omfang. Bestill kvaliteten og omfanget det faktisk er behov for. For *høye* kvalitetskrav medfører høyere faste kostnader, og for *lave* krav kan ha akkurat samme effekt i det øyeblikk man foretar tilleggs bestillinger for å heve kvalitetsnivået. Uoverensstemmelser kan imidlertid løses ved at priskonsekvenser ved justeringer av både omfang og kvalitet er klart definert i kontrakt
- Det er viktig å huske at tjenesten medfører et forhold mellom leverandør og oppdragsgiver som potensielt skal vare i flere år, og begge parter er tjent med at det ikke hersker misnøye som følge av uoverensstemmelse mellom de kvalitetsnivåene som ble etterspurt i kravspesifikasjon og det som er faktisk behov, eller egentlig ønsket, kvalitetsnivå

Et annet forhold som kan utgjøre en fallgrube er mangelfulle eller uegnede kontraktsvilkår. Dersom det for eksempel er gjentakende eller langvarige avvik i leveransen vil det kunne medføre høye oppfølgingskostnader for oppdragsgivers virksomhet i tillegg til ikke minst å være et forsurende element mellom partene. I ytterste konsekvens kan det medføre at oppdragsgiver ønsker å frigjøre seg fra kontrakten ved å påberope mislighold. Dette er en konsekvens som sjelden er ønskelig, verken sett fra leverandørs eller oppdragsgivers side. Det er derfor i oppdragsgivers interesse å legge til rette for at dette ikke skjer gjennom bruk av fornuftige kontraktsvilkår, noe som vil kunne gjøre at leverandør vil bestrebe å unngå selv små avvik fra kontrakten:

Før kunngjøring:

- Vurder å bruke NS 8431 Alminnelige kontrakts bestemmelser om levering av fast renhold som kontrakts underlag, evt. med tillegg og endringer i form av tilhørende blankett
- Kvalitetssjekk kontraktens avvikshåndteringsrutiner, krav til vikarordninger og personell samt mulighet for sanksjoner

I leveransen:

- Når det oppstår avvik, sett frister for retting som er rimelige og sørg for at de blir fulgt opp
- Benytt sanksjonene som kontrakten muliggjør, når dette er berettiget. Dersom avvik ikke blir rettet eller de er gjentakende, bør man vurdere å benytte mulighetene man har i henhold til kontrakten for å signalisere at avtalen faktisk følges opp. Dersom man fakturerer eventuelle sanksjoner, kan dette også bidra til at oppdragsgiver får dekket noen av kostnadene ved oppfølging av tjenesten som følge av avvik eller mislighold

Den siste fallgruven som belyses her er valg av anskaffelsesprosedyre. Som det fremgår av problemstillingene over er renhold et relativt stort felt med mange aspekter som må gjennomgås og kvalitetssjekkes før kunngjøring av en konkurranse om en slik tjeneste. Det kan også være omfattende og tidkrevende å legge til rette for at tilbudene blir sammenlignbare. Samlet kan denne kompleksiteten utløse et ønske om bruk av forhandlinger. Hovedregelen er imidlertid anbudskonkurranse i klassisk sektor, og hvis konkurransedokumentene er gode nok før tilbudsfrist, kan åpen anbudsrunde være uproblematisk. Oppdragsgiver må da gjøre det forarbeidet som kreves hvorav mye er skissert i grove trekk i avsnittene over. Skulle man imidlertid forvente mange tilbud, og ønsker å vurdere kun de leverandører som anses best egnet, kan man løse dette ved å kjøre prosessen i to trinn med en begrenset anbudskonkurranse. På den måten følger man hovedregelen om anbudskonkurranse samtidig som man ivaretar ønskene om til en viss grad å styre antallet tilbud. Det er altså ingen umulighet å benytte anbud – åpent eller begrenset – i anskaffelse av renholdstjenester.

Avslutningsvis er det verdt å gjenta noe som er vesentlig ved enhver anskaffelse: Begynn anskaffelsesprosessen i god tid før utløpet av gammel kontrakt. Dette gjelder spesielt dersom bygg fakta ikke er oppdatert, kravspesifikasjonen er mangelfull eller at man selv ikke har tilstrekkelig kompetanse om renhold i virksomheten. Dersom det ikke gis tilstrekkelig tid til forberedende prosess, vil man kunne risikere å stå uten renholds kontrakt eller å måtte foreta en potensielt ulovlig direkte anskaffelse. Det å gi anskaffelsesprosessen tilstrekkelig tid og begynne i rett ende – med fremskaffelse av bygg fakta, avklaring av reelle behov og fokus på å beskrive ytelse/renholds kvalitet fremfor rutinepregede oppgavebeskrivelser – er en kritisk suksessfaktor.

Aktuelle lenker

For renholds faglig informasjon: www.renholdsportalen.no

For informasjon rundt anskaffelser generelt med blant annet miljøkriteriesett for renhold: www.anskaffelser.no

For kontrakter NS 8431 og NS-INSTA 800: www.standard.no

Marianne Ryan, partner har master i økonomi og administrasjon fra Handelshøyskolen i Bergen (NHH) fra 1991. Marianne har omfattende erfaring innen supplier relationship management (SRM) fra både offentlig og privat sektor. Hun har mange års erfaring med innkjøpsforbedringer innen offentlig sektor, inkludert helsesektoren. Marianne har jobbet konsultativt med strategisk rådgivning og prosjektgjennomføring i både offentlig og privat sektor siden 2000. Marianne har siden 2003/2004 arbeidet spesielt mye med forbedringsprosesser knyttet til eiendomsdrift og Facilities Management (FM), og hun blir bl.a. brukt som foredragsholder på NTNU sitt masterprogram i eiendomsutvikling.

Morten Lauritzen, rådgiver har graden Master of Arts (MA Hons) Economics and Politics fra the University of Edinburgh fra 2009. Fra tidligere har Morten bred erfaring innen privat sektor, men han har også tatt med seg kompetanse fra offentlig sektor etter et engasjement som innkjøpskoordinator hos Statkraft, hvor renhold var et fokusområde. Hos Inventura AS har Morten vært prosjektleder i en rekke anskaffelser av renholdstjenester for offentlige instanser samt vært rådgiver i flere tilsvarende prosesser.

Inventura AS er et konsultentselskap med ca. 70 konsulenter som tilbyr strategisk, juridisk og operativ bistand knyttet til offentlige anskaffelser, innkjøpsprosesser, facility management, endringsledelse, supply chain management, og kursvirksomhet innen offentlige anskaffelser med mer. Selskapet har kontorer i Bergen, Oslo, Malmø, London og Edinburgh.

ANSKAFFELSESREGELVERKET SKJERPES MED "UTEN VIRKNING"

GRETTE

Regjeringen har nylig fremmet lovforslag med skjerpede regler for håndhevelse av offentlige anskaffelser. Det skal, i følge regjeringens pressemelding om forslaget, bli lettere for leverandører som ikke har nådd opp i konkurransen å sikre sine rettigheter. For kommunene kan dette resultere i at kontrakter blir kjent uten virkning.



J. Aardalsbakke

Av Jørgen Aardalsbakke, advokatfullmektig/spesialrådgiver hos Advokatfirmaet Grette DA.

Bakgrunnen for lovforslaget og Håndhevelsesutvalgets utredning

Lovforslaget gjennomfører EUs direktiv 2007/66/EF (nytt håndhevelsesdirektiv på anskaffelsesområdet) i norsk rett. Forslaget er en oppfølging av utredningen Håndhevelse av offentlige anskaffelser, der et offentlig utvalg kom med sin anbefaling til hvordan EUs nye håndhevelsesdirektiv burde gjennomføres i norsk rett.

Regjeringen oppnevnte derfor, i slutten av 2008, et utvalg som skulle utrede hvordan det nye anskaffelsesdirektivet kunne implementeres i norsk rett. Utvalget bestod av representanter fra oppdragsgiversiden, leverandørsiden, domstolene, lovgiver, KOFA og universitetene.

Et klart flertall av utvalgets medlemmer mente at anskaffelsesregelverket ikke burde skjerpes i større grad enn det direktivet pålegger. Dette innebar at for eksempel sanksjonen om uten virkning, er forbeholdt anskaffelser som følger forskriftens del III. Her har imidlertid regjeringen gått et skritt lenger, og innfører lik regulering over og under terskelverdi, under henvisning til at dette sikrer et konsistent regelverk.

Et annet element ved Håndhevelsesutvalgets utredning, var at utvalget redegjorde for de ulike hensynene som gjelder ved offentlige anskaffelser. Ofte er det omtalt de hensyn som gjelder leverandørenes rettigheter, men et vesentlig flertall i utvalget poengterte også visse mothensyn – uten at man av den grunn var kritisk til selve regelverket. Dette er en side av regelverket for offentlige anskaffelser som i liten grad er analysert, og utvalgets bidrag her, kan være viktig for de offentlige oppdragsgivere videre arbeid med offentlige anskaffelser.

Regjeringen har nå fremmet lovproposisjon til Stortinget, hvor det er uttrykt at reglene bør innføres så snart som mulig. Regjeringen må også utforme en rekke forskriftsbestemmelser, for å sikre nødvendig regulering i forskriften.

Uten virkning

Den største nyheten i lovforslaget, er at en kontrakt kan blir kjent uten virkning, dersom anskaffelsen ikke er kunngjort, eller det foreligger et annet graverende regelverksbrudd. Hva “uten virkning” innebærer, må fastlegges av domstolene. EU har i direktivet bevisst benyttet et uttrykk som må fastlegges i den enkelte nasjonalstat. Dette ble også fulgt opp av Håndhevelsesutvalget, som etter en inngående redegjørelse for hva en slik sanksjon må innebære, falt ned på at det nærmere innholdet må avgjøres av domstolene. Det er imidlertid på det rene at “uten virkning” i mange henseender har likhetstrekk med en ugyldighetssituasjon. Det spesielle her er imidlertid at det som regel ikke vil være en av partene i avtalen som vil begjære avtalen ugyldig, men en tredjepart. Domstolene kan bestemme om kontrakten skal kjennes uten virkning fra avtaletidspunktet (ex tunc), eller for fremtidige ytelser (ex nunc). Domstolene kan også avkorte avtalens løpetid, samt ilegge bot.

Denne sanksjonen vil i praksis erstatte dagens KOFA-gebyr for ulovlige direkte anskaffelser.

Karenstid

Det er også foreslått bestemte frister for karenstid, tiden mellom kommunens meddelelse til tilbyderne, om tildeling av kontrakt, og tidspunktet for når kontrakt kan inngås. Det foreslås nå at det i del III skal gjelde en fast karenstid på 10 dager, forutsatt at oppdragsgivers meddelelse om kontraktstildeling sendes elektronisk – ellers gjelder en frist på 15 dager. Det er foreslått at dagens regel om ”rimelig tid” bør videreføres i anskaffelsesforskriftens del II. Dette må imidlertid sees i lys av at det gjelder en frist på 10 dager over terskelverdi. Et naturlig utgangspunkt for del II, er at det også her gjelder en frist på 10 dager, men at den kan settes kortere.

Automatisk suspensjon av kontraktsinngåelse ved klage

En annen sentral endring, er at begjæring om midlertidig forføyning automatisk skal suspendere oppdragsgivers mulighet til å inngå kontrakt. Dette skal imidlertid bare gjelde der begjæringen om midlertidig forføyning kommer til retten før karenstidens utløp. Dette innebærer at leverandørene langt enklere enn i dag, kan sikre seg stans i prosessen med kontraktsinngåelse.

Begrunnelsesplikten

Etter dagens regelverk skal oppdragsgivers begrunnelse for tildelingen av kontrakt, inneholde tilstrekkelig informasjon om det valgte tilbudet til at den enkelte kan vurdere om oppdragsgivers valg har vært saklig og forsvarlig, i samsvar med angitte tildelingskriterier. KOFA har også trukket forståelsen av dette nokså langt, og samtidig også pekt på at klagefristen/karenstiden ikke begynner å løpe før en slik begrunnelse

foreligger. Etter lovforslaget, som særlig er ønsket fra en del større oppdragsgivere, skal det gis en kort begrunnelse om det valgte tilbudets egenskaper. I tillegg er det føringer fra NOUen om at karenstiden løper uavhengig av andre forhold.

KOFA eller ikke KOFA

Lovforslaget innebærer at KOFA fortsatt skal ha en rådgivende funksjon, men dagens adgang til å ilegge bøter flyttes til domstolene.

Dette kan oppfattes som en uheldig begrensning av KOFAs rolle, særlig på bakgrunn av at det er tildelt en rekke gebyrer for ulovlige direkte anskaffelser. Slik sett har KOFAs gebyrfunksjon vært meget vellykket, og har bidratt på effektiv måte til å åpne øynene på en del oppdragsgivere.

Bakgrunnen for at den nye sanksjonen “uten virkning” legges til domstolene, er inngående gjort rede for i Håndhevelsesutvalgets utredning, og de sentrale deler av dette er også gjentatt i regjeringens lovproposisjon. Den aktuelle sanksjonen vil utgjøre et alvorlig inngrep i en løpende kontrakt. Et annet sentralt element er at sanksjonen også får betydning for leverandøren, altså en tredjemann i forhold til hva som ellers er aktuelt ved sanksjoner på brudd på anskaffelsesregelverket. Særlig i tilfeller der leverandøren har hatt grunn til å tro at det var tale om en lovlig anskaffelse, selv om denne ikke var kunngjort, kan situasjonen bli nokså spesiell.

Denne type sanksjonen burde etter det store flertallet i Håndhevelsesutvalget legges til domstolene, hvor man etter en domstolsbehandling med muntlighet, god mulighet til bevisføring, herunder avhør av vitner, oppnår en rettssikkerhet som er nødvendig for alle parter.

En bakside av dette, vil noen hevde, er at det nå vil være opp til en leverandør eller andre som kan vise til en rettslig interesse av saken, å ta initiativ og bære byrden med å føre prosessen for domstolene. I KOFAs gebyrsaker har det vært tilstrekkelig at noen klager, og så har KOFA dratt det tyngste lasset. Men dette har også vært en bakside, hvor KOFA både skal etterforske, analysere og utrede, for så eventuelt å idømme sanksjon i form av et gebyr. Dette er mange roller, som kan gjøre situasjonen noe spesiell.

En meget heldig konsekvens av lovforslaget, er imidlertid at KOFA får frigjort kapasitet til å håndtere de øvrige klagesakene. KOFA har etter manges oppfatning, hatt en meget viktig funksjon innen håndhevelse av offentlige anskaffelser, siden opprettelsen i 2003. Det hadde vært positivt om KOFA også i den forestående situasjonen ble tilført ytterligere midler, slik at saksbehandlingen kan skje raskere, for at man kan komme nærmere det som opprinnelig var formålet med KOFA – et effektivt, raskt og enkelt klageorgan.

Jørgen Aardalsbakke er advokatfullmektig/spesialrådgiver i Advokatfirmaet Grettes entrepriseavdeling, der han blant annet jobber med entrepriserett, rådgivningskontrakter og offentlige anskaffelser. Tidligere har han jobbet som seniorrådgiver i Statens vegvesen Vegdirektoratet, med blant annet fagansvar innenfor kontrakts-/entrepriserett og offentlige anskaffelser. Han har videre vært medlem av lovutvalg om håndhevelsessystemet i regelverket om offentlige anskaffelser (Håndhevelsesutvalget).

Advokatfirmaet Grette DA har over 60 advokater innenfor områdene arbeidsrett, bør- og verdipapirrett, entreprise, finansiering og låneavtaler, insolvens og restrukturering, konkurranserett, markedsføringsrett, offentlige anskaffelser, opphavsrett, patent-, varemerke- og designrett, selskapsrett, skatt og avgift, tvisteløsning og prosedyre. Grettes advokater innen offentlige anskaffelser har omfattende erfaring i å bistå oppdragsgivere og leverandører på alle trinn i anskaffelsesprosesser, både i planleggingsfasen, evalueringsfasen og ved klage, samt prosesser relatert til krav om stansing av kontraktstildeling, innsyn og erstatning.

KOSTNADSEFFEKTIVE LØSNINGER BASERT PÅ BEHOV.



Offentlige innkjøpere vil fremover bli en av Norges viktigste yrkesgruppe. Skal det offentlige løse fremtidens utfordringer innen blant annet helse og omsorgssektoren, må innkjøperne bli tydeligere på sine behov og i større grad utfordre leverandørmarkedet på løsningene, sier programleder Per Harbø.



Av Per Harbø, programleder NHO/KS Nasjonalt program for leverandørutvikling.

Alt for få offentlige virksomheter bruker fasen før konkurransen kunngjøres til å ha dialog med markedet for å få kunnskap om fremtidsrettede løsninger. Som ”krevende kunde” kan offentlige virksomheter stimulere til utvikling av fremtidsrettede løsninger i mye større grad enn i dag. En undersøkelse som ble gjennomført¹ sommeren 2010 viser at kun 5 % av de kommunale og 10 % av de statlige innkjøperne aktivt har søkt innovative løsninger de siste 2-3 år. Undersøkelsen viser også at forklaringen på dette i stor grad er mangel på kunnskap, ledelsesstøtte og strategisk fokus i forbindelse med offentlige innkjøp. Leverandørutviklingsprogrammet skal bidra til mer innovative offentlige anskaffelser gjennom kompetanseheving og arbeid med pilotprosjekter.

Involver markedet tidlig

Leverandørutviklingsprogrammet har særlig fokus på fasen før konkurransen kunngjøres. Gjennom dialog kan offentlige innkjøpere få nyttig kunnskap om hvilke muligheter som finnes i markedet, få innspill om hva de bør unngå i konkurransegrunnlaget (hindringer for innovasjon og forbedringer), og få kartlagt behov for å sette i gang forsknings- og utviklingsprosjekter. Pilotprosjektene

¹ Nasjonalt program for leverandørutvikling, Difi og KS gjennomførte sommeren 2010 en undersøkelse om innovative offentlige anskaffelser.

leverandørutviklingsprogrammet jobber med viser at dette er nyttig for både innkjøpere og bedrifter.

Funksjonell kravspesifikasjon

Oslo kommune er en partner i programmet og gjennom prosjektet Omsorg+ ønsket kommunen kunnskap om bruk av smarthusteknologi i sine nye omsorgsboliger. I forkant gjorde kommunen en grundig kartlegging av behov ved å opp organisere en tverrfaglig arbeidsgruppe

I samarbeid med leverandørutviklingsprogrammet ble bedrifter og andre interesserte invitert til en dialogkonferanse for å få informasjon om kommunens fremtidige planer og behov. Konferansen ble blant annet kunngjort på Doffin og ca. 90 personer meldte seg på. To måneder senere inviterte kommunen igjen bedriftene til møte, denne gangen gjennom en til en møter. Kommunen har fått nyttig kunnskap og det har vært stor oppslutning fra bedriftene. I et intervju i El magasinet (2-2011) uttaler Bjørn-Erik Askestad i Micro Matic at: *”Kommunen bruker leverandørene for det de er verdt. Det er ikke gitt at den som kommer med løsningen, får anbudet til slutt. Det skremmer ikke oss fra å bli med på denne prosessen. Vi er opptatt av å presentere en løsning vi kan levere. Uavhengig av om vi får et anbud eller ikke, er dette en god mulighet for både produkt- og systemutvikling. Å samle leverandørene om et slikt prosjekt er en fordel både for bransjen og kommunen.”*

Oslo kommune har nå utarbeidet en funksjonell kravspesifikasjon som vil bli brukt i kommende anbud.

Fikk kunnskap om nye systemer

Stavanger kommune har gjennomført en tilsvarende prosess for å få oversikt over muligheter for å samle ulike driftsmeldinger og alarmer i kommunen i ett system. Dette kan spare kommunen for betydelige kostnader, men Stavanger kommune har tidligere vært i tvil om dette lar seg gjennomføre. Innspillene gjennom dialogen med bransjen ga svar på at dette er mulig. Etter dialogen med markedet tør derfor kommunen nå å etterspørre en slik funksjonalitet når konkurransen skal gjennomføres. Les mer om pilotprosjektene på www.leverandorutvikling.no

Workshop for offentlige innkjøpere

Dialogen med markedet må gjennomføres i samsvar med regelverket om offentlige anskaffelser. Regelverket om offentlige anskaffelser er ikke til hinder for dialog med bedriftene før anskaffelsen gjennomføres, men kravet til likebehandling må ivaretas. Leverandørutviklingsprogrammet har utarbeidet en miniveileder for innovative offentlige anskaffelser og i disse dager skreddersyr programmet en workshop for offentlige innkjøpere. Gjennom workshop ”smartere innkjøp” vil man få mer kunnskap om hvordan gå i dialog med markedet, hvilke ulike dialogaktiviteter som brukes, maler for invitasjoner og gode eksempler som synliggjør prosessen og viser resultater av arbeidet.

Mer informasjon om innovative offentlige anskaffelser på www.leverandorutvikling.no

Eller følg programmet på www.facebook.com/leverandorutvikling og motta informasjon og invitasjoner.

Per Harbø, er programleder for NHO/KS Nasjonalt program for leverandørutvikling. Harbø startet sitt leverandørutviklingsarbeid i regi av NHO under utbyggingen av Oslo Lufthavn Gardermoen og videre via utbyggingen av nytt sentralsykehus i Akershus. I 2003 etablerte NHO Oslo og Akershus sammen med regionale aktører Leverandørutvikling Hovedstadsregionen, der Harbø var ansatt som prosjektleder frem til januar 2010.

NHO/KS Nasjonalt program for leverandørutvikling skal bidra til at offentlige anskaffelser i større grad stimulerer til innovasjon og verdiskaping. Programmet har 5 års varighet og startet i 2010. I programperioden skal det utvikles en metode for innovative offentlige anskaffelser og det skal gjennomføres 40 pilotprosjekter som gode eksempler. www.leverandorutvikling.no