

Hvordan få til de gode og viktige møtene, med ulike utgangspunkt?

Dialogkonferansen 2018 Sykehusinnkjøp

Arnhild Dordi Gjønnnes, NHO
6. mars 2018

Hvorfor er regelverket for offentlige anskaffelser viktig?

- Viktig for å sikre konkurranse og likebehandling
- Viktig for å sikre effektivt ressursbruk
- Viktig for å sikre at skattebetalernes penger blir brukt på riktig måte
- Viktig for å demme opp mot korrupsjon

Ulike perspektiver for de gode og viktige møtene mellom innkjøper og leverandør NHO

- Anskaffelsesfaglige perspektiver
- Etske perspektiver
- Konkurransmessige perspektiver

Anskaffelsesfaglige perspektiver

Oppdragsgiver - leverandør

- Likebehandling av leverandørene
- Vær forberedt
 - Legge til rette for en åpen dialog
 - Cherry picking – ikke stjel leverandørens gode ideer
 - Forberedt på oppgaven
- Referat



Forarbeid og markedsinformasjon

- God planlegging er nøkkelen til det gode innkjøp
 - Mange innkjøpere undervurderer at anskaffelser tar tid
 - Usikkerhet om handlingsrommet i planleggingsfasen
 - Kontakt mellom oppdragsgiver og leverandør
- Hva er det reelle anskaffelsesbehovet?
 - Ofte det vanskeligste – hvorfor?
 - Innkjøpere/fagmedarbeiderne/ledelsen/leverandører
 - Behov og behovsverifikasjon – analyse og kontroll
- Leverandørkonferanser som ledd i planleggingen
 - Leverandørene har ofte gode løsningsforslag og erfaringer som den offentlige oppdragsgiveren ikke kjenner til

Møteplasser for innkjøpere og leverandører er beste praksis



- Gir ofte bedre innkjøp og fremmer innovasjon
- Oppdragsgiver
 - Informasjon om anskaffelsesstrategi og fremtidige anskaffelser – hva ligger i pipeline?
 - Presentasjon av behov, løsningsforslag og prosess
- Leverandørene gir innspill og deler erfaringer
- Resultat:
 - Bedre konkurransegrunnlag/kravspesifikasjon/nyvinninger/leveringstid
 - Bedre tilbud
 - Flere med i konkurransen
 - Bedre leveranser
 - Bedre leverandører

Etiske perspektiver oppdragsgiver - leverandør

- STYR UNNA situasjoner der du...
- tilbyr din forretningsforbindelse en personlig fordel for å oppnå en avtale
- får noe som ikke skal være kjent for din leder
- får et tilbud om noe personlig når du er i en innkjøps-, anbuds- eller forhandlingssituasjon

Forretningsutvikling handler om å se muligheter



- **Det finnes grenser som ikke må overskrides**
- En rekke virkemidler kan benyttes i markedsføring og påvirkning.
- Det er mange arenaer der det kan bygges nettverk.
- Det er allikevel en rekke grenser du ikke må trå over.
- Det gjelder særlig når det dreier seg om å yte noe ekstra til en person som skal ta en beslutning. I verste fall snakker vi da om korrupsjon.
- Det er mange nyanser mellom korrupsjon og legitim markedsføring

Konkurransesfaglige perspektiver

- Forholdet mellom konkurrenter
- Dialogmøter
- En-til-en møter

- Samarbeid med konkurransebegrensende formål, som alltid er ulovlige
 - Prissamarbeid
 - Anbudssamarbeid
 - Deling av kunder eller markeder
- Samarbeid som er ulovlige hvis de har en konkurransebegrensende virkning
 - Produksjonssamarbeid, prosjektsamarbeid og avtaler om underleveranser av utstyr eller produksjonskapasitet
 - Informasjonsutveksling
 - Innkjøpssamarbeid
 - Markedsføring, FoU, Standardisering og miljøavtaler

- Når kan to konkurrenter samarbeide om et prosjekt
 - Konkurrenter kan utføre arbeidet alene
 - Konkurrenter kan ikke utføre arbeidet alene
 - Hva står i konkurransegrunnlaget
- Forhåndsopplysning om samarbeidet
- Ski Taxi , LG 17. mars 2015

Prosjektsamarbeid – hvilke vurderinger?

- Kan det gis tilbud på deler av kontrakten?
 - Les konkurransegrunnlaget nøye; Deltilbud - hele eller deler av kontrakten
- Oppgavens krav til kapasitet
 - Konkurransegrunnlaget som utgangspunkt
 - Økonomiske ressurser
 - Erfaring, spesialkunnskap, tilstrekkelig kvalitetssikring, sikring av rettidig leveranser, tilstrekkelig kapasitet
- Antall deltakere i prosjektsamarbeid
 - Ikke flere bedrifter enn nødvendig for leveransen
- Prekvalifisering
 - Bare de som oppfyller kvalifikasjonskravene og dermed er prekvalifisert som kan anses som konkurrenter

Prosjektsamarbeid – tommelfinger-regler

- Ingen av partene vil være i stand til å gjennomføre prosjektet alene – ok
- Partene kan hver for seg gjennomføre prosjektet alene – normalt ulovlig
- Flere enn to parter samarbeider, hvor det er tilstrekkelig at bare to av partene samarbeider – normalt ulovlig
- Kun en av partene kan gjennomføre prosjektet alene – kan være konkurransebegrensende – virkningen må vurderes konkret
- Samarbeid ut over det aktuelle prosjektet øker risikoen for kartellsamarbeid

- Hvilke tema skal det snakkes om
- Dokumentasjon –om hva, med hvem
- Undertegne referat
- Lagre dokumentasjonen
- Ikke snakk med din konkurrent om konkurransesensitiv informasjon

Takk for meg.



Arnhild Dordi Gjønnnes

arnhild.d.gjonnes@nho.no

91637077