



MULIGHETER OG UTFORDRINGER

VED LEVERANSER TIL NYE DRAMMEN SYKEHUS

DYNABYTE CONSULTING v/ Heidi Lyche og Astrid Solli Skårdalsmo

Drammen Næringslivsforening

Drammen, 06.02.2018

Om Dynabyte Consulting AS

NØKKELINFORMASJON

- Etablert 2009 som et senior konsulentmiljø innen kontrakt, anskaffelse og logistikk
- Ca. 20 spesialiserte konsulenter – Jobber både på oppdragsgivers og tilbyders side
- Fokus på samferdsel/infrastruktur, IKT og helsesektor

FAGOMRÅDER

- Innkjøp og kontraktstyring
- Logistikk/Supply Chain Management
- Prosjekt- og Risikostyring

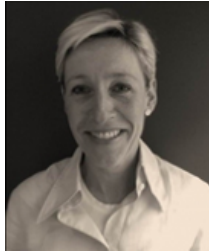
KUNDER



SAMARBEIDSPARTNERE



Partnere/Eiere



Heidi S. Lyche

Seniorkonsulent Anskaffelser og kontrakt
Spesialistkompetanse: Anskaffelse og kontrakt - Olje&Gass og industri



Bård N. Hjelmen

Seniorkonsulent Anskaffelser og kontrakt
Spesialistkompetanse: Entreprise - Infrastruktur



Thomas Karlsen

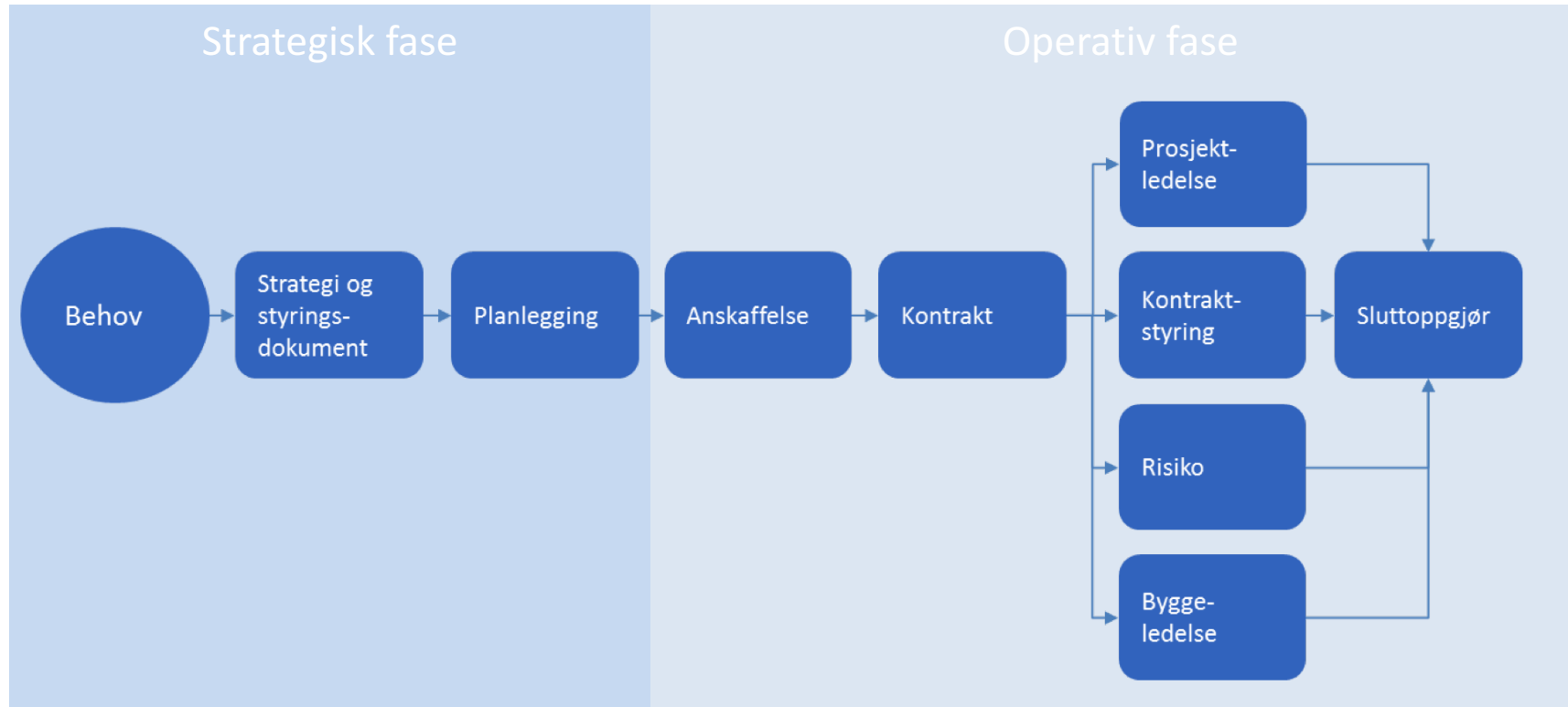
Seniorkonsulent Strategi, Anskaffelser, kontrakt
Spesialistkompetanse: Kontraktstrategi og evaluering - Samferdsel



Halvor T. Rollag

Seniorkonsulent Logistikk, innkjøp, ehandel
Spesialistkompetanse: Supply Chain Management - Helsesektor

Tjenesteområder



- *DBC tilbyr kompetanse innen en rekke sentrale prosjektdisipliner*

- 2, 8 MRD NOK i potten
- 111 000kvm BTA nybygg (inkluderer ikke Helseparken)
- Sykehusbygg MÅ være villige til å gå i **dialog** med lokalt næringsliv for å kunne tilpasse sin anskaffelsesstrategi til å legge igjen penger i Buskerud. Ref. 11. april og utover i 2018
- **DIFI: Bestiller kompetanse, dialog med markedet, risikovilje og god ledelse sikrer innovative anskaffelser!**

STRATEGIFASEN

- Doffin.no – hvis du ikke har bruker; lag en nå, og hold kontaktinfo oppdatert
- Prekvalifisering; Referanseprosjekter, omsetning, QA system, HMS, ESPD skjema...
- Lag deg et (lite?) RISK register – hva har jeg å tjene/tape på å bruke tid og ressurser på prosessen. OG på å faktisk bli tildelt kontrakt!
- Tilegn deg kunnskaper om offentlige anskaffelsesprosesser, eller få ekstern hjelp
- Ditt team: hvem gjør hva? En dedikert person må være overordnet ansvarlig; følge med på doffin.no, samle alle tråder, ha kontakt med produsenter, samarbeidspartnere, underleverandører etc., etc. passe tidsfrister etc., etc.
 - Alloker nok/riktige ressurser til forberedelser (skape allianser, hente inn priser fra produsent, få oppdaterte ledetider etc., etc.)
 - «Ting tar tid...»
- Samarbeid, samarbeid, samarbeid; make strange bedfellows. Etablere allianser, tenke nytt i leverandørkjeden. Samarbeidsavtaler og forpliktelseserklæringer etc.
 - Ref. Sykehusbygg må være villig til å se på/vurdere prekvalifiseringskriteriene

TILBUDSFASE

- «Get your ducks in a row»:
 - Intern organisering; oppstartsmøte, ansvarliggjøring av interne ressurser
 - Eksternt; oppstartsmøte med alle bidragsyttere, alle kjenner sin rolle og oppgaver (formaliteter, krav, skrive løsningsbeskrivelser etc., etc
 - Allokere nok/riktige ressurser til forberedelser (hente inn priser fra produsent, få oppdaterte ledetider etc., etc.)
- **Potensielle feilkilder:**
 - LES utlysningen nøye (betingelser, kontraktutkast –ALT (og forstå det!))
 - Oppdatert dokumentasjon på oppfyllelse av kvalifikasjonskrav
 - Manglende dokumentasjon på tilgjengelighet
 - Regnefeil/uteglemte poster som stjeler fortjeneste fra kontrakten
 - For lite fokus på kontraktsvilkår (forstår egentlig tilbyder dem?) Ikke gi tilbud på en kontrakt du ikke vil ha
 - Hvilke kontraktformater blir brukt? Alle kontrakter kommer med både risiko og muligheter

TILBUDSFASE FORTS...

- SPØR, SPØR, SPØR i tilbudsfasen, oppdragsgiver MÅ svare!
- Press deg på i hele prosessen (forlang informasjon) ikke forvent å bli informert. Oppdragsgiver har ikke anledning til å «straffe deg» hvis du prøver å innhente informasjon via offisielle kanaler.
- Alloker nok/riktige ressurser til forberedelser
- Lag sjekklister
- INGEN gode tilbud skrives kl.: 03:00 natten før tilbudsfrist...
- Sikre leveransekjeden din – ikke utsett deg for dagbøter
- Volum? Hvilke volum er «garanterte» gjennom avtalen, og hvilke er «opsjoner» eller mer usikre
- Sykehuspartner vil ønske konkurranse; økonomisk mest fordelaktige eller laveste pris. MEN hvordan vil vektingen bli på andre kriterier?
- Lokale leverandører vil kunne score høyt på «grønne» verdier; lite utslipp i forbindelse med transport av både varer og de som fysisk skal jobbe på området. Det vil bli minimalt med riggplass, kanskje leverandører kan tilby lokal riggplass eller kjører «frem/tilbake», ingen behov for brakkerigg, svært korte avstander med minimal bruk av emballasje etc., etc. Her kan lokale leverandører score høyt – tenk kreative løsninger!
- MEN innenfor de rammer som utlysningen gir rom for – hvis det ikke åpnes for «alternative tilbud» utsetter du deg for avvisning
- QA!!! Gjerne av ekstern ressurs eller «buddy-check»
- https://www.regjeringen.no/globalassets/upload/nhd/vedlegg/best_praksis_offentlige_anskaffelser.pdf
 - Gammelt, men godt!

- Dersom det utlyses «med forhandling» kan oppdragsgiver velge å forhandle på mottatte tilbud. De må enten forhandle med alle, eller ingen. Dette er tydelig opplyst i utlysningen, og din strategi må være lagt deretter (ref. RISK register).
- Kjenn ditt tilbud og dine samarbeidspartnere. Forhandlinger kan gå på pris, men kan også gå på «total kost» kan du tilby løsninger som gjør totalpakken billigere (ref. «Leverandøren forbeholder seg retten til å forhandle om alle forhold ved tilbudet»).
- Sykehuspartner VIL ha vellykkede leveranser (on time, on schedule, on budget) gir prestisje og hindrer negativ omtale.
 - Veireno saken....
 - Follo prosjektet (Både klage behandlet i Tingretten og heving av kontrakt)
 - Siemens suspendert fra Statnett

- Kjenn din kontrakt ut og inn og KJØR kontrakt, det vil din motpart gjøre! («rett mann på rett plass er ofte en kvinne»)
- «Snilleste gutten i klassen» taper ofte penger
- Oppfølging; vær i forkant av begivenhetene – kunnskap er makt, og penger!
- Pass godt på kontantstrømmen
- Sluttoppgjør – har du ikke gjort det før; søk hjelp!

Pålagt sengelektyre...

- <http://www.innomag.no/irland-smb-ene-kaprer-halvparten-av-offentlige-penger-til-leverandorer/>
- https://www.nho.no/veiledere/Offentlige-anskaffelser_1/Mer-innovasjon-i-innkjop/
- [Follobanen skulle redde sysselsettingen, men de store kontraktene gikk til utenlandske entreprenører](https://www.follobanen.no/nyheter/follobanen-skulle-redde-sysselsettingen-men-de-store-kontraktene-gikk-til-utenlandske-entreprenorer)
- <https://www.oblad.no/follobanen/bane-nor/dom/bane-nor-domt-for-anbudsfeil-om-follobanen-na-anker-de-millionkravet/s/5-68-256775>
- <http://www.statnett.no/Media/Nyheter/Nyhetsarkiv-2018/Statnett-suspenderer-leverandor/>
- <https://www.nrk.no/kultur/statsbygg-avviser-klagen-om-regjeringskvartalet-1.13757760>
- https://www.regjeringen.no/globalassets/upload/nhd/vedlegg/best_praksis_offentlige_anskaffelser.pdf

The end...

Takk for oppmerksomheten!

<https://dynabyteconsulting.no/>