



## **Bliv leverandør på en SKI-aftale**

**– og få adgang til det offentlige marked**



## SKI giver dig adgang til det offentlige marked

Ved at indgå et samarbejde med Statens og Kommunernes Indkøbs Service (SKI) får du som leverandør en nem og hurtig adgang til det offentlige marked. SKI hjælper nemlig sine kunder inden for stat, kommuner, regioner og halvoffentlige virksomheder med at købe ind ved hjælp af rammeaftaler.

En rammeaftale er en aftale, der først har været i EU-udbud og som fastsætter vilkårene for samhandlen med leverandørerne samt de produkter og priser, som aftalen omfatter. Når kunden anvender en SKI-rammeaftale er deres udbudspligt løftet. Det betyder at det offentlige ikke behøver at gå i udbud indenfor det produktområde, som de ønsker at købe ind på, men kan handle direkte på SKI's aftaler.

Foreløbig har SKI indgået flere end 50 rammeaftaler på vidt forskellige områder, fx it, telefoni, bøger, biler, møbler, køkkeninventar og mange forskellige services. Du kan finde de forskellige områder på [www.ski.dk](http://www.ski.dk).

## Fordele for dig som leverandør

Der er mange fordele forbundet med at blive valgt som SKI-leverandør:

- Det er ressourcebesparende at være SKI-leverandør, da du slipper for at byde på mange udbud hos enkeltkunder
- Vilkårene er fastsat og kendt for kunder og leverandører
- En lang række kunder har på forhånd forpligtet sig til at bruge rammeaftalerne og deltager aktivt i SKI's forberedelse af udbuddene
- Din virksomhed vil opleve en åben dialog og sparring med SKI i hele kontraktperioden
- Du vil blive inviteret til løbende statusmøder, hvor vi sammen vil følge op på omsætningen og iværksætte fælles tiltag
- Vi har de rette marketingværktøjer, som kan understøtte din forretning
- Vi deltager aktivt i kundernes indkøbsstrategi, effektivisering og brug af aftalerne
- Efter behov bidrager vi med at træne jeres sælgere, så de kender og kan »sælge« SKI-aftalen til den offentlige sektor



## Hvad får vi ud af at være SKI-leverandør

»Ved at være SKI-leverandør får vi en adgangsbillet til at levere til det offentlige. Vi har prøvet at stå udenfor SKI et par år og har oplevet at det næsten var umuligt at sælge til det offentlige. Vi bruger det at vi er SKI-leverandør i pressemeddelelser. Det har givet os positiv omtale, så vi også har fået henvendelser fra private virksomheder, som er vores primære kunder. Vi har fået henvendelser fra nogle, som vi ikke tidligere har fået henvendelser fra.«

Gert Gerber, adm. direktør, Office Supplies Denmark

»Vi er formentlig den leverandør, der er valgt på flest SKI-aftaler. Vi oplever at det er en afgørende forudsætning for at være leverandør til den offentlige sektor. Det gør det også lettere for kunderne at handle hos os, fordi de kontraktmæssige vilkår allerede er fastlagt mellem SKI og os. Vi bruger det aktivt i vores markedsføring overfor kunderne.«

Bo Haaber, salgsdirektør, IBM Danmark A/S

»Vi kan nøjes med at byde på et EU-udbud én gang. Vi synes det er spændende at arbejde med den offentlige sektor. Der sker en masse, for den offentlige sektor er klar til forandringer.«

Sys Hansen, Salgs- og marketingsdirektør, Via Travel

## Sådan bliver du leverandør

- For at blive leverandør skal du konkurrere om at blive udvalgt på en rammeaftale, som har været i EU-udbud
- Efter du har indgået kontrakt med SKI, sker det konkrete salg direkte mellem dig og kunden
- Du kan løbende følge med i udbuddene på udbudsplanen, som løber over to år
- Udbudsmaterialet kan du finde på [www.ski.dk](http://www.ski.dk) under fanen »Udbud/udbudsplan«
- Du skal afgive dit tilbud elektronisk
- Leverandørerne vælges typisk for to år med mulighed for forlængelse i typisk to gange 12 måneder
- Leverandøren indrapporterer sit salg én gang om måneden til os og betaler et mindre vederlag af omsætningen til SKI. Dette vederlag bruges til de mange fordele, som din organisation får fra SKI

Hvis du har spørgsmål til, hvordan du bliver leverandør på en SKI-aftale er du velkommen til at kontakte SKI's kundeservice på telefon 33 42 70 00.

### TÆRSKELVÆRDIER

Den offentlige sektor har ifølge EU's indkøbsdirektiv pligt til at gå i EU-udbud eller anvende en rammeaftale fra en indkøbscentral som ordregivende myndighed som fx SKI. Det gælder hvis kunden fx i en samlet kontraktperiode indkøber for mere end de såkaldte tærskelværdier. For statslige myndigheder er tærskelværdien omkring 1 mio. kr. og for regioner, kommuner og halvoftentlige virksomheder er det omkring 1,5 mio. kroner. Tærskelværdierne gælder for kunden på overordnet niveau, fx en kommune eller et universitet.

Som noget nyt har det offentlige pligt til at annoncere efter leverandører, hvis de ønsker at købe ind for 500.000 kr. eller mere. Vælger det offentlige en SKI-leverandør slipper de for at annoncere.

### KONSORTIER

Mindre virksomheder kan gå sammen i konsortier og byde på et SKI udbud. På den måde kan mindre virksomheder blive mere konkurrencedygtige på det offentlige marked.

## KORT OM SKI

SKI gennemfører EU-udbud på vegne af den offentlige og halvoffentlige sektor. Udbuddene udmønter sig i attraktive rammeaftaler, der fremmer og effektiviserer offentligt indkøb, og dermed er et bidrag til at sikre den danske velfærd.

### Leverandører

Der er ca. 300 leverandører plus en lang række forhandlere, der er blevet valgt på SKI-rammeaftaler.

### Ejerforhold

SKI blev etableret i 1994, og er et kommercielt aktieselskab ejet af staten med 55 procent og Kommunernes Landsforening med 45 procent.



Statens & Kommunernes  
Indkøbs Service A/S  
Zeppelinerhallen  
Islands Brygge 55  
DK-2300 København S  
Tlf. +45 33 42 70 00  
Fax +45 33 91 41 44  
ski@ski.dk  
www.ski.dk