



Kommunalt udbuds-landkort – et nyt dialogværktøj

Et nyt dialogværktøj skal være med til at skabe overblik over potentielle udbudsområder, kommunernes indkøbsmønstre og kommunale udbuds-ressourcer både samlet set, i klyngesamarbejder og i de enkelte kommuner.

Udbuds-landkortet kan kvalificere kommunernes beslutningsgrundlag for, hvordan de bedst muligt får løftet udbudspligten med de eksisterende ressourcer i indkøbsorganisationen i en kombination af egne udbud, fælles udbud i klyngesamarbejder og gennem SKI's rammeaftaler.

Det viser, at hver kommune står over for væsentlige udfordringer, hvis udbuds- og annonceringspligten skal overholdes på de mere end 200 eksisterende områder.

I et realistisk scenarie vil der fremadrettet være behov for både at indgå i klyngesamarbejder, for at anvende SKI-rammeaftaler og for at drive en lang række udbud i eget regi.

Et afgørende forhold for at opnå mest muligt output og effekt med de tilgængelige ressourcer i kommunerne vil være en fornuftig prioritering af de forskellige udbuds- og aftaleformer. Og det er netop dette det Kommunale udbudslandkort er tænkt som dialogværktøj for.

Indhold

- Kortlægning og kategorisering af potentielle, kommunale udbudsområder
- Estimering af kommunernes samlede årlige indkøb pr. udbudsområde
- Overordnet og pragmatisk vurdering af udbudsstrategi pr. udbudsområde

Formål og anvendelse

Udbuds-landkortet kan bl.a. hjælpe kommunerne med at svare på følgende spørgsmål:

- Hvor mange udbudspligtige områder er der i en typisk kommune inden for it, varer og tjenesteydelser?
- Hvor stor er indkøbsvolumen – samlet set i den kommunale sektor, på enkelt kommuneniveau og pr. udbudsområde?
- Hvordan er den eksisterende aftaledækning på de enkelte udbudsområder?
- I hvilket regi vil det være særlig velegnet at udbyde de enkelte områder?

- Hvor mange udbudsressourcer skal der til for at løfte kommunens udbudspligt?
- Hvor langt kan den enkelte kommune nå i arbejdet med at få løftet udbudspligten med de eksisterende ressourcer?

Nyt værktøj

De kommunale budgetter presses og opgaveprioriteringen er hård. Der er øget kamp om ressourcerne, og alle står overfor udfordringen: at skabe stadig mere velfærd for stadig færre penge!

Først og fremmest skal de kommunale ressourcer bruges mest hensigtsmæssigt, og tilrettelægges man arbejdsdelingen ud fra effektiviseringshensyn, er man allerede på rette vej.

Hvis kommunerne samtidig i større omfang gjorde brug af SKI's rammeaftaler til rationaliserede indkøb ville de ud over større købekraft også kunne frigøre både tid og midler til øget velfærd. SKI har nemlig gjort det tidskrævende arbejde med at gå i EU-udbud.

Modellen viser med et simpelt regnestykke, hvordan enhver kommune kan finde fordelene ved at handle med SKI.

Regnestykket er en form for pædagogisk pegepind, der kan give enhver offentlig indkøber stof til eftertanke i sine centrale overvejelser.

Skal jeg lave mit eget udbud, eller bruge SKI's rammeaftaler? Dybest set handler det om to faktorer: besparelespotentialer i kr. og compliance i % (aftalebrug-/loyalitet).

Et eksempel med egne udbud vs. brug af SKI aftaler:

Gennemsnitskommunen X-købing med 50.000 indbyggere har i alt 82 EU-udbudsområder. Med en gennemsnitlig aftalevarighed på to år, skal kommunen gennemføre, eller være en del af i alt 164 EU-udbud over en 4-årig periode.

SKI's Kommunale udbudslandkort

SKI's Kommunale udbudslandkort er udarbejdet i samarbejde med konsulentvirksomheden Capacent og kvalificeret af indkøbscheferne i bl.a. Odense Kommune, Viborg Kommune og Skanderborg Kommune.



Hvert udbud koster i gennemsnit 600.000 kr. for en indkøbskonsulent at gennemføre, og det forudsættes, at en indkøbskonsulent kan løfte 8 EU-udbud om året. Det svarer til en udgift på ca. kr. 12,3 mio. over 4 år eller ca. kr. 3 mio. årligt. Dette eksempel betyder således også, at

der er et behov for en normering af indkøb på 5 indkøbskonsulenter.

SKI dækker en fjerdedel af de pågældende udbudsområder og kan dermed alene spare kommunen for ca. 800.000. kr. årligt!

Et eksempel med besparelspotentiale og compliance

Hvis X-købing vælger at gennemføre sit udbud på et givent udbudsområde med en volumen på 30 mio. kr.

| | |
|--|--------------------|
| Det samlede indkøb på området udgør årligt | 30 mio. kr. |
| Besparelse 3% | 900.000 kr. |
| Ressourceanvendelse pr. udbud (omkring 600.000 kr) | 600.000 kr. |
| Compliance (aftalebrug/-loyalitet) 50% | 15 mio. kr. |
| Besparelse efter compliance | 450.000 kr. |
| Endelig besparelse (besparelse efter compliance 450.000 – ressourceanvendelse 600.000 kr.) | -150.000 kr. |
| Hvis X-købing opnår de samme priser på SKI- aftalen, sparer kommunen ressourceanvendelsen | 600.000 kr. |
| ... og sparer der med i alt: | 450.000 kr. |

Konklusion

Med andre ord skal volumen, besparelspotentialet og compliance være meget stor, hvis man med egne ressourcer skal finansiere eget udbud.

Mere information

Du er velkommen til at kontakte SKI for yderligere information om værktøjet på telefon 33 42 70 00.