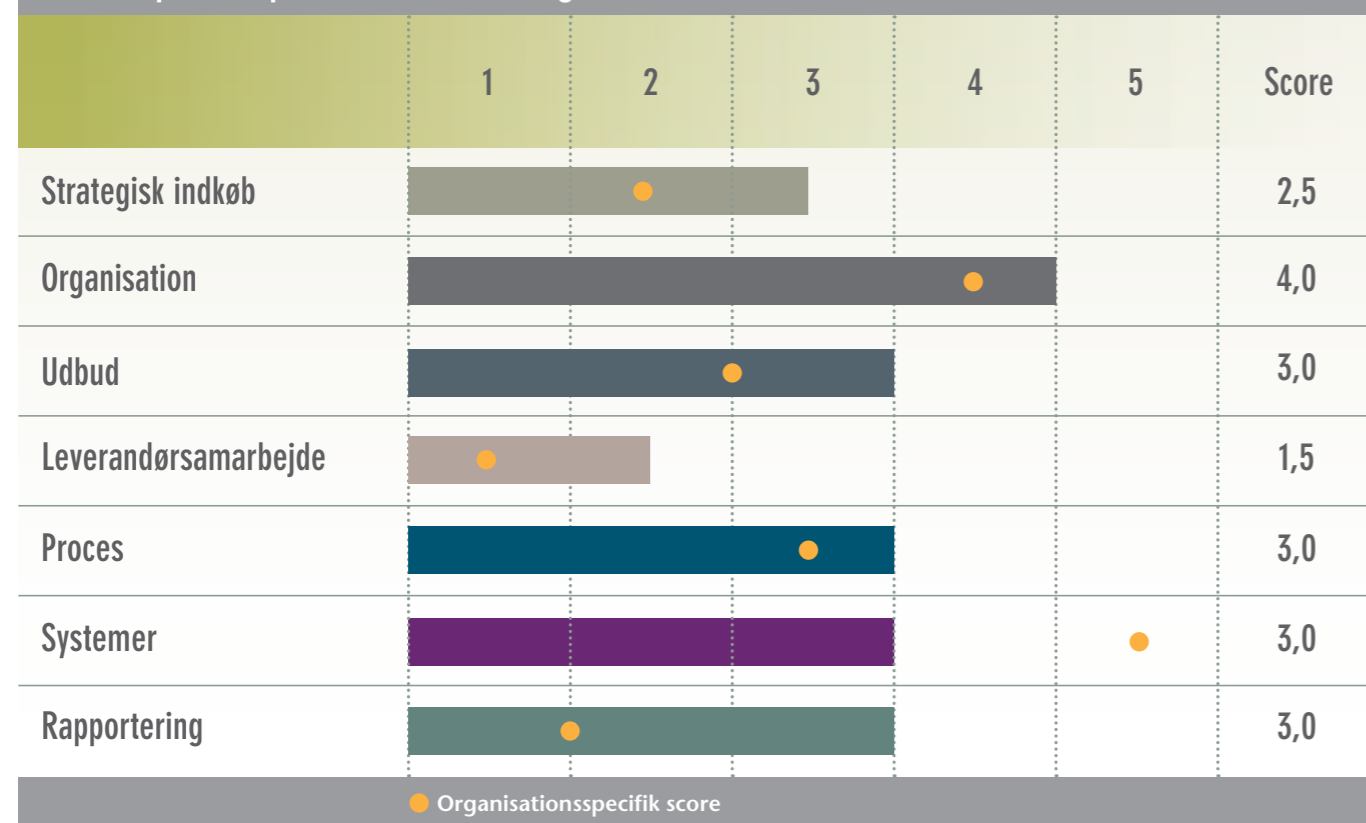


### SKI hjælper med benchmark, vidensdeling og udveksling af bedste praksis:

- SKI vedligeholder og opdaterer en central database med resultater fra selvevalueringer
- De offentlige indkøbsorganisationer kan bestille en »bench-mark«-rapport, der sammenligner egne selvevalueringer med andres efter eget valg
- Bedste praksis opsamles, dokumenteres og stilles løbende til rådighed for de offentlige indkøbsorganisationer

#### Eksempel: Output af selvevaluering – score i forhold til andre indkøbsfunktioner



#### Ønsker du yderligere informationer, så kontakt SKI:

- Du kan få en konsulent fra SKI til at fortælle om modellens anvendelsesmuligheder i din indkøbsfunktion
- Du kan gå sammen med andre indkøbsorganisationer om at anvende modellen som grundlag for fælles udvikling og vidensdeling

Kontaktperson: Kundepartner Jens Hedegaard Madsen, telefon 33 42 70 45, mobil: 40 55 38 63, mail:

[jhm@ski.dk](mailto:jhm@ski.dk)



## Udviklingsmodel for offentligt indkøb

Få overblik over effektivitet og udviklingsmuligheder i din organisation

## Effektivt værktøj

SKI har sammen med offentlige indkøbere udviklet et værktøj, der kan hjælpe staten, kommunerne og regionerne med overblik over status og udviklingsmuligheder i indkøbsfunktionen.



## Ny udviklingsmodel for offentligt indkøb

SKI – Statens og Kommunernes Indkøbs Service A/S tilbyder et nyt strategisk og praktisk selvevalueringsværktøj, der kan hjælpe den offentlige sektor til mere effektive indkøb. Værktøjet vurderer den enkelte institutions niveau og anviser konkrete muligheder til optimering.

Den offentlige sektor køber samlet ind for ca. 295 mia. kr. om året. En effektivisering af det offentlige indkøb kan frigøre store ressourcer, der i stedet kan bruges på velfærd.

På baggrund af en selvevaluering får den enkelte institution et klart billede af effektivitet og udviklingsmuligheder i indkøbsfunktionen. Værktøjet, »Udviklingsmodel for Offentligt Indkøb«, giver samtidig inspiration til at optimere og udvikle det offentlige indkøb.

Selvevalueringen giver et samlet billede af den pågældende institutions indkøb og viser, hvordan indkøbet i den enkelte institution kan blive endnu mere effektivt. Samtidig giver modellen et billede af den enkelte institutions udviklingsniveau på indkøbsområdet og angiver med udgangspunkt i »best practice« muligheder for optimering og udvikling af indkøbsfunktionen. Værktøjet kan dermed også give inspiration til optimering af offentligt indkøb bredt set.

Den offentlige institution kan via et internetbaseret spørgeskema vurdere sig selv indenfor otte forskellige kategorier bl.a. udbud, indkøbspolitik og strategi, organisering og processer.

Udviklingsmodellen er baseret på CMM (Capability Maturity Model) – en anerkendt systematik til evaluering og udvikling, og er udviklet i samarbejde med offentlige indkøbere.

### Udviklingsmodellens formål:

- At give offentlige indkøbsorganisationer et redskab til identificering af eget udviklingsniveau på en række dimensioner
- at give de offentlige indkøbsorganisationer mulighed for at sammenligne sig med andre efter eget valg
- at beskrive og understøtte implementering af »best practice« på tværs af det offentlige indkøbsområde, med henblik på yderligere udvikling, effektivisering og professionalisering af indkøb i den enkelte indkøbsorganisation

### Udviklingsmodellens anvendelsesmuligheder:

Udviklingsmodellen har til formål at kvalificere beslutningsgrundlaget for udvikling og effektivisering af indkøbsfunktionen med udgangspunkt i dialog og erfaringsudveksling:

- Internt i indkøbsafdelingen
- Gennem inspiration og vidensdeling i form af »best practice« på tværs af offentlige indkøbsorganisationer
- Mellem indkøbsorganisationer og leverandører samt øvrige samarbejdspartnere og interessenter

### 8 dimensioner:

1. Udbud
2. Politik og strategi
3. Organisering
4. Processer
5. Systemunderstøttelse
6. Rapportering og opfølgning
7. Leverandørsamarbejde
8. Forandring, implementering og effekt

### Udviklingsmodellen – overblik over de 8 dimensioner og de 5 valgmuligheder.

<b>Strategisk kobling</b>	Ingen kobling mellem strategi og indkøb	Sporadiske tiltag for at sikre kobling mellem strategi og udbud/indkøb	Kobling mellem strategi og udbud/indkøb defineret men ej respekteret	Implementeret kobling mellem strategi og udbud/indkøb	Udbud/indkøb integreret del af organisationens strategi
<b>Konkurrenceudsættelse</b>	Sporadisk anvendelse af udbud	Indkøbsfunktion gennemfører udbud efter behov	Udbud gennemføres ifølge udbudsplan	Balanceret anvendelse af egne udbud ift. rammekontrakter	Udbudsplan forankret i topledelsen
<b>Arbejdsprocesser</b>	Ingen veldefinerede processer for udbud/indkøb	Enkelte processer defineret men er ikke fælles	Fælles processer defineret men ikke altid respekteret	Fælles processer defineret og implementeret	Proces for løbende forbedringer implementeret
<b>Organisering</b>	Udbud/Indkøb foregår ukoordineret	Rolle- og ansvarsfordeling i indkøbsfunktion defineret	Løbende kompetenceudvikling af indkøbsområdet	Rolle- og ansvarsfordeling i hele organisationen efterlevs	Entydig rolle- og ansvarsfordeling med højt kompetenceniveau
<b>Teknologi</b>	Sporadisk it-understøttelse	Ingen konsistens i it-understøttelse og intet overblik over data	Flede it-systemer uden integration og data anvendes sporadisk	Væsentligste data er it-understøttet af integrerede systemer	Fuldt integreret it-understøttelse og regelmæssig anvendelse af data
<b>Rapportering og dokumentation</b>	Ingen dokumentation ifm. udbud og indkøb	Udbudsplan følges delvist og opfølgning foretages sporadisk	Udbudsplan udgør styringsværktøj for systematisk opfølgning	Implementeret flerårig udbudsplan og realisering af potentialer	Aftaleloyalitet og effektivisering forankret i topledelsen
<b>Samarbejde med leverandører</b>	Begrænset samarbejde med leverandører	Operationelt samarbejde med leverandører aftalt	Opfølgning på samarbejdet med leverandører og kontrakter	Systematisk kontraktstyring og leverandør-samarbejde	Strategiske partnerskaber med udvalgte leverandører
<b>Gennemførelse af forandringer</b>	Generelt ringe succes med forandringer	Begrænset vilje og evne til omstilling og fornyelse i organisationen	Forandringer drives som projekter med skiftende succes	Synlig og tydelig ledelse ifm. gennemførelse af forandringer	Fornyelse og omstilling en del af kulturen

Ikke i fokus

Best Practice