

Gode råd til indkøb af it-hardware i et presset marked

Tænk cirkulært først:

1. Start med det udstyr, du allerede har

Før du køber nyt, bør du overveje, om behovet kan dækkes på andre måder. I mange tilfælde kan du forlænge levetiden gennem:

- Opgradering
- Reparation
- Omkonfiguration



Det kan også være relevant at tilkøbe ekstra garanti eller support, hvis udstyret fortsat er funktionsdygtigt.

Samtidig kan det være nødvendigt at revurdere standarder:

- I stedet for at give alle samme høje specifikationsniveau kan du med fordel matche udstyr til konkrete behov
- Mindre ressourcekrævende opgaver kan ofte løses på eksisterende eller lavere specificerede enheder.

2. Overvej cirkulære alternativer

Genbrugt eller istandsat hardware er i mindre grad påvirket af komponentmangel og kan i mange tilfælde leveres med større stabilitet i både pris og levering.

- Brug fx SKI-aftalen [02.01 Cirkulær it og levetidsforlængende ydelser](#)
- Benyt mulighederne på fx [50.40 Computere og it-tilbehør](#) for tilbagesalg og reparation

Planlæg nyindkøb i god tid:

3. Planlæg tidligere og brug dialogen aktivt



Når nyindkøb er nødvendigt, bliver planlægning afgørende.

Markedet kræver i dag større præcision i både mængder og timing. Det betyder, at du bør arbejde med konkrete forecast af dit behov, både i forhold til dine indledende indkøb og forventede efterfølgende behov.

Erfaringen viser samtidig, at planlægning i sig selv ikke er nok. Dialogen med leverandøren er afgørende for at finde løsninger, der kan gennemføres i praksis.

På rammeaftalerne er rammerne for priser og leveringsvilkår fastlagt. I praksis findes løsningerne dog ofte i dialogen om:

- Hvordan behovet bedst dækkes inden for aftalen
- Om det i det konkrete tilfælde giver bedre mening at supplere med andre indkøbsformer, fx miniudbud på [02.02 Computere](#).

I den nuværende situation kan det desuden være en fordel at disponere, så der er en vis buffer, hvis behovet er kendt. Det bør dog altid tage udgangspunkt i et realistisk behov og løbende afstemmes med leverandøren.

Træf hurtige beslutninger:

4. Sørg for korte beslutningsprocesser



En af de største ændringer i markedet er, at tid nu er en central faktor i indkøbsprocessen.

Priser, vedståelsesfrister og vilkår aftales fortsat inden for de rammer, der gælder for den enkelte rammeaftale eller det konkrete indkøb i et dynamisk indkøbssystem.

Samtidig er erfaringen, at markedet i øjeblikket ændrer sig hurtigere end normalt, og at både priser og leveringsmuligheder kan udvikle sig i løbet af processen. Priser og vedståelsesfrister på tilbud er i nogle tilfælde reduceret helt ned til 7-14 dage og i andre tilfælde op til 30 dage. Samtidig kan priser ændre sig fra uge til uge.

Det kræver korte og klare tidslinjer:

- Evaluering bør igangsættes hurtigt efter tilbudsfrist og gennemføres i et koncentreret forløb
- Interne beslutningsprocesser bør være forberedt, så der kan træffes beslutning uden unødigt forsinkelse.

Dette gælder både ved miniudbud på SKI's rammeaftaler fx 50.03 Servere & storage, 50.07 Kommunikationsprodukter og 02.02 Computere og it-tilbehør, ved konkrete indkøb på dynamiske indkøbssystemer som 02.01 Cirkulær it og levetidsforlængende ydelser og 02.07 Kommunikationsprodukter og -løsninger, samt ved egne EU-udbud.

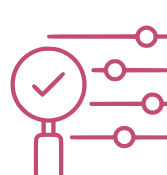
Hvis processen trækker ud, er der en reel risiko for, at det ønskede produkt ikke længere kan anskaffes, at leverancen ændrer sig, eller at leverandøren vælger ikke at byde.

Den nuværende situation betyder også, at traditionelle kontraktmodeller kan være svære at opretholde. Lange kontrakter med faste priser er i stigende grad mindre attraktive for leverandører. I mange tilfælde kan det være nødvendigt at arbejde med kortere kontraktthorisonter og mulighed for prisjustering undervejs.

Jo kortere der er fra tilbud til beslutning, desto bedre forudsætninger er der for at gennemføre indkøbet på de vilkår, der er tilbudt.

Tilpas krav til markedssituationen:

5. Arbejd fleksibelt med krav og løsninger



I et marked under pres kan faste krav og meget specifikke konfigurationer gøre indkøbet vanskeligere.

Erfaringen er, at der ofte opnås bedre løsninger gennem dialog med leverandøren og ved at være åben for alternative produkter og konfigurationer.

Det gælder også i forhold til levering. Selvom aftalerne indeholder klare bestemmelser om leveringstid og vilkår, viser erfaringen, at der i den nuværende situation ofte opnås bedre resultater gennem dialog og fleksibilitet end ved at fastholde faste krav alene.

6. Planlæg bestillingen i dialog med leverandøren

Endelig stiller markedet nye krav til selve bestillingen. Just-in-time-indkøb indebærer større risiko, fordi leverandører ikke længere kan garantere hurtig levering i samme omfang som tidligere.

Det er derfor en fordel at være i god tid og gå i dialog med leverandøren om realistiske leverancer.

I nogle tilfælde kan det være relevant at trække en større del af behovet tidligt for at fastholde pris og levering, med opmærksomhed på at det også stiller krav til leverandørerne.