



Bliv **LEVERANDØR** til det offentlige





Sådan bliver du leverandør

For at blive leverandør til det offentlige kræver det i stigende grad, at man byder på konkrete udbud, som kan være annonceret i henhold til enten Udbudsdirektivet eller Tilbudsloven.

Afgiver du det bedste tilbud og bliver valgt som leverandør, sker det direkte salg mellem dig og kunden. Herudover vil der være enkeltstående indkøb/leverancer. Aftaleperioderne er som regel på 2 til 4 år. Du kan løbende følge med i udbuddene gennem annoncer og på udbydernes og andre aktørers hjemmesider:
<http://www.licitationen.dk>
<http://www.udbudsportalen.dk>
<http://www.udbudsvagten.dk>
<http://ted.europa.eu/>
<http://www.ikabud.dk>

Hvad får du ud af at være leverandør?

Du får adgang til et marked på ca. 150 mia. kr., hvoraf der omsættes for ca. 50 mia. kr. alene hos kommunerne. Ca. 20 % hos kommunerne er p.t. udbudt – på sigt er målet, at alt skal konkurrenceudsættes.

For det første får du et fast leverandørforhold til kunden, men du kan også bruge det i pressemeddelelser. Der er leverandører, der kan påpege, at de, gennem positiv omtale som leverandør til det offentlige, også har fået henvendelser fra private virksomheder, som man ikke tidligere har haft som kunder. At være leverandør til det offentlige kan bruges aktivt i din markedsføring over for øvrige kunder. Den offentlige sektor er inde i en stor forandringsproces og ved at byde på og vinde et udbud, er du med i og en del af denne forandringsproces.

At være leverandør til det offentlige er en spændende og udviklende proces.

Tærskelværdier

Den offentlige sektor har ifølge EU's udbudsdirektiv pligt til at gå i EU-udbud eller anvende en rammeaftale fra en indkøbscentral som ordregivende myndighed. Det gælder, hvis den offentlige myndighed i en samlet kontraktperiode indkøber for mere end de såkaldte tærskelværdier. Vælger det offentlige en indkøbscentral-leverandør f.eks. i SKI, har man derved løftet udbudspligten.

For statslige myndigheder er tærskelværdien omkring 1 mio. kr. og for regioner, kommuner og halvoffentlige virksomheder er det omkring 1,5 mio. kr. F.eks. skal en kontrakt, som løber over 3 år, med en pris på kr. 800.000,- ex. moms pr. år i EU-udbud, da det samlede beløb bliver på kr. 2,4 mill. For indkøb over kr. 500.000,- har det offentlige pligt til at annoncere efter leverandører.

Konsortier

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

Hvor finder du indkøberen?

I øjeblikket sker der en opprioritering inden for det offentlige på dette område, og man er i gang med at opbygge indkøbsfunktioner/indkøbskontorer.

Det er indkøbskontorets opgave at indgå indkøbsaftaler herunder at gennemføre konkurrenceudsættelse af det offentliges indkøb af varer og tjenesteydelser

i henhold til gældende lovgivning. Indkøbskontoret rådgiver om og formidler såvel de centrale som de decentrale indkøb i kommunen samt medvirker til at sikre den bedst mulige økonomi, kvalitet og service i kommunens indkøbsaftaler.

Organiseringen varierer fra kommune til kommune, ligesom uddelegeringen af indkøb til forvaltninger og institutioner er forskellig fra kommune til kommune. Regionen og hver kommune har et regelsæt og en indkøbspolitik omkring, hvem der må træffe beslutning om indkøb, og hvordan indkøb skal foregå:

Frederikshavn Kommune. Indkøbskoordinator:
Helle H. Andersen. Tlf.: 98 45 86 20
E-mail: hhan@frederikshavn.dk
Web: www.frederikshavn.dk

Hjørring Kommune. Indkøbsleder:
Tina Kaarup Christiansen. Tlf.: 72 33 33 33
E-mail: tina.kaarup.christiansen@hjoerring.dk
Web: www.hjoerring.dk

Brønderslev Kommune. Indkøbskoordinator:
Ole Holdt. Tlf.: 99 45 45 93
E-mail: Ole.Holdt@99454545.dk
Web: www.bronderslev.dk

Læsø Kommune. Kommunaldirektør:
Søren Abildtrup. Tlf.: 96 21 30 15
E-mail: sa@laesoe.dk
Web: www.laesoe.dk

Aalborg Kommune. Indkøber:
Finn Andersen. Tlf.: 99 31 46 80
E-mail: fan-forsyning@aalborg.dk
Web: www.aalborgkommune.dk

Jammerbugt Kommune. Indkøbskoordinator:
Erik Nørmølle. Tlf.: 72 57 77 77
E-mail: ena@jammerbugt.dk
Web: www.jammerbugt.dk

Thisted Kommune. Indkøbskoordinator:
Susanne Jeppesen. Tlf.: 99 17 17 21
E-mail: sbj@thisted.dk
Web: www.thisted.dk

Morsø Kommune. Indkøbskoordinator:
Anne Sieg. Tlf.: 99 70 70 00
E-mail: asi@morsoe.dk
Web: www.morsoe.dk

Vesthimmerland Kommune. Indkøbskoordinator:
Lisbeth Dencker. Tlf.: 99 66 83 25
E-mail: ld@vesthimmerland.dk
Web: www.vesthimmerland.dk

Rebild Kommune. Indkøbskonsulent:
Birgitte Haldrup. Tlf.: 99 88 75 32
E-mail: biha@rebild.dk
Web: www.rebild.dk

Mariagerfjord Kommune. Indkøber:
Anni Clemmensen. Tlf.: 97 11 30 48
E-mail: ancl@mariagerfjord.dk
Web: www.mariagerfjord.dk

Region Nordjylland. Indkøbschef:
Ole Pedersen. Tlf.: 96 35 14 60
E-mail: ojp@rn.dk
Web: www.rn.dk





Indkøbsformer

Region og kommuner opererer med forskellige former for aftaler. Hovedparten af aftalerne er obligatoriske, hvor brugerne er forpligtigede til at benytte de indgåede aftaler.

Aftalerne kan være resultatet af et udbud foretaget af indkøbskontoret på en given vare/tjenesteydelse. Men aftalen kan også inden for enkelte varer og tjenesteydelser være en SKI-aftale, ligesom der kan være varer og tjenesteydelser, der ikke er omfattet af indkøbsaftaler.

SKI er en forkortelse for Statens og Kommunernes Indkøbsservice A/S. SKI går i udbud på en række områder (varer og tjenesteydelser), hvilket resulterer i aftaler, som sælges til kommunerne i abonnement.

I Nordjylland er der indgået et samarbejde mellem flere kommuner omkring et indkøbssamarbejde – Aalborg Modellen. Det er Aalborg Kommune, der er drivkraften heri, og som man indgår et samarbejde med.

På landsplan er der 7 - 8 indkøbsfællesskaber, hvor nogle er etableret på tværs af Regionerne.

Hvordan ”annonceres udbud” af kommuner/regionen?

Indkøbskontorerne holder løbende offentligheden orienteret om planlagte udbudsforretninger via bl.a. Regionen og kommunernes hjemmesider samt gennem annoncering.

Ved EU-udbud annonceres i EU-Tidende på <http://ted.europa.eu/>, og der annonceres af og til også i Nordjyske Stiftstidende m.fl. Ligeledes henvises til de respektive udbyderes hjemmesider, hvor udbudsbekendtgørelsen vil kunne ses.

I de fleste af kommunerne vil erhvervsorganisationerne og erhvervskontorerne modtage meddelelse om udbudet, samt de supplerende oplysninger som udbyderne kan komme med.

Ved udbud under tærskelværdierne indhentes, som udgangspunkt, ofte tilbud fra en kreds af potentielle tilbudsgivere.



Hvilke principper køber kommuner/regionen ind efter?

Regionens og kommunernes økonomi skal hænge sammen med de vedtagne budgetter, og samtidig skal ordregiverne sikre, at de varer og tjenesteydelser, der købes, sker i henhold til den for ordregiver gældende indkøbspolitik.

En vanskelig opgave, men i de enkelte kommuners indkøbspolitik er der formuleret og angivet principper og spilleregler for, hvordan der udbydes og købes ind.

Offentlige kontrakter tildes efter ét af følgende tildelingskriterier:

Ordregiver må alene benytte sig af

- Udelukkende laveste pris
- Det økonomisk mest fordelagtige tilbud

Sidstnævnte kræver anvendelse af evaluerings/underkriterier: "...forskellige kriterier i forbindelse med genstanden for den pågældende offentlige kontrakt, f.eks. kvalitet, pris, teknisk værdi, æstetik og funktionsmæssig karakter, miljøegenskaber, driftsomkostninger, rentabilitet, kundeservice og teknisk bistand, leveringsdato og leveringstid eller færdiggørelsestid."

I hovedparten af alle udbud sker tildelingen efter princippet "Det økonomisk mest fordelagtige tilbud".

Flest mulige varegrupper og tjenesteydelser skal konkurrenceudsættes i overensstemmelse med EU-udbudsdirektivet og Tilbudsloven.

EU's regler omkring ligebehandling og gennemsigtighed gør, at lokale leverandører altid har mulighed for at afgive tilbud på lige vilkår med andre leverandører.

Til opfyldelse af formålet vedrørende indkøb på de økonomisk mest fordelagtige betingelser – "bedst og billigst" – skal der i forbindelse med udbudsforretninger skabes de bedst mulige forudsætninger for konkurrence mellem potentielle leverandører. På den baggrund søges indgået aftaler med leverandører med henblik på at:

- opnå de rigtige priser for den rigtige kvalitet
- opnå leveringssikkerhed og bedst mulige leveringsbetingelser
- opnå de bedst mulige betalingsbetingelser
- opnå de bedst mulige servicebetingelser
- opnå mindst mulig miljøbelastning
- sikre hensynet til arbejdsmiljøet i Kommunen
- optimere anvendelsen af elektronisk handel

Aftalerne indgås ved medinddragelse af medarbejdere og decentrale indkøbere.





Erhvervskontorerens rolle

Som leverandør kan Erhvervskontorerne være en god samarbejdspartner, der kan være med til at koordinere og stille forskellige ydelser til rådighed.

Erhvervskontorerne har mulighed for at bidrage og koordinere informationerne ud til leverandørerne, og der er eksempler på, at erhvervsorganisationer og erhvervskontorer abonnerer på databaser omkring udbud og stiller disse faciliteter til rådighed for leverandøren og tilbudsgiveren på forskellige vilkår.

Frederikshavn Kommune. Erhvervsdirektør:
Jørgen Ove Jensen. Tlf.: 98 45 80 01
E-mail: joje@frederikshavn.dk
Web: www.erhverveneshus.dk

Hjørring Kommune. Direktør:
Bo Gertsen. Tlf.: 96 23 26 00
E-mail: bg@hjec.dk
Web: www.hjec.dk

Brønderslev Kommune. Erhvervschef:
Marianne Gade. Tlf.: 99 45 51 94
E-mail: marianne.gade@99454545.dk
Web: www.betc.dk

Aalborg Kommune. Afdelingschef:
Vibeke Lei Stoustrup. Tlf.: 99 31 15 71
E-mail: vls@aalborg.dk
Web: www.aalborgkommune.dk

Jammerbugt Kommune. Erhvervschef:
Povl Bjarne Jensen. Tlf.: 72 57 89 81
E-mail: pjn@jammerbugt.dk
Web: www.jammerbugt.dk

Thisted Kommune. Erhvervschef:
Flemming Toftdahl-Olesen. Tlf.: 97 92 19 71
E-mail: flemming@thybiz.dk
Web: www.thybiz.dk

Morsø Kommune. Erhvervschef
Annemarie Østergaard. Tlf.: 96 69 29 01
E-mail: aoe@mer.dk
Web: www.erhverv.mors.dk

Vesthimmerland Kommune. Udviklingschef:
Jørgen M. Jørgen. Tlf.: 98 62 20 66
E-mail: jmj@himur.dk
Web: www.himur.dk

Rebild Kommune. Erhvervs konsulent
Mogens Grøn. Tlf.: 99 88 75 02
E-mail: mogr@rebild.dk
Web: www.rebild.dk

Mariagerfjord Kommune. Erhvervsdirektør:
Torben Ladefoged. Tlf.: 96 40 15 05
E-mail: tl@mfer.dk
Web: www.mfer.dk

Nordjyske Kometers rolle

Den offentlige sektor foretager årligt, som allerede nævnt, indkøb af varer og tjenesteydelser for milliarder af kroner. De betydelige indkøb, som kommuner, sygehuse, skoler og andre offentlige aktører foretager på det private marked, kan potentielt være en vigtig kilde til iværksætteri og innovation.

Undersøgelser har bl.a. vist at iværksættervirksomheder i Københavns Kommune kun udgør 15% af kommunens leverandører, og de kun står for 3% af kommunens samlede indkøbsvolumen.

Region Nordjylland står stærkt på iværksætterområdet og har gennem årene opbygget en ret stor ekspertise og kompetence på området. Derudover er der mange forskellige netværk og samarbejder i Nordjylland, som understøtter virksomhedernes udvikling.

Nordjyske Kometer vil organisere virksomheder i et stærkt netværksbaseret samarbejde, der geografisk dækker hele Nordjylland, og som bl.a. gør det muligt at indgå som leverandør til det offentlige.

Nordjyske Kometer har til formål at skabe samarbejder og forretningsmæssig udvikling som en netværksorganisation for engagerede og udviklingsorienterede, herunder iværksættere. Nordjyske Kometer ønsker derfor at spille en aktiv rolle i udviklingen af en iværksætteri- og innovationsvenlig indkøbspraksis i Nordjylland, som også inkluderer små og mellemstore virksomheders rolle i Statens, Region Nordjyllands og regionens kommuners indkøb.

Der igangsættes løbende en række af initiativer på området, der kan nedbryde de barrierer, som små virksomheder møder, herunder kurser og netværk med fokus på bl.a.:

- Kommunal udbuds- og indkøbspolitik, herunder digitale løsninger
- E - fakturering
- Internethandel, love, betalinger, sikkerhedskrav m.m.
- Digitale lønsystemer
- Off. udbud indenfor byggeri
- Det digitale byggeri - IT på byggepladsen
- Hjemmesider
- Kompetenceudvikling i virksomheden
- Etablering af konsortier og andre typer samarbejder

Nordjyske Kometer er allerede ved at starte lokale netværksgrupper op. Der forventes etableret netværksgrupper spredt i regionen med fokus på f.eks.:

- tekniske udfordringer
- leverandører af serviceydelser
- partnerskabsaftale og andre samarbejdsformer
- ... (hvad er du interesseret i?)

Etablering af netværksgrupper koordineres gennem Henrik Christensen, hc@hc-consult.dk

Information og tilmelding til netværksgrupper kan findes på: <http://nordjyskekometer.dk/?id=86>

Yderligere information om Netværksdannelse, Kompetenceudvikling og Offentligt indkøb kan findes på: <http://nordjyskekometer.dk/nko>





NKO-projektet; Netværksdannelse, kompetenceudvikling og offentligt indkøb – er finansieret af Vækstforum. Projektet har undersøgt, hvordan relationer mellem SMVer og kommuner kan opdyrkes og udbygges. Denne folder er et resultat af dette arbejde. Projektet er gennemført af Nordjyske Kometer i samarbejde med de nordjyske kommuner, erhvervskontorerne og regionen.
www.nordjyskekometer.dk/nko