

# Den gode indkøbsorganisation

KL Dialogforum

7. November 2016

**Rasmus Lund Kongsgaard**  
Markedsdirektør SKI A/S

# SKI – hvem er det nu vi er?



**>15**

udbud om året



**55**

rammeaftaler



**>1.300**

kunder



**6 MIA. KR.**

i omsætning om året



**1 MIA. KR.**

om året i besparel-  
spotentiale



**300**

virksomheder tilknyttet  
SKI-aftalerne



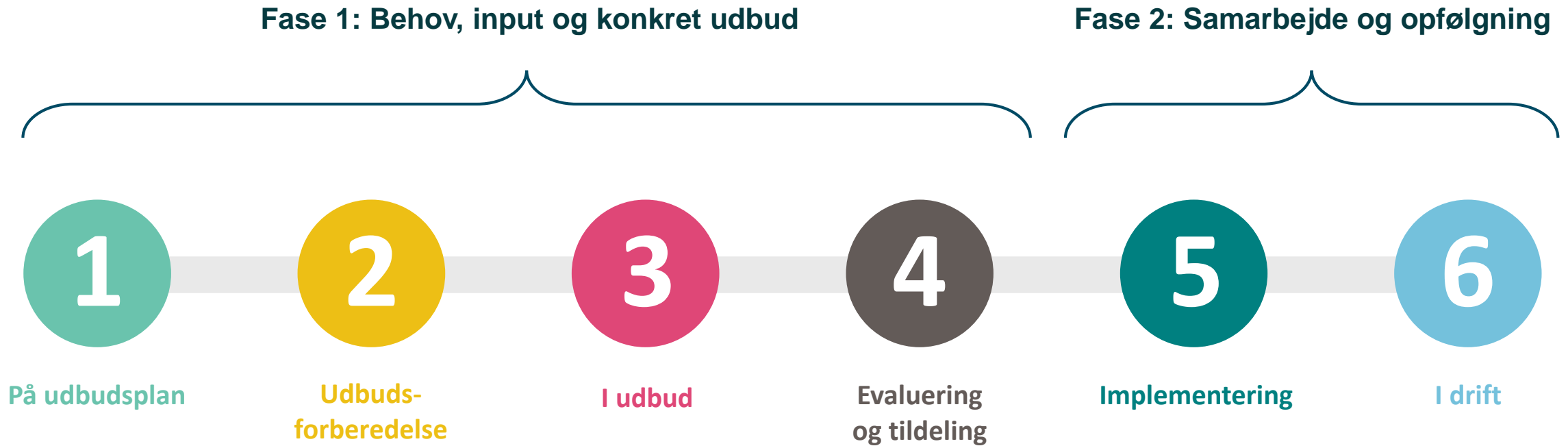
**100**

virksomheder med færre end 20  
ansatte tilknyttet SKI-aftalerne

# Hvad kendetegner den gode indkøbsorganisation?



# Vejen til et kvalificeret samarbejde



# Vejen til SKI's udbudsplan

På udbudsplan

Udbuds-  
forberedelse

1

2

**A. Kunder udtrykker  
nyt behov**

**B. En aftale skal  
genudbydes**

**Foranalyse**

Samlet indkøbsbehov  
Besparelser/effektvisering  
Cost/benefit  
Udbudsjura  
Vurdering af tidligere aftale

# Vejen til et udbudsdesign

Udbuds-  
forberedelse

2

## **Markedsanalyse**

Markedskonditioner  
Cost drivere  
Leverandørønsker  
Kundeønsker  
Teknologiudvikling  
Værdikæde

## **Udbudsdesign**

Forpligtende aftaler  
Frivillige aftaler  
Delaftaler

## **Udbudsmateriale**

Tekniske specifikationer  
Tildelingskriterier  
Juridiske krav

## **Teknisk høring**

Erhvervsorganisationer  
Virksomheder  
Offentlige indkøbere  
Andre

I udbud

3

# Vejen til et tilbud for leverandører

I udbud

3

**Udbuds-  
bekendtgørelse**

*Offentliggørelse og  
signal til markedet*

**Evt.  
prækvalifikation**

*Udvælgelse af et  
kvalificeret felt af  
leverandører*

**Udbud**

*Offentliggørelse af  
udbudsmateriale  
Markedsføring af udbud*

**Leverandører  
afgiver tilbud**

*Leverandørerne  
strammer sig an og  
afgiver deres bedste  
tilbud*

Evaluering  
og tildeling

4

# Vejen til tildeling af leverandør

Evaluering  
og tildeling

4



## **Evaluering**

*Formel kravopfyldelse*

*Pris*

*Produkttest/kvalitet*

*Leverancesikkerhed*



## **Tildeling**

*Udvalgte leverandører*

*underskriver kontrakt*

Implementering

5



# Vejen i drift - Win-win situation afhænger også af den vindende leverandør

Implementering

5

I drift

6



## **Oprettelse af rammeaftale**

*Materialer og systemer til kunder og leverandører*

*E-kataloger og prislister*

*Koordinering med kunder og leverandører*

*Tildelingskit*

# Vejen til leverancer

- Sådan bidrager leverandøren til at gøre den gode indkøbsorganisation bedre

I drift



## **Drift**

*Kontraktstyring  
Opdatering af priser  
Opdatering af produkter  
Miniudbud*



## **Rådgivning**

*'Make it work' for kunder og leverandører*

Levering af  
vare/tjenesteydelse



## Opsummering på den gode indkøbsorganisation

- God forberedelse af udbud
- Sikker gennemførelse af udbud
- Komplet Implementering af indgåede kontrakter
- Sikker drift og opfølgning i hele kontraktperioden
- Blandet med sund fornuft og godt købmandsskab – og mest mulig dialog med leverandørerne



Tak for ordet – spørgsmål er velkomne



**Rasmus Lund Kongsgaard**

Markedsdirektør SKI A/S

rlk@ski.dk

21270152



# SKI+

16 aftaler fra staten



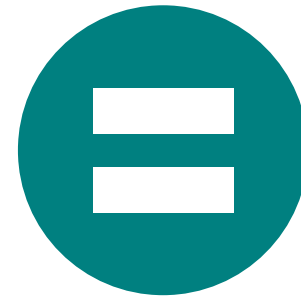
*1 mia. kr. i omsætning*



*Synergi, effektivitet  
og samling af kompetencer*



*Enkelhed for leverandører  
og kunder*



# SKI+

# SKI+

16 aftaler fra staten

2018

- Telefoni og mobilt bredbånd
- Hjemmearbejdspladser
- AV-materiel
- Papir i ark
- Kontormaskiner – printere
- Kontormaskiner – multifunktionsmaskiner

2019

- Forbrugsstoffer og datatilbehør
- Tablets
- Computere
- Servere
- Storage
- Kontorartikler

2020

- Netværkskomponenter

2021

- Kontormøbler
- Rengørings- og forbrugsartikler
- Datakommunikation

# SKI++

15-20 nye kommunale købsaftaler på blandt andet borgernære områder



*Effektiviseringspotentiale*



*Op mod halvdelen af SKI's aftaleportefølje bliver forpligtende aftaler*



*2,5 mia. kr. i omsætning i landets kommuner/ ≈ 1,5 mia. kr. i omsætning på SKI's aftaler*



*600 mio. kr. om året i besparelspotentiale/ ≈ 360 mio. kr. på SKI's aftaler*

