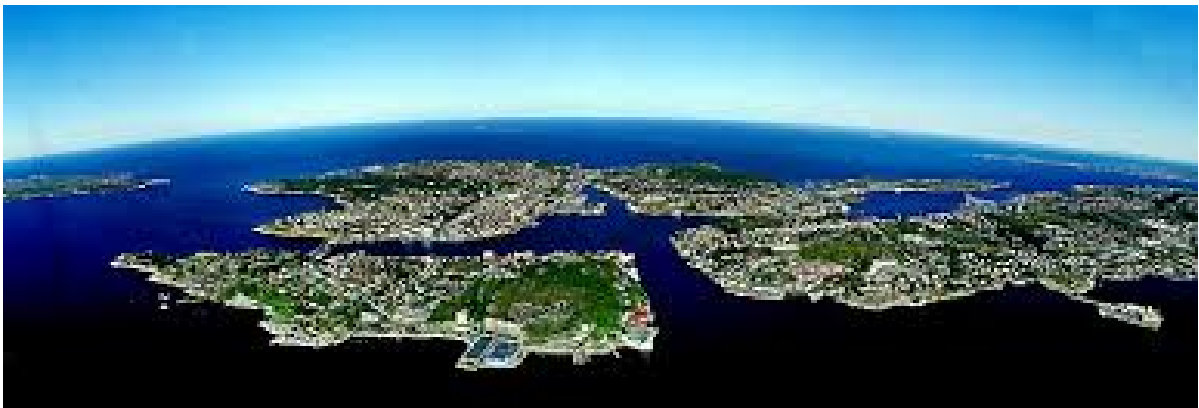


Årsrapport 2019

Innkjøpstjenesten



Kristiansund kommune
I medvind uansett vær



Nordmøre Interkommunale Innkjøpsarbeid

Innhold

Innledning.....	3
Avtaler	3
Avtaleportefølje.....	3
Kristiansund kommune.....	3
NII – Nordmøre Interkommunale innkjøpsamarbeid	4
Gevinstrealisering.....	4
Prinsipper for beregning.....	4
Kristiansund kommune	5
NII	6
Kontraktoppfølging.....	6
Kontrakter med særlig oppfølging 2019	6
Ehandel.....	6
Kurs/ Opplæring	8
Arrangerte kurs og seminarer	8
Intern kompetansebygging i Innkjøpstjenesten.....	8
Annet utviklingsarbeid	8
Kristiansund kommune	8
NII - Nordmøre Interkommunal innkjøpsamarbeid.....	9
Styremøter og Regnskap NII.....	9
Styremøter.....	9
Regnskap 2019	9
Vedlegg 1	11
Gevinstberegning - Prinsipper for beregning	11

Innledning

Dette dokumentet gir en kort sammenfatning av aktiviteter i Innkjøpstjenesten i løpet av 2019. Innkjøpstjenesten har i 2019 bestått av 6 medarbeidere, hvorav 4 er tilknyttet Kristiansund kommune og 2 er tilknyttet NII – Nordmøre Interkommunale Innkjøpssamarbeid. Årsrapporten gir derfor oversikt over aktiviteter i regi av både Kristiansund kommune og NII.

I 2019 har det vært store utskiftninger av ansatte, samt fravær grunnet permisjoner i innkjøpstjenesten. 3 ansatte har sluttet, 1 ansatt har i deler av året fått innvilget permisjon.

Av innkjøpstjenesten totale kapasitet på 600 %, har man i 2019 hatt en tilstedeværelse på 470 %. I tillegg er 108 % av denne kapasiteten tilknyttet nyansatte hvor opplæring har vært sentralt. Dette har naturlig nok vært meget utslagsgivende for kapasiteten i 2019.

Årsrapporten er ført til pennen av Svein Erik Dyrseth, Innkjøpssjef Kristiansund kommune.

Avtaler

Avtaleportefølje

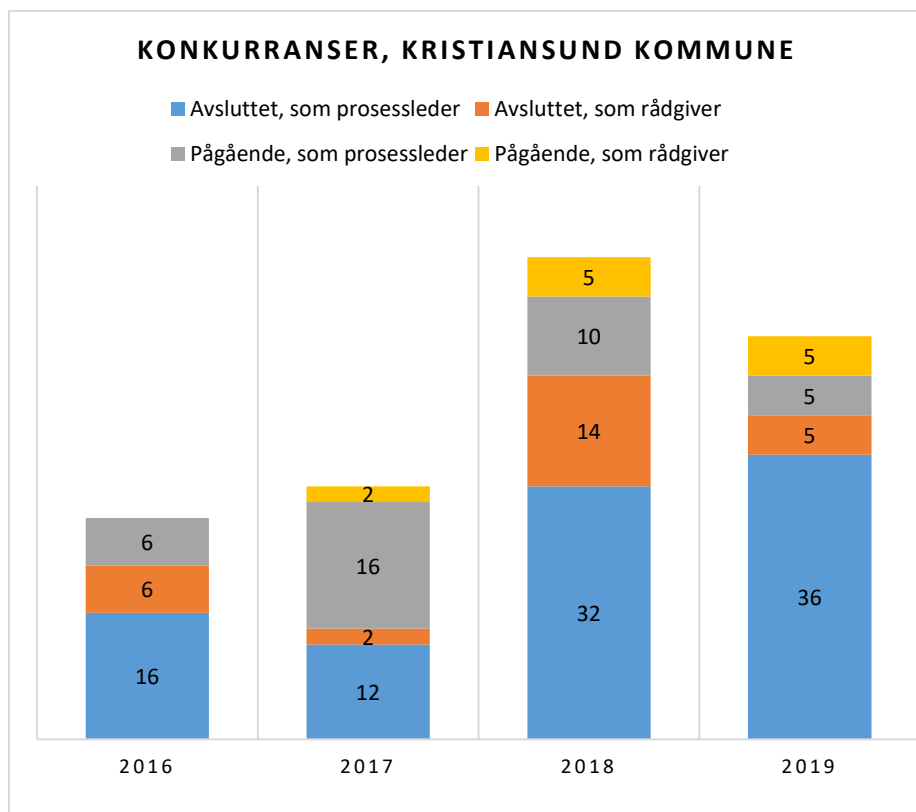
I 2019 har innkjøpstjenesten arbeidet med totalt 59 avtaler.

For 45 av disse ble avtalen signert i løpet av 2019. Ytterligere 14 konkurranser er ikke ferdigstilt ved årsslutt.

Kristiansund kommune

Avsluttet 41 anskaffelsesprosesser, hvorav innkjøpstjenesten har vært prosessleder for 36 og gitt større bistand som rådgiver til 5 av dem.

Ytterligere 10 anskaffelser som fortsatt pågår ved årsskiftet.

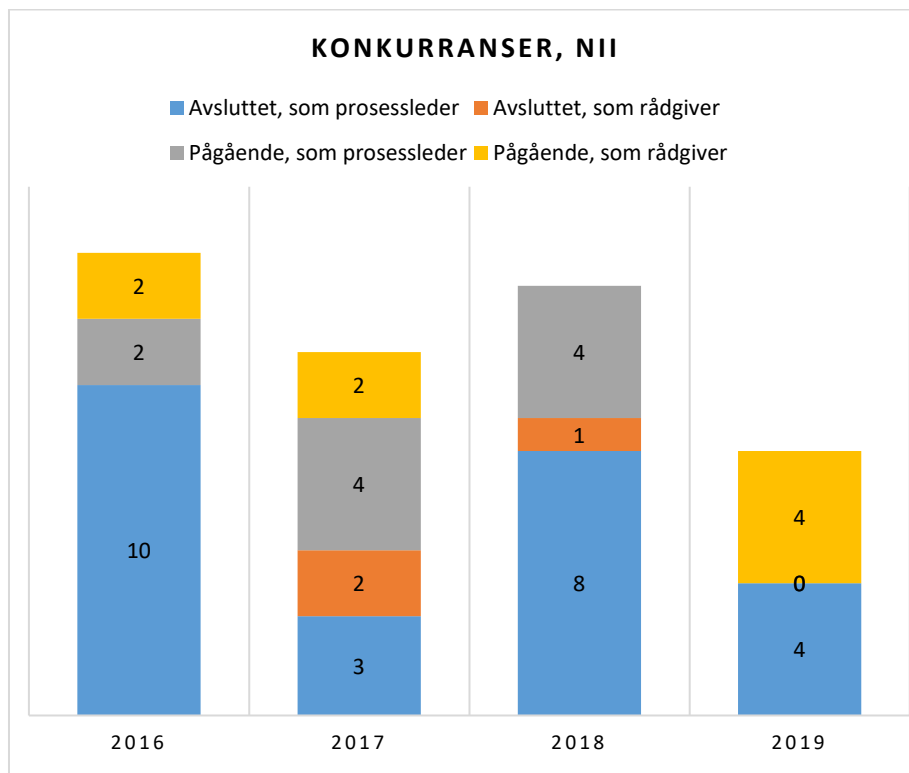


Reduksjonen i antall anskaffelser skyldes bemanningssituasjonen hos innkjøpstjenesten i 2019. Likevel må det nevnes at reduksjonen i antall konkurranser er mindre enn hva man kanskje kunne ha forventet for 2019, men at man vil se konsekvensene av dette i større grad i 2020.

NII – Nordmøre Interkommunale innkjøpssamarbeid

Avsluttet 4 anskaffelsesprosesser. Prosessledelse for samtlige.

Ytterligere 4 anskaffelser som fortsatt pågår ved årsskiftet.



Gevinstrealisering

Prinsipper for beregning

Se vedlegg 1.

Kristiansund kommune

Avtale	Beregningsmodell	Årlig besparelse
Anleggstjenester	Ankerpris (markert)	kr 636 978,00
Konsulenttjenester	Deloittes erfaringsbase - 10 %	kr 444 640,00
Fasaderehabilitering goma barneskole	Tilbudspris, gjennomsnitt	kr 78 967,00
Varebiler ED vår 2019	Ankerpris (markert)	kr 52 615,00
Klimaregnskap Nordmøre	Tilbudspris, gjennomsnitt	kr 134 666,00
Konsulenter fjernvarme Atlanten	Deloittes erfaringsbase - 10 %	kr 837 700,00
el-varebil plan og bygg	Ankerpris (markert)	kr 42 349,00
Banktjenester kongens plass eiendom	Besparelse mot konsulent	kr 7 350,00
Bil til barnevern vår 2019	Ankerpris (markert)	kr 46 874,00
Barmannhaugen - utskiftning av trapperomsdører og seksjoneringsvegg	Tilbudspris, gjennomsnitt	kr 259 729,00
Konsulent vedtakstimer	Besparelse mot konsulent	kr 8 225,00
kontormøbler Rokilde	Deloittes erfaringsbase - 10 %	kr 95 725,00
Reholdsutstyr, gulvvaskemaskin Rokilde	Deloittes erfaringsbase - 10 %	kr 32 962,00
Vaskemaskiner Rokilde	Tilbudspris, gjennomsnitt	kr 84 489,00
Skilt til Rokilde . Innvendig og utvendig	Tilbudspris, gjennomsnitt	kr 94 599,00
JP. Clausens gt 23B utbedring av brannskade	Deloittes erfaringsbase - 10 %	kr 119 539,00
Feiemaskin	Ankerpris (markert)	kr 205 000,00
Gravemaskin	Ankerpris (markert)	kr 85 000,00
Lastebil m kran	Deloittes erfaringsbase - 10 %	kr 238 000,00
Slamsugebil	Deloittes erfaringsbase - 10 %	kr 431 000,00
Drivstoff bulk	Ankerpris (markert)	kr 878 000,00
Drivstoff pumpe	Ankerpris (markert)	kr 98 000,00
Energioppfølgningssystem	Tilbudspris, gjennomsnitt	kr 1 604 000,00
Fiberlinjer	i forhold til høyeste tilbud	kr 6 160 000,00
redningsbåt	i forhold til høyeste tilbud	kr 516 000,00
Røydykkerbil NBR	Deloittes erfaringsbase - 10 %	kr 121 000,00
Røydykkerutstyr NBR	Deloittes erfaringsbase - 10 %	kr 38 000,00
Velferdsteknologi	Ankerpris (markert)	kr 220 000,00
Selvkostkalkyle plan og bygg	Deloittes erfaringsbase - 10 %	kr 11 500,00
Kommunikasjonsplattform frivilligheten	Deloittes erfaringsbase - 10 %	kr 62 900,00
Elektronisk kjørebok	i forhold til høyeste tilbud	kr 482 000,00
Institusjonsbekledning	Ankerpris (markert)	kr 234 500,00
Rammeavtale Printer	Ankerpris (markert)	kr 876 000,00
Eiendomsmeglertjenester	i forhold til høyeste tilbud	kr 266 000,00
Salgs og skjenkekontroll	i forhold til høyeste tilbud	kr 19 000,00
kjøp av hjelpemidler Storhaugen	Ankerpris (markert)	kr 66 530,00
Sum		kr 15 589 837,00

NII

Avtale	Beregningsmodell	årlig besparelse	over 4 år
Rør og rørdeler	i forhold til høyeste tilbud	kr 1 594 400,00	kr 6 377 600,00
Bedriftshelsetjeneste	Ankerpris (marked)	kr 1 105 200,00	kr 4 420 800,00
Leiebiler	Ankerpris (marked)	kr 2 290 790,00	kr 9 163 160,00
Medisinsk forbruksmateriell	i forhold til høyeste tilbud	kr 4 391 601,00	kr 17 566 404,00
Sum		kr 9 381 991,00	kr 37 527 964,00

Kontraktsoppfølging

Alle avtaler skal etter planen følges opp/vurderes 2 ganger årlig. Hvorvidt det er gjennom møter, videokonferanse, telefon, e-postutveksling eller annet er opp til avtaleansvarlig å avgjøre basert på tilbakemeldinger fra brukere og avtaleeiere.

Kontrakter med særlig oppfølging 2019

For noen avtaler har det vært behov for ekstra oppfølging. Disse er gjengitt nedenfor:

- Matvareavtaler.
 - o Oppfølging med hensyn på ordre, ordrebekreftelser og anbrekk på varer. Kontinuerlig dialog med leverandøren for å søke forbedringer i avtalen.
- Trelast og byggevarer
 - o Utfordringer med hensyn på bestilling i ehandel og leveringsrutiner. I utgangspunktet var det meningen at bestiller skulle hente varene hos leverandør. Kommunen ønsker nå å gå vekk fra dette.
- Arbeidstøy
 - o Utfordringer med implementering og bruk av e-handel ved avrop på avtalen. Det er også utfordringer knyttet til ønsker om å handle andre dyrere produkter enn hva som ligger som avtaleprodukter.

Ehandel

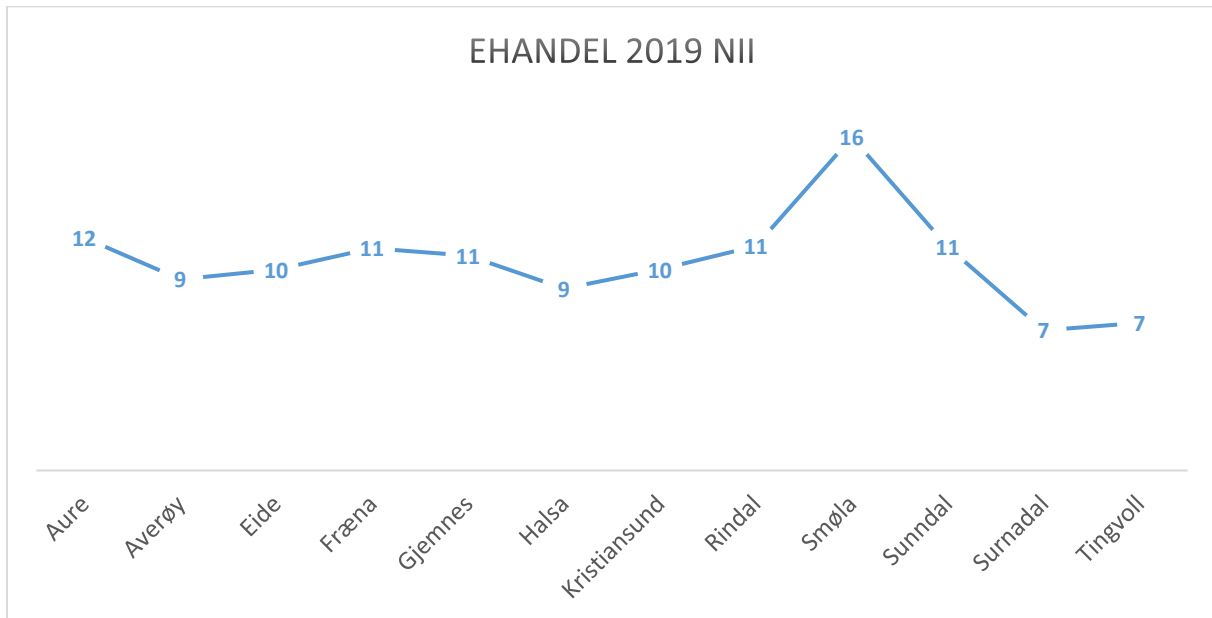
I løpet av 2019 var det store utskiftninger hva gjelder Innkjøpstjenesten i Kristiansund Kommune og derav også utskiftninger for eHandelsressursene. Tidligere eHandelsansvarlig i Nordmøre Interkommunale Innkjøpssamarbeid, Frank Talberg sluttet 31.januar og ressursperson for eHandel i Kristiansund Kommune, Anna Elise Hjertvik sluttet 11.10.2019.

Marius Sandvik ble ansatt som ny eHandelsansvarlig for Nordmøre Interkommunale Innkjøpssamarbeid den 01.03.2019 og ny ressursperson for eHandel i Kristiansund Kommune, Ole Lie, ble ansatt 18.11.2019.

Deler av året har derfor gått med på opplæring/erfaringsoverføringer av/til de to nyansatte.

eHandelsprosenten til medlemskommunene i Nordmøre Interkommunale Innkjøpsamarbeid.

Tallprosenten som vises i grafen under er antall eHandelsfaktura opp mot total antallet av innkommende faktura til hver enkelt kommune. eHandelsfaktura er en faktura knyttet opp mot en eHandelsordre ved bruk av ordrenr generert fra eHandel.



Enkelte kommuner leverer gode tall, mens andre har noe mer å gå på.

Det ble i løpet av året gjennomført ressursgruppemøte med ressurspersoner fra de andre medlemskommunene i Nordmøre Interkommunale Innkjøpsamarbeid. Dette møtet ble gjennomført 30.09.19 i Kristiansund med fokus på forbedringsområder og bruk av eHandelssystemet. Poenget med slike møter er erfaringsutvikling og læring på tvers av kommunegrensene slik at man sammen kan øke eHandelsprosenten i det interkommunale samarbeidet.

eHandel bidrar til en effektiv og kontrollert flyt fra bestilling til faktura, og sikrer avtalelojalitet. Det er både kostnads- og tidssparende og derfor et særdeles viktig område for bestillere i kommunen.

Kurs/ Opplæring

Kompetansebygging internt og eksternt er et viktig fokusområde for innkjøpstjenesten.

Arrangerte kurs og seminarer

- Kurs i offentlige anskaffelser med Robert Myhre
 - o Heldagskurs om offentlige anskaffelser. Kurs både i Kristiansund og Sunndal. Deltagere fra alle NII.kommunene.

Intern kompetansebygging i Innkjøpstjenesten

Da offentlige anskaffelser er et kompetansekrevede fagfelt i betydelig utvikling er det stort fokus på kontinuerlig opplæring av egne medarbeidere. Den viktigste kompetansebyggingen skjer i det daglige i form av erfaringsdeling og diskusjon i fagmiljøet. Det er en stor styrke i så måte at NII og Kristiansund kommune sine innkjøpsressurser er samlokalisert.

Det jobbes målrettet med å utvide samarbeidet med andre nærliggende fagmiljø. ROR-Innkjøp er det nærmeste kommunale fagmiljøet innen innkjøp, og man har knyttet ytterligere bånd med disse gjennom felles arrangement.

Innkjøpstjenesten gjennomfører ukentlige fagmøter der ulike tema blir diskutert. I tillegg har ulike medarbeidere deltatt på følgende kurs og seminar i løpet av 2019:

- KS Årssamling, Tromsø, 1 deltager
- KS anskaffelsesseminar, Lillestrøm, 2 deltagere.
- Difis Anskaffelseskonferanse, Oslo, 2 deltagere.
- Visma brukerforum Møre og Romsdal, Molde, 1 deltager.
- Miniseminar - seriøst arbeidsliv, Molde, 5 deltagere.
- Miniseminar - særlige prosedyrer og fremgangsmåter for å stimulere markedet til nye eller bedre løsninger, Molde, 1 deltager.
- Miniseminar om fremtidens bil, Frei, 3 deltagere.
- Webinar «Hvordan redusere plast i kommunens virksomhet?», 2 deltagere.
- Webinar «innkjøpsklubben Visma», 1 deltager, 3 webinarer.

Annet utviklingsarbeid

I det følgende vil annet nevneverdig arbeid som ikke omhandler anskaffelser, kurs og opplæring direkte, gjennomgå.

Kristiansund kommune

- Integrasjon mellom Mercell og Public 360.
 - o Arbeid med integrasjon mellom Mercell og Public 360 ble påstartet i 2019 og vil fortsette i 2020.
- Miljøplan for anskaffelser
 - o Arbeid med å utvikle miljøplan for anskaffelser ble påstartet i 2018. Det er søkt støtte til arbeidet via den statlige tilskuddsordningen Klimasats og vi fikk tilsagn om kr 240.000,-. Man har blitt enige med Ålesund kommune om i felleskap anskaffe en

konsulent som skal hjelpe kommunene med hva som bør prioriteres først og hvordan.

NII - Nordmøre Interkommunal innkjøpssamarbeid

- Ny organisasjonsmodell NII
 - o Styret i NII har besluttet å starte arbeidet med å endre dagens § 27 samarbeid til en samarbeidsform som er i samsvar med ny kommunelov.

Styremøter og regnskap Nordmøre Interkommunale Innkjøpssamarbeid (NII)

Styremøter

Det har vært avholdt 2 styremøter i 2019.

- Kristiansund 20.03.2019
- Kristiansund 17.10.2019

På styremøtene har ordinære saker som regnskap, status anskaffelser, arbeidsprogram og e-handel vært behandlet. I tillegg har man i 2019 påstartet arbeidet med ny organisasjonsform for NII.

Regnskap 2019

Regnskapet for 2019 er gjengitt nedenfor. Det viser et underskudd på kr 407 774,- som ble inndekt ved bruk av midler fra fond (planlagt).

Regnskap 2019

NII -Nordmøre interkom.innkjøpssamarbeid

Regnskap

Konto	Navn	2018	2019
10000	Lønn inkl.sos.avgifter	1 512 155	1 563 360
10509	Annen trekkpliktig godtgjørelse	1 978	195
10990	Arbeidsgiveravgift	279	
11000	Kontormateriell	75	
11150	Matvarer	2 000	
11151	Beverting (ved møter ol)	6 908	28 856
11200	Samlepost annet forbruksmateriell, råvar	32 938	7 738
11201	Velferdstiltak	1 528	4 150
11300	Telefon	650	
11400	Serviceavtaler, reparasjoner og vaktmestertjenester	1 896	0
11500	Opplæring, kurs, konferanse	10 657	80 011
11600	Bilgodtgjørelse	15 577	1 285
11601	Diettgodtgjørelse	5 441	0
11700	Flybilletter, taxi etc.	5 139	
11707	Utgifter iflg bilag - lønssystemet	16 363	4 473
11900	Leie av lokaler og grunn	3 182	1 950
11904	Intern husleie		0
11950	Avgifter, gebyrer, lisenser ol	9 854	24 695
11951	VAR-avg. inkl. mva kommunale bygg		0
12000	Kjøp og finansiell leasing av driftsmidler		0
12200	Leie av driftsmidler	428	428
12400	Serviceavtaler, reparasjoner og vaktmest	5 895	
12700	Andre tjenester (som inngår i egenprodukt)	133 856	0
14290	Merverdiavgift som gir rett til momskomp	26 054	9 730
15500	Avsetninger til bundne fond		0
17290	Kompensasjon merverdiavgift	-26 054	-9 730
17500	Refusjon fra kommuner	-1 816 570	-1 456 028
20000	Overskudd (-), Underskudd (+)	-49 773	261 113
	Bruk av fond		-407 774
	Avsetning til fond		-146 661
	Fondsbalanse (-overskudd/+underskudd)		-146 661

Oversikt ut-/innbetaling etter regnskap 2019

Aure	7 399
Averøy	12 209
Hustadvika	28 015
Gjemnes	5 546
Kristiansund	51 013
Rindal	4 226
Smøla	4 536
Sunnal	14 844
Surnadal	12 492
Tingvoll	6 382

Vedlegg 1

Gevinstberegning - Prinsipper for beregning

Det finnes ingen standardisert modell for hvordan man skal beregne gevinster av nye avtaler.

Innkjøpstjenesten har de 4 siste årene regnet på gevinster, og har gradvis tilnærmet seg en modell som synes fornuftig.

Sammenlikningsgrunnlag

Et viktig spørsmål er gevinster i forhold til hva? På områder der det eksisterer avtale i dag kan man vurdere om man skal sammenligne priser i ny avtale med priser i gammel avtale. En annen modell er å sammenlikne priser i ny avtale med priser man finner i markedet utenom avtale.

En tredje modell er å vurdere hvilken alternativ fremgangsmåte man ville brukt dersom det ikke fantes ressurser til å gjennomføre anskaffelsene. Det er dette som legitimerer innkjøpsfunksjonens eksistens – at kostnadene ved Innkjøpstjenesten er mindre enn alternativet.

Det er modell tre som er valgt for beregning av gevinster.

Forutsetninger

- 100% avtalelojalitet for rammeavtaler. Målinger har tidligere vist at avtalelojaliteten for ulike rammeavtaler varierer mellom 50-95%. Beregnede gevinster viser dermed potensialet for besparelse.
- Enhetene bruker i hovedsak det utvalgte sortimentet for de avtalene der dette finnes
- Gevinster av bruk av e-handelsløsninger, effektivisering av bestilling og innkjøp, standardisering av sortiment m.m. er ikke medregnet
- Andre gevinster enn de rent monetære er ikke medregnet. Dette kan være gevinster knyttet til kvalitet, miljø, HMS, leverandørutvikling, sosialt ansvar m.m. Jo høyere man vektlegger slike kriterier i en anbudsprosess, desto svakere vil denne modellen for gevinsterberegning bli.
- Det er kun gevinster for inngåtte avtaler i løpet av året som medregnes. Gevinsten reflekterer kun 1 års bruk av avtalen (for rammeavtaler), eller gevinsten på kjøpstidspunktet (for enkeltanskaffelser). Gevinsten av eksisterende rammeavtaler holdes utenfor, noe som medfører at beregnet gevinst for 2019 ikke reflekterer den totale gevinsten av alle avtaler som Innkjøpstjenesten forvalter.
- Prosesskostnader ved selve anskaffelsesprosessen, i form av ressursbruk, er ikke medregnet.

Prissammenligninger – der alternativet er direkteanskaffelse

For å kunne sammenlikne gevinst av konkurranseutsetting mot direktekjøp må man finne markedspris.

I mange tilfeller er dette vanskelig å finne, eller den er ikke offentlig tilgjengelig. Man må derfor ha flere alternative fremgangsmåter for disse tilfellene. Nedenfor har vi angitt hvilke ulike modeller som brukes for prissammenlikninger. Disse er rangert, med foretrukket modell først. Dersom man ikke kan velge nr 1, går man videre til nr 2, deretter nr 3 osv.

1. Ankerpriser
2. Info gitt fra leverandør om veiledende pris, enten ved:
 - a. Rabatter oppgitt i prisskjema
 - b. Leverandørens utregning
3. Sammenligne vinnende tilbud med gjennomsnittstilbudet i konkurransen
4. Sammenligne vinnende tilbud mot det høyeste tilbudet i konkurransen.
5. Spesifikk snittberegning fra varegrupper - Deloitte's erfaringsbase
6. Generell snittberegning - Deloitte's erfaringsbase: 10%
7. Sammenligne kostnad ved innkjøpstjenestens bistand og alternativ kostnad med å leie inn ekstern konsulent til å gjennomføre anskaffelsen.

Ankerpris

Ankerpriser er den suverent beste metoden, da den baserer seg på tilgjengelige markedspriser. Da kan man være trygge på at disse prisene reflekterer prisen vi ville fått om vi kjøpte direkte fra markedet.

Info gitt fra leverandør om veiledende pris

Info fra leverandør er litt mer sårbart, da man ikke vet om leverandøren gir oss korrekt informasjon. Samtidig har de ingen store incentiver til å lyve da de i anbudsprosessen evalueres på ut-priser og ikke rabattsatser, eller gevinster mot veiledende pris.

Sammenligne vinnende tilbud med gjennomsnittstilbudet i konkurransen

Å sammenlikne med snitttilbudet i konkurransen er noe mer upresist. Dette fordi man trolig vil få en lavere beregnet gevinst enn å sammenlikne med markedspris. Dette er jo prisen de vil gi når de er i en konkurransesituasjon.

Samtidig er det ikke uvanlig at vinneren av konkurransen ikke har den beste prisen. Har man eksempelvis vektlagt kvalitet høyt vil dette kunne skje. Da vil man kunne få en negativ gevinstberegning, selv om man høyst sannsynlig ville fått det gitte produktet/tjenesten til den gitte kvaliteten til en høyere pris dersom man ikke hadde gjennomført konkurranse.

Sammenligne vinnende tilbud mot det høyeste tilbudet i konkurransen.

Der hvor oppdragsgiver er sikker på at det høyeste tilbudet er bedre enn markedspris, kan denne modellen benyttes. Det er her å anta at den reelle besparelse mot marked er i realiteten høyere, men usikkert hvor mye høyere.

Spesifikk snittberegning fra varegrupper- Deloittes erfaringsbase

Konsulentfirmaet Deloitte har en erfaringsbase for vurdering av forventede kostnadsbesparelser for ulike produkt/tjenestegrupper. Dette er en undersøkelse som er gjort der man har tatt for seg en rekke inngåtte kontrakter blant offentlige virksomheter over hele landet, og regnet på kostnadsbesparelsen. Utgifter til anskaffelsesprosessen er medregnet.

Dette er en ganske upresis modell siden det er store variasjoner knyttet til pris avhengig av eksempelvis størrelsen på virksomheten, geografiske forhold m.m. I tillegg er utgiftene til anskaffelsesprosessen medregnet, og disse kan være ganske ulike basert på størrelsen på kontrakten. Sammenliknet med de andre modellene vil denne trolig gi en lavere besparelse siden man trekker fra utgifter.

Generell snittberegning - Deloittes erfaringsbase: 10%

I de tilfellene der man har en anskaffelse som tilhører en kategori som ikke fremkommer av ovennevnte erfaringsbase bruker man en sats på 10%. Dette er gjennomsnittlig beregnet gevinst på tvers av alle innkjøpskategorier i Deloittes erfaringsbase.

Konsulentkostnader – der alternativet er kjøp av konsulenttjenester

For å sammenlikne gevinster ved gjennomføring av konkurranser i egen regi kontra i regi av konsulenter må man gjøre noen vurderinger knyttet til kostnadene for konsulentene og deres tidsbruk.

I vår modell går vi ut ifra en konsulentkostnad på 1100 kr timen. Dette er et beregnet gjennomsnitt ut i fra erfaringsbaserte kostnader.

Innkjøpstjenesten fører timer for alle anskaffelser. Det forutsettes at konsulentene bruker like lang tid som egne ressurser på den samme anskaffelsen. Man vil dermed ha et ganske presist bilde på totalkostnaden ved å multiplisere timebruk med beregnet timesats. Dette er trolig en «snill» fremstilling i konsulentens favør, da vår erfaring fra ulike anskaffelser er at konsulentene gjerne bruker mer tid, og i flere konkurranser må man også kontrollere, følge opp konsulenten eller rette/gi innspill som man hadde unngått om man hadde gjort alt selv.

Videre forutsettes det at de eksterne konsulentene har den samme faglige dyktigheten som interne ressurser, og dermed oppnår de samme besparelsene i avtalepriser. Dermed kan selve avtaleprisene holdes utenfor sammenlikningen.

For hver innkjøpsrådgiverressurs beregnes det en snittkostnad på kr 400,- pr time. Dette inkluderer lønn, sosiale ytelser, kostnader til kontor m.m. og baserer seg på tilsvarende beregning i regnskapet til NII.

