
Fra: Øystein Gulbrandsen <ogu@TeleplanConsulting.no>
Sendt: 28. april 2017 10:48
Til: Postmottak NFD
Emne: Innspill stortingsmelding om offentlige anskaffelser

Hei.

Teleplan Consulting er et av Norges ledende kompetansemiljøer på offentlige anskaffelser. Vi har gjennom årene siden oppstarten i 1958 bidratt til de fleste større anskaffelser i Forsvaret. Totalt har vi bidratt med vår kompetanse i anskaffelser på flere hundre milliarder kroner. Som skattebetalere og profesjonelle innkjøpere er vi opptatt av at samfunnets midler blir brukt på en effektiv måte og at innkjøpene som foretas gir best mulig samfunnsgevinst.

Ingen kan ha unngått å se hvordan avfallshåndteringen i Oslo Kommune har preget nyhetene de siste par månedene. Et klassisk tilfelle av at leverandøren ikke er i stand til å levere på en kontrakt han har forpliktet seg til. En feil som ofte gjøres er at det legges for stor vekt på prislelementet i kjøpet uten at kvalitet og gjennomføringsevne blir tatt med i vurderingen i tilstrekkelig grad. Da kan det fort bli dyrt også for kjøper av tjenesten og brukere blir skadelidende. Befolkningen ville ikke akseptere lavere renovasjonsgebyrer med konsekvens at søppelen flyter.

For kort tid siden falt dommen en leverandør anla mot Operaen. Operaen hadde tegnet en avtale med et vekterselskap som de mente var billigst uten å kunne fortelle hvorfor. De klarte/ønsket heller ikke å fortelle hvorfor den valgte leverandør ble vurdert til å ha høyere kvalitet, og tingretten (og KOFA) ga en forsmådd leverandør medhold i at de skulle få dekket en positiv kontraktinteresse på ca. 1 MNOK.

Vi kan nevne mange prosjekter der kunde og leverandør møtes i retten, der det brukes mye ressurser på å avklare holdbarheten i anskaffelsesprosessene. Mange anskaffelser innebærer kompliserte anskaffelsesprosesser, og det kan finnes faktorer som ikke er kjent offentlig, men det kan vanskelig omtales som vellykkede anskaffelsesprosjekter. Hva er det som gjøres feil?

Det er klart at en del utfordringer skapes av at det utføres dårlig håndverk. Det kan vanskelig lages regelverk som beskytter mot dårlige håndverkere, men det kan lages et regelverk som er så tydelig at saker løses før en rettssak.

Vi ser mange forbedringer som er kommet på plass de siste årene. Konkurranspreget dialog er en flott tilnæringsmåte (om enn ikke helt ny: Undertegnede deltok i en konkurransepreget dialog hos Hydro Aluminium i 1989). Vi merker imidlertid i markedet en dreining mot et høyere fokus på å følge et regelverk og derved et mindre fokus på å gjennomføre gode anskaffelser. Det benyttes i større grad jurister både på kundesiden og på leverandørsiden, noe som øker sannsynligheten for at en konflikt. Disse konfliktene er ressurskrevende, og det er ikke nødvendigvis spesielt kvalitetshevende. Man skal ikke se bort fra at et regelverk med større fokus på anskaffelser med god kvalitet kunne ha gitt en annen leverandør av søppelhåndteringen i Oslo kommune f. eks.

Teleplan Consulting er i denne sammenheng en egnet samarbeidspartner. Vi kjenner godt til utfordringene for innkjøperne, da vi ofte blir leid inn for å hjelpe dem. For å bli leid inn må vi imidlertid gjennom konkurranser, og da erfarer vi hvordan det er å være tilbyder, og vi ser utfordringene fra denne siden også. Vi vil gjerne delta i en prosess for å utvikle regelverket i en god retning.

Med vennlig hilsen

Øystein Gulbrandsen

Med vennlig hilsen

Øystein Gulbrandsen

Sjefskonsulent

Mobil: 957 92 744

Merk: ny mailadresse er ogu@teleplanconsulting.no

