



Digitale verktøy i anskaffelsesprosessen

Fredrik Ivarsen
Seniorrådgiver innkjøpsseksjonen



Innledning

Om Miljødirektoratet, fra en innkjøpers ståsted

Del I - Hvorfor konkurranser? Hva er vårt fokus?

Del II - Hva gjorde vi før, hva gjør vi nå og hvordan kom vi dit?
Hva sier brukerne våre og har det noe å si hva de mener?

Del III - What`s next? How do we SPEND our time?
Hvor ligger potensialet nå?

Om Miljødirektoratet



For ett rent og rikt miljø

Vi skaffer og formidler miljøinformasjon

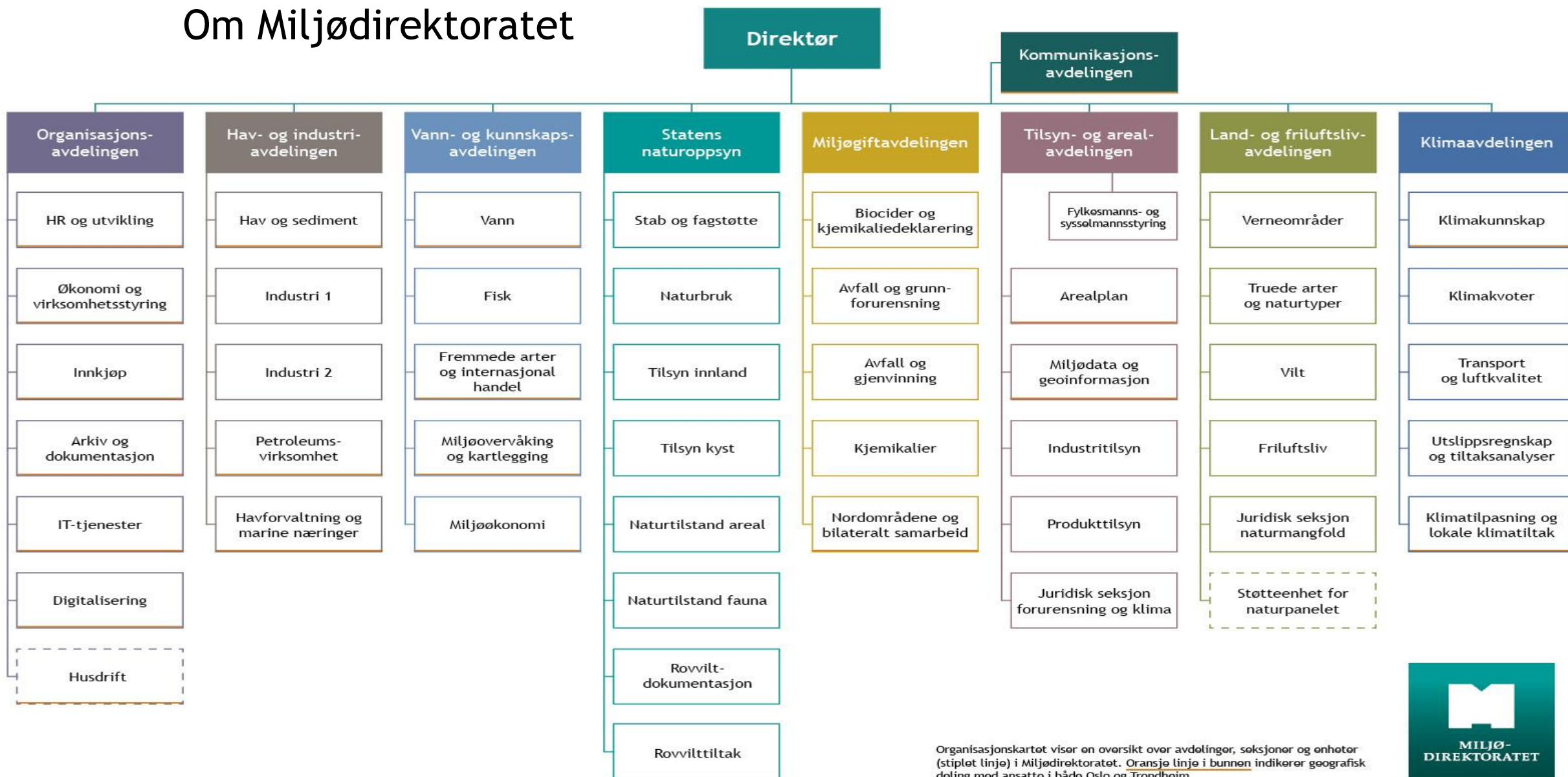
Vi utøver og iverksetter forvaltningsmyndighet

Vi styrer og veileder regionalt og kommunalt nivå

Vi gir faglige råd og analyser som underlag for politikkutvikling

Vi deltar i internasjonalt miljøarbeid

Om Miljødirektoratet



Organisasjonskartet viser en oversikt over avdelinger, seksjoner og enheter (stiplet linje) i Miljødirektoratet. Oransje linje i bunnen indikerer geografisk deling med ansatte i både Oslo og Trondheim.





Del I

Hvorfor konkurranser?

Hva ønsker vi å oppnå?



Del I

Hvorfor konkurranser?

Hva ønsker vi å oppnå?

En (god) avtale!

All innledende dialog i vår rådgiving har fokus på kravspesifikasjon, kontraktsvilkår og avtaletype

Kontrakten står i sentrum - også i verktøyene



Del II

Hva gjorde vi før?

Hva gjør vi nå?

Hvordan kom vi oss dit?

Mange ulike oversikter..

Uklart hvordan man skulle gå frem..

Mange manuelle prosedyrer..

Mange systemer å forholde seg til..

Manglende sporbarhet, etterprøve noe..

Ofte manglende forankring for anskaffelsen..

Uoversiktlig for oss som skulle inn å rådgi..



Del II

Hva gjorde vi før?

Hva gjør vi nå?

Hvordan kom vi oss dit?

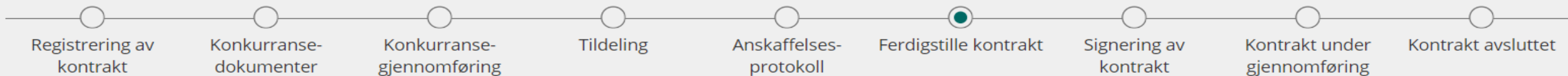
Ett system for saksbehandler å forholde seg til

Integrasjoner

Godkjenninger i flere faser og på riktig nivå

Total avtaleoversikt

Systemet leder saksbehandler i gjennomføringen





Del II

Hva gjorde vi før?

Hva gjør vi nå?

Hvordan kom vi oss dit?

Brukerundersøkelser

Markedsundersøkelser

Ressurser

Tillit



Del III

Hvor ligger potensialet nå?

Vi må vite hva vi bruker penger på

Vi må vite hvem som får pengene våre

Vi må se på utviklingen i kjøpene

Vi må finne hvor vi tar risiko og hvor den kan forbedres

Spendanalyse = innsikt



Del III

Spendanalyse

Innkjøpsstrategi

Kategoristyring

Avtalelojalitet

Avdekke adresserbare kjøp

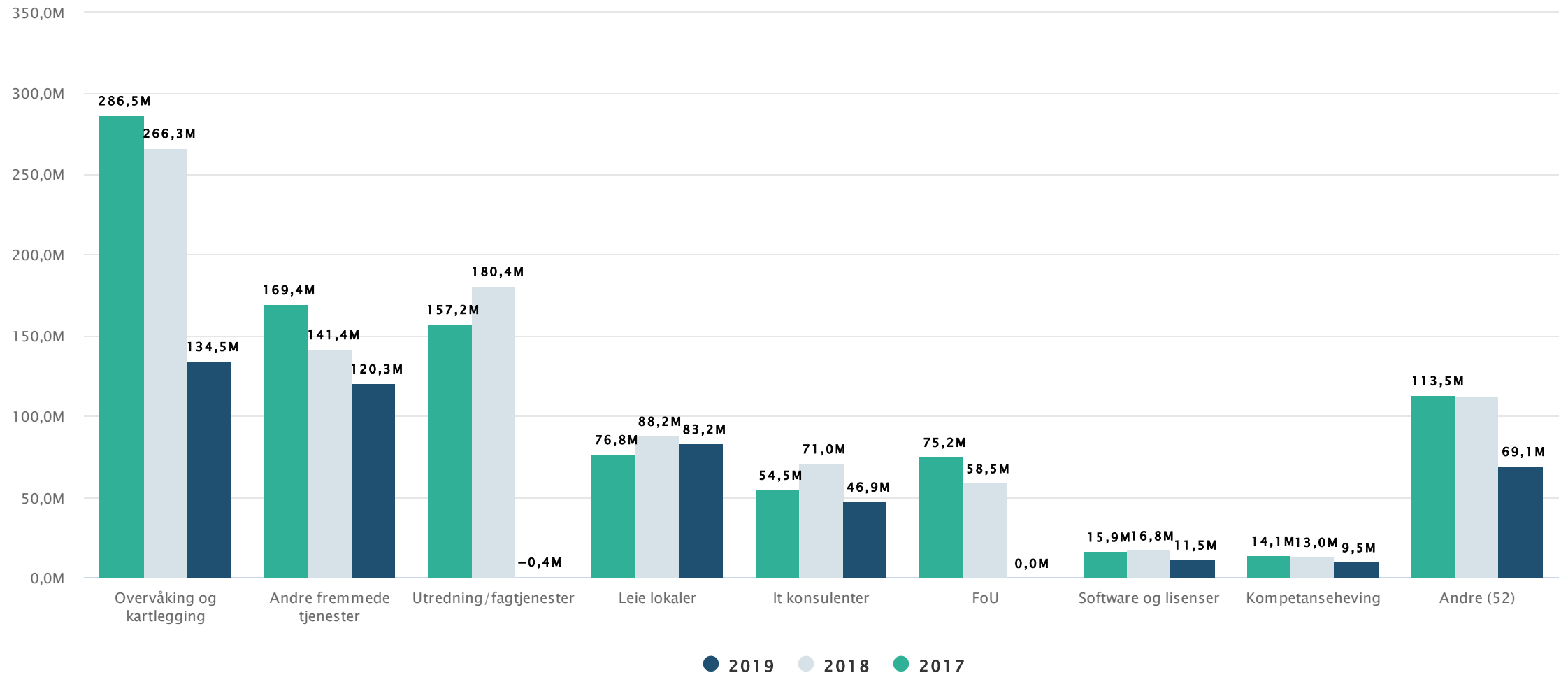
Koble mot leverandørinformasjon

Gir oss en enda bedre transparens og bedre grunnlag for nye konkurranser



Innkjøpsutvikling per år og kategori (Nivå 2)

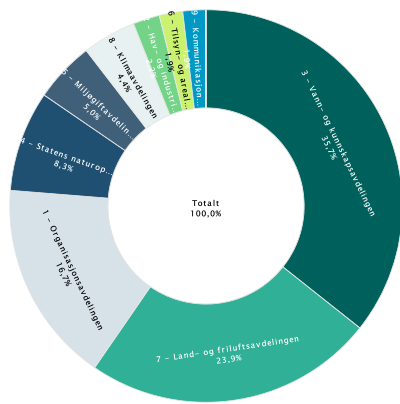
Transaksjonsdato: Fra 2017-01-01 til 2019-10-10





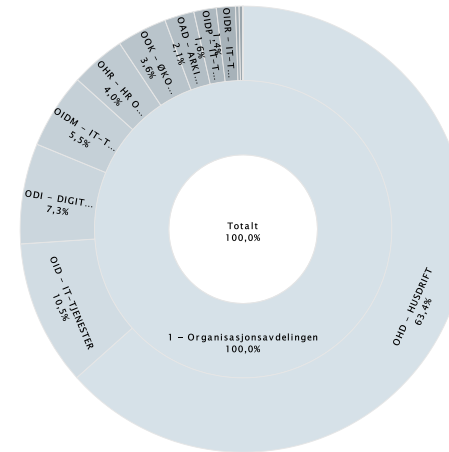
Innkjøp per avdeling

Transaksjonsdato: Fra 2018-10-11 til 2019-10-10



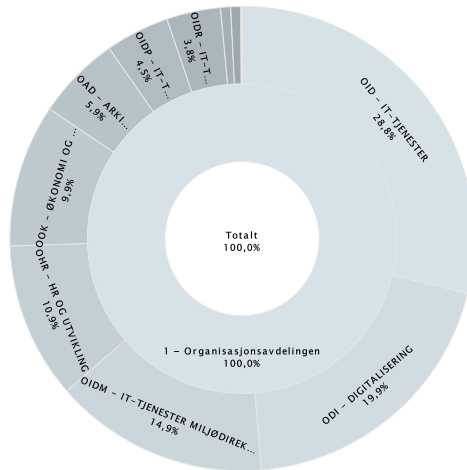
Innkjøp per avdeling

Organisasjonsstruktur I2: 1 - Organisasjonsavdelingen, Transaksjonsdato: Fra 2018-10-11 til 2019-10-10



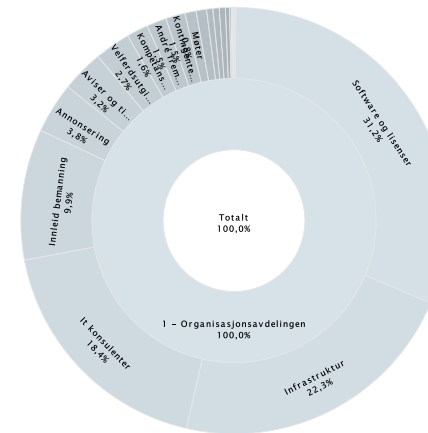
Innkjøp per avdeling

Avdeling: Alle unntatt OHD - HUSDRIFF, Organisasjonsstruktur I2: 1 - Organisasjonsavdelingen, Transaksjonsdato: Fra 2018-10-11 til 2019-10-10



Innkjøp per avdeling

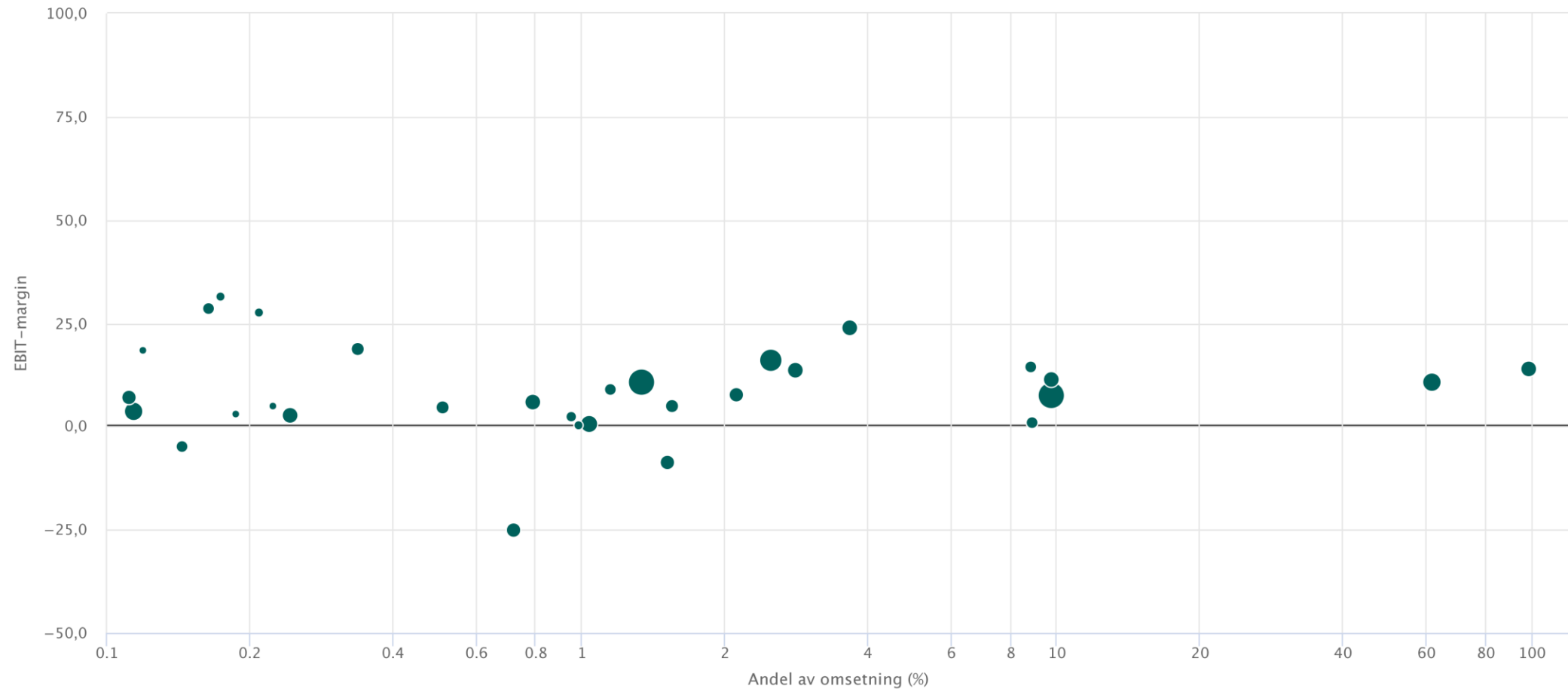
Avdeling: Alle unntatt OHD - HUSDRIFF, Organisasjonsstruktur I2: 1 - Organisasjonsavdelingen, Transaksjonsdato: Fra 2018-10-11 til 2019-10-10





Ignite-matrisen

Kategori I2: It konsulenter, Transaksjonsdato: Fra 2018-01-01 til 2018-12-31





Digitale verktøy i anskaffelsesprosessen

Fredrik Ivarsen
Seniorrådgiver innkjøpsseksjonen