

Anskaffelsens juss:

Forutberegnelighet: Det skal være samsvar med hvordan konkurransegrunnlaget sier at tildelingsmetodikken skal være, og hvordan det faktisk blir. Mao. vi skal være trygge på at tildelingen skjer etter objektive klare kriterier.

Vi er bra på kvalifikasjonskrav – men hvordan er det med tildelingskrav- og prosesser?

# Kontrakter sett fra leverandørens side

EnviroPac AS v/Mari Trønnes

Namdal Ressurs AS

Strømbergs Plast AS

# Utstyr til kildesortering/avfallshåndtering





Plastbeholdere pr. produsent:  
Produksjon pr. år fra 2 – 6  
mill. beholdere.  
Et stort norsk prosjekt på  
30 000 beholdere er  
produsert på 2-4 dager.

## Produsenter

- I all hovedsak Europeiske
- Noe Østen (sekker/  
mindre produkter i plast)

## Materiale

- Stål
- Plast

Store produksjonsforskjeller  
på plast og stål som ofte kan  
få store konsekvenser i  
hvordan det blir beskrevet i  
anbudet  
Anbud i Norge, prisnivå i  
Europeisk sammenheng

# Om leverandørene / tilbyderne

- Omsetning fra 15 – 200 mill. NOK
  - Andel av leverandørens business mot offentlig fra 10 % - 80 %
- Ant. ansatte 5 – 40 personer
- I all hovedsak norske leverandører
  - Noen skandinaviske
- Selskapsstruktur:
  - AS
  - Konsern

Dekningsgraden i plastprosjektene er i all hovedsak ca. 3 – 6 %

# Valuta, ved rammeavtaler og leveranser lenger frem i tid

- I anbudskravene ser vi ofte fast pris i 2 år, dvs. ingen prisregulering på 2 år
- Anbudene har veldig ofte ingen/liten sikring mot valuta – meget uforutsigbar faktor
- Prosjektene er for små til å kunne benytte seg av valutasikring i særlig stor grad for tilbyderne
- Tilbyder bærer ansvaret
  
- Løsning:
  - Valutakurs tidspunkt for levert anbud gjelder
  - Valuta oppdateres mot en endring i +/- 3 % 1-2 gang pr. år sammen med råvarepris
  - Fluktuasjon, avregnes pr. faktura
    - Kurs datert tilbudsdata mot fakturadato



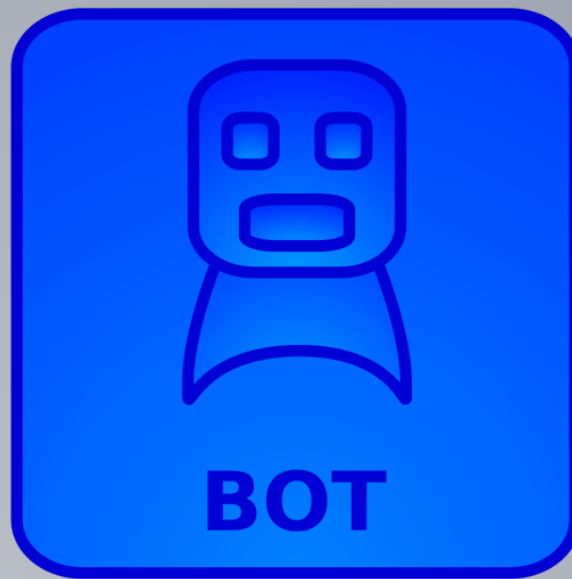


# Dagbøter

- Bøtene står ofte ikke i forhold til varens verdi for tilbyder
- Utenforliggende faktorer for tilbyder som medfører forsinkelser
  - Transport
  - Produksjon
- Om produksjonsformen går i stykker, er det for mye mæjere?

## Løsning:

- Gjensidig samarbeide mellom oppdragsgiver og tilbyder beskrevet i anbudets beskrivelse. Det bør også settes krav til oppdragsgiver. Hvordan planlegge og gjennomføre for å unngå forsinkelser som kan medføre dagbøter
- Akseptert leveringstid med lik vektning bør ligge innenfor 8-10 uker
  - Leveringstiden på varen er utrolig kort i forhold til planleggingstiden og gjennomføringen av anbudet



# Garanti på produktet

- Normal garanti tid fra produsentene er fra 2-8 år, avhengig av vare
- Garanti er under kriteriet kvalitet og kan være vektet slik at det kan bli avgjørende
- Noen leverandører spekulerer i å sette mer enn det garantitiden lyder på fra produsent – og det får lite konsekvenser
- F.eks. en 140 liter beholder skal tåle 72 liter. Har tilbyder logg på alle tømminger?

## Vårt forslag:

Med bakgrunn i at om det er en produksjonsfeil på et produkt, oppdages dette gjerne i løpet av kort tid/det første året.

Garantitiden bør vektas i forhold til reell verdi dette har for tilbudet.



10 års garanti på noe som koser 250 krone



# Oppdragsgiver: Kontroll av mottatte varer

- Hvor god kontroll er det av varene som blir levert iht. kriterier og tilbudt vare:
  - Ståltykkelse
  - Lakktykkelse
  - Plasttykkelse
  - Plastkvalitet som beskrevet, f.eks. andel resirkulert plast
  - Transport
- Løsning:
  - Sertifikater på levert produkt
  - Kontroll av leverte varer – ikke bare ved første leveranse men kontinuitet med stikkprøver
  - Kontroll av transport





# Generelt om anbudene

Flere og flere av anbudene vektes med en større andel kvalitet- miljø – leveringstid, men.....

- Men, altfor mange vektes fortsatt:
  - 70-100 % pris
  - 30 % Miljø og kvalitet / leveringstid
- Oppdragsgiver søker lite informasjon i forkant
- Ikke presis vektning på kriterier  
Vet oppdragsgiver egentlig hva det er de vil ha?
- Resultatet: En %-andel av anbudene blir ikke reell konkurranse
- Vi foreslår:
  - Søk informasjon hos leverandørene i forkant
  - Større andel anbud med forhandlinger
  - Poengsum på kriteriene gjøres kjent i anbudet
    - Leveringstid / garantier / produktkvalitet / transport
    - Oppklaring av upresise formuleringer / for presise formuleringer
    - Konkrete beskrivelser som ikke er/er av betydning gjøres tydelig

## RESULTAT

- Oppdragsgiver får en bedre tilpasset løsning definert etter behov - eller: Den beste løsning tilpasset behovet

Vi oppnår kvalitet og bærekraft i prosjektet – nødvendigvis ikke på bekostning av pris



# Hvordan kan bransjen i sine anbud bidra til redusert forbruk av plast, gjenvinne plast til nye produkter, gjenvinne plast til plast, redusere utslippet av Co2

- Fordel med tynnere råvare eller bedre med tykkere resirkulert plast?
- Resirkulert plast har høyere pris enn nyråvare
- Anbudskriterier ofte beskrevet med my/tykkelse. Kombiner dette med andre kriterier som rivestyrke, punkteringsstyrke, bruddstyrke
- Hvordan få mindre utslipp av Co2 i et plastprosjekt?
- Hvor viktig er trykket på plastposen?
- Hvor mye trykk kan vi ha på sekken for at den ikke skal bli gjenvunnet til sort granulat
- Fremtid:
  - En stor andel transparente sekker blir til sort granulat når den gjenvinnes
    - Kjemisk rensing – blir det godkjent som PCR eller nyråvare?



Bilde: Norsk Gjenvinning

**Takk for meg!**  
**Vi sees til forhandlinger!**