

Referat fra IKA Tænk tanken Contract Management

Sted: Online

Tid: Den 07. juni 2023 kl. 10-12

Ordstyrer: Søren And Neesgaard, Herning Kommune

Referent: AVB

Bemærkninger: Deltagerliste vedlagt

Dagsorden:

1. Velkomst v. Søren And Neesgaard, Herning Kommune
- Indflyvning til dagens tema/dialog
2. Præsentation af deltagere inkl. to-tre gode råd / erfaring med eget arbejde
3. Opsamling af råd og videre dialog
- Er der fællesnævnerne vi i fællesskab kan arbejde videre med
4. Bedre systemunderstøttelse fra leverandør v/Søren And Neesgaard
- Henvendelse fra NTI der ønsker input fra Tænk tanken omkring udvikling af udbudsløsning, der tilgodeser funktionalitet til CM.
Noget der skal arbejdes videre med?
5. Evt.

Referat:

To-tre gode råd / erfaring med eget arbejde to-tre gode råd / erfaring med eget arbejde

Billund kommune:

Udbudskonsulent skal sidde med kontraktstyring

Frederiksberg kommune:

Har længere erfaring med CM både inden for privat og offentlig. Start med data registrering, samle alle oplysninger i CM systemet.

Få overblik over kontrakterne – lave en segmentering

Gentofte kommune:

Dedikeret kontraktansvarlige ved siden af udbudskonsulenterne

Prisregulering og bod kræver meget tid

Bodregimet er ikke tydeligt beskrevet

Motivationen har været at opkræve gebyrer m.m. for at kunne indtjene sig selv som ansatte

Data grundlag skal være i orden

Gladsaxe Kommune:

Så småt gået i gang med at kontraktstyrere

Fokus er på compliance

Segmentering af kontrakterne – så tid kan fokuseres på de vigtige kontrakter

Herning Kommune:

Risikostyring til grund for segmentering - Hvilke kontrakter anser vi som vigtige

Benyttes også overfor leder til at synliggøre hvor ressourcer (på papiret) skal prioriteres

Ex. Kan en grøn kontrakt også pludselig vise sig at kræve mere tid en forventet

IKAST-Brande:

Indkøbsdialog, CM'erne tager ud til enhederne og kigger på compliance samt får vist ansigt.

Kigger på om forbruget er aftaledækket

Har startet med CM siden marts - starter med børnehaverne

Region Midt:

5 CM'er i gruppen.

Startet med segmentering indenfor leverandører og kategorier

Spend og kritiske varer

Arbejder på at gøre sig mere synlige overfor indkøbsfunktionerne for bedre samarbejde

Region Nord:

Understøtter IT – er inde over kritiske patientnære systemer og infrastruktur

Udvalgte projekter – fx 100 mio. gebyr, bod

Bruger tid på at opkræve, har fx hentet 1 mio. på 12 mdr.

Obs på reguleringer og ekstra opgaver – fokus på de decentrale enheder. Vær skarp på, hvem gør hvad.

Der kan nemt gå drift i hverdagen pga. manglende tid

Afklaring af servicemål i "fredstid"

Dem der sidder med økonomien kan være tilbøjelig til "bare" at betale uden at sætte spørgsmålstegn.

Region Syddanmark:

4 CM'er i teamet

Udfordringen er den operationelle drift – stjæler alt tid.

Bruger mest tid på compliance – hjælpe enhederne til at benytte aftalerne og finde alternativer produkter.

Bindeled mellem leverandørerne og brugerne

Ser ind i udbud på nyt CM system – søger et dynamisk CM system til at arbejde med og tager gerne imod input fra andre.

Roskilde Kommune:

Er startet med at lave segmentering – Delt op i A-B-C Kategorier

Fokus ligger på A-B aftaler

At være synlige for brugerne og besøge enhederne

Arbejder dagligt med segmentering

Segmenteringen af grundlaget for at have overblikket

Fokus på bæredygtighed og grønne områder på at følge op på grønne krav

Er proaktiv – CM skal ikke bare ligges på hylden når aftalen er indgået.

Opstartsmøde på kontrakten mellem udbudskonsulenten og overdrage til CM'er

Varde Kommune:

To do liste der hænger ved skrivebordet – der skal følges ved opstart af nyt udbud, afventer om de kan dele de steps

Compliance danner grundlaget for møder både internt og med leverandører.

Vejle Kommune:

Udbudsjurist og CM'er ny i jobbet

Aalborg Kommune:

Holde styr på interne processer – at kommune får gjort hvad de skal for at overholde aftalen

Løbende kontakt med brugerne

Procesdiagram – Tydeliggøre hvem der gør hvad hvornår

Behovsanalyse – f.eks. på leasing af bil – Hvornår er det vi skifter bil og hvordan sikres at bestille det, der er behov for?

Skal også udbyde nyt CM system og vil gerne høre andres erfaringer

Opsamling af råd og videre dialog

Godt råd fra Herning Kommune, at bruge ressourcer på besøg hos brugerne.

Ulla Starup – Stor kommune har svært ved at nå rundt til enhederne. De er ved at arrangere undervisning i fx e-Handel i samarbejde med økonomi – "Fagligt fællesskab".

Har lagt undervisning i de afdelinger, hvor der fx slet ikke har benyttet e-Handel.

IKAST-Brandt spørger mere konkret til segmentering og hvordan det benyttes. Der laves en individuel vurdering og plan for hver gang der skal opstartes en ny aftale.

Region Nord bruger det ift. at finde ud af hvad der er vigtigst for dem.

Region Midt bruger det ift. kritiske varer – hvis der kun er én leverandør på en vare eller service, så får kontrakten også en høj prioritet i segmenteringen.

Varde Kommune byder ind med hvilke overvejelser der bør ligge i en segmentering herunder opstartsmøder, controlling mv.

Snak om systemer:

Region Syd spørger igen til systemer – hvad benyttes og hvad afdækker de.

Herning benytter TrueTrade til både e-Handel og kontraktsstyring. Der kan også tilkøbes analyse-system. En af fordelene er udviklingsgruppe, hvor brugerne sidder med og ønsker, hvad er det vi ønsker systemet skal kunne.

Fokus på tjenesteydelser – kan der udvikles til at lave mini-udbud i systemet
Fokus på at få alt fra kontrakten lagt i systemet.
Systemet ligger på SKI-aftalen.

Frederiksberg kommune gør klar til udbud via indkøbsfællesskabet. Markedsdialog er afholdt og der er set 8 forskellige systemer.

Ulla Starup har arbejdet med et system der hedder ELO i privatregi og synes det er det bedste.
Solusi dansk virksomhed der har udviklet CM systemet i ELO.

Efterlysning af erfaringer med Intellis – Varde Kommune har udført segmentering via Intellis. Ikke alle funktioner i systemet virker endnu. Fx virker kontraktstyring ikke endnu. Man kan segmentere og få et godt overblik i systemet. Kan selv opstille kriterier til segmentering. Intellis kører også e-handel.

Input til NTI fra Tænketanken

Tal med brugerne og få input til nye udbud
Informationer fra udbuddet, der automatisk kan ryge med over i CM systemet
Brugergruppe med ift. at udarbejde kravsspec.
Mulighed for at føre viden fra udbud over i kontraktens levetid
Fast dagsorden til overlevering af aftaler

Fremtidige møder

Ulla Starup – emne til næste møde nye ting kunne lægges ind på e-handels portalen, hvilke tjenesteydelser er andre lykkedes med at lægge ind i e-Handel.

Britt Lotzfeldt - fokus på opfølgning på bæredygtighed, hvordan går man helt konkret og hvordan kan man gøre, hvordan følger vi op på de grønne krav og får vi den vare der er bestilt ift. bæredygtighed.

Søren And Neesgaard – Segmentering konkret, styring af kontrakterne, hvem gør hvad? Er der fokus fra ledelsen, har indkøberne pengene til at aftalen kan opfyldes.