

## Referat fra årsmøde i IKAS Dialoggruppe 23-24. november 2023

Deltagere:

Firma	Fornavn	Efternavn	Stilling
Abena A/S	Mike	McKenzie	Kontraktchef
Bent Brandt A/S	Peter	Bjerrum	Salgschef
C. Hardam	Charlotte	Hardam	Direktør
Comdia	Casper	Helbo-Nielsen	Adm. Direktør
Dansk Industri	Felix	Dalker	Chefkonsulent
Fjernvarme Fyn	Jeanet	Vandling	Indkøbschef
Indkøbsfællesskabet IFIRS	Majbritt	Laurine Frødstруп	Leder
Hvidovre Kommune	Daniel	Bang Christensen	Indkøbs- og udbudskonsulent
IKA - Foreningen af offentlige indkøbere	Charlotte	Sander	Sekretariatsleder
IKA - Foreningen af offentlige indkøbere	Jesper	Langkjær	Formand
JKS	Christine	Chisholm	Udbudskonsulent
Lyreco Danmark A/S	Jan	Sjøgaard	Key Account Manager
	Casper Hilligsøe		
Rigspolitiet		Heinig	Sektionsleder
Servicemægleren A/S	Asger	Gram-Hansen	Markedsdirektør (CCO)
Skandinavisk Motor Co. A/S	Christian	Gislinge	Green Fleet Manager
SKI A/S	Karsten Bo	Nielsen	Kundepartner for Stat og Kommuner
VIA University College	Helle	Bjerregaard	

Referent: Majbritt Frødstруп

### Bordet rundt:

#### Majbritt Frødstруп (IFIRS)

Oplyser om nyt job som leder af IFIRS

#### Christine Chrisholm (JKS)

Sidder i DI's Udbudspanel. Finder det meget interessant at bidrage ind i dette

#### Helle Bjerregaard (VIA University College)

Har lavet indkøbspolitik for VIA. Er påbegyndt arbejdet med ESG og konstaterer, at det største klimetryk ligger på transport. Helle vil godt dele VIA-rapport til inspiration

#### Casper Helligsøe Heinig (Rigspolitiet)

Arbejder med markedsdialog. Vil overveje ny form. Bruger i dag spørgeskemaer.

#### Jesper Langkjær (Fællesindkøb Midt)

Arbejder med carbon key

Overvejer om beslutninger bliver bedre af at kende detaljerede data.

Kommunen ved i forvejen godt, hvad der er det rigtige at gøre.

Ændrer det store fokus på data ved noget? Træffes der bedre eller anderledes beslutninger?

Casper Helbo-Nielsen (Comdia)

MITUdbud (det statslige system udbudssystem) har fyldt rigtig meget.  
Staten er nu der, hvor de ikke vil lave eget system. Casper forventer krav om datahub.  
Staten (Styrelsen) har tanker om en ekstern ESPD-motor.

Charlotte Hardam (C. Hardam)

Arbejder meget i forsyningsbranchen.  
Charlotte henleder opmærksomhed på nye tilgængelighedskrav – dette kommer formentligt også til at omfatte udbudsmateriale.

Jeanet Vandling (Fjernvarme Fyn)

Er nyligt kommet til forsyningssektoren. Dette giver mere bevægelsesfrihed da området er underlagt forsyningsvirksomhedsdirektivet og ikke udbudsloven.  
Har fokus på investeringscreeningsloven ift. udenlandske leverandører.  
Arbejder pt. med carbon capture.

Jan Sjøgaard (Lyreco)

Arbejder med markedsdialog til det kommende SKI udbud på kontorartikler. Vil gerne arbejde med LCA'er.  
Arbejder for at udbyder tager stilling til, hvad der skal udbydes. Måske skal de mest belastende produkter slet ikke indgå i tilbudslisten til udbuddet? (Eks. dårlige batterier).

Christian Gislinge (Skandinavisk Motor Co.)

Fra 2025 sælger koncernen alene emissionsfri køretøjer. Koncernen sætter solceller på alle bygninger.  
Opfordrer til at offentlige ordregiver i udbud forholder sig til, hvor i verden bilerne er produceret. Arbejder med mobility dvs. at der er fokus på ydelsen og ikke produktet.

Charlotte Sander (IKA)

IKA sidder med i interessentpanel i Erhvervsstyrelsen vedr. MITudbud.  
IKA har mange aktiviteter i gang. I år resterer et kursus om markedsdialog og Udbudsjura.  
IKA sekretariat arbejder hårdt på at blive klar til alle aktiviteter i 2024.

Karsten Hansen (SKI)

SKI har lagt ny strategi for de næste tre år. SKI skal gennemføre tre yderligere små udbud. Dette for at efterkomme et ønske hos kommuner.  
Arbejder med dynamiske indkøbssystemer. Det er en god model, men kræver meget vedligehold.  
SKI er ved at få lukket de aftalebuds der har været.

Daniel Bang Christensen (Hvidovre Kommune)

Kommunen har skiftet E-handelssystem  
Skal udbyde EAP system. Vil lave et udbud på SKI 02.19

### Peter Bjerrum (Bent Brandt)

Bent Brandt har ansat bæredygtighedskonsulent. Har monteret solceller på alle egne bygninger. Bent Brandt har introduceret et begreb ” Omtankeprodukter.” Det er ikke lig med at produktet hele vejen igennem er bæredygtigt. Men kan f.eks. være produkter inden for service, der indeholder en stor del bioplast.

- Glas hvor der er blandet andre genbrugsmaterialer i.
- Pander af 80-90 genbrugsstål.

Bent Brandt arbejder på et set-up hvor f.eks. service kan genbruges i sin eksisterende form, så kan en restaurant eller en offentlig kantine have forskelligt porcelæn.

### Mike McKenzie (Abena)

Arbejder meget med bæredygtig distribution.  
Ansætter bæredygtighedskonsulenter.

### Felix Dalker, DI

Fokuspunkter

- Arbejdskraft
- Digitalisering
- Grøn omstilling

Felix oplyser, at DI har forfattet et nyt udspil for grønne offentlige indkøb målrettet det politiske niveau. DI ønsker at understøtte et større mandat i indkøbsafdelingernes arbejde. Udspillet kan findes på DI's hjemmeside: [Grønne offentlige indkøb - DI \(danskindustri.dk\)](http://danskindustri.dk)

### Asger Gram Hansen (Servicemægleren)

Arbejder på at tilpasse udbud med øget fokus på implementering  
Rådgiverne skal sælge ” den gode historie” baseret på cases. Asger indsamler gerne eksempler.

## Dialoggruppens organisation

### *Ny formand*

Majbritt Frødstrup meddelte ved forrige møde i juni 2023, at hun ønsker at stoppe som formand og for nu udtræde af Dialoggruppen

Felix Dalker vælges som ny formand for IKA Dialoggruppe.

Herefter blev Dialoggruppens sammensætning drøftet. Dialoggruppen skal bestå af 20-22 medlemmer. Balanceret nogenlunde med 50 % ordregiver og 50% leverandører.

- Heidi Wael har netop meddelt, at hun træder ud af Dialoggruppen
- Jesper Carlsen, som repræsenterede Regionerne er trådt ud.
- Majbritt Frødstrup træder ud på ordregiversiden
- Morten Ildved forsætter i gruppen men nu for Københavns Kommune. Morten Ildved er dermed skiftet fra leverandørsiden til ordregiversiden.
- Cecilie Schwartz Førby fra Odense Kommune ønsker at indtræde i Dialoggruppen igen på ordregiversiden.

Der bør således netto findes 1 -2 repræsentanter for ordregiversiden.

Det aftales, at Jan Sjøgaard spørger Ditte Nicolajsen fra Region Syd om hun kunne tænke sig træde ind i gruppen igen.

Derudover foreslås, at det tekniske område bliver repræsenteret i Dialoggruppen igen. Det er nogle år siden, dette område har været repræsenteret. Det giver god mening, når forsyningsområdet er repræsenteret.

Det aftales, at Charlotte Hardam inviterer potentielle deltagere fra det tekniske område.

## Dialoggruppens mål for 2024

Felix Dalker foreslog, at gruppen udarbejder konkrete ”produkter”, så de gode drøftelser og anbefalinger kommunikeres mere bredt.

Der var enighed om, at lægge ud med anbefalinger til den gode markedsdialog samt bæredygtighed.

### Brainstorm:

#### *Markedsdialog*

Markedsføring/promovering af Dialoggruppen – skal deles via netværk og f.eks. LinkedIn

Finpudsning af markedsdialogen. Arbejde på at bæredygtighed får ledelsesmæssig opbakning hos ordregivere.

Markedsdialog skal gøres struktureret og kræver langtidspanlægning. Forslag om at Dialoggruppen kontakter Erhvervsstyrelsen og advokere for at markedsdialogen kommer med fra starten i MITUdbud

Kan Dialoggruppen lave en ”tilstandsrapport” på markedsdialogen. Kan Dialoggruppen deltage i at kalibrere forventninger og lukke videnshuller?

### *Bæredygtighed*

Fokuserer på fokusområder f.eks. ESG, prisregulering, mm.

Dialoggruppen skal fortsat have størst muligt fokus på at udbrede bæredygtighedstankerne. Dette er for nogen, begrundelse for at sidde i Dialoggruppen.

Bæredygtighed – også den sociale. Arbejdsklausuler fokus på udenlandske leverandører.

### *Samspil*

Dialoggruppens berettigelse – det eneste sted hvor ordregivere har direkte kontakt til tilbudsgivere. Arbejde på begrebet TILLID mellem ordreiver og tilbudsgivere. Udbud er vokset til enorme juridiske paradigmer.

Tillid – gerne med inspiration fra professor Ole Helby fra RUC Ordregiver- Tilbudsgiverforholdet.

Dialoggruppen kan behandle konkrete udfordringer fra hverdagen.

Arbejde for at fremme partnerskabstanken.

Behov for at sætte fokus på ligeværdighed i kontrakter.

### *Øvrigt*

Fokus på forskel på krav og mindstekrav – Hvis krav gøres til mindstekrav kan disse ikke ændres – fører til annullationer – øget transaktionsomkostninger og længere processer.

### Essens

Fremtidigt fokus på bæredygtighed – den grønne, den sociale (samt arbejdsklausuler) samt ligeværdighed og partnerskab.

### OUTPUT

Dialoggruppen skal turde være konkrete og nuancerede.

Pointer må ikke blive for komplekse.

Der foreslås et "Felix Dalker og monopolet" på IKAs Årskonference.

### **Pointer fra gruppearbejde**

#### Gruppe 1 Hvorfor skal jeg bruge markedsdialog?

For at lave en bedre kontrakt

Opridsning af banen, som samarbejdet skal spilles på

Skal definere strategien

Markedsdialogen skal være præget af åbenhed ikke ja/nej spørgsmål

Tilbudsgiver skal tage ansvar for markedsdialogen og stille åbne spørgsmål

Være tydelig omkring at verden har forandret sig siden seneste udbud på et givent område.

Fokus på forsyningskæden

#### *Forslag til Output:*

En tjekliste til brug ved markedsdialogen. Produktet skal rettes mod både ordregiver og tilbudsgiver.

## Gruppe 2 Hvordan tilrettelægges den bedste gode markedsdialog?

Markedsdialogen skal have 2 ben

- Dialog om den konkrete genstand
  - Tag afsæt i SKIs processer. De er gennemprøvede. Skal kunne skaleres efter ordregivers og tilbudsgivers formåen.
- Relationen mellem ordregive og tilbudsgiver
  - Fortrolighedsrum
  - Tillid
  - Det skal være noget i det for den leverandør, der læner sig ind i opgaven

Markedsdialogen skal være som en tragt – hvor det først er det brede og derefter snævres ind.

Brugergruppen bør deltage i markedsdialogen.

Bør sættes på formel. Ingen fællesmøder med flere leverandører, men viden bør opsamles skriftligt, så denne kan genbruges ( via AI).

Hvordan kommer man overhovedet i Dialog. Kunne være i form af spørgeskema

*Forslag til produkt:*

Skabelon for "hinandens interesse"

## Gruppe 3 Hvad er det vigtigste at få afklaret i markedsdialogen (tilbudsgiver vs. ordregiver)?

Ordregiver

- Afdækket konkurrencesituationen
- Afdække potentialer i samarbejdet med branchen
- Afgrænsning af ydelsen, hvad er det vigtige som skal være med i aftalen (Den faglige sparring)
- Fokuseret dialog på det som betyder noget
- Drøfte mindstekrav og disses indvirkning på processen
- Hvilke konkurrenceparametre er der i branchen?
- Prisregulering, opsigelse, forsikringskrav => hvad er det gængse i branchen?

Tilbudsgiver

- Vigtigt at der skabes rammerne for fortrolighed (Afsæt tid til individuelle møder)
- De "dumme/ledende" spørgsmål som bliver stillet i spm/svar fasen
- Udfordre/afdække no-bid parametre/klausuler
- Risikoberegning og krav der kan være fordyrende for udbuddet (afklaring med ordregiver herom)
- U hensigtsmæssige mindstekrav/bodskrav og generelle økonomiske sanktioner (f.eks. reaktionstider som ikke kan efterleves)

Hvordan indleder man markedsdialogen?

- Netværk
- Hovedtelefonen for dem du vil i kontakt med
- LinkedIn

- Nødvendigt at både ordregiver og tilbudsgiver har et behov for dialogen. Hvordan påvirker man dette behov?

### **Deltagere i forberedelse til IKAs Årskonference:**

Møde den 7. februar 2024 på Comfort Hotel Copenhagen Airport

- Christine Chisholm, JKS
- Asger Gram-Hansen, Servicemægleren
- Peter Bjerrum, Bent Brandt
- Jan Sjøgaard, Lyreco
- Christian Gislinge, Skandinavisk Motor Co.

Forslag til ÅK 24: At Dialoggruppen igen får sit eget sted på konferencen.

### **Møder i 2024**

Der planlægges i alt 4 møder i 2024. Der fremsendes invitationer fra IKA sekretariatet.

Første møde afholdes den 22. februar 2024 hos Bent Brandt, København.

Dialoggruppens Årsmøde i 2024 afholdes 18. – 19. april på Gl. Vindinge.