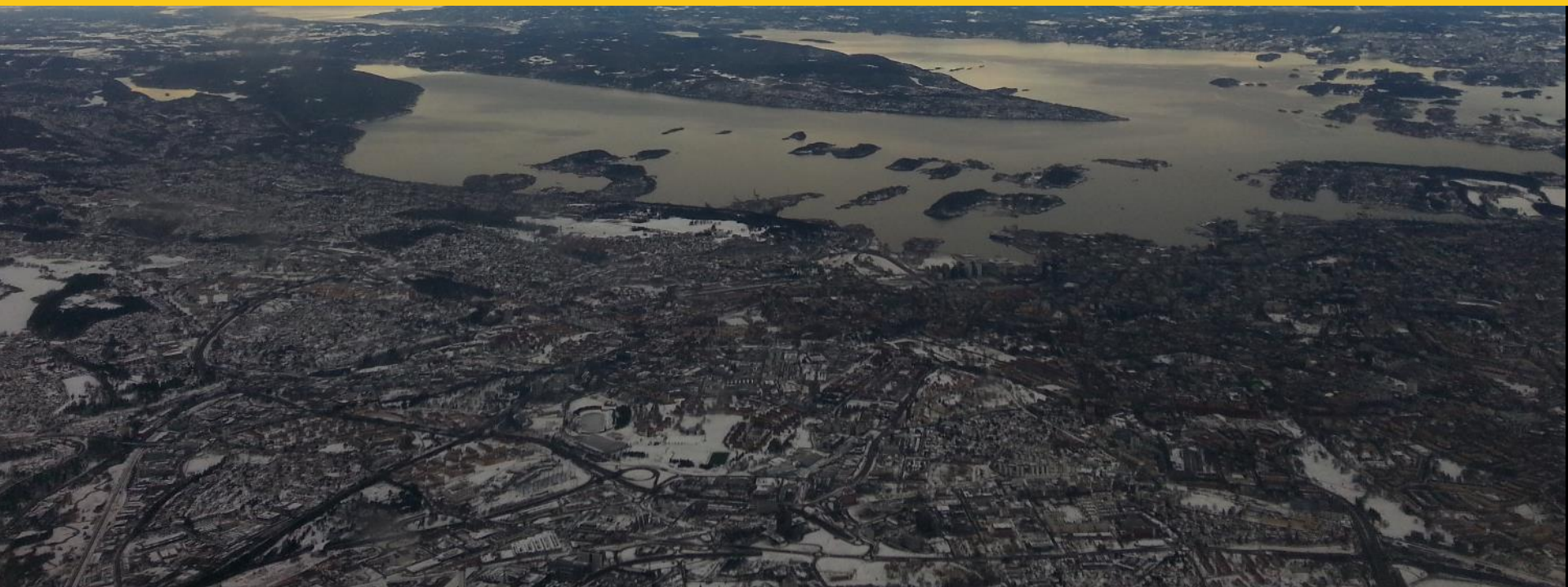


Kommuners bestillerkompetanse

Fagkonferanse: plan- og byggesak

Rune Opheim
DFDS, 24.08.2015



A photograph of a workspace on a ship. A wooden desk holds a laptop and a large monitor, both displaying web pages. A keyboard and mouse are also on the desk. To the left is a large window with a view of the sea. To the right is a whiteboard with a hand-drawn diagram of a head and some text. The text "Hvorfor kjøpe?" is overlaid in the center.

Hvorfor kjøpe?

Hvorfor kjøpe?

- Fordi vi mangler kapasitet
 - noe «spesielt» som haster
 - ...men som regel underkapasitet samlet sett
- Fordi vi mangler kompetanse
 - så spesielle jobber at det ikke er fornuftig å bygge opp egen kompetanse
 - vi klarer ikke å skaffe oss kompetanse som vi egentlig burde ha
 - vi vil styrke vår egen kompetanse
- Fordi politikerne (eller lokalsamfunnet) ikke stoler på oss, eller har bruk for en «second opinion»

To hovedtyper konsulentbistand

1. Hjelp til å gjøre «et konkret stykke arbeid»

Du må definere nøyaktig det du vil ha, hvis ikke leverer konsulenten...

- det han/hun tror du vil ha (...hvis du er heldig)
- det han/hun kan best eller syns er gøyest
- noe han/hun har liggende i skuffen fra før...

2. **Prosessbistand** – hjelp til å definere behov og gjennomføre prosess, f.eks. planprosess etter PBL

- typisk et lite oppdrag før dere tar til på jobben, og får avsatt midler (ofte god investering)
- prosessledelse (krever tilstedeværelse)

OBS! De samme folka er sjelden god på begge deler!

Bare dere selv eier problemene!

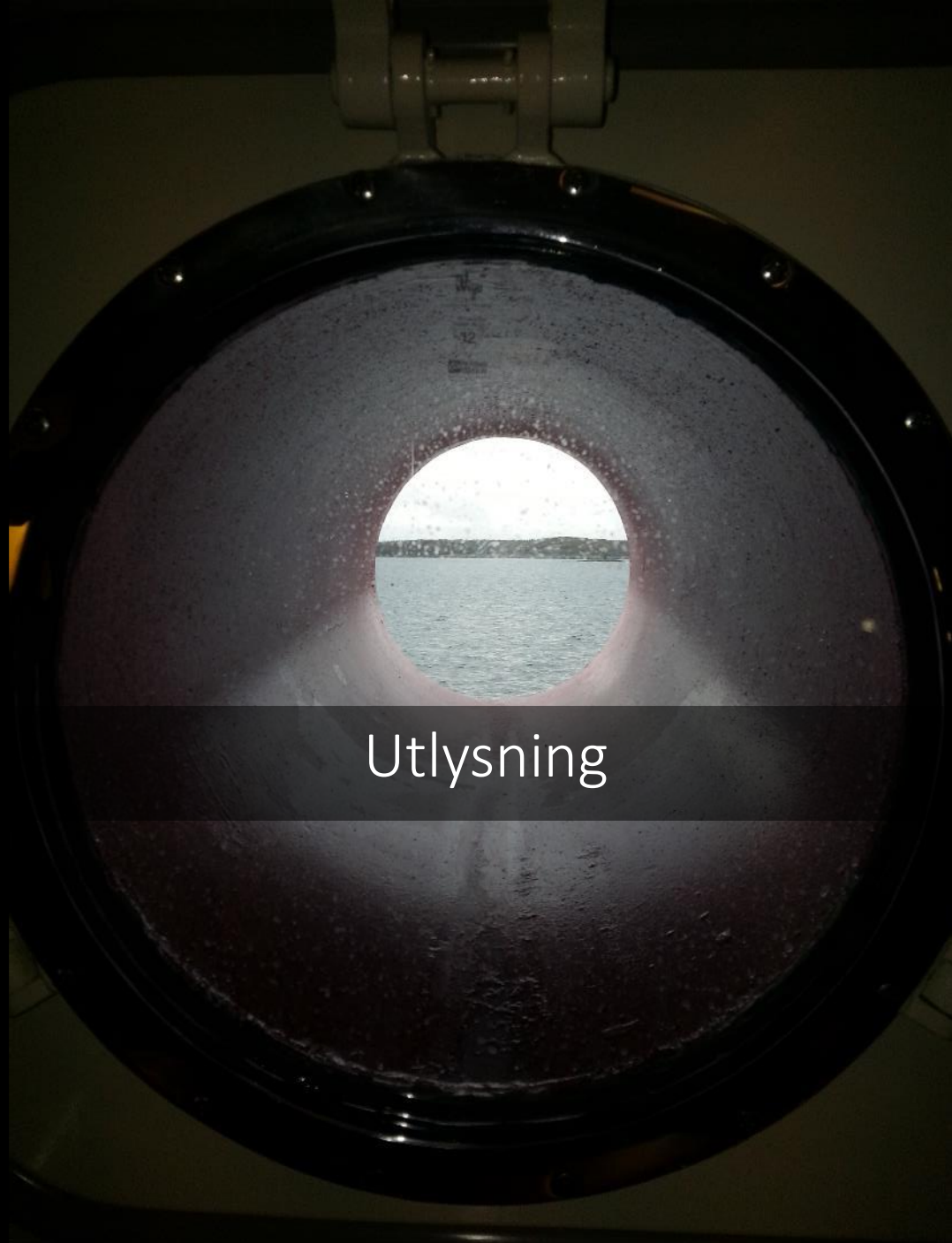
Konsulentkjøp som «sutteklut» for politikere og administrasjon som ikke klarer å bestemme seg, er nesten alltid bortkasta penger!

Selvsagt kan nye faktaopplysninger, flere alternativer o.a. opplyse saken bedre – men tenk nøye gjennom om dette egentlig bare er en unnskyldning!?

Som regel blir ikke valget enklere neste gang heller!

De største «tidstyvene» i offentlig sektor:

- «innboksen» til saksbehandler
- mellomledere som ikke klarer å bestemme seg
- toppledere og politikere som ikke vet hva de vil



Utlysning

Utlysning

Legg ut på Doffin hvis du må/vil – men skriv alltid til dem (evt. enkeltmedarbeider) dere vil at skal gi tilbud

- de flinkeste folka har ofte nok å gjøre, og da følger de antakelig ikke med på Doffin (tidkrevende)

Husk at du bør «selge jobben» – de fleste konsulenter gir deg en bedre «deal» når de selv har lyst på jobben!

En god kjøper kjenner markedet (tilbydersiden)

- har tenkt gjennom hvem som kan gjøre en god jobb
- tilpasset utlysningen slik at aktuelle tilbydere har gode forutsetninger for å levere godt
- bidrar til å drive «markedspleie»

Priskonkurranse passer best på de enkle jobbene

De som lagde europeisk og norsk regelverk for offentlige anskaffelser har nok tenkt mest på å «kjøpe ting» (...selv om de aldri vil innrømme det...)

Priskonkurranse kan også fungere godt for enklere og/eller veldefinerte jobber, f.eks. innen GIS

Konkurranse på timepris kan fungere, men oppfølging av arbeid «på timer» fordrer en årvåken oppdragsgiver

Vanskelige jobber og/eller fast budsjett: Si heller hvor mye penger dere har, og se hvem som kan gi mest for pengene! Slik unngås også «prisdumping».

Men timepris bør alltid være med (minst 20%)

Alternative tildelingskriterier

Kompetanse (maks 30%)

- Seniorene selger, juniorene jobber...
- Hvis det er viktig at erfarne folk gjør jobben, krev forpliktende fordeling av arbeid i prosjektteam (men vanskelig å kontrollere)

Oppdragsforståelse (maks 50%)

- Effektivt for å skille de gode fra de dårlige på «vanskelige skrivejobber», mindre egnet hvis poenget med jobben ikke er å skrive/presentere

Arbeidsopplegg, kapasitet (maks 40%)

- Alle som gir tilbud sier de vil få det til – la dem bevise det. Krev ressurs- og gjennomføringsplan!

Ressurs- og gjennomføringsplan

TABELL __: Ressurs- og gjennomføringsplan																										
Aktivitet		Framdrift (ukenr.)												Timeverk fordelt på medarbeidere					SUM	Reiser, annet (kr. ekskl. mva)						
		månad 1				månad 2				månad 3				mån....				prosjekt	medarb		medarb	medarb	medarb	time- verk		
									ferie									leder	2	3	4	5				
Forberedelse																		10	5	5		5	25			
Oppstartmøte m/ befaring				•														10		5			15	5 000		
aktivitet 1																		10		20	5		35			
aktivitet 2																		5	5		15		25			
Aktivitet 3																		5	20	5			30			
40% møte + politisk medvirkning?																		10	10	10			30	5 000		
Aktivitet 4																		5	5	20		5	35			
Aktivitet 5																		10			20		30			
80% møte + presentere og diskutere resultater																		10		10			20	5 000		
Fullføring og intern kvalitetssikring av rapport																		10	10	20		10	50			
																							0			
																							0			
																							0			
																							0			
																							0			
SUM:																		85	55	95	40	20	295	15 000		
SUM honorar - priser ekskl. mva																		102 000	66 000	95 000	40 000	16 000		319 000		
Prosjektteam:	Timepris (ekskl. mva)																				SUM tilbud ekskl mva:					334 000
Prosjektleder	1 200																									
Medarbeider 2	1 200																									
Mdarebeider 3	1 000																									
Medarbeider 4	1 000																									
Medarbeider 5	800																									
																					pris inkl mva.					417500

Ikke la ting gli ut! Følg opp planen, og oppdater den hvis dere kommer på etterskudd, arbeidet endres etc.

OBS! Fratrek for timer i «akkvisisjonsprosjekt»

Særlige utfordringer innen arealplan



Alle er opptatt av byen/bygda sin framtid, men bare kommunen kan ta hånd om helheten!

En planavdeling som bare

- «tygger og svelger» private reguleringsforslag
 - kjøper det de må gjøre av overordna planlegging
- er ingen planavdeling!

Vanskelig å rekruttere / holde på flinke folk

Din kommune må selv ta tak i innbyggernes framtid!

Får dere ikke kommuneledelse og lokalpolitikere med på det, har byen / bygda et alvorlig problem!

Konsulenter kan hjelpe dere, men bevissthet og kontinuitet kan bare kommunalt ansatte ivareta!

Ja, det er nøye!





Private vs. offentlige oppdragsgivere

På plansida lever de fleste konsulenter mest av private utbyggere – på godt og på vondt

- husk at private utbyggere må ha nok inntjening; de som ikke klarer det er snart «out of business»
- lojalitet mot dem som sørger for levebrødet...
- holdning til markedskreftene avgjørende

For de konsulentene som først og fremst er «flinke håndverkere» er det ikke stor forskjell på å jobbe for kommunen eller for private.

MEN HUSK: For de konsulentene som er mest opptatt av å «bygge samfunn» har dere i kommunene de mest spennende oppdragene!

Dårlig oppfølging = dårlig resultat!



Gjør konsulentene gode!

Ikke sett ut jobben før dere er tindrende klare på hva dere vil ha. Søk evt. litt prosesshjelp før dere setter ut!

Gi rimelige tidsfrister, og ikke krev noe før dere har bruk for det. Krev aldri noe dere ikke har bruk for!

Det meste du hører om at utsettelse gir bedre kvalitet er bare tøv – det handler stort sett om prioritering!

Konsulenter er som andre folk, noen er strukturerte, andre ustrukturerte – om dere lykkes i et prosjekt avgjøres gjerne av hvordan dere samarbeider.

I henhold til regelverk for off. anskaffelser er alle konsulenter like – vi må leve med at det ikke er slik!

La konsulenten gjøre dere gode!

Bare sett ut oppdrag dere har kapasitet til å følge opp:
«60-40» regelen for utredninger og overordna
planlegging: 60 konsulenttimer krever minst 40
timer egeninnsats før, under og etter oppdraget

Vær realistisk på hvor mange timer kjøpet vil koste dere
selv, og når dere selv må arbeide. Planlegg det!

Hver time du jobber koster skattebetalerne min. 750 kr.

Vær en «krevende kunde», men vær «fair»

Jo flere møtepunkter inder veis, jo mer lærer dere! Ikke
vent på ferdig rapport og tro at den vil «løse alt».

Presentasjon og diskusjon med seksjonen på 80%-møte

Bruk resultatene straks!

Uleste rapporter er søppel – det fins mange..!

Ingen rapporter blir bedre av å ligge i skuffen!

Lag dere en detaljert plan for hvordan dere vil bruke resultatene før dere setter ut oppdrag

- på oppstartmøtet; avklar deres egne forventninger til hva som skal skje etter leveransen
- ting vil skje i prosjektet som kan gi behov for å endre planen, revider da deres plan for å bruke resultatene straks, søk råd hos konsulenten. Ikke vent til sluttrapporten foreligger

Vi er bare mennesker...



Husk forskjellen på forskere og konsulenter

Forskere skal alltid presentere et nøytralt, reint faglig resultat basert på en vitenskapelig tilnærming

Oppdragsforskning har også rett på frihet

Konsulenten er jo nettopp «kjøpt ig betalt» - riktig tidspunkt for å si nei er før konsulenten tar jobben

- han/hun er der for å være på lag med kunden
- men leveransen må selvsagt holde mål faglig; tomt «spyttslikkeri» blir avslørt!
- ingen skal akseptere å skrive med påholden penn!

Husk at også forskere/ konsulenter kan ha problemer med sin rolleforståelse. I vanskelige prosjekter diskuter/ avklar gjerne på oppstartmøte

Bli god på offentlige innkjøp

Følg reglene, men ikke la dem gå til «hodet på deg» -
«bør»- bestemmelser er bare «bør»-bestemmelser!

Dokumenter alt du gjør, og tenk på at du i ettertid skal kunne stå med rak rygg og forsvare det (kfr. korrupsjon)
- la «de enkle menneskene» holde på med «snarveg-tullet». Skikkelige folk gjør ikke slikt!

Konkurranse på oppdrag under 100.000,- er ingen vits!

Tenk deg om dersom du stadig kjøper det samme av de samme. Bør det organiseres på en annen måte?

«Huskonsulenter» er ikke nødvendigvis galt, men det gjør deg sårbar.

Mersalg

Mersalg – en hyggelig tilbakemelding

MEN: Det er ikke bare Narvesen som «driller» sine ansatte for å få til mersalg...

- skjær gjennom og ikke kast bort din og konsulentens tid på «mersalgsmas»!
- styr konsulenten (...eller kanskje helst sjefen til konsulenten...) sine forventninger
- mulighet for mersalg (men ikke lovnader) kan få konsulenten til å «strekke seg litt lengre»
- flinke konsulenter lar seg ikke lure til å jobbe gratis for å posisjonere seg for fremtidige oppdrag – de vet godt at dere er bundet av regler for off. innkjøp!

Vis folkeskikk!

Både konsulenter og oppdragsgivere kaster bort utrolig mye tid på «spille important»

Ikke bruk din egen og andres tid på å syte / skryte om hvor travelt du har det

- det er ikke ditt problem at konsulenten har tatt på seg flere oppdrag enn han/hun klarer å utføre
- det er ikke konsulenten sitt problem at du ikke har satt av nok tid til å følge opp oppdraget som avtalt!

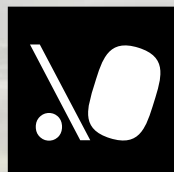
Hvis du selv er grei, er det lettere å kreve at andre skal opptre ryddig og holde avtaler.

Vær fleksibel, men sett grenser, også for deg selv!



Gjør klare avtaler, og hold dem!

Lykke til, og god tur!



rune.opheim@civitas.no
915 83 199 – www.civitas.no

© AS Civitas 2015

