

Ny portal for små udbud er magnet for offentlige indkøbere

I løbet af blot knap 5 måneder har tre fjerdedele af de offentlige indkøbere meldt sig på en ny portal, IKAbud.dk, som skal sikre åben og lige konkurrence om de offentlige indkøb, der også ligger under EU's udbudsgrænse. Gennem portalen kan medlemmerne nu annoncere helt ned til 50.000 kr. Talsmanden for IKAbud.dk, Wiktor Lange, er ikke i tvivl om, at til foråret, så kører det nye system til gavn for både indkøbere og små- og mellemstore virksomheder i alle kommuner.

Det har hidtil været småt med chancerne for små- og mellemstore virksomheder (SMV) at komme med i mindre offentlige udbud, som Storm P. sagde om vejret:

Alle taler om det, men ingen gør noget ved det.

Nu gælder den regel ikke mere, hvad angår SMV'erne: En ny portal, IKAbud.dk, skal være rambuk for de mindre udbud. Siden starten lige før sommerferien – og officiel åbning 1. september af IKA-portalen og Ikabud.dk - har to tredjedele af indkøberne allerede meldt sig på. Det er en succes, mener talsmanden for IKAbud, Wiktor Lange, der tillige er indkøbschef i Holstebro Kommune.

- Der er stor interesse for at få de små bud med, siger Wiktor Lange til Statsindkøb.

Han ser oplagte fordele ved at få SMV'erne med som tilbudsgivere også på de mindre udbud.

- Fordelen set fra indkøbersiden er, at vi får skærpet konkurrencen. Når vi skal sætte noget ud i konkurrence gider vi ikke gå efter de samme to-tre store virksomheder indenfor hvert område. Vi kan lige så godt få de små virksomheder med. Nogle kan måske ikke klare udbudene, men så kan de få chancen - og prøve

igen næste gang, påpeger Wiktor Lange.

Bag initiativet til IKAbud.dk står selvsagt IKA – Foreningen af Indkøbschefer i Kommuner og Amter. Foreningen er ophavsmænd, men portalen drives i samarbejde med Udbudsvagten, som skræddersyr udbudsovervågning og rådgiver leverandører i tilbudsfasen. Udbudsvagten overvåger i dag udbud fra flere end 2.000 kilder som hjemmesider, databaser og trykte medier.

De store vil også lege med

Hos Udbudsvagten har key accountmanager Christina Bagger til daglig ansvar for blandt andet IKAbud.dk samt kontakten til indkøberne og leverandørerne. Hun fortæller, at selv om IKAbud.dk i sær skal komme SMV'erne til gode, så har det vist sig, at de store virksomheder og indkøbere også gerne vil lege med, når det gælder små udbud.

- Der er interesse over en bred kam, konstaterer Christina Bagger.

- Blandt indkøberne er 75 procent med blandt alle indkøbsfunktioner i Danmark i kommuner, regioner og amter. Samlet set har vi over 68 tilmeldte indkøbere (Ved redaktionens slutning 1. oktober, red.) Det tal lyder måske ikke

af meget, men det er 75 % af indkøbere – for vi har kun 98 kommuner efter sammenlægningerne. Potentielt kan alle offentlige indkøbere komme med, påpeger Christina Bagger.

Tilslutningen fra indkøberne er vigtig, for det bliver indkøbscheferne, der selv skal annoncere de offentlige indkøb på portalen for at få mange flere SMV'er til at byde ind. Medspillet fra indkøbscheferne er også vigtigt fordi kommunalreformen betyder færre enheder, som får stadigt større udbud. Portalen skal altså være med til at dæmpe op for, at stadig færre leverandører vinder flere af de større udbud.

Derfor er IKAbud.dk også et modtræk, der skal skabe åben og lige konkurrence for de mange virksomheder i SMV-gruppen, når det gælder kampen om at sælge i de udbud, der ligger under EU-udbudsgrænsen. Og der handler om mange penge.

IKA skønner, at de offentlige indkøb af varer og tjenesteydelser løber op i tæt på 150 mia. kr. om året. Heraf udgør de udbudsberettigede opgaver omkring 80 procent. Det efterlader 30 mia. kr. til såkaldte småindkøb. Derfor er leverandør-tilslutningen til portalen også afgørende.

Christina Bagger har dog

endnu ikke eksakte tal på, hvor mange leverandører, der er koblet på.

- Men det er mange, siger hun.

- Interessen for de her mindre typer af indkøb er ikke lavere end for andre udbud generelt. Tværtimod. Nu handler det om, at der kommer struktur på de typer af indkøb. Det har der ikke har været før, men det sker blandt andet ved sammenlægningerne. Førhen har der typisk været nogle indkøb, som blot blev annonceret lokalt – eller der var bare ikke offentlighed om mindre indkøb. Derfor har der fra både store og små leverandører været interesse i, at informationerne nu bliver tilgængelige ret enkelt, beretter Christina Bagger.

Talsmand Wiktor Lange er heller ikke i tvivl om, at IKAbud.dk bliver en succes.

- Jeg er sikker på, at alle indkøbsorganisationer kommer med jo tættere vi kommer på årsskiftet. Vi bliver dynget til af sager, så folk vil have det her til at fungere. Derfor er jeg meget positiv over, at 68 er tilmeldt allerede nu. Det er flot. Jeg er ikke i tvivl om, at til foråret, så kører det for alle kommuner, siger Wiktor Lange.

Og når det gælder leverandører er der nok at tage af, mener Wiktor Lange. ➔

- Der er vel over 30.000 leverandører bare via Børsen online, konstaterer Wiktor Lange.

Tanken er også, at alle indkøbere kan få adgang til IKAbuds annonceringsværktøj, hvorfra annoncerne let oprettes og straks udsendes blandt interesserede leverandører. De leverandører, der ønsker at handle med det offentlige, tilmelder sig blot IKAbud.dk. De vil derefter modtage mails med de annoncer, der matcher den skræddersyede søgeprofil.

Konkurrence til portalen

Udbudene helt ned til ordrer på 50.000 kr. er også en nyskabelse i forhold til EU-budene. EU's udbudsgrænse er nemlig på 1,5 mio. kr. for kommuner og 1 mio. kr. til staten. Potentialet er derfor til at få øje på. Det har staten også opdaget. Derfor ser et gammelt, statsligt projekt "Udbudsavisen" også ud til nu at få kunstigt åndedræt ved en udlicitering til Kommunernes Landsforening, KL.

Det kan se ud som statslig konkurrence til et privat

projekt i form af IKAbud.dk. Men én forskel er dog, at udbudsgrænsen i Udbudsavisen kommer helt op på 500.000 kroner.

Direktør for Udbudsvagten, Kevin Leig Bengtsson, er da heller ikke begejstret. I en kommentar påpeger han, at inden Udbudsavisen er kommet i gang, så er den blevet overhalet af teknologi, samarbejde og innovation i IKAbud.dk.

- Nu handler det om at få alle parter til at samarbejde og blive bevidste om, at de dybe tallerkener allerede findes derude i cyberspace, mener Kevin Leig Bengtsson – med henvisning til IKAbud.dk.

Talsmanden for denne dybe tallerken – underforstået IKAbud, Wiktor Lange, tager også udsigten til endnu en ny portal i form af Udbudsavisen ganske roligt.

- Det er fint nok. Det kan blive et supplement. Jeg kender ikke Udbudsavisen endnu, men jeg vil gerne se det – det kan være det bliver godt, siger Wiktor Lange.

Af Keld Broksø



Talsmand for IKAbud, Wiktor Lange glæder sig over en stor interesse for at få de små bud med



Document Efficiency
*At Work.*SM

IKON VALGT AF SKI SOM LEVERANDØR TIL DEN OFFENTLIGE SEKTOR

IKON er ikke blot leverandør af printere samt kopi- og multifunktionsmaskiner. Vi er din fremtidige samarbejdspartner på effektive og innovative IT- dokumentløsninger, som skaber merværdi.

Vi arbejder ud fra et holistisk perspektiv. Og på baggrund af dybdegående analyser, unikke koncepter og professionel rådgivning, skaber vi de løsninger der er rigtige for Jer.

SKI's rammekontrakt er Jeres garanti for et stærkt partnerskab med fokus på bedre driftsøkonomi, øget kvalitet i opgavevaretagelsen og et højere service over for landets borgere og erhvervsliv.

IKON Office Solutions A/S - Vallensbækvej 44 - 2625 Vallensbæk
Telefon 70 10 67 68 - Fax 43 66 69 69 - www.ikon.dk



STÆRKE FORDELE VED VALG AF IKON

- Omkostningsreduktioner
- Forøget driftseffektivitet og -stabilitet
- Effektivisering af workflow
- Brugervenlige løsninger
- Hurtig og problemfri levering
- Hurtig og fleksibel bestilling

Vil du vide mere om hvordan du kan drage fordel af IKONs unikke kompetencer, er du velkommen til at kontakte os på:

Telefon 70 10 67 68,
eller besøg www.ikon.dk