

TILSYNSTEMA OM INDKØB

Hvad er den rigtige pris?
Vi ved det ikke, vi ved bare, at hvis vi får det 20 pct. billigere end sidst, så har vi i hvert fald sparet noget ...



Vi vil meget gerne købe bedre ind, men vi har ikke mandskab til at lave udbudsmateriale, og det er for dyrt at få andre til det. Derfor bliver vi ved med at gøre, som vi altid har gjort ...



Vores håndværkerpriser er 500–600 kr. plus moms ...

... Vores er omkring 350–370 kr. plus moms



Køb aldrig på tilbud, for håndværkeren lægger altid 10-15 pct. oveni prisen. Det er hans risikopræmie, i fald at det skulle blive dyrere, end han havde troet

Håndværkerpriserne er typisk dyrere i Jylland end i Nordsjælland. I de mindre byer, bl.a. i Jylland bruger de ikke udbud så meget, og derfor er der ikke så meget konkurrence.

Vi hænger os ikke så meget i detaljen. Vi aftaler en pris, og så kører det Eller så får vi det til at køre.



Nogle ting skal handles lokalt.





TILSYNSTEMA OM INDKØB

I styringsdialogen 2021-22 er der sat fokus på indkøb i den almene sektor.

Der er fokus på indkøb, fordi indkøb stadig er et område med stort effektiviseringspotentiale.

Der er fokus på indkøb, fordi det er et område, som er i konstant udvikling, og hvor man, via de erfaringer man gør sig, til stadighed kan finde nye måder at gøre indkøbet bedre på.

Effektiviseringsenheden har talt med folk, der har arbejdet med indkøb af varer og tjenesteydelser i forbindelse med effektiv drift.

Vi har samlet deres erfaringer og gode råd her i denne lille pjece. Håbet er, at pjecen kan inspirere til at arbejde mere og bedre med indkøb, og at vi derigennem kan fortsætte sektorens flotte effektiviseringsarbejde.

HVORDAN KOMMER DU I GANG MED AT KØBE BEDRE OG BILLIGERE IND?

Det er kan være en udfordring at komme i gang. Sektorens store organisationer har ofte en indkøbsansvarlig ansat eller har ressourcer til at købe hjælp fra en indkøbskonsulent.

Men hvad gør man, hvis man er en mindre organisation, der gerne vil i gang med at købe bedre og billigere ind? Herunder er samlet gode råd fra dem, der arbejder med indkøb.



BESTEM JERES MÅLSÆTNINGER FOR INDKØB MED ORGANISATIONSBESTYRELSEN

1



Hos os er det vigtigt, at de håndværkere, vi hyrer, bruger lærlinge. Det har vi skrevet i vores udbudsmateriale, for vi synes, det er vigtigt at give de unge en mulighed for at uddanne sig.

Beslut med organisationsbestyrelsen hvor mange tilbud der indhentes ved de indkøb, som ikke skal i udbud, og hvilke ting I gerne vil have lagt vægt på i valget af leverandør. Det er en mulighed for at sætte præg på, hvordan netop jeres indkøb og tilhørende proces skal være. For nogle er pris det vigtigste, for andre er det fleksibilitet, at man bruger lærlinge eller at arbejdet bliver lavet miljømæssigt forsvarligt.

Husk, at det er organisationsbestyrelsen, – ikke afdelingsbestyrelserne – der er ansvarlig for at købe effektivt ind.



SKAB OVERBLIK OVER JERES UDGIFTER

2



Vi opdagede, at den pris, vi betalte den samme håndværker for det samme stykke arbejde, svingede med flere hundrede procent

Hvor mange penge bruger I på VVS om året? Hvor meget køber I hårde hvidevarer for? Den slags spørgsmål kan de færreste på stående fod svare på. Derfor – start med at få overblik over alle udgifter i organisationen, både på varer og tjenesteydelser. Saml alle fakturaer fra det seneste år og del dem op i fag (VVS, maler, tømrer osv.) og varegrupper (hårde hvidevarer, byggemarkedsprodukter, kontorartikler osv.) – mulighederne findes allerede i kontoplanen. Mange oplever, at de køber ydelser og varer hos mange forskellige leverandører og ofte til vidt forskellige priser. Nogle opdager endog også, at de betaler den samme håndværker helt forskellige priser.



HVILKE REGLER GÆLDER FOR JER OG JERES INDKØB?

Overvej og undersøg hvilke regler, der gælder for indkøbet. Nedenfor er nogle overvejelser, I skal gøre i forbindelse med indkøb. Bestem om indkøbet falder under udbudsloven eller tilbudsloven. Afhængig af om I køber varer og tjenesteydelser (fx rengøring eller elevatoreftersyn) eller en bygge- eller anlægsydelse (fx malerarbejde), så gælder der forskellig lovgivning (se faktaboks 1 side 6).



BESTEM OM BELØBET NÅR TÆRSKELVÆRDIERNE

Når I har fået overblik over jeres samlede udgifter og delt dem op i fag og varegrupper, kan I se, hvorvidt I når over eller under de gældende tærskelværdier, som er afgørende for, hvordan indkøbene skal konkurrenceudsættes. Der er forskellige tærskelværdier alt efter, hvilke indkøb der er tale om (se faktaboks 2 side 6). Selv om indkøb er under tærskelværdier, kan der være krav om, at indkøb sker på markedsmæssige vilkår.



UDNYT STORDRIFTSFORDELE

Udnyt stordriftsfordele og saml alle indkøb af samme type. Hvis det fx drejer sig om malerarbejde, kan man lave en fast timepris hos en malermester på alle ens malerarbejder. Hvis man er i et område, hvor der kun er mindre håndværksvirksomheder, kan man dele ens opgaveportefølje op i flere dele, således at man bruger flere forskellige håndværkere.



Vi deler vores malerudbud op i mindre dele, så det giver mulighed for, at de små og mellemstore, herunder de lokale, virksomheder også kan arbejde for os.

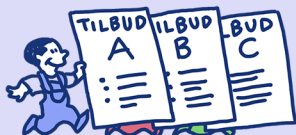
Brug eventuelt indkøbsportaler (se faktaboks 3 side 7), hvis I ikke selv er store nok til at købe ind med stordriftsfordele.



OVERVEJ LAGERBEHOLDNING

Mange organisationer rapporterer om store besparelser ved ikke at have lager af ting og sager, såsom blandingsbatterier, elpærer og køleskabe. Næsten overalt kan man få leveret varer dag til dag. Lav evt. nogle samhandelsaftaler med nogle få leverandører, hvor priser, vilkår og betingelser fremgår. Lav derefter elektroniske bestillinger efter behov (det betaler sig ofte at samle lidt sammen), som leveres direkte til organisationen.

Mange organisationer beretter, at det er svært at holde overblik over, hvad man egentlig har på lager, og at det derfor er meget mere effektivt blot at bestille det, man har behov for. Man minimerer samtidig risikoen for svind, og at de produkter, man har lagerført, alligevel ikke kan bruges, når behovet opstår.



KONKURRENCEUDSÆT

7

Hvis beløbet er over hhv. 300.000 kr. for bygge- og anlægsopgaver og 500.000 kr. for varer og tjenesteydelser, skal det konkurrenceudsættes. For vare og tjenestekøb kan det ske ved at 1) gennemføre markedsafdækning og på grundlag heraf indhente ét tilbud, 2) indhente to eller flere tilbud eller 3) annoncere indkøbet på jeres hjemmeside. For bygge og anlæg skal en mindre formel udbudsform benyttes. Det betyder bl.a. at der skal indhentes tre tilbud.



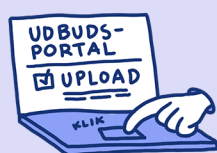
Hos os går vi ikke så meget op i papirarbejde. Vi beskriver opgaven på en mail og sender den til nogle håndværkere, som så byder ind med et tilbud. Så sammenligner vi og finder den, der er rigtigst for os.



LAV UDBUDSMATERIALE

8

Hvis indkøbet overskrider tæskelværdien på hhv. 3 mio. kr. eller 1,6 mio. kr. så siger hhv. tilbuds- og udbudsloven, at det skal sættes i udbud. Formålet med udbud er at skabe lige konkurrencevilkår for alle. Mange ser udbud, som noget de gerne vil undgå, fordi det er forbundet med papirarbejde. Men det er ofte i ens egen interesse at få ting i udbud, og arbejdet behøver ikke at være så besværligt. Materialet skal beskrive opgaven, dens omfang, hvilke kriterier, der vælges ud fra, og hvor lang tid kontrakten løber. I faktoboks 1 kan I finde en vejledning fra Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen om at afholde udbud.



NÆSTE SKRIDT: UPLOAD

9

Efter udbudsloven skal udbuddet gennemføres elektronisk og via en udbudsportal uploades til www.udbud.dk. Der findes flere udbudsportaler, som tilbyder deres service, bl.a. Merzell Danmark og iBinder. Hvis teknikken volder problemer, er der hjælp at hente hos leverandøren af udbudsportalen.



Der er mange håndværkere, der ikke ved, hvordan man uploader et tilbud til en udbudsportal. Det prøver vi at hjælpe dem med, for det er den eneste måde, de kan komme i betragtning til opgaven.



OVERHOLD AFTALER

10

Det lyder indlysende, men de allerfleste organisationer oplever, at medmindre de laver aktiv opfølgning på deres aftaler, så bliver de ikke overholdt, hverken af håndværkerne eller af de driftsfolk der bestiller opgaverne. Det går selvfølgelig ikke, og derfor er det meget vigtigt, at man også fokuserer på dette skridt.



Jeg har arbejdet med indkøb i over tredive år, og jeg vil mene, at næsten alle kunder, jeg har haft, kunne blive bedre til at lave opfølgning. Men typisk når man først har fået lavet sit udbud, så gider man ikke holde øje med opfølgning. Men det betaler sig altså i længden.

FAKTABOKS 1

TILBUDSLOVEN ELLER UDBUDSLOVEN

Tilbudsloven gælder overordnet for indkøb på bygge- og anlægsområdet, hvor kontraktværdien er under EU's tærskelværdi. Fx drejer det sig om malerarbejde, renovering af køkken og badeværelser, udskiftning af vinduer og tag.

Udbudsloven gælder andre tjenesteydelser, fx trapperengøring, elektrikeraftaler, serviceaftaler, elevatoreftersyn, fjernvarme.

Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens vejledning om udbudsreglerne:

<https://www.kfst.dk/vejledninger/kfst/dansk/2016/20160129-udbudsloven-vejledning-om-udbudsreglerne/>



TÆRSKELVÆRDIER

Tærskelværdierne måles som de udgifter en afdeling har indenfor et fag eller en varegruppe i en kontraktperiode. Som tommelfingerregel er kontraktperioden fire år.

Bemærk, at tærskelværdierne måles som de udgifter en afdeling har, ikke en organisation. Men hvis en organisation håndterer flere afdelinger samtidigt for at udnytte stordriftsfordele, gælder tærskelværdierne dog for summen af afdelingerne.

Der er mange mindre organisationer, der ikke når over tærskelværdien, men hovedparten af den almene sektors organisationer køber tjenesteydelser ind for mere end 1,5 mio. kr. i de enkelte fag på fire år.

Tærskelværdierne for den almene sektor er for 2020/2021, som følger (alle beløb er kontraktværdier uden moms):

Bygge- og anlægsarbejder (fx malerarbejde) :

Under 300.000 kr.:

Ingen procedureregler, men kontrakt skal afspejle markedsvilkår.

Mellem 300.000 og 3 millioner kr.:

Underhåndsbud, offentlig eller begrænset licitation

Mellem 3 mio. og 40 mio. kr.:

Offentlig eller begrænset licitation

Varer og services (fx hårde hvidevarer og trapperengøring):

Under 500.000 kr.:

Kontrakt skal afspejle markedsvilkår.

Mellem 500.000 og 1,6 mio. kr.

Over 1,6 mio. kr.: EU-udbud.



EU-udbudstærskelværdier for 2020/2021:

<https://udbudsportalen.dk/udbudsguiden/ret-regler/taerskelvaerdier/>

INDKØBSPORTALER

Som almen boligorganisation er det muligt at bruge indkøbsportaler såsom fx SKI (Staten og Kommunernes Indkøbsservice A/S), Bolind og Almen Indkøb.

Når du køber igennem SKI, så har indkøbet været i EU-udbud, og dermed har de løftet udbudspligten på vegne af deres medlemmer.

Det gælder ikke for Bolind og andre indkøbsportaler. Køber du derfor varer i en gruppe for over 1,6 mio. kr., så skal det også i udbud.





INDKØB ER ET OMRÅDE VI HAR SVÆRT VED AF FÅ HUL PÅ



Michael Kornager
Direktør,
Arbejdernes Andels Boligforening Varde,
knap 1.000 boliger

”Vi vil meget gerne arbejde mere med indkøb, men vi synes også, at det er et område, der er svært at få hul på”, siger Michael Kornager, Direktør i AAB Varde. Og dermed udtaler han, hvad mange andre mindre organisationer rundt om i landet mener.

I AAB Varde har de digitaliseret alle deres boliger både udvendigt og indvendigt, så al istandsættelse ved fraflytninger har været i udbud. Michael siger: ”Det er derfor mest de daglige drifts- og vedligeholdelsesomkostninger og det øvrige hverdagsforbrug, vi har svært ved at få taget fat på at effektivisere”.

Michael fortsætter med at italesætte den udfordring mange små organisationer står overfor: ”Det koster jo mange penge og ressourcer at sætte ting i udbud og lave indkøbsaftaler, og i en lille administration har vi ikke nødvendigvis det overskud. Jeg kan godt få en indkøbskonsulent til at hjælpe os, men det koster jo 80.000 kr. at få lavet et udbud på fx trapperengøring, og det har jo en lang tilbagebetalingstid, når vi kun bruger omkring 400.000 kr. om året på trappevask”.

Skepsis mod at bruge penge for at spare penge

Michael har en naturlig skepsis mod de mange konsulenter, der tilbyder deres hjælp, for

som han siger ”De skal jo også have en del af kagen”. AAB Varde bruger alligevel konsulenter til indkøb af enkelte ting, men derudover bruger de sund fornuft.

”Vi ved, at byggemarkederne har tilbud på blandingsbatterier tre gange om året. Der koster de en tredjedel af prisen. Det er en besparelse, der er til at forstå.”

Hvad er den rigtige pris?

”Vi tror jo alle, at vi får de billigste priser, men hvorfra skulle vi vide, hvad den rigtige pris er?” spørger Michael retorisk. ”Vi vil gerne købe billigere ind, men det er det muliges kunst, og vi ved ikke, hvad den rigtige pris er. Vi ved bare, at vi er glade, når vi har forhandlet os til 20 pct. rabat med en håndværker. Så har vi da i hvert fald sparet 20 pct”.



I VORES UDBUDSMATERIALE VÆGTER PRISEN ALDRIG 100%



Anne Løvgreen
Boligkontoret Danmark,
Administrationsselskab,
50.000 boliger

Anne Løvgreen er indkøbschef hos et af landets store landsdækkende administrationselskaber – Boligkontoret Danmark. Hun har fuldstændig styr på regler, love, processer og portaler, og alligevel – eller måske netop derfor – er hendes fokus ikke på at opnå den laveste mulige pris, men på at etablere langsigtede løsninger, gode relationer og hjælpe med at udvikle et sundt marked.

”Der er altid noget at spare et eller andet sted”, siger Anne, ”men vi går efter, hvad der giver merværdi på den lange bane”. Anne fortsætter: ”Hvis man presser prisen for meget, så får man regningen på den lange bane. Så er der måske brugt maling, man ikke kan male ovenpå næste gang, der skal males. Det kan slet ikke betale sig. Derfor vægter pris i vores udbudsmateriale typisk kun 45 pct.”

Anne og hendes team hjælper deres medlemsorganisationer og andre med at lave indkøb ud fra en non-profit tilgang. ”Vi er en sideaktivitet, så vi skal bare gå i nul”, siger Anne. ”Og vi prøver at tage udgangspunkt i de enkelte organisationers ønsker til indkøb. Det kan fx være, at der skal bruges lærlinge, at det skal være miljørigtige materialer, der bruges, så børnene ikke bliver selvlysede af at slikke på gulvet.”

Det virker som vigtige forhold at tage med i betragtning, pointerer jeg, mens jeg forestiller mig en selvlysede baby. ”Vi prøver faktisk at få verdensmålene med ind i vores indkøb”, siger Anne, som fortsætter ”Og det kan vi, fordi indkøbsmaterialet giver mulighed for, at man kan få det, som man gerne vil have det.”

Hvorfor går du ikke overfor rødt?

Jeg siger, at for mange af de mindre organisationer er det ret overvældende at finde rundt i udbuds- og tilbudsregler, og at mange bare forsøger at undgå at skulle lave udbud. Det kan Anne godt forstå, men hun pointerer også, at udbud er en hjælp til selvhjælp. ”Hvorfor går du ikke overfor rødt lys”, spørger hun mig, og inden jeg når at svare, at det kan jeg også godt finde på, så siger hun: ”Det er jo ikke, fordi det er ulovligt, men for din egen sikkerheds skyld. På samme måde med udbud, det er også for din egen skyld”.

Hun fortsætter med at sige, at hun godt kan forstå modstanden mod udbud. ”Folk har meget modstand, fordi man generelt godt kan lide at gøre det, man er god til.” Derudover siger Anne ”Når man sætter ting i udbud og får nye, bedre priser, bliver man konfronteret med det faktum, at man tidligere åbenbart ikke har gjort det godt nok”.

Vi presser ikke priser, vi opnår gode priser

Jeg slutter med at spørge Anne, om hun har nogle gode råd til mindre organisationer, der ikke har en indkøbskonsulent som hende selv til deres rådighed. Hvad kan de mindre gøre for at presse priserne, spørger jeg. På Annes tonefald er det tydeligt, at jeg ikke har forstået, hvad det her handler om. Hun tager en dyb indånding og svarer: ”Vi presser ikke priserne, vi opnår gode priser og gode, stabile relationer, hvilket giver besparelser på den lange bane”.



HVIS DER IKKE ER KONSEKVENNS, KOMMER DET ALDRIG TIL AT FUNGERE



Jørn Juul, Driftschef,
Himmerland Boligforening,
7000 boliger

Jørn Juul er ikke bange for at forhandle priser med håndværkere, heller ikke håndværkere som boligforeningen har samarbejdet med længe. For som driftschef i Himmerland Boligforening har han erfaret, at priserne i visse tilfælde har ligget i den høje ende. "Når vi ser, hvor meget håndværkerne kan gå ned i pris, når opgaven bliver konkurrenceudsat, så kan vi jo også se, hvor meget vi tidligere har betalt for meget", siger Jørn.

Alt for høje materialeavancer

I Himmerland Boligforening har man arbejdet med indkøb længe, og det har betydet besparelser på alle kategorier. Foreningen har fået hjælp af en indkøbskonsulent til at komme i gang og i første omgang fået overblik over, hvor mange penge der bliver brugt på hvert fag og til hver varegruppe. "Da vi fik overblik over vores fakturaer, kunne vi jo se, at vi fik leveret det samme toilet til to forskellige priser."

Ud over at tage fat på håndværkerpriser har foreningen også arbejdet med materialepriser. Mange organisationer foretrækker, at håndværkeren selv medbringer materialer, når han løser en opgave, men i Himmerland har man lavet indkøbsaftaler på materialer, og hvis ikke håndværkeren kan levere varen til samme eller billigere pris, så kan varen købes ind igennem foreningens aftale. "Det er et stort stykke arbejde at få aftaler med grossister på plads, men da vi gennemgik de priser, håndværkerne tog, kunne vi jo se, at de har høje avancer på materialer. Én gang fandt vi en avance på 1200 pct., og ellers er alt for høje avancer generelt et kendt fænomen."

Jørn fortsætter: "Det er jo irriterende at finde ud af, at de har så høje avancer, men nu hvor vi selv har aftaler, har vi en ro i maven, omkring hvad ting skal koste. Håndværkeren skal selvfølgelig tjene sine penge et sted, men de presser kun prisen i én retning, og så er det mit job at presse i den anden retning."

Indkøbsaftaler er instrumenter til at overholde budgetter

I Himmerland har man lagt meget vægt på, at alle i organisationen kender til indkøbsaftalerne og følger dem. "Vi betaler kun fakturaer, der har rekvisitionsnummer på. Så er vi sikret, at fakturaen havner hos den rette person første gang, og at vedkommende har gode forudsætninger for at godkende indholdet. Vi har også budgetopfølgning på bilagsniveau, hvor vi ser, hvorvidt budgetterne bliver holdt", siger Jørn, som tilføjer:

"Med indkøbsaftaler giver vi vores ansatte redskaber til at holde budgetterne. Alle ansatte kan gå ind på sharepoint og se vores aftaler, og det gør det lettere at bruge dem."

Tilsvarende bliver håndværkerne også holdt op på deres aftaler. Himmerland har i en periode indkøbt et softwaresystem, som sammenholder indkomne fakturaer med de aftaler, der er lavet.

"Vi har nultolerance overfor fakturaer med gebyrer, tillæg osv. skrevet på. En aftale er en aftale, en pris er en pris", siger Jørn og tilføjer: "Derudover har vi igennem mange år indskærpet, at håndværkere skal sende faktura rettidigt, når det kommer til fraflytningssager. Vi har 10 dage efter fraflytning af en lejlighed til at udbedre mangler, og derefter skal vi modtage fakturaen med det samme. Hvis ikke vi får den, sender vi en mail med ordlyden: "Vi imødeser deres faktura indenfor 3-4 dage, hvis ikke vi har modtaget den indenfor den tidsfrist, så betaler vi ikke". "Jamen, har I prøvet, at I så ikke fik fakturaen tilsendt indenfor fristen", spørger jeg.

"Ja da, flere gange", svarer Jørn. Og hvad gjorde I så, spørger jeg, selv om jeg måske burde kende svaret. "Vi betalte dem ikke. Vi har måtte statuere et par eksempler. Hvis ikke der er konsekvens, så kommer det aldrig til at fungere", siger Jørn.



HER HÆNGER MAN SIG IKKE I FORMALIA



Jens Østergaard
Struer Boligselskab
500 boliger

De fleste ved ikke meget om, hvad der rører sig i Struer, men Jens Østergaard fra Struer Boligselskab ved udmærket, hvad der rører sig udenfor Struer. Han har arbejdet med indkøb i mange år og er helt klar over, at hvad der virker i Struer ikke virker i København. ”Den almene sektor er så forskelligartet, at det, vi har brug for, er frihed til at agere” siger Jens og fortsætter: ”Vi er en lille boligorganisation, og i vores daglige indkøb slår vi op på nettet og sparer 25-50 pct. ved at finde de gode tilbud. Der henter vi langt større besparelser end på indkøbsaftaler. Det kan de store organisationer ikke gøre på samme måde”.

Jens tilføjer, at han hele tiden holder sig orienteret om, hvad der foregår omkring ham og søger inspiration hos andre. ”Hvad, der var rigtigt i går, er ikke nødvendigvis rigtigt i dag, så vi skal hele tiden holde os orienterede” siger Jens, som fortsætter:

”Større ting har været i udbud, men det er underhåndsløsninger og ikke EU-udbudskvalitet. Vi laver noget simpelt materiale, og derfor bruger vi meget få ressourcer på udbud. Her hænger man sig ikke i formalia, men får det til at fungere”. Hvis den ene giver et tilbud med Velfac vinduer og den anden giver et tilbud med Hvidbjerg vinduer, så spørger vi, hvad skal du have for at bruge Velfac, og hvad skal du have for at bruge Hvidbjerg? Og så kan vi sammenligne. Vi har en dialog med de interesserede og finder ud af det sammen. Der er ingen, der er interesserede i at være på tværs i et lokalsamfund”.

Man kan ikke sætte tillid i udbud

Jens understreger, hvad mange andre i sektoren også siger, at det ikke kun er prisen, der har betydning, når man køber ind i den

almene sektor. ”Det vigtigste er næsten fleksibilitet”, siger Jens, ”fleksibilitet og stabilitet.” Han uddyber: ”Lakken skal være tør, inden den næste håndværker kommer, så koordinering med andre og fleksibilitet er virkelig vigtigt. Man skal kunne komme ud med kort varsel, og så må de flytte rundt på opgaver for andre kunder, som så oplever dårligere service. Men sådan er det at arbejde for den almene sektor”.

”Det er let at komme med en attraktiv timepris og så bruge flere timer på opgaven. Vi kan ikke gå og kontrollere alting; det kræver for mange ressourcer. Derfor er tilliden noget af det vigtigste.” Han understreger dog også, at der bliver lavet stikprøver og kommer med eksempler på, at de har måtte tage konsekvensen af, at der er nogen, der har misbrugt deres tillid: ”Vi er ikke naive, og hvis der er nogen, der snyder på vægten, opdager vi det hurtigt”.

Det er et spørgsmål om mentalitet

Jens ser mange fordele ved at være en lille organisation: ”Fordi vi er en lille organisation, så kan vi være meget fleksible”, siger Jens og pointerer andre fordele ved at være en lille organisation. ”Det er nemt for os at have overblikket, fordi vores portefølje ikke er så stor. Men en af ulemperne ved at være en organisation i vores størrelse er, at alt er meget personafhængigt.”

”Effektivitet er et spørgsmål om mentalitet. Hos os ligger det på rygraden, at vi skal være effektive, for ellers får vi for høje huslejer, og så kan vi ikke leje ud. Det er anderledes i København – der kender de jo ikke ordet lejetab”, griner Jens.

Jeg spørger Jens, om det er stressende, sådan at skulle være effektiv for at overleve. Svaret kommer prompte: ”Næ nej, det er jo det, der gør det sjovt”.



FIND MERE INFORMATION OM INDKØB

IndkøbsNetværket på driftsnet.dk

<https://bedreudbud.dk/>

www.ika.dk

<https://redskaber.udbudsportalen.dk/cpv/list>

<https://www.kfst.dk/udbud/udbudsregler/cpv-koder/>

https://simap.ted.europa.eu/documents/10184/36234/cpv_2008_guide_da.pdf

OM EFFEKTIVISERINGSENHEDEN

Denne folder er produceret af Effektiviseringsenheden for den almene boligsektor. Foruden effektivitetstal, udarbejder Effektiviseringsenheden tematiske analyser, øger videndeling i sektoren og diskuterer effektiviseringsmuligheder med boligorganisationer og kommuner rundt om i landet.

Det er muligt at få tilsendt detaljerede effektivitetstal for den enkelte afdeling og organisation ved at rette henvendelse til Effektiviseringsenheden.

For spørgsmål, kommentarer eller behov for yderligere informationsmateriale:

www.AlmenEffektivitet.dk