



UiO : Universitetet i Oslo

Erfaringer fra UiO

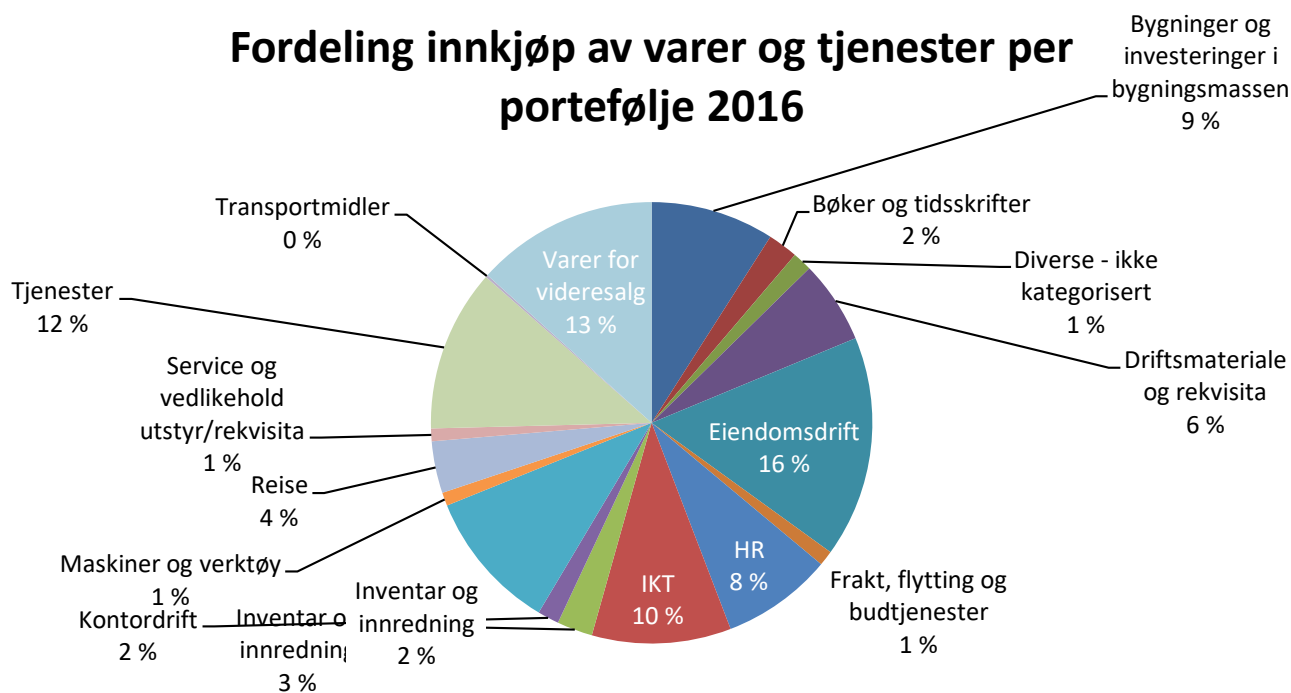
Tori Norheim Sandlie



Kort om UiO

- UiO kjøper for 2,6 milliarder kroner årlig
- Seksjon for innkjøp har 19 ansatte
 - 11 anskaffelsesrådgivere (rammeavtaleinngåelse, innkjøp over 100.000)
 - 1 controller
 - 3 første linje support + rekvirenter/dag til dag-innkjøpere
 - 2 jurister (som også er anskaffelsesrådgivere)
 - Leder og nestleder
- Desentral innkjøpsorganisasjon – Seksjon for innkjøp har ingen instruksjonsmyndighet

Kjøp per portefølje 2016



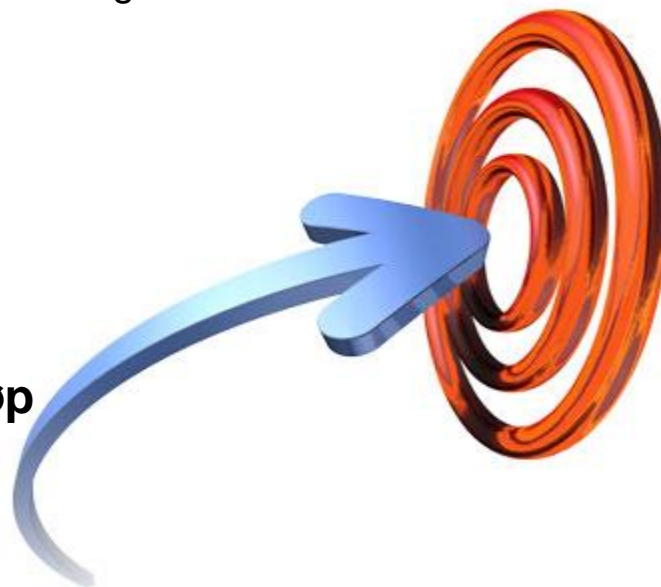
Fastsatt målsettinger for alt arbeid

Systemstøtte er innført for å nå konkrete mål:

- Etablert mål for innføring av ehandel
- Etablert mål for innføring av kontraktsadministrasjon
- Etablert mål for innføring av konkurransegjennomføring
- Etablert mål for innføring av Contract Matching
- Etablert mål for innføring av innkjøpsanalyse
- Etablert mål for:

- ✓ **Besparelser**
- ✓ **Effektivisering**
- ✓ **Standardisering**
- ✓ **Brukertilfredshet**
- ✓ **Internkontroll**

**Bedre innkjøp
2018**



Eksempler på KPI-er

- I denne periodens innkjøpsstrategi har vi følgende KPI-er som vi styrer etter:
 - Årlige faktiske besparelser
 - Antall konkurranser med miljøkrav
 - Antall konkurranser med etiske krav
 - Andel bruk av bestillingsløsningen
 - Andel fakturaer som er knyttet til en avtale
 - Andel fakturaer som er knyttet til Contract Matching

Kompetanse, dialog og bredt fokus

- Profesjonalisering, standardisering og spesialisering
- Opplæringsprosjekt for en mer helhetlig opplæring fra behov til betaling
- Opplæring gis i form av løpende kurs og «hentekurs», grunnleggende og videregående:
 - Attestanter
 - BDM-er
 - Rekvirenter
 - Innkjøpere

Kompetanse, dialog og bredt fokus forts.

- Oppfølgingsmøter: vi inviterer oss ut på alle enheters ledermøter 2 ganger i året
- Kunnskapsnettverk og erfaringsutvekslingsforum
 - Innkjøperforum 4 ganger pr år
 - Superbrukerforum 4 ganger pr år
- Utvikling av informative nettsider og oppdatering av nyheter
- Høyt servicenivå (RT-køer med kort responstid)
 - Serviceerklæring

Utfordringer underveis

- Vi har møtt mye motstand:
 - «dette gir mer arbeid, ikke mindre»
 - «vi styrer butikken vår selv»
 - «dette er tungvint»
 - «dette er begrensende, hva med vår frihet»
 - «hvorfor skal dere inn på våre ledermøter? Vi har ikke tid til innkjøp der»
- Bedre nå:
 - Ledergruppene ser verdien av å være informert og i dialog med oss
 - Ledere ser verdien i å profesjonalisere innkjøpsfunksjonen
 - Mer fokus på at vi er en **service-enhet** som skal hjelpe, og at vi er avhengig av samarbeid
 - En veldig engasjert toppleder som setter innkjøp på agendaen i alle fora og som skryter av innkjøpsseksjonen
 - Opplevelse ute i enhetene av å få rask, kyndig og vennlig hjelp
 - Vi jobber nå på lag og ikke som motstandere

Lederoppgavene

- Konkretisere suksesshistorier; «premie» til beste enhet; vekke konkurranseinstinktet
- Ha følehornene ute og ta signalene om hva som rører seg ute i enhetene; hva oppleves som vanskelig, hvor ligger *egentlig* motstanden?
- Motivere til endring i organisering av oppgaver; vise til konkrete erfaringer hos andre som har endret organiseringen
- Applaudere hvert skritt i riktig retning; delmål er viktig

Tips

- Fokuserer på at man er en **serviceenhet**
- Kompetanseheving
- Nettverk og forum for kompetanseheving og erfaringsutveksling
- **Oppfølging** (fotfølging?) i ledergrupper
- Positiv forsterkning, istedenfor fokus på det som ikke går så bra