

Lyngby-Taarbæk Kommune sparer millioner på ny udbudsproces



Da Lyngby-Taarbæk Kommune stod overfor at skulle implementere en ny netværkløsning, valgte kommunens it-chef at gå anderledes til værks, end man plejede at gøre. Han valgte at benytte sig af et offentligt udbud trods det faktum, at offentlige udbud ofte er forbundet med en stor arbejdsbyrde for udbyderen samt efterfølgende risiko for klager og utilfredshed fra tilbudsgiverne. Valget viste sig dog at være et fornuftigt valg. Det betød nemlig en millionbesparelse for kommunen.

Lyngby-Taarbæk Kommune skulle i begyndelsen af 2016 til at implementere en ny netværkløsning, som skulle binde alle kommunens 107 skoler, institutioner og andre lokationer sammen via kommunens egen fiber-infrastruktur.

Kommunen ønskede selv at stå for driften af løsningen, da det giver større fleksibilitet, og man råder over kompetente it-kompetencer internt i kommunen.

Mikkel Arp, som er it-chef i kommunen, ville egentlig helst undgå at sende entreprisen i udbud, da det ofte er forbundet med et stort arbejde for kommunens folk. "Ofte ender man med at få klager efterfølgende fra udbydere, der føler sig uretfærdigt behandlet, og som vil gøre indsigelser mod købsbeslutningen," siger Mikkel Arp.

Placering af ansvaret er vigtigt

Den nærliggende løsning var derfor, at lade kommunens interne it-medarbejdere selv håndtere processen og købe ind hos de leverandører, de plejer.

"Vi har tidligere benyttet KonsensIT som leverandør og rådgiver og har gode erfaringer med samarbejdet. Derfor var vi naturligvis lydhøre, da de fortalte os, hvordan et udbud kunne udarbejdes, så processen forløb problemfrit. De lagde desuden vægt på, hvor mange penge, der kunne spares ved at lade én leverandør få hele entreprisen. Det ekstra arbejde, man lægger i at finde én leverandør i udbudsfasen, kan ofte vise sig at være godt givet ud, fordi ansvaret efterfølgende kan placeres ét sted, og man som kunde ikke ender som kastebold mellem flere leverandører, hvis der opstår problemer.

Takket være KonsensIT's indgående viden om udbud, blev der faktisk ikke noget ekstra arbejde for os," fortæller Mikkel. "KonsensIT sikrede, at udbudsmaterialet blev udarbejdet, så det stod helt klart, hvad kommunens behov var, og hvordan tilbuddene ønskedes udformet. Samtidig blev det beskrevet meget udførligt, hvordan de indkomne tilbud ville blive vurderet, så der var fuld gennemsigtighed for tilbudsgiverne. Risikoen for, at nogen efterfølgende skulle føle sig uretfærdigt behandlet, blev dermed minimeret".

Jo mere detaljeret udbud, jo bedre pris

Da udbudsmaterialet blev offentliggjort, havde det været gennem hænderne på både KonsensIT, som fagekspertene der med stor it- og netværkserfaring kunne



FAKTA OM OPGAVEN

Lyngby-Taarbæk kommune (LTK) stod over for at skulle udforme et EU-udbud på en ny WAN-netværksløsning.

Løsningen skiller sig ud, fordi kommunen har valgt selv at etablere et WAN ovenpå egne nedgravede fiber-kabler, samt selv at stå for driften efterfølgende.

KonsensIT leverede kravspecifikation for alle behov og krav til ny "Netværksløsning til LTK WAN", Dertil kriterier for kvalitetsevaluering af indkomne tilbud (disse skal udsendes som en del af EU-udbudsbetingelserne).

Desuden foretog KonsensIT detaljeret kvalitetsvurdering af de indkomne tilbud med pointgivning. Dette kombineret med detaljerede beregninger af det økonomisk mest fordelagtige tilbud.

KonsensIT leverede afslutningsvis tildelingsnotater til udsendelse, med begrundelser af valg og fra-valg af leverandører.

sikre, at kommunens behov ikke bare blev dækket men også fremtidssikret, samt at kravene til leverandørerne blev så udførligt og korrekt formuleret, at der ikke kunne opstå tvivlsspørgsmål.

Desuden havde kommunens juridiske afdeling gennemarbejdet udbudsmaterialet, så eventuelle uklarheder og formuleringer, der kunne føre til tvister, var ryddet af vejen. Det betød, at leverandørerne havde lettere ved at udarbejde deres tilbud, følte at der var fuld gennemsigtighed med hensyn til krav og specifikationer og udvælgelsesproces, og – måske vigtigst af alt – bedre kunne tillade sig at give en skarp pris, da de ikke behøvede at tage forbehold for eventuelle uklarheder og udeladelser.

For Lyngby-Taarbæk kommune betød det til gengæld, at man fik en række kvalificerede tilbud, der var lette at sammenligne, fordi de var udarbejdet, så de passede til de kravspecifikationer, udbuddet definerede.

Lyngby-Taarbæk Kommune fik gennemført et udbud, fandt en leverandør og implementeret en ny netværksløsning uden problemer. Efterfølgende har kommunen selv udarbejdet en business



IT Chef Mikkel Arp, Lyngby-Taarbæk Kommune

case på udbudsprocessen, der viser, at kommunen har opnået en besparelse i million kroners klassen. Lyngby-Taarbæk-modellen kan sagtens overføres til andre kommuner. Det kræver blot et indgående kendskab til egne behov, viden om tekniske muligheder og en skarp kravspecifikation.

Lyngby-Taarbæk Kommune benyttede såvel medarbejdernes viden som ekstern rådgivning fra KonsensIT til denne del af opgaven og kom derfor godt i mål.

TRE FORDELE

Mikkel Arp fremhæver særligt tre klare fordele ved at have haft KonsensIT som partner i udbudsprocessen:

1 Kritiske spørgsmål - stor indsigt
"Det skinner klart igennem, at konsulenterne har mange års erfaringer med udbud af netop denne type. Og sansen for struktur og detaljer kombineret med stram ledelse af forløbet og evnen til at stille kritiske spørgsmål har skabt stor værdi."

2 Økonomisk attraktive tilbud
"Resultatet af udbuddet blev en række særdeles seriøse og økonomisk attraktive tilbud, der konkret giver besparelse i millionstørrelsen. Og det er jo bare en super bonus ovenpå et positivt samarbejde både internt i Kommunen og eksternt mellem Lyngby-Taarbæk Kommune og KonsensIT."

3 Frigjort tid og høj detaljeringsgrad
"Samarbejdet har givet ro og overskud til at varetage andre opgaver, samtidig med, at vi har fået masser af brugbare erfaringer og en detaljeringsgrad i udbudsmaterialet, som vi selv ville have haft svært ved at levere."

<<