

**Digitaliseringsdirektoratet**  
Norwegian Digitalisation Agency

Hvordan kan vi sette lederne i stand til å ta reelle prioriteringer fremfor ostehøvelkutt?

—

Mona Stormo Andersen  
Birgit Enger-Nordstrand  
03.03..2020



# Agenda

- Hvorfor jobbe med toppledere?
- Analyser og beslutningsgrunnlag
- Kompetanseløft til ledere

# Bakgrunn

## *Miljøsektoren som pilot for arbeid med toppledelse og anskaffelser*

### **Sektorgjennomgang**

- I 2016 - områdegjennomgang i miljøforvaltningen
- Utredning av samordning

### **Samordningsstrategi**

- Samlet innkjøpsvolumet 1 mrd. kroner.
- Behov for å styrke strategisk kapasitet og kompetanse

### **Strategisk innkjøpsenhet**

- Samhandle og koordinere på tvers for å redusere kostnader
- Innkjøpsstrategi
- Gevinstrealiseringsplan
- Gi lederstøtte
- Rapportere på gevinster
- Være et kompetansemiljø

### **Strategisk ledelse av anskaffelser**

- Prosjekt for å øke toppledergruppens fokus på anskaffelser som virkemiddel:
  - nå virksomhetsmål
  - oppnå effektivisering
  - kostnadsbesparelser
  - øke innovasjonstakten.
- Settes i stand til å ta i bruk strategisk innkjøpsenhet
- Det gjennomføres dialog med utvalgte ledere og workshops



## Hvilke virksomheter?

- Riksantikvaren
- Miljødirektoratet
- Metrologisk institutt
- Polarinstituttet
- Artsdatabanken
- Kulturminnefondet



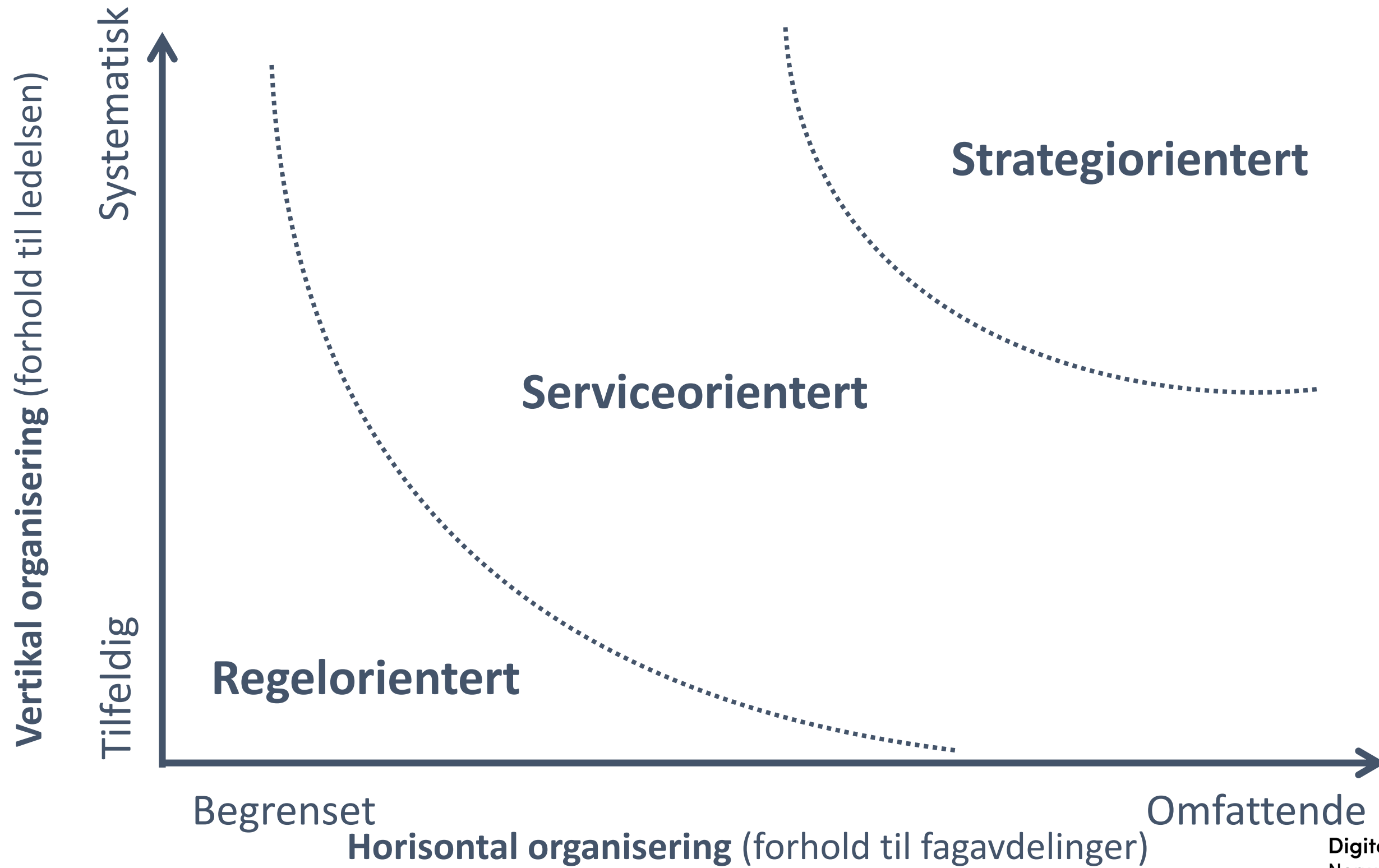
## Hvorfor jobbe med toppledere om anskaffelser?

- Lederforankring er en forutsetning for å ta ut effekten av samordning
- Skape motivasjon for strategisk styring
- Utvikle ledergruppen som et organ

# Ulike nivåer av lederforankring



# Utviklingsmodell for anskaffelsesfunksjon



# 3 måter å jobbe strategisk med anskaffelser

- følge tett opp virksomhetskritiske anskaffelser, og særlig de med høy pris og/eller høy risiko
- følge opp anskaffelser systematisk, som et virkemiddel for å nå virksomhetens mål på en effektiv måte
- bruke anskaffelser som et verktøy for å nå samfunns mål (som for eksempel bærekraft og miljø) utover de spesifikke målene med anskaffelsen







## **Analyser og beslutningsgrunnlag som gir mulighet til reelle prioriteringer**

# Innkjøpsanalyse - Oversikt

Regnskapsår

2018

KPI Metrics (klikk på KPI for å drille ned til tabell)

**kr 709 342 143**  
Total Spend (NOK)

**1 438**  
Leverandører

**9 822**  
Bilag

- Klikk på en av kategoriene for å starte analysen. Drill deg ned på Kontonavn. Klikk Esc for å tilbake stille

## Kategori =



Eksempel

Month

Maximum Spend: kr 165 048 407

Minimum Spend: kr 13 957 993

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12

Måned

## Topp 10 leverandører

Klikk for å filtrere

1	Norsk institutt for naturforskning	kr 150 099 035
2	NIVA (Norsk institutt for vannforskning, Oslo)	kr 71 509 839
3	Norsk Institutt for luftforskning	kr 35 377 252
4	Veterinærinstituttet	kr 22 674 001
5	Bouvet Norge AS	kr 18 142 390
6	Haukvik Kraft-smolt AS	kr 12 497 199
7	Inmeta Consulting as	kr 21 514 364
9	Havforskningsinstituttet	kr 12 960 246
11	BIOFOKUS	kr 10 115 551
13	Dokkadeltaet Nasjonale Våtmarkssenteret AS	kr 12 008 400

# Innkjøpsanalyse - Oversikt

Regnskapsår

2018

KPI Metrics (klikk på KPI for å drille ned til tabell)

**kr 530 955 171**  
Total Spend (NOK)

**305**  
Leverandører

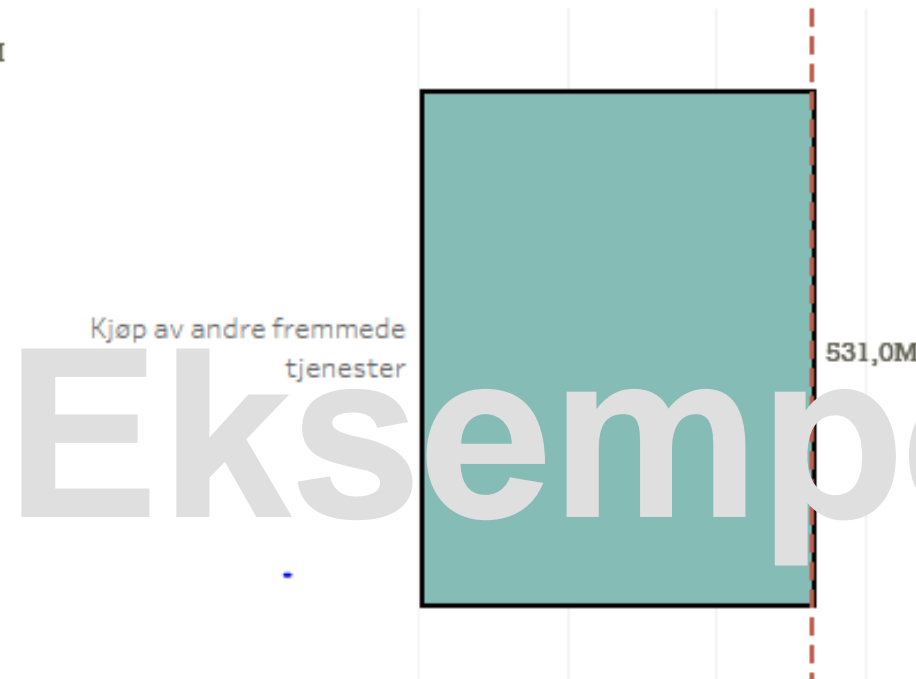
**2 168**  
Bilag

- Klikk på en av kategoriene for å starte analysen. Drill deg ned på Kontonavn. Klikk Esc for å tilbake stille

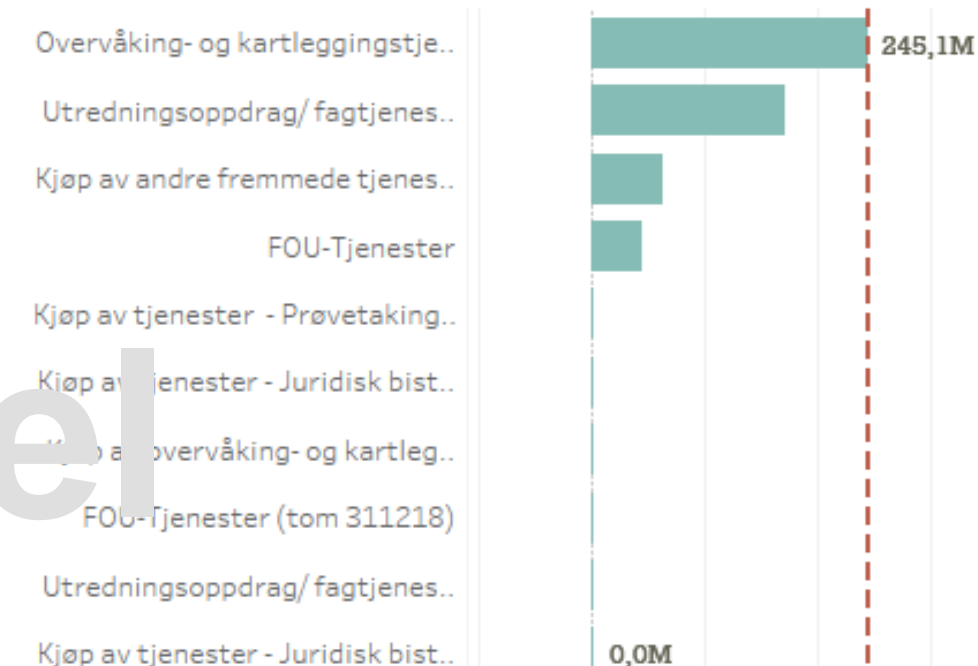
## Kategori



## Artskonto

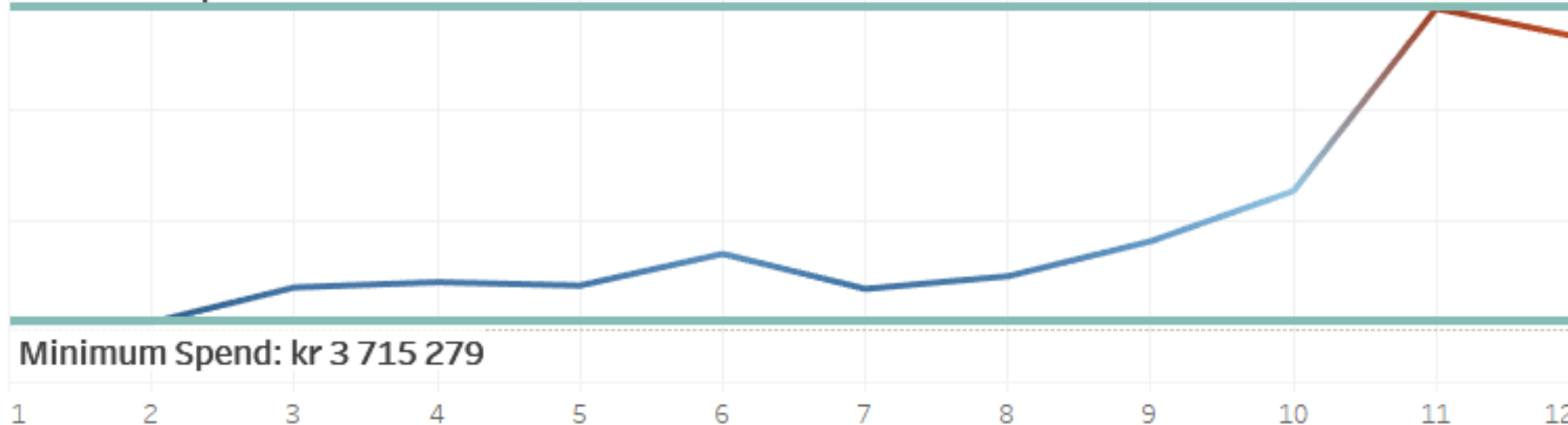


## Kontonavn



Month

Maximum Spend: kr 145 916 681



Minimum Spend: kr 3 715 279

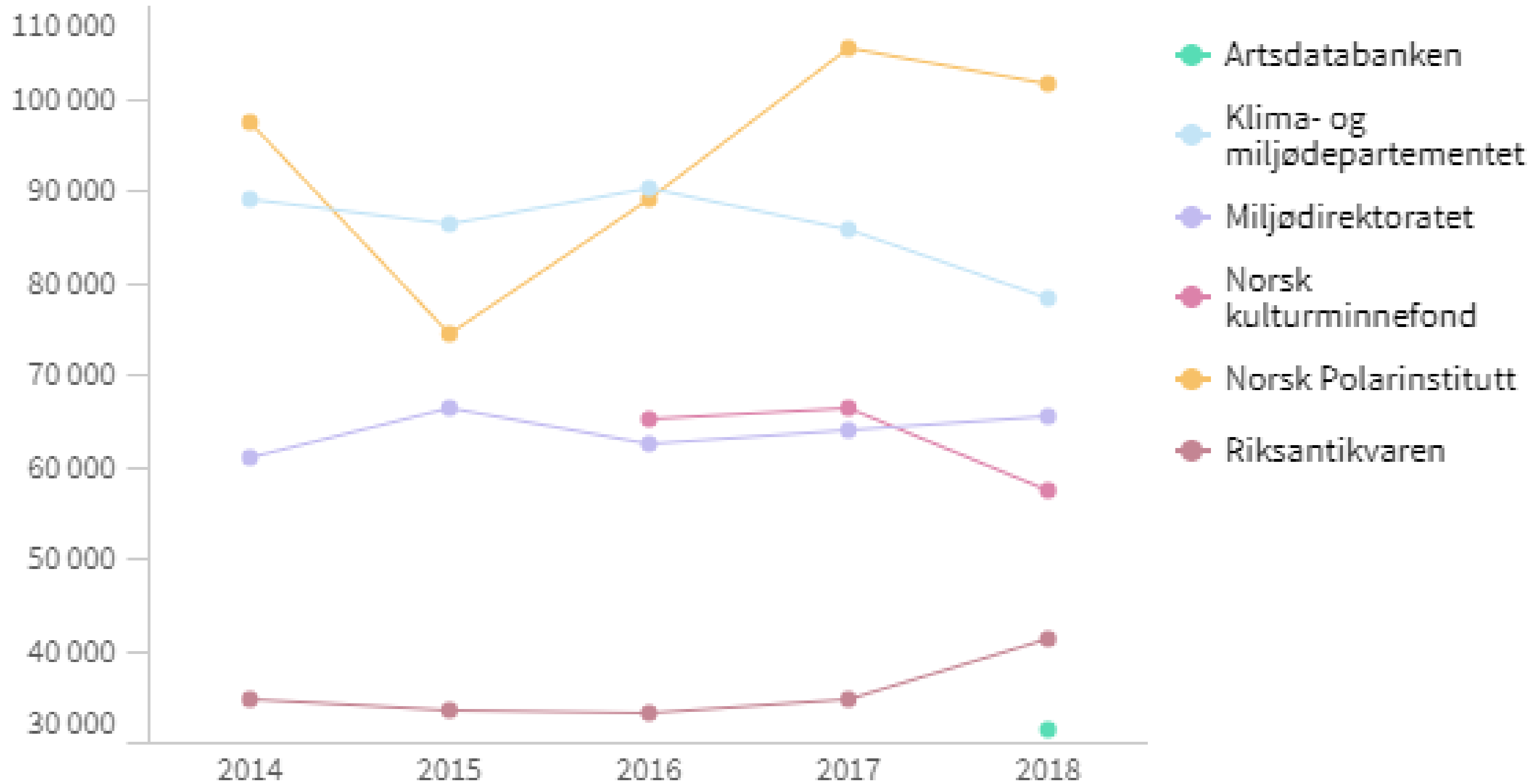
Måned

## Topp 10 leverandører

Klikk for å filtrere

1	Norsk institutt for naturforskning	kr 149 898 843
2	NIVA (Norsk institutt for vannforskning, Oslo)	kr 70 838 634
3	Norsk Institutt for luftforskning	kr 35 290 132
4	Veterinærinstituttet	kr 22 674 001
6	Haukvik Kraft-smolt AS	kr 12 497 199
9	Havforskningsinstituttet	kr 12 416 722
11	BIOFOKUS	kr 10 115 551
12	Skogeierforbundets Servicekontor AS	kr 9 197 629
13	Dokkadeltaet Nasjonale Våtmarkssenteret AS	kr 12 008 400
21	AKVAPLAN NIVA AS	kr 8 305 480

## Reise og diett per årsverk (kr)



# Gevinster

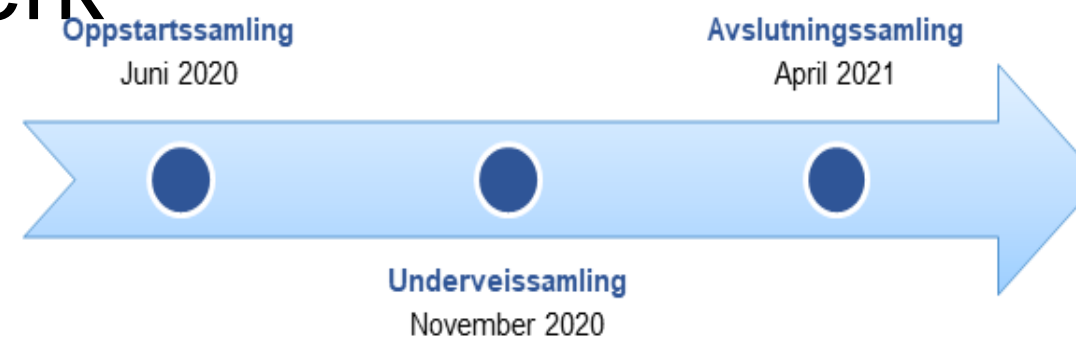
- Kostnad: samlet volum gir større kjøpemakt
- Tid: mange leverandører og småkjøp stjeler tid
- Kvalitet: f.eks. snevre kompetanseområder, hvordan sørge for gode stabile leveranser over tid?



## **Kompetanseløft til ledere**

# Kompetanseløft til ledere, 30.april

- **Del I – for innkjøpsledere**
- Innkjøpsledernetverk
- *Mentorordning*



- **Del II – for ledergrupper**
- Workshop med toppledergrupper som tilpasses behov i den enkelte virksomhet.
  - Analyser som gir mulighet for ledere å ta gode beslutninger
  - Ledergruppa som strategisk organ- sette retning og ta strategiske valg
  - Lederens rolle for å se anskaffelser på tvers i ledergruppen
  - **Meld dere på rekrutteringsseminaret her**

*Digitaliseringsdirektoratet*  
*Norwegian Digitalisation Agency*