

BROSJYRE TIL LEVERANDØRER
SLIK HANDLER DU
MED UIB



En guide til målrettet samarbeid

Vi ønsker deg og din virksomhet velkommen som leverandør til Universitetet i Bergen.

Denne brosjyren har som formål å orientere om innkjøpsorganisasjon og struktur, som er gjeldende ved de samlede innkjøpsprosesser ved UiB. Vi ønsker å fokusere på forhold som samarbeid, utvikling og hensiktsmessig logistikk er viktige forhold.

Videre vil vi redegjøre for de prinsipielle forhold av kommersiell karakter som vi mener er fundamentale for utvikling av et godt forretningsamarbeid.

Vi håper at konkurransedyktige leverandører er innstilt på å gi tilbud på de kontrakter som suksessivt utlyses ved UiB.

Velkommen til UiB

Innkjøp og utvikling

Utvikling og samarbeid med våre leverandører er vesentlig. Vi ønsker å sikre at den samlede verdikjeden optimaliseres i et konstruktivt samarbeide, hvor leverandørenes evne til å redusere kostnader og priser, samt øke servicen overfor UiB, blir målbare parametere. Gjennomføring av e-handel som en samlet prosess fra bestilling til betaling er et markant krav til alle potensielle leverandører.

Vi ønsker å handle etter prinsipper med "best-practice", innovasjon, dialog, samt en synlig og klar innkjøpsstrategi.

Nye samarbeidsmodeller og *allianser* med leverandører vil også bli iverksatt.

UiB ønsker å skape de beste forhold for så vel leverandører som for UiBs institutter og avdelinger.

Vi vil sikre at alle leverandører opplever en rettferdig behandling og at likebehandling finner sted.

Organisering av innkjøp ved UiB

UiB har en sentral koordinerende innkjøpsfunksjon, som ivaretar interne og eksterne forhold vedrørende innkjøp og utvikling av innkjøpsprosesser. Kontor for innkjøp gir støtte og rådgiving til alle institutter og avdelinger vedrørende anskaffelsesprosesser .

Innkjøpsavtaler inngås sentralt av Kontor for innkjøp på vegne av institutter og avdelinger.

Kommunikasjon er et vesentlig suksesskriterium for videreutvikling. UiB har derfor innført et webbasert innkjøpssystem, hvor kontraktsadministrasjon og kommunikasjon mot bestillere og ledelsen ved UiB er vesentlige oppgaver.

UiBs institutter og avdelinger medvirker i innkjøpsgrupper, som koordinerer arbeidet og prosessene med inngåelse av avtaler.

UiB handler årlig for over 1 mrd NOK kr, vesentlig innen følgende varekategorier:

- Energi
- Rådgivning og konsulenttjenester
- Reiserelaterte kategorier
- IKT
- Rengjøring og vedlikehold
- Maskiner
- Laboratorie –og forskningsutstyr
- Kjemikalier ol
- Møbler og inventar
- Kontorrekvisita med mer
- Bygg og anlegg

Våre forventninger

UiB er avhengig av et dynamisk leverandør- og produktmarked, som via våre anbudskonkurranser er i stand til å tilby de beste innkjøpsbetingelser i vid betydning. Det er også avgjørende for oss at leverandørene kan yte særdeles god service til våre institutter og avdelinger ved UiB.

Leverandører som ønsker å levere til UiB må være oppmerksom følgende forhold:

Samarbeidsevner:

Tett og målrettet samarbeid med leverandører er en viktig parameter for utvikling. Vår utvikling er bl.a. avhengig av den kunnskap og erfaring som leverandøren kan stille til disposisjon.

Konkurransedyktige leverandører

UiB ønsker å samarbeide med de mest konkurransedyktige leverandører. Derfor bør enhver leverandør forberede seg optimalt, og ha en klart definert strategi for å samarbeide med oss.

Miljø og etikk

UiB ønsker å fokusere på at det leveres best mulige kvalitet. Kvalitet gjenspeiles i mange underliggende forhold, men det er avgjørende at det utover etterspurte kvalitet også tas høyde for en miljøvennlig produksjon og gode etiske forhold.

E-handel

UiB har valgt en proaktiv holdning med implementering av e-handel. Vi stiller krav til leverandørene om evne til i praksis å gjennomføre e-handel. UiB har valgt å inngå avtale med den Offentlige markedsplassen. BasWare er valgt som sluttbrukerapplikasjon.

Ved inngåelse av kontrakter skal derfor leverandøren kunne levere varekataloger eller tilsvarende til den offentlige markedsplassen.

Ambisjoner og visjoner

Vi ønsker leverandører som har sterke ambisjoner på instituttene og avdelingenes vegne. Det vil være viktig å kunne skape nye visjonære tiltak i forbindelse med den samlede verdikjede. UiB vil derfor samarbeide med leverandører som kan bidra med ny kunnskap og innspill til forbedringer og gi inspirasjon for å kunne skape bedre resultater.

Målsetningen er i felleskap å oppnå den lavest mulig kostnad pr. levert enhet.

Dersom din virksomhet kan bidra til disse krav – er det vår oppfatning at det er skapt grunnlag for et gjensidig, langvarig og forpliktende samarbeid – til glede for deres virksomhet og UiB.

Kommunikasjon

For å sikre en best mulig informasjon til alle våre institutter og avdelinger samt sørge for ivaretagelse av likebehandling av alle leverandører, ber vi om all kommunikasjon mellom leverandør og UiB som kunde koordineres via Kontor for innkjøp. Vi ønsker ingen form for direkte salg til våre institutter og avdelinger.

UiB er åpne for gjennomføring av f.eks produktseminarer og lignende som kan bidra til inspirasjon og ny viten til bestillere ved UiB. Alle slike aktiviteter skal koordineres av UiB sine innkjøpsgrupper og Kontor for innkjøp.

Evaluering

Kontor for innkjøp evaluerer kontinuerlig det konkrete samarbeid med våre leverandører. Målet er å sikre at alle parter forstår og følger de prinsipper

og betingelser som er avtalt. Videre skal det sikres at instituttene og avdelingene oppnår den service som er avtalt. Dersom ikke intensjonene i det konkrete samarbeid følges, vil det bli fulgt opp for å få eventuelle problemer løst.

Lover og forskrifter

UiB er en offentlig virksomhet og er underlagt lov og forskrift om offentlige anskaffelser.

Strategi for innkjøp

Her kan du lese om UiB sin innkjøpsstrategi

.....

Din kontakt med UiB i innkjøps og salgsforhold

UiBs innkjøpsorganisering bygger på sentral koordinering og innebærer en desentralisert innkjøpsstruktur. Konkret betyr dette at institutter og avdelinger handler på sentralt inngåtte avtaler.

Din kontakt i forhold til samarbeid om innkjøp og salg er:

Universitetet i Bergen

Kontor for innkjøp
Innkjøpsjef Kjetil Skog
Christiesgate 18.
5020 Bergen

Telefon: 55 58 00 00

Telefon (direkte): 55 58 20 53

E-post: [**kjetil.skog@uib.no**](mailto:kjetil.skog@uib.no)

[**www.uib.no**](http://www.uib.no)