



Avfall Norge

Bedre renovasjonsanskaffelser

– Erfaringer og forbedringsforslag med vekt på miljømessige og sosiale egenskaper, og kontraktsoppfølging

Rapport

Mars 2015



BEDRE RENOVASJONSANSKAFFELSER

– Erfaringer og forbedringsforslag med vekt på miljømessige og sosiale egenskaper, og kontraktsoppfølging

Utgitt av: **AVFALL NORGE, OSLO/MARS 2015.**

ISSN: **1502-4589**

ISBN: **82-8035-001-X**

Forfattere: **ERIK HØINES, SABINA SYED, GAUTE HAUGLID-FORMO (BERGFALD MILJØRÅDGIVERE)**

Utforming: **GAUTE HAUGLID-FORMO**

BEDRE RENOVASJONSANSKAFFELSER

Erfaringer og forbedringsforslag med vekt på miljømessige og sosiale egenskaper, og kontraktsoppfølging

MARS 2015

PROSJEKTSAMMENDRAG

Rapport nr: 3/2015	Dato: 15.03.2015	Revidert:	Rev. dato:
Distribusjon: Fri		ISSN: 1502-4589	ISBN: 82-8035-001-X
Tittel: Bedre renovasjonsanskaffelser – erfaringer og forbedringsforslag med vekt på miljømessige og sosiale egenskaper, og kontraktsoppfølging.			
Oppdragsgiver: Avfall Norge		Kontaktperson: Henrik Lystad/Malin Granlund	
Forfatter(e): Erik Høines		Medforfatter(e): Gaute Hauglid-Formo Sabina Syed	
Oppdragstaker: Bergfald Miljørådgivere		Prosjektleder: Erik Høines	
Emneord: renovasjonsanskaffelser, kontraktsoppfølging,		Subject word: public procurement on waste handling and transport, follow-up contract terms	
Sammendrag: Store kontrakter inngås mellom kommunale og interkommunale avfallsselskaper og private aktører for renovasjonstjenester av ulik karakter. Dette er et omfattende arbeid og flere aspekter må være gjennomarbeidet for å få en god prosess. Kravspesifikasjonen inkluderer premissene for hva som skal anskaffes, på hvilken måte, til hvilken pris og funksjonalitet. Med dette prosjektet ønsker Avfall Norge å bidra til at også samfunnsansvar får større oppmerksomhet i alle faser av anskaffelsen – også i kontraktsoppfølgingen i kontraktsperioden. Erfaringene som er sammenstilt i denne rapporten er innhentet ved hjelp av spørreundersøkelser og dybdeintervju med både innkjøpere og leverandører. Rapporten består av beskrivelse for benyttet metodikk for informasjonsinnhenting og analyse av svar og resultater fra spørreundersøkelser og intervju. Siste kapittel inneholder funn og anbefalinger for forbedring av anskaffelsesprosessene.			
Godkjent av: Henrik Lystad	Dato: 27.03.2015	Sign: 	

FORORD

Det er et økende behov for å følge opp kontrakter og krav stilt i anbudsdokumenter for avfallsbehandling av offentlige kontrakter av flere grunner. I kontrakter der miljøkriterier har inngått i tildelingskriteriene er det behov for å sikre at transport og behandling foregår i tråd med det som er lagt til grunn for at anbudet ble tildelt.

I tillegg er det en økende bevissthet omkring behovet for å unngå sosial dumping. Avfall Norge ønsker å bidra til at medlemmene og deres underentreprenører tar samfunnsansvar. Fra før har Avfall Norge utgitt «Veileder for offentlig anskaffelse av behandlingstjenester for avfall».

Denne rapporten er bestilt for å bidra til bedre og mer enhetlig praksis i offentlige bestillinger innen avfallshåndtering.

Rapporten er del av leveransen fra prosjektet «Helhetlige rammebetingelser for avfallshåndtering», finansiert av Avfall Norges FOU-midler og en rekke kommuner og kommunale avfallsselskaper.

Disse er: Oslo REN, IVAR, BIR, TRV, Glør, EGE, Agder Renovasjon, LiBiR, Setesdal Miljø og Gjenvinning, RTA, HÅR, ROAF, HAF, RIR, Steinkjer kommune og Fosen Renovasjon.

Avfall Norge ønsker å takke alle som tok seg tid til å delta i spørreundersøkelsene som ligger til grunn for denne rapporten, og en spesiell takk til de som lot seg intervju.

Oppdraget er utført av Bergfald Miljørådgivere med Erik Høines som prosjektleder og hovedforfatter. Gaute Hauglid-Formo og Sabina Syed har vært prosjektmedarbeidere og medforfattere. Utforming av rapport og illustrasjoner er utført av Gaute Hauglid-Formo.

Henrik Lystad
Fagsjef
Avfall Norge

SAMMENDRAG

I arbeidet med denne rapporten har vi innhentet erfaringer og synspunkter i form av en spørreundersøkelse til innkjøpere og leverandører av avfallsrelaterte produkter og tjenester. I tillegg har vi gjen nomført dybdeintervjuer med innkjøpere, leverandører, konsulenter samt en representant fra KOFA.

Målet har vært å identifisere gjeldende praksis, gode og dårlige eksempler og forslag til forbedringer i arbeidet med offentlige anskaffelser i avfallsbransjen. Vi har sett på to hovedspørsmål:

1. *Hvordan kan man best stille krav til miljø-egenskaper og sosiale aspekter ved anskaffelsen?*
2. *Er kontraktsoppfølgingen tilfredsstillende i dag, og hvis ikke – hvordan kan den forbedres?*

Våre viktigste funn i forhold til det første spørsmålet, er knyttet til et tydelig behov for forenkling av anbudsprosessene, som oppleves krevende for alle involverte. Det etterspørres også verktøy som kan gjøre forenkling mulig, og redusere faren for å måtte gå gjennom en klageprosess.

Når det gjelder kontraktsoppfølging, er det bred enighet om at denne i dag ikke er tilfredsstillende, spesielt når det gjelder miljø- og sosiale krav. Både innkjøpere og leverandører har gitt tydelig uttrykk for at det er særlige behov knyttet til oppfølging av transporttjenester.

For begge delspørsmålene mener de spurte at styrket dialog både mellom innkjøpere og leverandører, og innkjøpere imellom, er viktig for å få til en bedre praksis.

Våre anbefalinger er gjengitt i sin helhet i kapittel 6, og summeres i punktlisten nedenfor:

1. **Komme i gang i god tid:** for å ha tid til dialog med markedet, kravutvikling og ikke komme i tidspress ved en eventuell klage.
2. **Styrke dialog mellom innkjøpere og leverandører:** for å utveksle erfaringer, motvirke misforståelser, forbedre krav, opplyse om hensikter og redusere antall klager.
3. **Styrke samarbeid mellom innkjøpere:** for å utveksle erfaringer, dokumenter og kompetanse mer systematisk.
4. **Forenkle anbudsprosessene:** for å redusere arbeid og gjøre sjansen for unødvendige formalfeil mindre.
5. **Standardisere krav og dokumentasjonsmetoder:** for å gjøre kravene relevante, rettferdige, forutsigbare, og lettere å måle og besvare.
6. **Minstekrav, kvalifikasjon eller tildeling:** det bør gjøres systematiske vurderinger av hvor et krav bør stilles for å oppnå den beste effekten i en anskaffelse. Frykt for eventuelle klager bør ikke være bestemmende for valget.
7. **Heve kompetansen om lovverket:** fordi både innkjøpere og leverandører blir tryggere og dyktigere, og kan redusere bruken av klager for å avklare uenighet.
8. **Styrke og systematisere kontraktsoppfølging:** fordi dette leddet i dag generelt er for svakt. Krav må følges opp for å sikre kvalitet og rettferdig behandling av leverandører.
9. **Fokusere på transportører og underleverandører:** fordi underleverandører ofte står for en betydelig del av en anskaffelse, men ofte ikke følges like godt opp som hovedleverandør.
10. **Bruke eksisterende veiledere:** fordi vår undersøkelse viser at dette gjøres i liten grad, og fordi det finnes erfaringer og verktøy som er verdt å ta i bruk.

INNHold

FORORD	5
SAMMENDRAG	6
1. BAKGRUNN	8
1.1 Om offentlige anskaffelser	9
2. METODE	11
2.1 Spørreundersøkelse	11
2.2 Dybdeintervjuer	11
2.3 Mulige feilkilder	11
2.4 KOFA	12
3. HVA MENER INNKJØPERNE?	13
3.1 Innkjøperne om planleggingsfasen	13
3.2 Innkjøperne om anbudsfasen	15
3.3 Innkjøperne om kontraktsoppfølging	18
3.4 Bruk av konsulenter	19
4. HVA MENER LEVERANDØRENE?	20
4.1 Leverandørene om planleggingsfasen	20
4.2 Leverandørene om anbudsfasen	21
4.3 Leverandørene om kontraktsoppfølging	25
4.4 Ønsker og generelle anbefalinger fra leverandørene	25
5. KOFAS BETYDNING	27
6. FUNN OG ANBEFALINGER	29
6.1 Funns	29
6.2 Anbefalinger	29
SLUTTNOTER	33
VEDLEGG	34
Vedlegg 1: Spørreskjema med svar sendt til innkjøpere	34
Vedlegg 2: Spørreskjema med svar sendt til leverandørene	41
Vedlegg 3: Liste over virksomheter som har fått tilsendt spørreundersøkelsen	46
Vedlegg 4: Dybdeintervjuer	48



1. BAKGRUNN

Ved anskaffelse av renovasjonstjenester inngås det ofte store kontrakter mellom private aktører og kommunale eller interkommunale avfallsselskaper. En stor offentlig anskaffelse er ofte en krevende og omfattende prosess. Lov om offentlig anskaffelse stiller strenge krav til hvordan slike anskaffelser skal gjennomføres.

Som bransjeorganisasjon ønsker Avfall Norge å bidra til en bedre og mer enhetlig praksis i prosessen rundt anskaffelse av tjenester innen avfallshåndtering. Særlig ønsker Avfall Norge å sette fokus på hvordan offentlige innkjøpere kan ta samfunnsansvar ved og stille relevante og formålstjenlige krav til miljøbelastning og sosiale forhold hos leverandøren og tjenesten som skal kjøpes inn. Det er også ønskelig å se på hvordan disse kravene på en best mulig måte kan følges opp i avtaleperioden.

Regjeringens definisjon på samfunnsansvar er følgende:

*"Regjeringen legger til grunn en forståelse av samfunnsansvar som innebærer at bedrifter integrerer sosiale og miljømessige hensyn i sin daglige drift og i forhold til sine interessenter. Samfunnsansvar innebærer hva bedriftene gjør på en frivillig basis utover å overholde eksisterende lover og regler i det landet man opererer."*¹

Tiltak mot sosial dumping, høy miljøbelastning og andre forhold som faller inn under det offentlige samfunnsansvar er krevende å følge opp. For at kommuner og avfallsselskaper skal ha et bedre grunnlag for å kunne iverksette effektive tiltak og innføre gode rutiner for kontraktsoppfølging, har Avfall Norge engasjert Bergfald Miljørådgivere for å gjennomføre en sammenstilling av erfaringer fra bransjen. Det er ønskelig å kartlegge erfaringer fra både innkjøpere, som består av kommunale og interkommunale avfallsselskaper, og leverandører av renovasjonstjenester og utstyr.

SOSIAL DUMPING

Sosial dumping forekommer når arbeidstakere utsettes for brudd på helse-, miljø- og sikkerhetsregler. Dette omfatter regler om arbeidstid og krav til bostandard, samt når arbeidstakere tilbys lønn eller andre ytelser som er uakseptabelt lave sammenliknet med hva norske arbeidstakere normalt tjener, eller at tilbudt lønn og ytelser ikke er i tråd med gjeldende allmenngjøringsforskrift der det finnes.

Kilde: www.anskaffelser.no

FOA

(Forskrift om offentlige anskaffelser)

Forskrift hjemlet i Lov om offentlige anskaffelser, som inneholder mer detaljerte bestemmelser om regelverket for gjennomføring av offentlige anskaffelser.

<https://lovdata.no/dokument/SF/forskrift/2006-04-07-402>

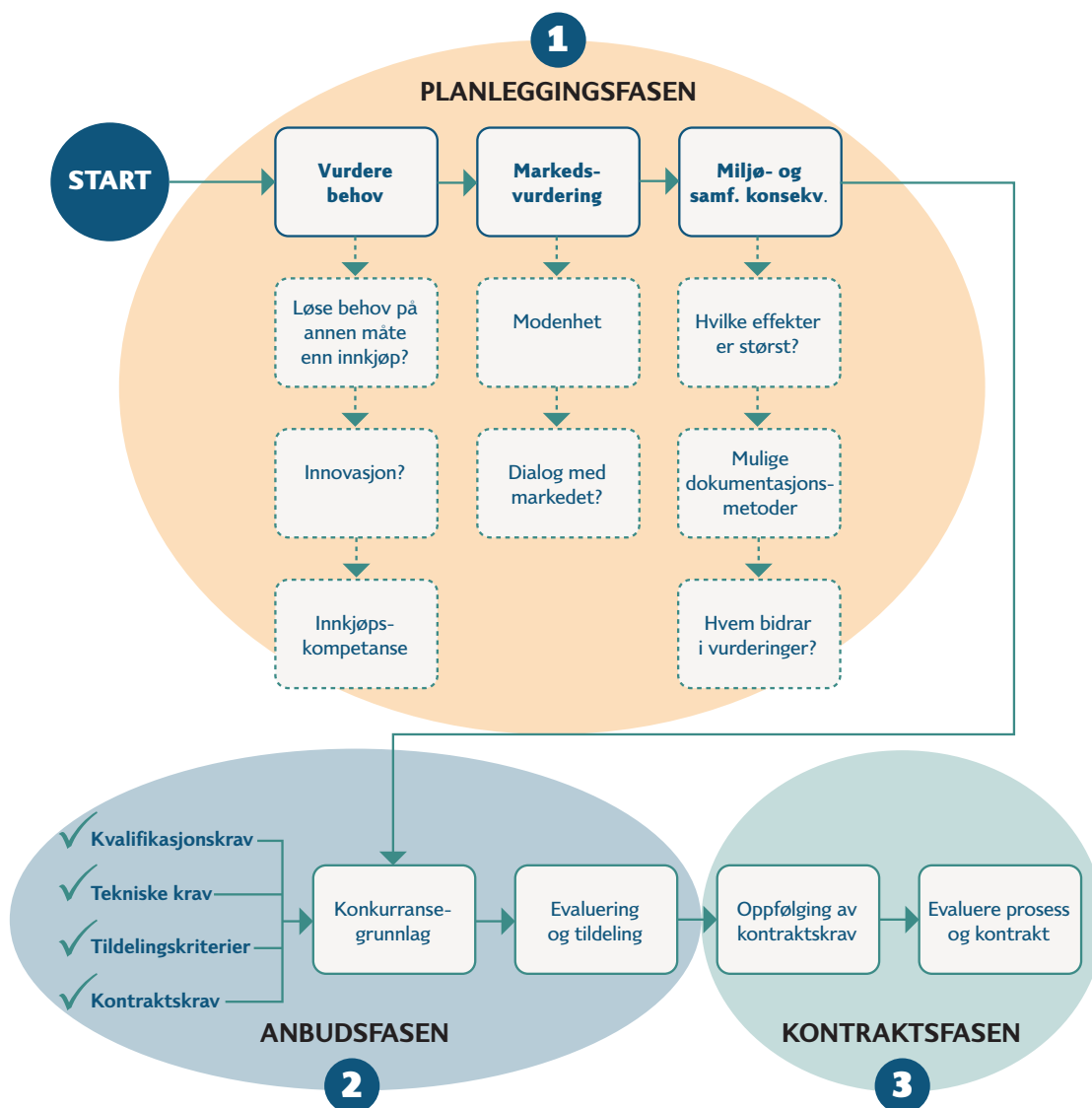
LOA

(Lov om offentlige anskaffelser)

Loven angir grunnleggende bestemmelser om formål og prinsipper for gjennomføring av offentlige anskaffelser. De to mest relevante paragrafene i forhold til problemstillingene i denne rapporten, er §6 Livssyklus kostnader, universell utforming og miljø, og §7 Lønns- og arbeidsvilkår i offentlige kontrakter.

<https://lovdata.no/dokument/NL/lov/1999-07-16-69>

Denne rapporten er resultatet av den kartleggingen Bergfald Miljørådgivere har gjennomført på bestilling fra Avfall Norge. Rapporten sammenstiller erfaringer, innspill og gode eksempler fra innkjøpere og leverandører. Informasjonen er samlet inn ved hjelp av spørreundersøkelser og dybdeintervjuer. Avfall Norge håper rapporten kan bidra til å danne grunnlag for å arbeide videre med en bedre og mer enhetlig innkjøpsprosess for avfallsbransjen – særlig knyttet til hvordan innkjøpere forholder seg til sosiale forhold og krav knyttet til miljøbelastningen i innkjøpet og hvordan dette best mulig kan følges opp i kontraktsperioden.



Figuren viser en skjematisk oversikt over gangen i en anskaffelse.
(©Bergfald Miljørådgivere)

1.1 Om offentlige anskaffelser

Offentlige anskaffelser er strukturerte prosesser som styres av regelverket som ligger i lov og forskrift om offentlige anskaffelser. Grovt sett kan prosessen deles i tre faser: Planleggingsfase, Anbudsfase og Kontraktsfase.

Planleggingsfasen omfatter alt fra innkjøperen beslutter at et behov hun har skal dekkes av en anskaffelse, og fram til anbudsdokumentene er ferdige og publiseres. **Anbudsfasen** som følger, er strengt regulert, blant annet i forhold til krav om likebehandling av leverandører, forutberegnelighet, gjennomsiktighet mv. I de fleste anskaffelser er det et strengt forbud mot forhandlinger. Anbudsfasen avsluttes når innkjøperen har kåret en vinner av konkurransen, og kontrakt er inngått. Her går anskaffelsen over i **kontraktsfasen**, det vil si den

fasen av kontrakten hvor produkter eller tjenester leveres.

Det er lett å fokusere på anbudsfasen når man omtaler offentlige anskaffelser, ettersom dette er den fasen hvor regelverket for offentlige anskaffelser sterkest regulerer prosessen, og hvor det gjerne oppstår diskusjoner om for eksempel lovligheten av et krav eller en prosess. Det er her man vurderer oppstilte krav opp mot innkomne tilbud. Leverandører kan avvises på grunn av egenskaper ved firmaet, eller fordi det er feil eller mangler ved anbudet, og det er i denne fasen at en vinner kåres. Imidlertid er det slik at om man for eksempel ser på de miljømessige og sosiale egenskapene ved en anskaffelse, er både planleggingsfasen og kontraktsfasen avgjørende for å få et godt resultat.



KONKURRANSEGRUNNLAG

Oppdragsgivers invitasjon til markedet om å delta i konkurranse om å gi tilbud på det som skal leveres, med beskrivelse av hva som skal anskaffes, hvordan konkurransen skal gjennomføres, krav til deltagelse og tilbud. Ved begrensede prosedyrer går konkurransegrunnlaget kun til de kvalifiserte og utvalgte.

Kilde: www.anskaffelser.no

I planleggingen bestemmes hva som skal anskaffes, og hva som ikke skal anskaffes. Man har anledning til å konsultere leverandører og andre for å lære mest mulig om det man skal kjøpe. Man bestemmer hva som skal være minstekravene for firmaene som skal få delta i konkurransen om oppdraget (kvalifikasjonskravene), hvordan reglene skal være for å kåre en vinner av konkurransen (tildelingskriteriene) og avtalevilkårene for de som tildeles oppdraget. Man har her mulighet til å vurdere miljømessige og sosiale konsekvenser av anskaffelsen, og stille krav i konkurransen for å minimalisere disse.

I kontraktsfasen er det opp til innkjøperen å følge opp at det leverandøren har lovet av kvalitet, miljøytelse og så videre, faktisk overholdes. Det gir for eksempel lite mening å gi jobben til en leverandør på grunn av at han lover høy ytelse, og deretter ikke sjekke at dette leveres.

Vi har valgt å strukturere mye av arbeidet med denne rapporten rundt gangen i en offentlig anskaffelse, ettersom alle fasene vi har nevnt er viktige for et godt resultat. Denne tilnærmingen gir oss mulighet til å fokusere på de enkelte delene av anskaffelsen, for å se hvilke erfaringer og forbedringspotensiale som ligger i disse.

2. METODE

Resultatene som er presentert i denne rapporten er basert på informasjon som er hentet inn ved bruk av metodene som beskrevet under.

2.1 Spørreundersøkelse

To spørreundersøkelser ble utarbeidet, én for innkjøpere og én for leverandører. Spørsmålene er nokså like, men har blitt tilpasset den respektive målgruppe.

For å få mest mulig informasjon fra spørreundersøkelsen la vi inn flere spørsmål som hadde faste og enkle svaralternativ for respondenten å velge mellom. Avhengig av hvilke svar som velges tas respondenten videre til neste relevante spørsmål. For eksempel, hvis en respondent svarer at de har hatt gode erfaringer fra dialogkonferanser, så får respondenten et tilleggsspørsmål hvor han blir bedt om å gi eksempler på slike erfaringer. Hvis respondenten derimot hadde svart nei hadde ikke tilleggsspørsmålet dukket opp.

Spørsmålene dekker hele anbudsprosessen fra planleggingsstadiet, til gjennomføring og oppfølging av kontrakten.

Spørreundersøkelsen ble sendt ut til Avfall Norge sine medlemmer, samt til andre relevante aktører som representerer den norske avfallsbransjen, deriblant de viktigste leverandørene av renovasjonstjenester og -utstyr i Norge. Totalt ble spørreundersøkelsen sendt ut til 72 innkjøpere og 92 leverandører hvorav henholdsvis 33 (46 %) og 29 (32 %) svarte.

Kopi av spørreskjemaene som ble benyttet ligger som vedlegg til rapporten.

2.2 Dybdeintervjuer

I spørreundersøkelsen spurte vi alle respondenter om det var greit for oss å ta kontakt for et utdypende intervju. Halvparten av alle som returnerte skjemaet stilte seg positive til å bli kontaktet.

Det ble gjennomført 9 intervjuer av innkjøpere og 6 av leverandører. På bakgrunn av svarene de hadde oppgitt i spørreundersøkelsen forsøkte prosjektgruppen å få representert et bredest mulig utvalg av virksomheter, blant annet med tanke på variasjon i størrelse, organisering, lokalisering, om virksomheten er en ren innkjøpsenhet eller ikke, etc.

Noen enkeltpersoner ble også direkte kontaktet av prosjektgruppen med forespørsel om dybdeintervju. Dette var blant annet to konsulenter, og en representant for KOFA.

De fleste intervjuene ble gjennomført på telefon eller Skype. Tidsbruken varierte fra 30 minutter til 2 timer.

Prosjektgruppen utarbeidet en intervjuguide som ble benyttet som verktøy under dybdeintervjuene. Guiden inneholder retningslinjer for selve gjennomføringen og en liste over konkrete spørsmål som følger de samme temaene som i spørreundersøkelsen, men med mulighet for intervjuobjektene til å utdype deler av svarene som ble gitt.

I etterkant av flere av intervjuene, har vi mottatt eksempler på anbudsdokumenter som eksemplifiserer respondentenes uttalelser.

2.3 Mulige feilkilder

Som i alle prosjekter finnes det mulige feilkilder som bør nevnes for å gi klarhet i hvor usikkerheter eventuelt kan oppstå.

Utvalget av respondenter til spørreundersøkelse og dybdeintervju er ikke gjort basert på standardiserte metoder for utvelgelse av et statistisk representativt utvalg. Utvalget anses likevel å gi et godt grunnlag for og kunne indikere hva som er innkjøperne og leverandørenes oppfatning av anbudsprosessene. Dette begrunnes blant annet med at samtlige medlemmer av Avfall Norge ble invitert til å delta i spørreundersøkelsen. I tillegg ble medlemslister for flere bransjeorganisasjoner som organiserer leverandører, benyttet for å invitere disse.

Utvalg til dybdeintervju er primært gjort fra de som har svart på spørreundersøkelsen og selv takket ja til å bli kontaktet i etterkant for et dybdeintervju. Denne gruppen utgjør ca. halvparten av de som har svart. Det er små forskjeller i avgitte svar i spørreundersøkelsen mellom de som har sagt ja til å la seg intervju, og de som har takket nei. Vi vurderer det derfor slik at det ikke er et problem for representativiteten til de intervjuede, at de selv har valgt å la seg intervju.



I en intervjusituasjon finnes det en risiko for at intervjuobjektets svar påvirkes av intervjueren. For å redusere denne risikoen ble det i forkant utarbeidet en mal for intervjuene. Malen ble benyttet i gjennomføringen av intervjuene. I tillegg ble det i forkant av intervjuene klargjort at informasjonen ikke ville bli koblet direkte til noen person eller virksomhet uten samtykke. Ved å gjøre dette la vi til rette for en lavest mulig grad av 'skjønnmaling' av egne erfaringer og praksis.

Det har forekommet enkelte tilfeller av inkonsistens mellom hva en respondent har svart i spørreundersøkelsen og i dybdeintervjuet. I de tilfellene hvor vi har oppdaget dette har forklaringen vært uklarhet i terminologi – for eksempel forskjellen mellom «anbudskonferanser» og «dialogkonferanser».

Med tanke på formålet med denne rapporten: å framskaffe erfaringer og anbefalinger, anser vi at de nevnte metodologiske utfordringene ikke er av større betydning for resultatet. Våre funn er i tillegg forholdsvis enhetlige – på tvers av skillet mellom leverandører og innkjøpere. Dette styrker vurderingen om at de funn som er gjort i rimelig grad er representative for bransjen.

2.4 KOFA

Parallelt med spørreundersøkelsen og dybdeintervjuene gjennomførte prosjektgruppen også en kartlegging av innklagede saker til KOFA (Klagenemnda for offentlige anskaffelser) som gjelder anskaffelser av renovasjonstjenester.

En sammenstilling over alle sakene som har blitt innklaget i tidsperioden 2009–2014 og hva som ble utfallet av klagen, ble utført ved å søke med teksten "Renovasjonstjenester" i KOFA's register over saker på web. Prosjektgruppen ønsket å sammenligne resultatene med den opplevelsen av KOFA som respondentene i denne undersøkelsen har.

For å få en kontroll og eventuell utdyping av resultatene fra databasekartleggingen, ble KOFA også kontaktet på telefon.



KOFA

"Klagenemnda for offentlige anskaffelser" behandler klager fra leverandører eller andre med saklig klageinteresse som gjelder brudd på regelverket for offentlige anskaffelser.

Klager får en avgjørelse der nemnda uttaler seg om den offentlige oppdragsgiveren har brutt regelverket eller ikke. Klagenemnda sitt sekretariat har også myndighet til å avvise saker fra behandling. Klagenemndas virksomhet er regulert i forskrift om klagenemd for offentlige anskaffelser.

KOFA ble etablert 1. januar 2003. Bakgrunnen for opprettelsen var å gjøre det raskt og rimelig for leverandører å få avgjort tvister med offentlige oppdragsgivere om brudd på anskaffelsesregelverket. Offentlig sektor anskaffer årlig for om lag 400 milliarder og effektiv håndheving er viktig for å sikre regelverkets formål.

KOFA er et uavhengig statlig organ som er sammensatt av ei nemnd med 10 medlemmer og et sekretariat. Nemndas medlemmer består av enten advokater, dommere eller professorer. Administrativt er klagenemndas sekretariat underlagt Konkurransetilsynet.

Kilde: www.kofa.no

3. HVA MENER INNKJØPERNE?

I dette kapitlet presenteres funnene fra spørreundersøkelsen og dybdeintervjuene som ble gjennomført med innkjøperne.

Det kom i alt inn 33 svar på undersøkelsen, av totalt 72 som fikk tilsendt skjemaet på e-post. Det tilsvarer en svarprosent på 46 %. Spørsmålene med svarfordeling finnes som vedlegg til rapporten.

Av de virksomhetene som responderte på spørreskjemaet, er de aller fleste interkommunale renovasjonsselskaper (82%), fulgt av kommunale renovasjonssenheter (15%). På spørsmålet om de hadde en egen innkjøpsavdeling som benyttes i forbindelse med anskaffelser svarer 67% nei og 30% ja.

Størrelsesmessig er det en jevn fordeling, men med en liten overvekt av virksomheter i størrelsesorden 21–50 ansatte. Av de innkjøpere som har svart på spørreundersøkelsen oppgir 64% at de har en eller annen form for miljøsertifisering (ISO 14001, Miljøfyrtårn, EMAS). Det finnes en korrelasjon mellom antall ansatte og om virksomheten har miljøsertifisering – jo større virksomheten er, jo mer sannsynlig er det at den har en miljøsertifisering.

Det er gjennomført dybdeintervjuer med 9 innkjøpere. Intervjuobjektene er i hovedsak valgt ut blant deltakerne i spørreundersøkelsen som responderte positivt på å bli kontaktet.

I tillegg har to erfarne konsulenter blitt kontaktet for dybdeintervju. Disse anses som en del av innkjøperne da flere av innkjøperne har benyttet seg av eksterne konsulenter i anskaffelsesprosessen.

3.1 Innkjøperne om planleggingsfasen

I dette kapitlet går vi gjennom de svarene innkjøperne ga vedrørende planleggingsfasen i en anbudsprosess. I våre spørreskjemaer og intervjuguider var hovedfokus på ulike kravtyper og på kontraktsoppfølging. Ett spørsmål som vi i ettertid ser burde vært med, ble selv brakt opp av en av innkjøperne, og diskutert i flere dybdeintervju: **Når** begynner man planleggingen av en anskaffelse, og hvordan harmonerer det med når man **burde** begynt. I en hektisk hverdag, er det vanlig at oppgaver utsettes til de **må** gjøres – det er ellers alltid noe annet som haster mer. I praksis vil det si at mange

starter arbeidet med neste anbud når eksisterende kontrakt nærmer seg utløp. Det medfører at man ofte kommer i en situasjon med tidspress når nye anbud skal utlyses – man har gjerne ikke mer enn 'tiden av veien'. En tidkrevende KOFA-klage eller rettssak blir enda mer alvorlig, for det kan medføre at man blir stående uten kontraktspart hvis eksisterende kontrakt går ut mens saken pågår.

Dette medfører at man på mange vis må følge 'minste motstands vei' og:

- kutter i mulig systematisk markedsdialog
- bruker mindre tid på å vurdere andre konsekvenser enn de man er helt nødt til (tjenestens minstekrav og økonomiske aspekter)
- bruker kvalifikasjonskrav istedenfor mer tidkrevende tildelingskriterier (med mulig økt fare for klage) når det gjelder andre elementer enn pris.

Tidsaspektet er altså viktig for å ha alburom til å gjøre de valgene og prosessene man ønsker på en grundig nok måte, og med større mulighet for å kunne håndtere eventuelle uforutsette hendelser underveis.

Drøyt halvparten av de som har svart på spørreundersøkelsen, oppgir at de har en skriftlig nedfelt innkjøpsstrategi. Blant de som har svart at de har en slik strategi, går miljø igjen som det vanligste elementet som inkluderes i strategien.

Tabell 1: ELEMENTER I INNKJØPSSTRATEGI

Elementer	Andel
1. Miljø	52%
2. Lønns- og arb.vilkår i Norge (sos. dumping)	36%
3. Leverandøroppfølging	36%
4. Kompetanse	33%
5. Etikk og antikorrupsjon	30%
6. Rolle- og ansvarsfordeling	27%
7. Kontraktsstyring	21%
8. Økonomiske mål	15%
9. Innovasjon	3%

Tabellen viser at blant de som har en skriftlig innkjøpsstrategi, så er mange av de spørsmålene som berøres i denne rapporten, nevnt.



DIALOGKONFERANSE

Dialogkonferanser fokuserer på konkrete leverandørfordringer innen et eller flere fagområder. Målet er å få innspill om hva som finnes i markedet og ulike måter for å gjennomføre en fremtidig anskaffelse som løser virksomhetens behov.

Kilde: www.anskaffelser.no

Vi finner ikke noen systematisk forskjell i erfaringer med kravsetting mellom virksomheter som har, og som ikke har en innkjøpsstrategi.

Innkjøpsstrategi var heller ikke et vesentlig punkt i dybdeintervjuene, så det er ikke gjort ytterligere vurderinger av i hvilken grad det å ha en skriftlig innkjøpsstrategi påvirker det faktiske innkjøpsarbeidet.

Dialog i planleggingsfasen

Ingen av innkjøperne hadde rutiner for systematiske behovsvurderinger eller markedsanalyser. Imidlertid svarer flere at det ofte forekommer "uformelle markedsanalyser".

Flere innkjøpere opplyser at det er vanlig å diskutere innkjøperne seg i mellom og også at det kan være kontakt med enkelte leverandører i bransjen forut for anskaffelser. Dette er en uformell metode for å utveksle erfaringer, innhente tekniske spesifikasjoner og få informasjon om annet som er relevant for den enkelte anskaffelse. Denne "uformelle markedsanalysen" gjennomføres som regel på bakgrunn av personlige relasjoner mellom innkjøperen og andre innkjøpere og leverandører i bransjen.

I spørreundersøkelsen svarte 30 % av innkjøperne at de i løpet av de siste to årene har gjennomført én eller flere dialogkonferanser. Det var ingen større forskjell mellom miljøsertifiserte innkjøpere og de uten sertifisering med tanke på gjennomføring av dialogkonferanser. Det fantes heller ikke noen forskjell mellom små og store virksomheter.

Av de som gjennomførte dialogkonferanser uttrykte 9 av 10 at det bidro med konkrete innspill til anbudsprosessen. Bortsett fra ett enkelt unntak uttrykte alle respondentene at de opplevde dette som fornuftig tidsbruk.

Funn fra dybdeintervjuene viser lignende erfaringer, men har også supplert resultatene fra spørreundersøkelsen med følgende tilleggsinformasjon:

- Et av intervjuobjektene forteller at de har gjennomført dialogmøte kun én gang. Det var en udelt positiv erfaring. De mottok mange gode innspill og avdekket potensielle fallgruver i konkurransen som kunne skapt merarbeid, økte kostnader og i verste fall forsinkelser.
- Samme intervjuobjekt forteller at de også har vurdert å gjennomføre en dialogkonferanse i forbindelse med et annet anbud, men at de vurderte anskaffelsen som såpass "hylleware" at det ikke ble ansett som nødvendig eller formålstjenlig. I ettertid ser de at en dialogkonferanse antagelig ville sørget for at anbudskonkurransen ikke havnet i rettssystemet.

Bruk av innovative anskaffelser

På spørsmålet om noen har brukt innovative anskaffelser svarer en høy andel (76 %) at de ikke har benyttet dette. Av de 18 % som har svart ja er alle positive til bruken av innovative anskaffelser. Det ser ikke ut til å være noen direkte korrelasjon mellom størrelse på virksomheten og bruk av innovative anskaffelser.

Av de seks innkjøperne som hadde gjennomført en innovativ anskaffelse var fem ISO 14001-sertifisert, hvilket er en større andel sammenlignet med totalen.

INNOVATIVE ANSKAFFELSER

Gjennomføring av en anskaffelse med formål om å stimulere til innovasjon. I en innovativ anskaffelse legges det mest vekt på behovsavklaring. Behovsavklaring skjer gjennom utstrakt dialog med brukere, leverandører og andre interessenter.

Kilde: www.anskaffelser.no

3.2 Innkjøperne om anbudsfasen

I spørreundersøkelsen svarer de fleste innkjøperne (94 %) at de i løpet av de to siste årene benyttet miljømessige og/eller sosiale krav i sine anskaffelser.

Hvordan stille relevante miljø- og/eller sosiale krav?

Spørsmålet om hvordan man best kan stille relevante miljø- og /eller sosiale krav, inneholder flere elementer: Først må man identifisere hva som faktisk er de mulige konsekvensene av en gitt anskaffelse. Deretter må man finne ut om disse lar seg måle og dokumentere på en måte som gjør dem brukbare i forhold til en anskaffelsesprosess eller kontrakt. Til slutt må det bestemmes hvor i anskaffelsen kravene skal plasseres, hvordan de skal evalueres og hvordan de skal følges opp.

I spørreundersøkelsen oppga majoriteten av respondentene at de gjør egne vurderinger av hvilken type miljøkrav og/eller sosiale krav som skal stilles i anbudsdokumentene.

Det er også utbredt bruk av innleide konsulenter som bistår innkjøperne med utforming av kravformuleringer og anbudsdokumenter.

Mange innkjøpere tar utgangspunkt i tidligere konkurranser, og utformer nye tilbud ved å justere og oppdatere gamle konkurransedokumenter.

Det ser ut til å være få innkjøpere som bruker veiledere ved utforming av anbudskonkurranser. Av de som bruker veiledere er Avfall Norges² og Difis veileder for kjøp av transporttjenester³ de to vanligste.

SOSIALT ANSVAR

Sosialt ansvar i offentlige anskaffelser handler om at oppdragsgivere stiller krav til leverandører om at de som har vært involvert i produksjon av varene som kjøpes, har ordentlige arbeidsforhold i samsvar med internasjonale menneskerettigheter og arbeidstakerrettigheter.

Kilde: www.anskaffelser.no

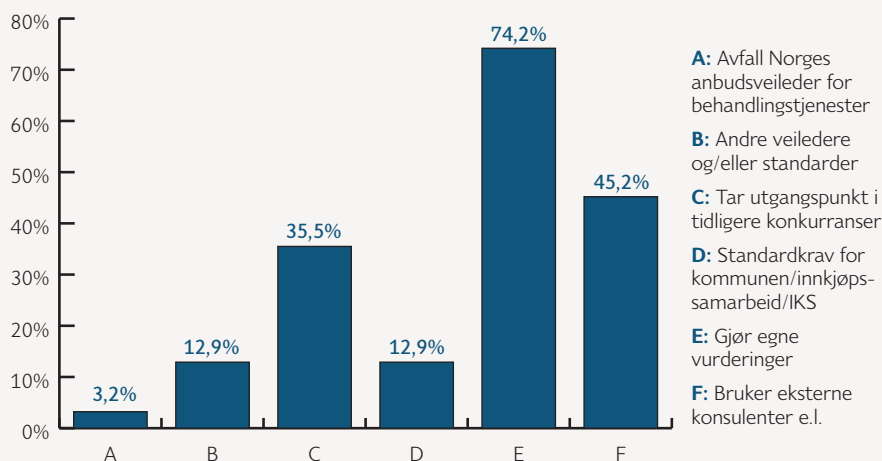
MILJØKRAV

Krav som stilles til leverandøren eller tjenesten, og som er knyttet til ytre miljø. Vanlige eksempler er krav om å ha innført miljøledelse, krav til klimapåvirkning av transport- eller behandlingsløsning, energi- eller materialgjenvinningsgrad osv.

I dybdeintervjuene fremgår det at en utbredt måte å identifisere krav på, er å utveksle anbudsdokumenter med andre innkjøpere. Dette skjer ofte uformelt, ved at man kjenner til noen som har hatt lignende anbud ute den siste tiden. Det kan også skje innenfor samarbeidende regionale nettverk av renovasjonsselskaper. I tillegg har noen innkjøpere praksis for å følge med på Doffin-basen og selv laste ned andres anbudsgrunnlag for å kunne se om noen har en god praksis man kan lære av. Dybdeintervjuene avdekker at flere av innkjøperne føler seg utrygge på hva som er lovlige krav, og hva som er de riktige kravene å stille. Flere savner med andre ord kompetanse på feltet, noe som kan forklare den utstrakte bruken av konsulenter.

Til tross for at flere har nedfelte innkjøpsstrategier, har vi ikke fått tak i eksempler på konkrete retningslinjer for en systematisk framgangsmåte for å stille miljø- og /eller sosiale krav.

HVORDAN MILJØKRAV STILLES



©Bergfald Miljøledere

I følge svarene fra undersøkelsen, stilles det oftest krav knyttet til tildelingskriterier, fulgt av tekniske spesifikasjoner, kvalifikasjonskrav og kontraktskrav. (Se figur 2).

Svarprosenten blir til sammen over 100% fordi hver respondent hadde anledning til å krysse av for flere alternativer.

Figur 1: Hvordan stiller innkjøperne miljøkrav i anbudet.

I dybdeintervjuene kommer det fram at det er betydelig forskjell på miljømessige og sosiale krav i denne sammenheng. Sosiale krav, knyttet til arbeidsvilkår, stilles nesten utelukkende som kvalifikasjonskrav – eventuelt knyttet opp mot kontraktsbestemmelser. De fleste har standardskjemaer som håndterer krav primært vedrørende sosial dumping, som fylles ut i forbindelse med kvalifikasjon.

En av respondentene sier det er økende bruk av krav til muntlig norsk språk for renovatører som del av minstekravene på kvalitet. Dette vil redusere faren for sosial dumping ved bruk av utenlandsk arbeidskraft.

I det videre vil dette kapittelet derfor konsentrere seg om miljøkrav. Det er åpenbart stor spredning i grunnholdning blant intervjuobjektene til hvor det er best å stille slike krav.

Noen innkjøpere svarer i dybdeintervjuene at de i hver anskaffelse prøver å vurdere de mulige miljømessige konsekvensene enkeltvis, og plassere disse i konkurransen der hvor de fungerer best. Andre har tydeligere preferanser på enten å benytte, eller og unngå, bruk av tildelingskriterier. Vi har funnet flest eksempler på at våre intervjuobjekter ønsker å unngå bruk av miljø i tildelingskriteriene. Tre innkjøpere går så langt som å si at det er helt uaktuelt for dem og stille miljø- og/eller sosiale krav som tildelingskriterier. Dette er viktig å merke seg da tildelingskriterier ifølge spørreundersøkelsen er mest utbredt. I spørreundersøkelsen beror forskjellen mellom tildelingskriterier og kvalifikasjonskrav på én respondent.

TEKNISKE SPESIFIKASJONER

Ved vare- og tjenestekontrakter er dette en spesifisering fastsatt i et dokument, som fastsetter egenskaper og funksjoner ved ytelsen som oppdragsgiver krever. Omtales gjerne også som minstekrav eller tekniske minstekrav.

Kilde: www.anskaffelser.no

KVALIFIKASJONSKRAV

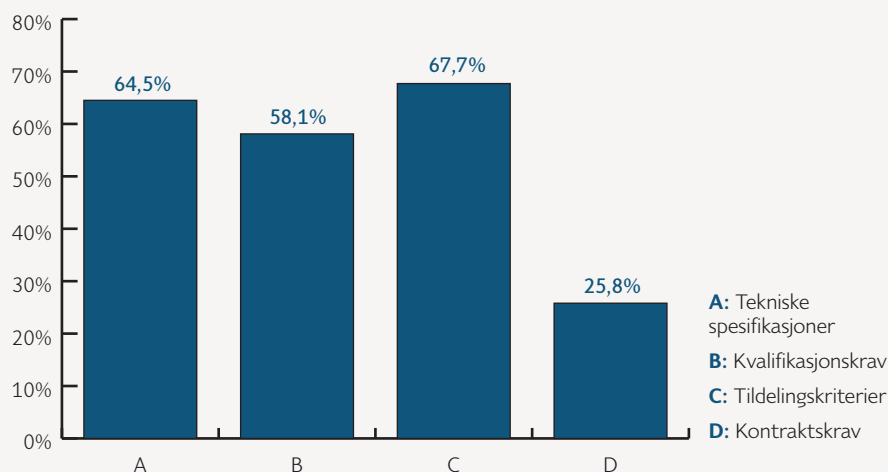
Alle krav leverandørene må oppfylle, herunder deres tekniske kvalifikasjoner og finansielle og økonomiske stilling. Kravene skal sikre at leverandørene er egnet til å kunne oppfylle kontraktsforpliktelsene og skal stå i forhold til den ytelse som skal leveres. Kravene skal ikke diskriminere leverandørene på grunnlag av nasjonal eller lokal tilhørighet.

Kilde: www.anskaffelser.no

Begrunnelsene som oppgis er blant annet:

- Det er usikre resultater knyttet til miljø som tildelingskriterium, spesielt hvis oppfølgingen ikke er god.
- Det er lett å få klager mot seg hvis man bruker miljøkrav i tildelingskriteriene.
- Det er vanskelig å evaluere miljø som tildelingskriterium.
- Man får inn mye informasjon som ikke er troverdig i forbindelse med evalueringen. Dette er vanskelig å forholde seg til.

HVOR STILLER INNKJØPERNE MILJØ- OG SOSIALE KRAV?



Figur 2: Hvor i konkurransegrunnlaget stiller innkjøperne miljø- og sosiale krav?

- Man har ikke den nødvendige kompetansen til å stille krav som tildelingskriterier.

Det er færre som eksplisitt ønsker å benytte miljø- og /eller sosiale krav som tildelingskriterier, men flere som ble intervjuet har dette som utgangspunkt. De viktigste begrunnelsene som oppgis er:

- Metoden gir mulighet for å premiere de som er best.
- Muligheter for å påvirke markedet til og komme opp med miljømessige løsninger.
- Miljøregnskap for transporttjenester og behandlingstjenester er spesielt egnet for denne type vurderinger, for eksempel ved bruk av såkalte miljøkalkulatorer.

Når det stilles miljøkrav som tildelingskriterier, er det mest vanlig å gi disse 10 og 20% vekt.

Resultater av å stille miljø- og/eller sosiale krav

I spørreundersøkelsen vurderes prosessen med å evaluere miljømessige og sosiale krav som noe krevende. I et spørsmål med svaralternativ 1–5 hvor 1 er *Svært krevende* og 5 er *Svært enkelt*, er gjennomsnittsverdien 2,6, dvs. så vidt innenfor den negative delen av skalaen.

Innkjøperne mener slike krav er mest nyttig i *innsamlingsanbud* (7 av 10 mener dette), dernest kommer anbud på *behandling av innsamlet husholdningsavfall, nedstrømsløsninger fra gjenvinningsstasjoner o.l.* og *varekjøp (dunker, poser, sekker mm)*.

TILDELINGSKRITERIUM

Kriterier for kontraktstildeling. Tildelingen skal skje enten på basis av hvilket tilbud som er økonomisk mest fordelaktig, eller utelukkende ut fra hvilket tilbud som har lavest pris.

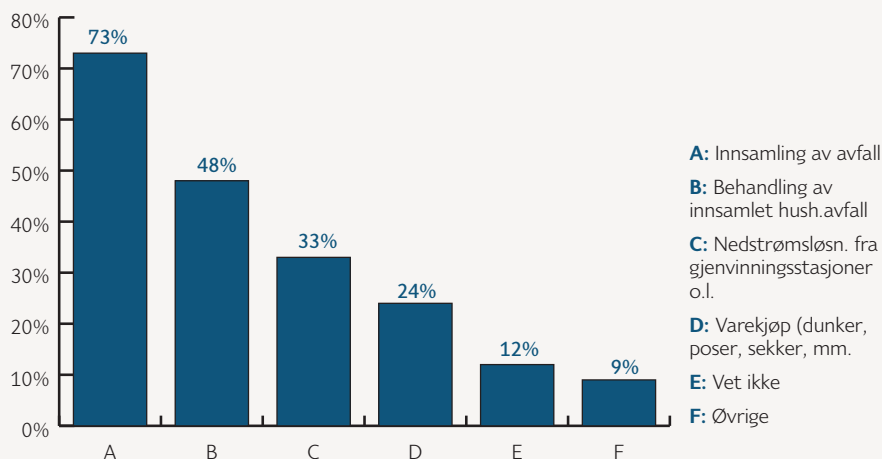
Kilde: www.anskaffelser.no

Det ble også stilt to spørsmål om den generelle oppfattelsen av hvordan bruk av miljø- og /eller sosiale krav fungerer i konkurransene. Oppsummert virker det som om miljøkravene virker å ha liten effekt på anskaffelsene. De ser ikke ut til å bidra så mye til bedre anskaffelser, men oppleves heller ikke som fordyrende eller veldig problematiske.

Dybdeintervjuene utdyper dette bildet noe. Et viktig funn, er at miljøkravene sjelden får avgjørende betydning for hvem som vinner konkurransen.

I dybdeintervjuene har vi funnet tre eksempler på at miljøkrav har avgjort en konkurranse (ingen slike eksempler er funnet for sosiale krav). Én innkjøper rapporterer at et av de seneste anbudene ble vunnet av en leverandør som ikke var rimeligst, men som vant på grunnlag av kvalitets- og miljøkriterier som til sammen var satt til 15%. En annen innkjøper hadde en konkurranse hvor gjenvinningsgrad ble avgjørende. Et tredje eksempel er en innkjøper som refererte til et anbud som nå er noen år gammelt (cirka 2008), hvor beregninger av samfunnsøkonomisk kostnad som inkluderer prissatte miljøkostnader, gjorde at det tilbudet med beste miljøegenskaper vant, til tross for at det ikke var det rimeligste.

ANSKAFSELSE DER MILJØ- OG/ELLER SOSIALE KRAV ER NYTTIGE



©Bergfald Miljørådgivere

Et av intervjuobjektene har erfaring med at kompliserte miljøkrav kan ha ført til få innleverte tilbud i konkurransen. Enkelte av leverandørene som ble intervjuet (kapittel 4) styrker denne påstanden – én av disse opplyser at de ved flere anledninger har unnlatt å delta i konkurranser på grunn av for kompliserte dokumentasjonskrav basert på bruk av såkalte "miljøkalkulatorer".

Figur 3: I hvilke anskaffelser opplever innkjøperne at det er nyttig å stille miljø- og el. sosiale krav?

3.3 Innkjøperne om kontraktsoppfølging

De aller fleste innkjøpere rapporterer om stort forbedringspotensiale vedrørende kontraktsoppfølging.

Langt de fleste innkjøperne (8 av 10) oppgir at det er fagansvarlig for området som kontrakten dekker, som har ansvar for kontraktsoppfølgingen. Dette er altså generelt sett ikke en oppgave som er profesjonalisert og sentralisert til én person. I dybdeintervjuene kom det heller ikke fram et ønske om endring på dette området, så de fleste anser denne organiseringen som fornuftig.

Likevel kan det se ut til at rollen som fagansvarlig er såpass krevende, at det blir igjen for lite tid til kontraktsoppfølging. I spørreundersøkelsen ble følgende spørsmål stilt: Syns du din virksomhet setter av nok ressurser til å følge opp kontraktene generelt? I alt 6% mener at man har for lite ressurser satt av til denne oppgaven, og kun en tredjedel mener at de har nok/passe ressurser til kontraktsoppfølging.

Det ble videre spurt om kontraktsoppfølging på konkrete områder. Svarene er gitt som tallverdier fra 1 til 5, hvor 1 = «Dårlig» og 5 = «Bra»

I tabell 2 oppgis gjennomsnittsverdiene for de seks områdene det ble spurt om.

I dybdeintervjuene forsterkes inntrykket som presenteres i tabellen. Innkjøperne er klare på at kontraktsoppfølgingen er sterkest på økonomiske og mengderelaterte tema – her anser man at man har god kontroll.

Flere innkjøpere har systematisert kontraktsoppfølgingen gjennom å bruke eksterne program eller hjemmelagde dokumenter. Mange mener forbedring av dataverktøy vil kunne styrke kontraktsoppfølgingen.

KONTRAKTSKRAV

Partenes rettigheter og forpliktelser i kontraktsperioden. Krav til gjennomføring av kontrakten (inkludert avvikshåndtering). Det kan her utformes kontraktsbestemmelser som pålegger leverandøren å ivareta bestemte hensyn, eks. oppfylle kontrakten på miljøgunstig måte. Disse kravene må være ikke-diskriminerende og stå i forhold til omfanget av vare-/tjenesteleveransen (proporsjonalitetsprinsippet).

Kilde: www.anskaffelser.no

Tabell 2: KONTRAKTSOPPFØLGING, INNKJØPER

Oppfølging	Gj.snittsverdi
Kontroll av priser, indeksregulering	4,5
Kontroll av mengder, fakturakontroll	4,3
Kontroll av at avfallet behandles som avtalt	3,4
Kontroll av miljømessige krav	3,3
Kontroll av sosiale/etiske krav	3,1
Kontroll av generell avviksbehandling	3,6

Tabellen viser gjennomsnittsverdi fra svarene i spørreundersøkelsen, 1=dårlig, 5=bra.

På spørsmålet om innkjøperne får avtalt rapportering fra leverandørene opplever over halvparten at det får det, mens nærmere en tredjedel sier det er vanskelig å følge opp rapporteringen så godt som man skulle ønsket. En forholdsvis stor andel, 15%, oppgir at de ikke vet.

Ingen av innkjøperne som ble intervjuet uttrykte at de hadde et systematisk arbeid for å følge opp miljø- og sosiale krav, ut over det som ligger i rapportering. Samtlige ønsker å bli bedre på dette, men mange opplever at de ikke har tilstrekkelig ressurser.

Vi fant et eksempel på at en innkjøper har etterprøvd ansettelsesforhold og andre arbeidsvilkår som var stilt som krav i en konkurranse. Kontroll ble gjort både som papirkontroll, og som faktisk kontroll ute i felt, hvor sjåfører og kjøretøy ble kontrollert i henhold til kontrakt.

Erfaringene fra denne kontrollen var at det var krevende å gjennomføre, men at alle parter til syvende og sist var fornøyd med gjennomføringen og det faktum at kontrollen viste at avtalte forhold faktisk ble overholdt.

En annen innkjøper gjorde en litt tilfeldig etterkontroll av behandlingsmetode for avfall, og fant at avfallet ikke ble behandlet som avtalt. Da dette ble tatt opp med leverandøren, startet en runde med dialog som resulterte i en miljømessig bedre, og rimeligere, løsning for det aktuelle avfallet, enn den som det opprinnelig ble inngått kontrakt om. I dette tilfellet viste altså kontraktsoppfølgingen å ha flere positive effekter.

Et siste eksempel er fra en innkjøper som er medlem i programmet «Trygg Trailer⁴», som fokuserer på trafiksikkerhet. Via dette programmet, er også renovasjonsrelaterte kjøretøy blitt kontrollert. Ved en anledning ble et kjøretøy holdt tilbake fra å kjøre videre før mangler ble utbedret.

Generelt formulerte flere innkjøpere meget klart behov for å være nøyer med kontroll av oppfyllelse av krav spesielt når det gjelder transportsektoren, som er mest utsatt for sosial dumping. Her sier flere at man må mer ut i felt og undersøke:

- Arbeidsforhold
- Sosial dumping
- Trafikksikre kjøretøy
- Trafikksikre sjåførere
- At man kjører med de bilene som er avtalt

Effekt av å være miljøsertifisert

Det er samlet inn data om innkjøpernes miljøsertifiseringer. De vanligste vi fant var ISO 14001 (42% av virksomhetene var sertifisert etter denne standarden) og Miljøfyrtårn (27%). I tillegg var en tredjedel sertifisert etter ISO 9001 standarden for kvalitet. Flere virksomheter er sertifisert etter flere av de aktuelle standardene.

Vi ønsket å se om det er noen forskjell på kontraktsoppfølging mellom virksomheter som har en slik sertifisering, og de som ikke har det.

Med tanke på det begrensede utvalget fra vår spørreundersøkelse, mener vi det ikke er grunnlag for å trekke bastante konklusjoner basert på dette; men presenterer likevel det vi har funnet i vårt materiale.

Ved å sammenligne ISO-sertifiserte og/eller Miljøfyrtårnsertifiserte innkjøpere med det totale antallet intervjuer som har blitt gjennomført, så ser vi en noe større andel ISO 14001-sertifiserte innkjøpere som opplever at de har for lite ressurser til kontraktsoppfølgingen. Imidlertid er de ISO-sertifiserte virksomhetene mer tilfreds med kontraktsoppfølgingen enn resten.

Blant Miljøfyrtårnsertifiserte virksomheter er flere positive til kontroll av miljømessige krav, sammenlignet med de som har ISO 14001.

Dybdeintervjuene bidrar ikke til å kunne trekke konklusjoner: To intervjuede med ISO-sertifisering har uttalt seg om dette – og de har motsatt erfaring: Den ene mener arbeidet med ISO14001-sertifisering har gjort virksomheten bedre og mer systematisk innenfor arbeid med kontroll og oppfølging. Den andre mener ISO-systemet ikke har påvirket (hverken forbedret eller forverret) arbeidet som gjøres med oppfølging av kontrakter.

3.4 Bruk av konsulenter

De fleste innkjøperne oppgir at de bruker eksterne konsulenter i større eller mindre grad ved utarbeidelse av anbudsdokumenter. Hovedårsaken er at innkjøperne ofte opplever at de mangler kompetanse for å kunne formulere et anbudsgrunnlag som ikke er i strid med innkjøpsregelverket og dermed risikerer å havne i KOFA. Særlig har de litt mindre innkjøperne behov for denne type hjelp. Flere har en relativt fast relasjon med ett eller flere konsultentselskap som bistår med hjelp til anbud. Flere av intervjuobjektene påpeker at det ofte er en brist i kontinuiteten når konsulenter benyttes. De er gjerne koblet på prosessen fram til kontrakt er signert, og så er de helt ute av anskaffelsen, frem til de eventuelt skal bistå med hjelp når tjenesten om noen år skal ut på anbud igjen. Dette kan bidra til et vakuum med manglende oppfølging av kontraktene. Det blir påpekt at kontrakten med konsulenten enten bør inneholde en komponent om kontraktsoppfølging, eller i det minste en mer formell overlevering av prosjektet slik at det er lettere for oppdragsgiver å overta kontrakten og gjøre kontraktsoppfølgingen bedre.

Det påpekes videre av to av intervjuobjektene, at heller ikke konsulentene alltid har nødvendig kompetanse, og at man har blandet erfaring med kvaliteten på arbeidet ved bruk av konsulenter.



4. HVA MENER LEVERANDØRENE?

Under presenteres funnene fra spørreundersøkelsen og dybdeintervjuene som ble gjennomført med leverandørene. Det kom i alt inn 29 svar på undersøkelsen. Av de virksomhetene som besvarte spørreundersøkelsen, er det representanter fra alle deler av renovasjonsområdet; fra innsamling til forbrenning. Det er imidlertid en overvekt av de firmaene som driver med transport og gjenvinning, og kun ett som driver sluttbehandling i form av forbrenning. Størrelsesmessig er det stor spredning, og med hovedvekten i ytterpunktene av skalaen – det er flest virksomheter med 1–10 ansatte og mer enn 50 ansatte.

De langt fleste (72%) har en egen salgsavdeling som har ansvar for å levere tilbud. Vi vet ikke i hvilken grad det er representanter for salgsavdelingene som har levert svarene i undersøkelsen.

Det er gjennomført dybdeintervju med seks leverandører. Utvalget dekker flere typer leverandører, men med en overvekt av større leverandører som driver med flere ulike typer tjenester innenfor renovasjonssektoren.

Det er ikke gjennomført intervjuer med rene transportfirmaer.

4.1 Leverandørene om planleggingsfasen

I dybdeintervjuene poengterte flere leverandører at de gjerne skulle hatt tettere dialog med oppdragsgivere før anbud lyses ut. Én respondent formulerte det slik: – **Den vanligste formen for dialog er ‘ingen dialog’.**

De langt fleste leverandørene mener altså en stor andel av de intervjuede at kommunikasjon mellom oppdragsgiver og leverandørene bør styrkes.

I spørreundersøkelsen svarte 66 % av de spurte at de i løpet av de siste to årene har deltatt på dialogkonferanser. Flere av disse refererer til de samme dialogkonferansene. Flere refererer også til dialogkonferanser i regi av private innkjøpere.

På generelt spørsmål om hvordan de opplevde det å delta på dialogkonferanse, svarte kun 1 av 19 at dialogkonferansen ikke ble oppfattet som fornuftig bruk av tid. Av de resterende 18 mente halvparten at dialogkonferansene var interessante, men sjelden hadde konkret verdi for anbudsprosessen, mens den andre halvparten mente at dialogkonferanse resulterte i konkrete innspill til anbudsprosessen.



Den vanligste formen for dialog er ‘ingen dialog’.

– fra dybdeintervju.

I spørreskjemaet var det anledning til å fylle inn fritekst for å utdype erfaringene. Her følger noen av kommentarene:

– **Kommunens innkjøper hadde liten kunnskap om bransjen.**

– **Intensjonene var gode, men når anbuds-konkurransen ble utlyst var det 100% fokus på pris.**

– **Tilbyderne kan ofte hjelpe kunden med å definere hva de skal spørre etter, da tilbyderne har bedre fagkunnskap på renovasjon enn kunden selv.**

– **Vår bedrift er svært positiv til dialogkonferanse. Alle spørsmål og mulige problemstillinger blir diskutert og belyst. Med dette unngår man mye unødvendig kommunikasjon underveis i anbudsprosessen. Vi føler også at terskelen for klager blir høyere hos leverandører som har vært med på dialogkonferansen.**

Funn fra dybdeintervjuene viser lignende erfaringer, men har også gitt nyanser og tilleggsinformasjon.

- Leverandørene vi intervjuet er i svært stor grad positive til bruk av dialogkonferanser, selv om det ikke er ofte de har deltatt på slike.
- Flere respondenter er av den oppfatning at på store eller kompliserte anskaffelser, så bør dialogkonferanser gjennomføres i større grad enn i dag. Det vil bidra til avklaringer, bedre bestillinger etc.
- Oslo kommune effektiviserte ordningen ved å invitere en rekke leverandører til en generell og felles dialogkonferanse hvor man varslet i alt et 30-talls kommende anbud. Det ble gitt informasjon, og leverandørene hadde mulighet til å komme med innspill. I følge leverandørene, ser det ut til at noen av innspillene fra konferansen er tatt med. Blant annet er prisstrukturen blitt lagt opp slik leverandørene foreslo.
- En respondent påpeker at dialogkonferanse ikke er en garanti for at prosessen blir bedre. Som eksempel bruker respondenten en anskaffelse hvor det ble det avholdt dialogkonferanse, og hvor det var svært mye fokus på kvalitetskriterier og miljø. Når selve konkurransen startet, var det likevel et overveiende fokus på pris som tildelingskriterium.
- Flere respondenter nevnte uavhengig av hverandre at tradisjonelle anbudskonferanser, benyttes i stadig mindre grad. Anbudskonferanse vil si et møte for alle interesserte leverandører etter at anbud er utlyst. Konferansen foregår gjerne dels som en befarings- og områder som er relevante for arbeidet med til eksempel fremvisning av utstyr etc. som benyttes, og bidrar i følge respondentene til større klarhet om oppdraget, mer hensiktsmessig prising og er en god anledning for avklaringer som kan være vanskelige å få presise nok i en skriftlig spørsmålsrunde i anbudskonkurransen. Respondentene var tydelige på at de ønsker større bruk av slike konferanser.

Kun én respondent har angitt at virksomheten har deltatt i en såkalt innovativ anskaffelse. Vedkommende respondent ønsket ikke å bli kontaktet for dybdeintervju, så det er ikke innhentet flere opplysninger rundt denne metoden.

Det var ikke egne spørsmål om uformell kontakt mellom innkjøpere og leverandører i spørreundersøkelsen. Dette kom opp som tema i dybdeintervjuene. Flere leverandører melder at det noen ganger er noe uformell kontakt fra innkjøperne før anbud utlyses – typisk er at man ringer for å

innhente informasjon / be om litt hjelp og lignende. Dette er gjerne de litt mindre innkjøperne – mindre kommuner mm.

Slik kontakt ønskes velkommen av leverandørene, da de generelt oppfatter at det er bedre at innkjøperne avklarer elementer i tilknytning til anskaffelsen før anbudsfasen, for å forbedre kravene som stilles i selve konkurransen.

Alle som uttalte seg om temaet, mener innkjøperne bør gjøre mer av dette. Ingen mener denne praksisen er problematisk.

4.2 Leverandørene om anbudsfasen

I spørreundersøkelsen svarer de langt fleste leverandørene (90 %) at de i løpet av de to siste årene har deltatt i konkurranser hvor det stilles miljømessige og / eller etiske / sosiale krav.

I dybdeintervjuene finner vi en ambivalens i svarene når det gjelder miljømessige og sosiale krav. På den ene siden sier fire av seks respondenter at miljøkravene blir stadig mer borte fra offentlige anbudprosesser. De forklarer den generelle utviklingen med et stadig sterkere prisfokus. Begrunnelsen for at kravene blir borte, er i hovedsak at innkjøperne er engstelige for å gjøre feil og bli innklaget for KOFA eller trukket for retten.

På den andre siden sier to av de samme respondentene at avanserte miljøkrav kan være vanskelig å svare på, og dermed slå urettferdig ut i konkurransene.

Flere av respondentene ønsker at det utarbeides standardiserte miljøkrav, hvor også metoden for dokumentasjon og beregninger er standardisert.

Hvordan stille relevante miljø- eller sosiale krav?

I følge svarene i spørreundersøkelsen, stilles det oftest krav knyttet til kvalifikasjonskriteriene, fulgt av tildelingskriterier, tekniske spesifikasjoner og kontraktskrav (se figur 4).

Svarene viser også at de to typene miljøkrav som oftest stilles, er krav til miljøledelsessystem (69%) og krav til kjøretøy stilt som minstekrav (48%). For sosiale krav er krav i forhold til lønns- og arbeidsvilkår absolutt mest brukt (76%). Ingen oppgir å ha stilt krav om bruk av lærlinger, eller om å ha utlyst kontrakter forbeholdt arbeidstreningsbedrifter o.l. (såkalt reserverte kontrakter i henhold til forskrift om offentlige anskaffelser § 3-12).



I dybdeintervjuene finner vi igjen en del av samme bilde: Miljøkrav stilles i flere deler av konkurransen. Flere av de intervjuede er bekymret for en utvikling hvor man opplever at miljøkrav enten forsvinner helt fra tilbudene, eller at de stilles som minstekrav.

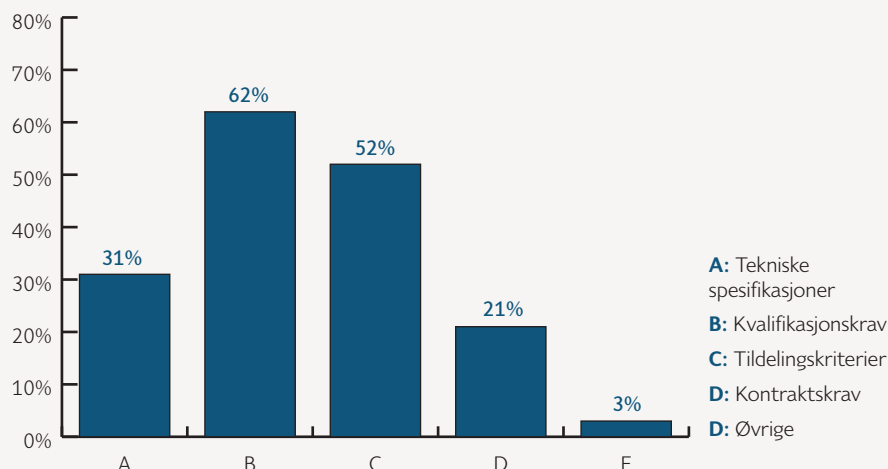
– Hvorfor stilles det ikke lenger krav til sluttløsninger, avstand for frakt og materialgjenvinningsgrad? Det virker som om at alt er greit så lenge det er lovlig. Prisen er viktigst.
– Respondent fra dybdeintervju.

På den andre siden er det flere respondenter som påpeker problemer med måten miljøkrav benyttes som tildelingskriterier. Ett eksempel:

– Miljøkrav som tildelingskriterium er gjerne vektet 10–15 %, og så får alle lik score. Man tør ikke gi ulik score, så det skal ingen ting til for å få full score. Det foretas aldri noen kontroll på slike miljøkrav. – Respondent fra dybdeintervju.

Felles for alle de spurte, er at de sjelden opplever spesielle miljø- eller sosiale krav stilt som kontraktskrav. Unntakene er krav om rapportering, som ofte ligger i kontraktene, og at minstekrav som

HVOR MØTER LEVERANDØRENE MILJØ- OG SOSIALE KRAV?



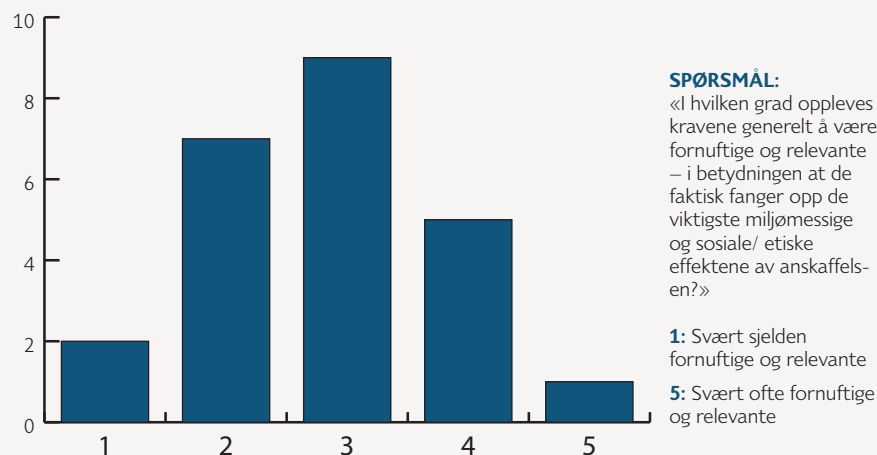
Figur 4: Hvor i konkurransegrunnlaget mener leverandørene det er vanligst å møte miljø- og sosiale krav? (Svarprosenten blir til sammen over 100 % fordi hver respondent hadde anledning til å krysse av for flere alternativer.)

gjørne er stilt i kvalifikasjonskravene (for eksempel vedrørende forbud mot sosial dumping) også inngår som en del av kontrakts teksten. Kontraktskrav i form av for eksempel å forplikte seg til og følge en viss teknologiutvikling, krav til organisasjonsutvikling mv. er lite i bruk i følge de spurte i dybdeintervjuene.

Spørreundersøkelsen viser at flertallet av leverandørene (59 %) anser innsamlingsanbud for å være den anbudstypen hvor miljømessige og sosiale krav passer best. I andre anbudstyper, er det vurdert som noe mindre nyttig, som for eksempel nedstrømsløsninger for avfall, behandling av innsamlet husholdningsavfall og varekjøp (dunker, poser, sekker mm).

Respondentene viser spredning, men med tyngdepunkt midt på treet når det gjelder oppfatning av hvor gode krav innkjøperne stiller (se figur 5).

LEVERANDØRENS OPPFATNING AV KRAVENE



SPØRSMÅL:

«I hvilken grad oppleves kravene generelt å være fornuftige og relevante – i betydningen at de faktisk fanger opp de viktigste miljømessige og sosiale/ etiske effektene av anskaffelsen?»

- 1:** Svært sjelden fornuftige og relevante
5: Svært ofte fornuftige og relevante

Figur 5: Hva er leverandørenes oppfatning av hvor relevante og fornuftige kravene er?

Dybdeintervjuene viser at leverandørene har et hovedfokus på at det bør stilles miljøkrav, men at disse må være enkle, forutsigbare og oppleves som rettferdige. Metode for å dokumentere kravene bør standardiseres slik at de ulike tilbudene blir sammenlignbare.

Flere kommenterer at dagens praksis hvor det vanligste er kvalifikasjonskrav til miljøledelse og minstekrav til kjøretøy, ikke er tilstrekkelig. Flere tilbydere som har jobbet mye med miljøsystemer og kvalitet, mener de får for lite igjen for arbeidet med sertifiseringer. Det gir «ingen verdi» ut over å bli kvalifisert, og det gjør jo «alle andre også».

– Vi bruker opp alt det gode arbeidet vi har gjort med ISO-sertifisering allerede i kvalifiseringen, og får ikke betalt for det senere. – En av respondentene.

Vi har ikke funnet eksempler på at leverandører er blitt avvist på grunn av for dårlig miljøledelsessystem.

Flere uttrykker at de tror frykt for KOFA-klager eller rettssaker er grunnen til at man i liten grad tør stille miljøkrav som tildelingskrav.

Samtidig gir også flere av leverandørene innspill om at det kan være vanskelig å få rettferdig konkurranse når miljøkrav stilles som tildelingskriterier:

- Miljøkrav er noen ganger for kompliserte.
- Hvis det ikke er angitt beregningsmetode, for eksempel for energigigjenvinningsgrad, så blir innkjøperen nødt til å sammenligne epler og pærer, uten og nødvendigvis ha kompetanse til å se forskjellen. En respondent mener de tapte en konkurranse på bakgrunn av en slik situasjon, hvor oppgitte tall for energigigjenvinningsgrad var beregnet etter ulike metoder, noe som gavnet konkurrenten som vant.
- Det er viktig å ha god oversikt over markedet dersom miljøkrav skal stilles som minstekrav. En respondent nevnte et anbud vedrørende innsamling av avfall. Her var det stilt minstekrav om bruk av gass på renovasjonsbilene. I praksis var dette tilnærmet umulig å få til på grunn av manglende infrastruktur for fylling, og konkurransen måtte avlyses.
- Der hvor det stilles miljøkrav som skal gis poeng, blir poengene av noen innkjøpere tilsynelatende satt vilkårlig, mens andre ikke tør skille på leverandørene (av frykt for klager), og setter alle likt.

Den tydeligste anbefalingen fra leverandørene, er at de ønsker:

- at det stilles miljømessige og sosiale krav også i tildelingen, sammen med kvalitet - ikke rene priskonkurranser
- at miljøkrav og dokumentasjonskrav standardiseres

I spørreundersøkelsen går det fram at de fleste generelt sett opplever det som enkelt å besvare anbud med slike krav. På en skala fra 1 (*Lite enkelt*) til 5 (*Svært enkelt*) gir til sammen 59 % karakteren 4 eller 5. Ingen har gitt karakteren 1.

Dybdeintervjuene nyanserer dette bildet noe. Krav som stilles som ja/nei-krav i kvalifikasjon, eller som er standardiserte (typisk kan dette gjelde miljøledelsessystemer, og 'avkrysningsskjemaer' for sosiale krav) oppleves som enkle å besvare. Når det gjelder informasjon som skal inn i for eksempel miljøkalkulatorer under tildelingskrav, sier flere respondenter at dette kan være vanskelig og ressurskrevende. En respondent sier de har latt være å gi tilbud i konkurranser på grunn av for omfattende miljøkrav.

Resultater av å stille miljø- og /eller sosiale krav

I spørreundersøkelsen spurte vi i hvilken grad leverandørene opplever at de miljø- og/eller sosiale kravene slår rettferdig ut i konkurransen. På en skala fra 1 til 5, hvor 1 er «svært sjelden rettferdig» og 5 er «svært ofte rettferdig», er tendensen klart negativ. Til sammen 17 respondenter har gitt karakter 1 eller 2, og bare to respondenter har gitt karakter 4. Ingen har gitt karakter 5.

Imidlertid ser det ut til at utslagene fra miljø-, og sosiale krav relativt sjelden får avgjørende betydning i konkurranser. Vi spurte også om de enkelte deltageres firma har vunnet eller tapt konkurranser hvor miljømessige eller sosiale / etiske krav var avgjørende for hvilken leverandør som ble valgt. På dette spørsmålet svarte seks av ti, at de hverken hadde vunnet eller tapt kontrakter på dette grunnlaget. En femtedel oppga at de enten har vunnet eller tapt eller begge deler.

Det virker som om at alt er greit så lenge det er lovlig. Prisen er viktigst.

– fra dybdeintervju.

På spørsmål om respondenten har gode konkrete eksempler på at miljø- eller sosiale krav har bidratt til en bedre anskaffelse svarer 17 % ja. På spørsmål om respondenten har eksempler på at miljø-, og eller sosiale krav har fordyret eller gjort anskaffelser unødvendig tidkrevende svarer 24 % ja. En noe høyere andel anser altså at slike krav har bidratt til en tyngre anbudsprosess, enn de som mener det har bidratt positivt.

Alt i alt har majoriteten av respondentene ingen konkrete eksempler og vise til hverken i negativ eller positiv retning og mindre en én fjerdedel kan oppgi konkrete eksempler.

– En klar trend er at fler og fler kommuner og interkommunale selskap dropper kvalitets- og miljøkrav i sine anbud. Det er kun billigste løsning som teller. I anbud fra de største selskapene de siste åra har krav til miljø blitt borte. Unntaket er Oslo Ren. – Respondent fra spørreundersøkelsen på nett.

Resultatene viser også en betydelig usikkerhet blant leverandørene om hvor rettferdig og effektivt miljøkravene fungerer for å gjøre konkurransene bedre.

Resultatene fra dybdeintervjuene spriker litt på dette punktet. Halvparten av de intervjuede etterlyser økt bruk av miljøkrav i tildelingsfasen, slik at konkurransene ikke blir utelukkende prisfokuserte. Samtidig pekes det av flere på at miljøkrav, når de stilles, kan slå urettferdig ut.

Krav til underleverandører og forpliktelseserklæringer

Krav til underleverandører var ikke blant spørsmålene som ble stilt i spørreundersøkelsen. To leverandører påpekte likevel i intervjuene, at krav som stilles i konkurranser fort kan være meningsløse dersom de ikke også omfatter underleverandører. Dette gjelder særlig i forhold til sosial dumping og arbeidsforhold for underleverandører som leverer transporttjenester.

Et sterkt prisfokus sammen med svake krav til underleverandører gjør denne delen av tjenesten spesielt sårbar for mulige brudd på retningslinjer mot sosial dumping, trafiksikkerhet med mer. I kapittel 4.3 framkommer det også at det i følge leverandørene heller ikke gjennomføres tett nok kontroll med underleverandørene etter at kontrakt er inngått. Slik er det også vanskelig å fange opp eventuelle brudd på vilkårene i kontraktsperioden. En respondent påpeker at det i en del anskaffelser

er vanskelig, for ikke å si umulig, og framskaffe forpliktelseserklæringer fra behandlingsanlegg og lignende for hele kontraktsperioden. Dette er i en del sammenhenger – spesielt på avsetning av avfall – umulig å få til ettersom markedet i den enden opererer med korte kontrakter, og fluktuerende priser som leverandøren må forholde seg til. Dette er derfor et krav leverandøren mener innkjøperne bør vurdere nøye før de stiller, og heller stille minstekrav til kvalitet framfor at avfallet skal følge en bestemt avsetningskanal i hele kontraktsperioden.

Leverandørenes oppfatning av KOFA

Flere leverandører sier de opplever at KOFA har 'dårlig innflytelse' på innkjøpsprosessene på to måter. På den ene siden sier en av de intervjuede:

– Innkjøpere er ofte usikre på seg selv, og redselen for å havne i KOFA er stor. Ofte blir hovedsaken med anbudet, å forme det sånn at man unngår og havne i KOFA, framfor å fokusere på og kjøpe det man vil ha. – Leverandør i dybdeintervju.

Lignende synspunkter har også andre intervjuobjekter presentert. Med dette oppfatter man at konkurransegrunnlagene ikke blir så gode som de kunne vært. Spesielt pekes det på at mange innkjøpere ikke tør stille miljøkrav som tildelingskrav. Samtidig oppfatter flere at det å klage til KOFA er ressurskrevende, og med liten mulighet for å få et positivt resultat. Etter at KOFA har mistet retten til å idømme gebyr, er motivasjonen i følge en av respondentene enda mindre. Flere forteller at de derfor har unnlatt å levere klager til KOFA, selv om de mener at innkjøperen hadde gjort til dels alvorlige feil.

KOFA var ikke et eget punkt i spørreundersøkelsen, og kom opp i dybdeintervjuene bare i den grad intervjuobjektene selv brakte det på bane. Det ble derfor ikke gjort systematiske forsøk på å finne ut om KOFA i noen sammenhenger oppfattes positivt som kontrollorgan for å sikre lovlighet og rettferdighet i anbudsprosessene.

4.3 Leverandørene om kontraktsoppfølging

I spørreundersøkelsen svarer omtrent 60% «Nei» og 40% «Ja» på spørsmålet «Syns du deres viktigste oppdragsgivere setter av nok ressurser til å følge opp kontraktene generelt».

Det ble videre spurt om kontraktsoppfølging på konkrete områder. Svarene er gitt som tallverdier fra 1 til 5, hvor 1 = «Dårlig» og 5 = «Bra».

I tabell 3 oppgis gjennomsnittsverdiene for de seks områdene det ble spurt om.

Svarene viser at de økonomiske og mest 'dag-til-dag' relevante aspektene av kontrakten er de områdene leverandørene mener blir best kontrollert. For miljømessige og sosiale/etiske krav opplever leverandørene lav grad av oppfølging.

Det samme bildet finner vi i dybdeintervjuene. Her er noen eksempler:

– Vi har aldri blitt fulgt opp til tross for at vi blant annet driver med farlig avfall.

– Vi har aldri opplevd at det vi er blitt spurt om (i konkurransegrunnlaget) i etterkant har blitt sjekket.

– Vi har ikke opplevd noen oppfølging fra innkjøper overhodet. De eneste kontraktene som følges opp, er de som angår husholdningsplast som går til Grønt Punkt. I disse er det Grønt Punkt som kommer på kontroll to ganger i året.

Kun en av de intervjuede nyanserer dette bildet litt:

– Det er sjelden innkjøperen følger opp ... noen er veldig nøye, mens andre gir blaffen.

Rapportering

Rapportering er den vanligste typen kontraktsoppfølging, hvis en ser bort fra fakturakontroll og prisregulering.

Leverandørene anser stort sett at de rapporterer på det de skal, og til avtalt tid, men at det gjerne er på eget initiativ. Flere påpeker at oppdragsgiver ikke følger opp sine egne rapporteringskrav – enten må man levere rapportene på eget initiativ, ellers blir det bare ikke noe av.

Tabell 3: KONTRAKTSOPPFØLGING, LEVERANDØR

Oppfølging	Gj.snittsverdi
Kontroll av priser, indeksregulering	3,6
Kontroll av mengder, fakturakontroll	3,8
Kontroll av at avfallet behandles som avtalt	2,6
Kontroll av miljømessige krav	2,2
Kontroll av sosiale/etiske krav	2,0
Kontroll av generell avviksbehandling	3,2

Tabellen viser gjennomsnittsverdi fra svarene i spørreundersøkelsen, 1=dårlig, 5=bra.

– Rapporteringskrav følges generelt lite opp. ROAF er flinke til dette – fra dybdeintervjuene.

En leverandør har et system som kan produsere flere ulike standardiserte rapporter som oppdragsgiver kan velge fra. Dette fungerer i følge leverandøren vanligvis bra, og det krever lite innsats for å få ut de ønskede rapportene jevnlig. En annen leverandør påpeker at det noen ganger stilles svært strenge krav til rapportering, noe som påfører unødig arbeid og kostnader på leverandørene.

4.4 Ønsker og generelle anbefalinger fra leverandørene

I noen av dybdeintervjuene ble det gitt 'åpen mikrofon' til respondentene for at de kunne komme med sine anbefalinger til hvordan anbudsprosesser og offentlige kontrakter kan forbedres.

Her er noen av de anbefalingene som kom frem i intervjuene (det gjøres oppmerksom på at dette ikke må anses som representative ønsker for alle de intervjuede).

- Ønske om at dokumenter og krav standardiseres. Dette for å gjøre det enklere, mer rettferdig og forutsigbart, og for at kravene som stilles skal være mest mulig treffsikre.
- Avfall Norge burde definere 3-4 uttalte miljømål som blir standard som skal med i alle anbud. Samme standard må benyttes slik at tilbudene blir sammenlignbare.
- Ønsker bedre kommunikasjon før anbudskonkurranser utlyses.
- Økt bruk av anbudskonferanser.
- Ønsker ikke at konkurransene skal være rene priskonkurranser – kvalitet, miljø og sosiale/etiske krav må inkluderes.
- Ønsker at flere innkjøpere benytter elektroniske innkjøpsprosesser.

- Ønsker et system for 'forhåndskvalifisering', slik at man slipper å sende inn all kvalifikasjonsdokumentasjon ved hver konkurranse (jf Achilles-systemet som benyttes i oljeindustrien).
- Viktig å fokusere på underleverandørene – spesielt på transport – når det gjelder krav og oppfølging vedrørende sosial dumping og trafiksikkerhet.

”*Vi har aldri blitt fulgt opp til tross for at vi driver med farlig avfall.*

– fra dybdeintervju.

5. KOFAS BETYDNING

Det er viktig å merke seg at med en gang en leverandør ønsker innsyn for eventuelt og starte en klageprosess, så begynner merarbeid for innkjøperen. Det å sikre korrekt innsyn i forhold til forvaltningsloven er tidkrevende.

Dersom en klage leveres innen utløp av karenstid, må innkjøperen vurdere å utsette inngåelse av kontrakt. Tiden løper, og dersom det blir en klage til KOFA, vil tidsbruken øke ytterligere, og det samme skjer med honorarene til innleid juridisk hjelp. Dersom det ikke er tid til en omfattende klageprosess før eksisterende kontrakt løper ut, har innkjøperen ytterligere utfordringer å forholde seg til ved å stå uten leverandør en periode.

Det å bli klaget inn for KOFA eller rettsvesenet er altså krevende, og i mange tilfeller dyrt, selv om man ikke blir dømt. Det er å forvente at innkjøperne ønsker og unngå slike prosesser. Likevel ønsket vi i arbeidet med denne rapporten å se litt nærmere på omfanget av klager til KOFA, for også å få litt mer 'kjøtt på beina' i forhold til hvor sannsynlig det er å bli klaget inn, og hvor mange som blir dømt. Parallelt med spørreundersøkelsen og dybdeintervjuene ble det derfor gjennomført en enkel kartlegging av innklagede saker til KOFA.

En sammenstilling over alle sakene som har blitt innklaget i tidsperioden 2009–2014, inkludert utfallet av klagen, ble utarbeidet ved å søke med teksten "Renovasjonstjenester" i KOFAs register over saker på web. Hensikten var å sammenligne resultatene med den opplevelsen som respondentene i denne undersøkelsen hadde av KOFA.

Mellom 2009 og 2014 har antallet avgjorte saker i KOFA relatert til renovasjonstjenester variert mellom 4 og 22 saker årlig. Tabell 4 viser utfallet av sakene som KOFA har behandlet. I figur 6 presenteres både antall saker per år og andelen av totalt antall saker som var relatert til renovasjonstjenester.

Tabell 4: AVGJØRELSE I KOFA

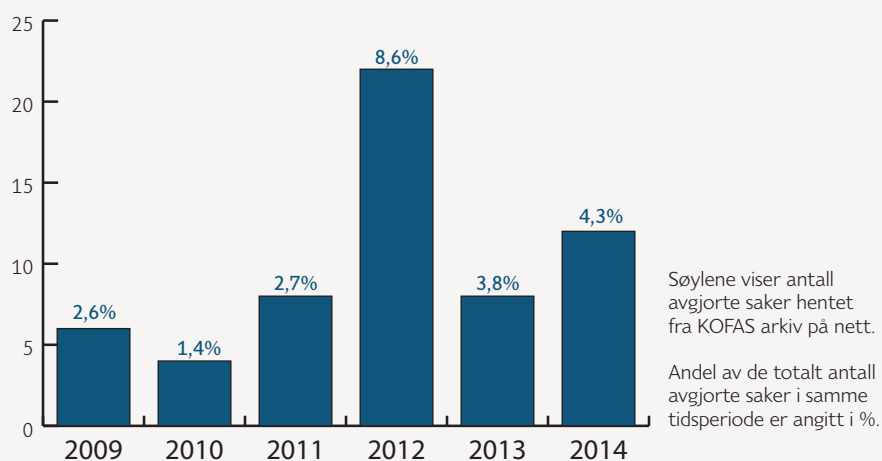
År	Ikke brudd	Brudd på regelverk	Avvist	Gebyrsak*	Trukket
2009	0	4	2	0	0
2010	0	3	1	0	0
2011	2	2	3	1	0
2012	2	2	1	16	1
2013	4	3	1	0	0
2014	1	4	2	5	0

* Saker hvor KOFA har ilagt overtredelsesgebyr ved ulovlige direkte anskaffelser

Fra dybdeintervjuene og spørreundersøkelsen får vi et inntrykk av at det hersker en særlig skepsis hos innkjøperne til å benytte miljøkrav og sosiale krav som tildelingskriterier, i frykt for å havne i KOFA.

I vår kartlegging fant vi kun én sak delvis relatert til miljø som var innklaget til KOFA.⁵ I 2011 ble Renholdsverket AS dømt for ett av to punkter klaget inn av Statkraft Varme AS. Ett av punktene gjaldt bruk av miljøkrav som tildelingskriterium. Klager mente at miljøkravene var ulovlige ettersom de ikke hadde tilknytning til kontraktsgjenstand, ikke var egnet til å identifisere det økonomisk mest fordelaktige tilbudet og fordi de ikke var klare og entydige.

RENOVASJONSSAKER I KOFA



Figur 6: Oversikt over avgjorte saker knyttet til renovasjonstjenester i KOFA, 2009–2014.

Klager mente også at modellen for evaluering var uforutsigbar.

KOFA konkluderte på dette punktet med at tildelingskriteriene var lovlige; KOFA mente miljøkravene var relevante og hadde tilstrekkelig tilknytning til kontraktens gjenstand, at de var klare og entydige og at modellen for evaluering var forutsigbar.

Punktet som Renholdsverket ble dømt for, gjaldt at man ikke hadde dokumentert råderetten over underleverandørenes ressurser i forbindelse med oppfyllelse av kontrakten. Mer om denne saken finnes på Avfall Norge sin hjemmeside.⁶

Med bakgrunn i det relativt lave antallet innklagede og avgjorte saker, og det faktum at kun én av sakene var knyttet til miljø- og sosiale forhold, kan det stilles spørsmål om denne frykten er noe overdreven eller ubegrunnet.

For å belyse våre funn, gjennomførte vi et intervju med Erlend Pedersen, direktør og sekretariatsleder i KOFA.

Pedersen kunne ikke si noe spesifikt om avfallsbransjen, men har et klart inntrykk av at det er nokså like problemstillinger i alle typer bransjer som er gjenstand for klagesakene som havner i KOFA. Når det gjelder saker med påstand om at det foreligger et ulovlig tildelingskriterium, er den vanligste begrunnelsen for dette at klager mener at innklagede har vurdert det samme forhold både i kvalifikasjonsvurderingen og i tildelingsevalueringen. Pedersen bekrefter at det er sjelden at innklagede saker knytter seg direkte til sosiale eller miljømessige forhold i anbudskonkurransen.

I følge Pedersen fungerer KOFA til dels som en buffer mot rettsvesenet og som arena for å håndtere uenighet i innkjøpssaker. I Sverige, hvor man ikke har et KOFA-lignende organ, er en langt høyere andel innkjøpssaker vurdert i rettssystemet sammenlignet med i Norge.

Pedersen har ikke oversikt over eksakt antall saker som går videre fra KOFA til det norske retts-systemet, men har et klart inntrykk av at antallet er svært lavt sett i forhold til hvor mange offentlige anbudskonkurranser som gjennomføres hvert år.



KRAVSPESIFIKASJON

Alle krav som ønsket leveranse må oppfylle. Leveransen kan beskrives ved behovsspesifikasjon, funksjonskrav, ytelseskrav eller ved krav til standarder og detaljert tekniske spesifikasjoner. Tilbudte leveranser som inneholder vesentlige avvik fra disse kravene må avvises.

Kilde: www.anskaffelser.no

Fra oppstarten i 2003 og frem til 2007, hadde KOFA kun en rådgivende rolle. Fra 2007 fikk KOFA også myndighet til å ilegge overtredelsesgebyr for ulovlige, direkte anskaffelser. Denne myndigheten gjelder kun for kontrakter som er kunngjort eller inngått før 1. juli 2012. Siden klagefristen er 2 år fra kontraktsinngåelse, er nok de fleste slike saker nå foreldet for innbringelse til KOFA. Det er derfor i dag domstolene som skal ilegge sanksjoner for ulovlige direkte anskaffelser. Når KOFA fikk gebyr-myndigheten, var det gratis å klage inn saker, og det ble heller ikke påkrevd at klager skulle ha saklig interesse i saken. Dette medførte en vesentlig økning i innklagede saker. Særlig benyttet også en del andre aktører seg av denne muligheten; interesseorganisasjoner, politiske partier, fagforbund og lignende, som brukte klageadgangen for å få oppmerksomhet rundt saker de syntes var viktige at KOFA vurderte. Gebyrene som ble ilagt, skapte mye medieoppmerksomhet. Mange innkjøpere ble nok da ekstra skjerpet i forhold til innkjøpsreglene og opptatt av å etablere gode innkjøpssystemer. Etter 2012 har KOFA igjen i hovedsak kun en rådgivende rolle.

Pedersen ser tydelig at de sakene som blir klaget inn til KOFA i dag, ofte er av mer kompleks art enn sakene KOFA behandlet i starten. Han opplever at innkjøperne har blitt stadig mer profesjonelle og særlig at de store aktørene har en langt høyere innkjøpskompetanse i dag enn tidligere.

Det kan ikke trekkes bastante konklusjoner fra denne gjennomgangen, men basert på de begrensede opplysninger vi har fått tilgang til, er det lite som tyder på at miljø- og sosiale krav stilt som tildelingskrav markant øker sjansen for å bli innklaget for KOFA. Sjansen for å bli dømt i KOFA eller i rettsvesenet på grunn av slike krav er svært liten – vi har ikke kunnet finne et eneste eksempel på dette.

6. FUNN OG ANBEFALINGER

I det følgende kapittelet har vi trukket frem de viktigste funnene fra undersøkelsen. På bagrunn av funnene presenteres også anbefalte tiltak og forslag til videre oppfølging som kan bidra til en bedre anbudsprosess for kjøp og oppfølging av renovasjonsoppdrag.

6.1 Funn

I mange deler av denne undersøkelsen finner vi en forholdsvis samstemt bransje. Det er særlig interessant å se at situasjonsbeskrivelsen er så pass lik mellom innkjøpere og leverandører.

Dette skulle tilsi gode muligheter for å få på plass mange av de endringene og forbedringene som aktørene etterlyser.

Nedenfor følger de viktigste funnene:

Generelt

- Det etterlyses økt standardisering av både krav og dokumentasjonskrav for miljø- og sosiale krav. Dette er spesielt viktig for krav til energigjenvinningsgrad, materialgjenvinningsgrad og transport.

Dialog

- Det er bred enighet om at økt dialog mellom innkjøper og leverandører før anbud (f.eks. via dialogkonferanser) er positivt.
- Det etterspørres flere dedikerte møteplasser for innkjøpere og leverandører slik at det blir lettere og «samsnakke».

Miljø- og sosiale krav

- En stor andel innkjøpere velger i økende grad å stille eventuelle miljø- og/eller sosiale krav som kvalifikasjons- eller minstekrav. Dette oppfattes generelt som enklere og med mindre sjanse for klage til KOFA eller rettslig anmeldelse. Også flere innkjøpere som benytter eksterne konsulenter til utarbeidelse av anbudsdokumenter, er av denne oppfatningen.
- Økt bruk av miljøkrav som tildelingskriterier etterspørres av mange leverandører, som er kritiske til det de opplever som et ensidig prisfokus hos innkjøperne.

Kontraktsoppfølging

- Både innkjøpere og leverandører er svært tydelige på at det i dag er for lite systematisk oppfølging av kontraktene, spesielt hva gjelder sosiale krav og miljøkrav.
- I spørreundersøkelsen er det litt forskjell mellom innkjøpere og leverandører på hvor bra de mener oppfølgingen er. Innkjøperne anser oppfølgingen generelt som noe bedre enn leverandørene.
- Både innkjøpere og leverandører har gitt tydelig uttrykk for at det er særlige behov knyttet til oppfølging av transporttjenester, ettersom dette er en bransje med mye bruk av underleverandører, og hvor det er stort fokus på faren for sosial dumping.

6.2 Anbefalinger

Det at bransjen i forholdsvis stor grad er 'enig med seg selv' gir rom for å gi en del tydelige anbefalinger, og bør kunne gi styrke til oppfølging av anbefalingene vi er kommet fram til.

Enkelte av anbefalingene vil være krevende å gjennomføre, og vil således måtte vurderes før større prosjekter settes i gang. Det er likevel slik at offentlige anskaffelser er blitt en så stor del av hverdagen til innkjøpere og leverandører, at det kan være verdt en forholdsvis stor innsats for å gjøre prosessene enklere og bedre.

I forbindelse med flere av anbefalingene foreslås det tiltak som vil kreve ytterligere utredning, etablering av møteplasser, produksjon av veiledning mm. Vi tar utgangspunkt i at Avfall Norge er det naturlige forum som bransjen kan benytte for å iverksette eventuelle felles tiltak. Det er da opp til Avfall Norge å velge eventuelle passende samarbeidspartnere. Flere av anbefalingene er i like stor grad i leverandørenes som innkjøpernes interesse, og det bør derfor søkes samarbeid også mot aktuelle bransjeorganisasjoner mv. som organiserer leverandørene.

1. Komme i gang i god tid!

Dette er et selvfølgelig poeng, men det er ikke tilfeldig at det står som første anbefaling. Hvis du som er innkjøper, bare skal ta med ett tips fra denne rapporten, så kan dette være det «enkle, men beste» som faktisk endrer ditt forhold til offentlige anskaffelser.

Ved å legge oppstart av arbeidet med en anskaffelse slik at man har tid til både dialog med markedet, god kravgjennomgang, tid til en eventuell klageprosess og tilstrekkelig mobiliseringstid for leverandøren, har man et mye bedre utgangspunkt for en god prosess med godt resultat.

2. Styrke dialog mellom innkjøpere og leverandører

For å forbedre anbudsprosessene bør graden av dialog mellom innkjøpere og leverandører økes. Dette bør skje i alle faser av en anskaffelse. Dialogkonferanser bør brukes i større omfang enn i dag. Disse kan knyttes til enkeltanskaffelser, eller man kan, slik Oslo kommune har gjort, avholde en felles dialogkonferanse for flere kommende anskaffelser. Vi har funn som indikerer at anbudskonferanser bør vurderes i flere tilfeller. Dette var vanligere før, men har blitt mindre brukt i senere år. Vi anbefaler å ta fram bruken av slike møteplasser igjen, ettersom det kan bidra til avklaringer og redusere faren for misforståelser.

I spesielle tilfeller – hvor nye tjenester er innkjøpt, eller hvor det har vært særlig krevende evalueringer / klager eller lignende, bør man vurdere et evalueringsmøte hvor innkjøper og leverandører utveksler erfaringer og gjør notater som kan tas fram neste gang tjenesten skal ut på anbud.

Det kan også være av betydning å utvikle møteplasser som allerede finnes på bransjenivå. Her har Avfall Norge en viktig rolle, og bør bidra til tettere dialog mellom innkjøpere og leverandører nettopp om rollene de har i forbindelse med offentlige anskaffelser.

En bedre dialog mellom partene vil gi alle en bedre forståelse for hverandres situasjon og en forståelse for hvordan offentlige anskaffelser (må) gjennomføres. Mye tyder på at dette vil kunne redusere klagefrekvensen og gi bedre læring for alle parter.

3. Styrke samarbeid mellom innkjøpere

Innkjøpere lærer allerede mye av hverandre, primært i form av uformell kontakt. Det vil sannsynligvis være en styrke om innkjøperne på avfallsområdet får et styrket nettverk og mer systematiserte

samarbeidsformer både med hverandre og med andre, spesialiserte innkjøpsnettverk i kommunene. Tettere nettverk, eventuelt med bruk av elektroniske samarbeidsformer, vil kunne gjøre erfaringsutveksling, felles læring og profesjonalisering av innkjøperfaget mer effektivt.

4. Forenkle

Det å forenkle anbudsprosessene vil spare tid for alle parter. Det blir enklere å utarbeide anbudsdokumenter, enklere å skrive tilbud, og alle parter vil være tjent med at forenklinger forhindrer uønskede formelle feil i tilbudene.

Forenkling kan skje i det enkelte tilbud, ved at oppdragsgiver blir nøyer på å ikke kreve mer av oppdragsgiver enn anskaffelsen strengt tatt krever. Det bør være en bevisst strategi og ikke «skyte purv med kanon».

Det finnes eksempel på såkalte kvalifikasjonsdatabaser⁷ i andre bransjer som brukes til å forenkle og kvalitetssikre anbudsprosessene. Ved at tilbydere laster opp sine dokumenter som bekrefter at de oppfyller bestemte kvalifikasjonskrav i en database, blir det tilstrekkelig å referere til databasen.



Dette er en løsning bransjen – gjerne ledet av Avfall Norge - bør utrede nærmere.

5. Standardisere krav og dokumentasjonsmetoder

Standardisering av krav og dokumentasjonsmetoder er også en metode som kan bidra til forenklinger i anbudsprosesser. Det finnes en rekke eksempler hvor innkjøperen har stilt målbare krav der leverandørene har benyttet ulike metoder for sine beregninger. Hvis man skal stille krav til energigjenvinningsgrad eller materialgjenvinningsgrad etc., må metodene for å beregne gjenvinningsgraden være de samme. Gjennom å klargjøre i anbudsdokumentene nøyaktig hvordan beregningene skal gjøres, unngår man dette problemet. Utfordringen er for innkjøperen å vite hva som er den beste metoden.

Også på dette feltet har Avfall Norge en mulighet til å identifisere hvilke krav og hvilke metoder som bør være standard. Dette er spesielt viktig for målbare krav, som energi- og materialgjenvinningsgrad, transport og støynivåer.



For å bidra til utarbeidelse av standardiserte krav, kan Avfall Norge vurdere screening av avfallsrelaterte kontrakter på Doffin i en periode. Kontraktene kan kategoriseres i typer, omfang mm, og krav kan gjennomgås. Anskaffelsene kan følges opp i forhold til erfaringer om hvilke krav som har fungert godt, og mindre godt. Det samme gjelder hvilke anskaffelser som blir klaget inn for KOFA eller trukket for retten.

6. Minstekrav, kvalifikasjon eller tildeling?

Hvor i anskaffelsen et krav bør stilles, har vi ikke funnet en 'fasit' på.

Noen kravtyper vil i de fleste tilfeller passe best på ett sted – f.eks. som kvalifikasjonskrav – mens andre er mulige å stille flere steder i prosessen. Det vil være ulike hensyn som ligger til grunn for valget man gjør, for eksempel hvor god oversikt man har over markedet, og hvor modent markedet er. I et modent marked hvor man har god oversikt, er det lettere å stille gode og relevante minstekrav. I et mer uoversiktlig marked, kan det være bedre å benytte tildelingskriterier, for og sikre konkurranse. Det vi ser i vår undersøkelse er at det er god grunn til å gjøre en grundig vurdering av hvilke krav man ønsker og stille ut over hva som er 'enkelt' og 'gir mindre klager', som har vært begrunnelser vi ofte har sett.

Generelt ser vi at krav knyttet til sosial dumping og andre sosiale krav, som oftest plasseres som kvalifikasjonskrav, eller som minstekrav. Både leverandører og innkjøpere oppfatter at dette fungerer bra, og at hovedutfordringen for dette feltet ligger på oppfølging i kontraktsfasen.

Når det gjelder miljøkrav, bør disse vurderes for hver anskaffelse, ut fra spørsmål som:

- har vi god oversikt over anskaffelsen – hvor ligger potensielle miljøeffekter?
- er miljøeffektene av betydning, og lar de seg måle og dokumentere på en objektiv og holdbar måte?
- er det mulig å definere minstekrav som både sikrer konkurranse, men som likevel er så strenge at de påvirker miljøeffekten av anskaffelsen? Eller må vi stille kravene som tildelingskriterier på grunn av usikker konkurransesituasjon?
- er det et potensiale for å utfordre markedet med tildelingskriterier for og premiere nye typer løsninger?

Standardisering av krav og dokumentasjonsmetoder, som nevnt ovenfor, bør vurderes som et tiltak hele bransjen sannsynligvis vil ønske velkommen. En samtidig økt bruk av dialog med markedet vil formodentlig også redusere sjansen for klager. Forhåpentligvis vil denne type tiltak, dersom de gjennomføres, føre til at innkjøperen kan føle seg tryggere på også å benytte tildelingskriterier der dette passer best, med redusert frykt for klager til KOFA eller rettsvesenet.

7. Heve kompetansen om lovverket

Flere innkjøpere opplever risikoen som stor for å havne i KOFA hvis de har for ambisiøse miljø- og sosiale krav. Noen innkjøpere oppga at de ønsker å stille strengere miljø- og sosiale krav, men at de ikke tør ettersom de ikke er sikre på om det finnes handlingsrom for det i lovverket. Leverandørene var stort sett positive til at det stilles slike krav som tildelingskriterier.

Sammenlignet med hvor få saker som faktisk blir innklaget til KOFA, og hvor få av disse som faktisk dømmes, framstår frykten for å bli innklaget som noe overdrevet. Dette blir til en viss grad et problem i seg selv, ved at innkjøpere opplever sitt handlingsrom som innskrenket.

Kompetanseheving blant de som skal utarbeide anbudsdocumentene og de som skriver tilbud vil kunne føre til mindre usikkerhet knyttet til hva som er i tråd med «Forskrift om offentlige anskaffelser» og en bedre forståelse av hvilket handlingsrom som faktisk finnes innen lovverket.

Avfall Norges fagnettverk for *innsamling og gjenvinning og juridiske problemstillinger* vil kunne være aktuelle tilretteleggere for slik kompetanseheving.

8. Styrke og systematisere kontraktsoppfølging

Behovet for styrket kontraktsoppfølging er kanskje det aller tydeligste funnet i studien.

Det finnes en del enkle tiltak som innkjøpere kan benytte internt for å forbedre sin kontraktoppfølgning. Blant disse inngår kartlegging av egen organisering og hvordan ressursforbruket er fordelt på de ulike delene i anbudsprosessen – slik at man bedre kan avsette ressurser til revisjoner og oppfølging i felt. Hvis bransjen gjennomfører forenklinger og standardiseringer vil dette kunne frigjøre mer tid for innkjøperne til kontraktsoppfølging.



Virksomhetene bør vurdere (utvidet) bruk av dataverktøy som metode for å sette kontraktsoppfølging i et bedre system. Dette er et så nytt område for mange, at innkjøperne vil ha mye å hente på og lære av hverandre etter hvert som man gjør seg erfaringer.

Kontraktsoppfølging kan dog være krevende, og det kan være en fare at man prøver å gjøre for mye for fort. Vi anbefaler at det legges en plan for kontraktsoppfølging, hvor innkjøperen fokuserer på de viktigste områdene først. Erfaringsutveksling med andre innkjøpere og dialog med leverandørene vil være viktig for at man skal kunne se en positiv utvikling innenfor dette området.

9. Fokuserer på transportører og underleverandører

Det er behov for å styrke krav til- og oppfølging av transportører og andre underleverandører.

Transportbransjen har særlige utfordringer i forhold til sosial dumping, og det bør stilles krav som ivaretar dette i anskaffelsene. Kravene må gjenspeiles i kontraktsvilkårene, som bør inneholde bestemmelser om rapportering, kontrollmekanismer (inkludert mulighet for kontroll på stedet) og vilkår om straff dersom kravene brytes.

Det bør stilles samme krav til underleverandører som til hovedleverandøren. I tilfeller hvor det ikke er praktisk, bør det stilles krav til at leverandøren følger opp kvalitet og løsninger hos sin underleverandør. Formålet må være å sikre at tjenesten som tilbys holder den kvalitet og oppfyller de krav som er stilt. Det skal ikke gi fordeler til leverandører i form av svakere krav dersom man baserer løsningene sine på underleverandører.

10. Bruke eksisterende veiledere

Det er begrenset hva som finnes av veiledere som konkret kan bistå innkjøpere med å utarbeide krav til renovasjonsrelaterte tjenester. Der de finnes, er det som regel gode tips å hente for den interesserte innkjøper.



Avfall Norge bør vedlikeholde en liste over aktuelle veiledere som kan hjelpe innkjøperne med gode anbudsprosesser og krav.

Noen eksempler på veiledere (ikke bare direkte knyttet mot renovasjonstjenester) – en ikke uttømmende liste:

- Avfall Norges veileder for anskaffelse av behandlingstjenester.⁸
- Difi's veileder for kontraktsoppfølging av offentlige anskaffelser.⁹
- Oslo kommunes veileder i utforming og evaluering av tildelingskriterier.¹⁰
- Regjeringens veileder for miljø og regelverket for offentlige anskaffelser.¹¹

SLUTTNOTER

1. St.meld. nr. 10 (2008-2009) - Næringslivets samfunnsansvar i en global økonomi.
2. Lyche, Cathrine og Katla, Magna (2014) Veileder for offentlig anskaffelse av behandlingstjenester for avfall, Avfall Norge <http://www.avfallnorge.no/rapporter1.cfm?pArticleId=34947&pArticleCollectionId=3918>
3. Pr februar 2015 er denne veilederen fjernet fra nettsidene til Difi.
4. Trygg Trailer er et samarbeidsprosjekt mellom Statens vegvesen og transportkjøpere. Mer informasjon finnes her: <http://www.vegvesen.no/Kjoretoy/Yrkestransport/trygg-trailer>
5. Denne sak kom ikke med i statistikken ettersom den ikke kommer opp når man søker på «renovasjontjenester».
6. Åsgård, Lisbeth (2011) Statkraft varme i Trondheim har fått medhold i KOFA, Avfall Norge, <http://www.avfallnorge.no/nyheter1.cfm?pArticleId=19743&pArticleCollectionId=2556>
7. For eksempel Achilles, som brukes til prekvalifisering for levering til oljeindustrien. (<http://www.achilles.com/nb/>)
8. Lyche, Cathrine og Katla, Magna (2014) Veileder for offentlig anskaffelse av behandlingstjenester for avfall, Avfall Norge <http://www.avfallnorge.no/rapporter1.cfm?pArticleId=34947&pArticleCollectionId=3918>
9. KPMG (2012) Veileder for kontraktsoppfølging av offentlige anskaffelser, versjon 2, Direktoratet for forvaltning og IKT, <http://www.anskaffelser.no/verktoy/rettleiar-kontraktsoppfolging>
10. Utviklings- og kompetanseetaten (2011) Oslo kommunes veileder i utforming og evaluering av tildelingskriterier, <http://www.anskaffelser.no/verktoy/oslo-kommune-sin-rettleiar-i-utforming-og-evaluering-av-tildelingskriterium>
11. Nærings- og handelsdepartementet (2004), Miljø og regelverket for offentlige anskaffelser, <https://www.regjeringen.no/nb/dokumenter/miljo-og-regelverket-for-offentlige-ansk/id88067/>



VEDLEGG

Vedlegg 1: Spørreskjema med svar sendt til innkjøpere

OVERSKRIFT: Kartlegging av erfaringer med renovasjonskontrakter

INNLEDNING:

Takk for at du tar deg tid til denne undersøkelsen. Dine erfaringer er viktige!

Innsamlede data vil brukes av Avfall Norge i en rapport som skal sammenstille erfaringer og beste praksis når det gjelder innkjøp og kontraktsoppfølging på avfallsfeltet. Vi håper at bedre anbudsprosesser og kontrakter skal være sluttresultatet.

Undersøkelsen tar cirka 15 minutter - unn deg gjerne en kopp kaffe eller te mens du svarer.

Hvis du legger inn e-post adresse på slutten av skjemaet, sender vi deg rapporten når den er klar våren 2015.

Del 1: generelt om virksomheten

1. Type virksomhet	Antall	Andel
a. Kommunalt renovasjonssenhets	5	15 %
b. Interkommunalt renovasjonsselskap	27	82 %
c. Kommunal innkjøpsenhets	1	3 %
d. Interkommunal innkjøpsenhets	0	0 %
e. Fylkeskommunal enhets	0	0 %
Øvrige	0	0 %

2. Har virksomheten en innkjøpsavdeling eller -enhet som benyttes ifm anskaffelser?	Antall	Andel
Ja	10	30%
Nei	22	67%

3. Antall ansatte	Antall	Andel
a. 1-10	8	24 %
b. 11-20	8	24 %
c. 21-50	11	33 %
d. 51+	6	18 %

4. Hvor mange innbyggere dekker din virksomhet?	Antall	Andel
a. Mindre enn 20.000	9	27 %
b. 20.000 – 50.000	11	33 %
c. 50.000 – 100.000	7	21 %
d. 100.000 – 300.000	5	15 %
e. 300.000-500.000	0	0 %

f. Flere enn 500.000	1	3 %
----------------------	---	-----

5. Hva er din rolle i virksomheten?	Antall	Andel
a. Daglig leder	21	64 %
b. Innkjøper med innkjøp som hele eller hovedandel av arbeidsoppgavene	2	6 %
c. Fagansvar for renovasjonstjenester med innkjøp som del av arbeidsoppgavene	9	27 %
d. Miljø/HMS-ansvarlig	3	9 %
e. Økonomiansvarlig	0	0 %
Øvrige	1	3 %

Del 2: Planleggingsfasen av en anskaffelse

6. Har bedriften en skriftlig nedfelt innkjøpsstrategi?	Antall	Andel
Ja	17	52 %
Nei	14	14 %
Vet ikke	2	6 %

7. Inneholder innkjøpsstrategien bestemmelser om følgende:	Antall	Andel
a. Etikk og antikorrupsjon	10	30 %
b. Innovasjon	1	3 %
c. Kompetanse	11	33 %
d. Kontraktsstyring	7	21 %
e. Leverandøroppfølging	12	36 %
f. Lønns- og arbeidsvilkår i Norge (Sosial dumping)	12	36 %
g. Miljø	17	52 %
h. Rolle- og ansvarsfordeling	9	27 %
i. Økonomiske mål	5	15 %
j. Vet ikke (kjenner ikke innkjøpsstrategien)	0	0 %

8. Har virksomheten rutiner for å vurdere hvorvidt en anskaffelse kan beskrives ved behovsspesifisering i stedet for en detaljert spesifisering?	Antall	Andel
Ja	14	42 %
Nei	17	52 %
Vet ikke	2	6 %

9. Har virksomheten rutiner for å vurdere markedssituasjonen for en tjeneste eller produkt før en anbudskonkurranse utlyses?	Antall	Andel
Ja	11	33 %
Nei	20	61 %
Vet ikke	2	6 %

10. Har virksomheten i løpet av de to siste årene gjennomført en eller flere dialogkonferanser e.l. med leverandører?	Antall	Andel
Ja	10	30 %
Nei	21	64 %
Vet ikke	2	6 %

11. I hvilke anskaffelser ble det avholdt dialogkonferanse?

Åpne svar

12a. Hvilket av disse utsagnene passer best for deres generelle erfaringer med bruk av dialogkonferanse:	Antall	Andel
a. Det var interessant, men ga ingen konkrete innspill til anbudsprosessen.	1	3 %
b. Dialogkonferansen resulterte i konkrete innspill til anbudsprosessen.	9	27 %
c. Dialogkonferansen hadde ingen innvirkning på anbudsprosessen, og oppfattes som lite fornuftig tidsbruk.	0	0 %

12b. Utdyp gjerne erfaringene her

Åpne svar

13. Har virksomheten i løpet av de to siste årene gjennomført en såkalt «innovativ anskaffelse»?	Antall	Andel
a. Ja, dette er gjort på egenhånd	6	18 %
b. Ja, i samarbeid eller samråd med Nasjonalt program for leverandørutvikling	0	0 %
c. Nei	25	76 %
d. Vet ikke	2	6 %

14. Hvordan vil du vurdere bruken av innovativ anskaffelse?	Antall	Andel
1 (Lite vellykket)	0	0 %
2	0	0 %
3	1	3 %
4	3	9 %
5 (Svært vellykket)	2	6 %

15. Har virksomheten de to siste år benyttet veileder(e) for å stille krav i anbudskonkurranse. Sett kryss ved alle som er benyttet:	Antall	Andel
a. Avfall Norges veileder for anskaffelser av behandlingstjenester for avfall	3	9 %
b. Difis veileder for innkjøp av transporttjenester	3	9 %
c. Det danske miljøministeriets etiske krav for anskaffelse av avfallsinnsamlingstjenester.	0	0 %
d. Ingen veiledere er benyttet	18	55 %
e. Vet ikke	5	15 %
Øvrige	6	18 %

16. Hvordan vil du vurdere bruken av veileder(e)	Antall	Andel
a. Svært nyttig	2	6 %
b. Ganske nyttig	5	15 %
c. Nyttig	3	9 %
d. Litt nyttig	1	3 %
e. Lite nyttig	0	0 %
f. Ikke aktuelt	6	18 %
Øvrige	0	0 %

Del 3: Miljømessige og sosiale krav i konkurransen

17a. Har dere de siste 2 år benyttet miljømessige og/eller sosiale krav i anskaffelser	Antall	Andel
Ja	31	94 %
Nei	1	3 %
Vet ikke	1	3 %

17b. Hvorfor ikke?

Åpne svar

18. Hva er vanlig i deres anskaffelser når det gjelder å stille miljømessige og/ eller sosiale krav (velg det som passer best)	Antall	Andel
a. Vi har standardiserte krav som benyttes likt i alle anskaffelser	2	6 %
b. Vi benytter skreddersydde krav for den enkelte anskaffelse	14	42 %
c. Både a. og b.	17	52 %
Øvrige	0	0 %

19. Hvordan fastslår dere hvilke miljømessige og sosiale krav som er relevante for prosjektet?	Antall	Andel
a. Avfall Norges anbudsveileder for behandlingstjenester	1	3 %
b. Andre veiledere og / eller standarder (Spesifiser gjerne under "Øvrig")	4	12 %
c. Tar utgangspunkt i tidligere konkurranser	12	36 %
d. Bruker standardkrav for kommunen / innkjøpssamarbeid / IKS	5	15 %
e. Gjør egne vurderinger	26	79 %
f. Bruker eksterne konsulenter e.l.	16	48 %
Øvrige	3	9 %

20. Hvor i anskaffelsen stilles det oftest miljømessige og/ eller sosiale krav?	Antall	Andel
a. Tekniske spesifikasjoner	21	64 %
b. Kvalifikasjonskrav	18	55 %
c. Tildelingskriterier	22	67 %
d. Kontraktskrav	9	27 %
Øvrige	2	6 %

21. Hva slags miljørelaterte krav stiller dere oftest?	Antall	Andel
a. Krav til miljøledelsessystem	15	45 %
b. Krav til kjøretøy stilt som minstekrav	28	85 %
c. Krav til kjøretøy stilt som tildelingskriterium.	10	30 %
d. CO2-regnskap for transportløsning.	2	6 %
e. Miljøkalkulator – utdyp gjerne hva som dekkes under "Øvrig"	3	9 %
f. Krav til materialgjenvinning (ut over lovbestemte krav)	11	33 %
g. Krav til energigjenvinningsgrad der det er aktuelt	14	42 %
h. Krav til utnyttelse / behandling av rest-/ sluttprodukter etter behandling	13	39 %



i. Krav til rapportering vedr. miljømessige og/eller sosiale forhold.	12	36 %
j. Krav til å følge med teknologiutvikling	1	3 %
Øvrige	2	6 %

22. Hva slags sosiale krav stiller dere oftest?	Antall	Andel
a. Krav i forhold til lønns- og arbeidsvilkår (mot sosial dumping)	32	97 %
b. Krav til bruk av lærlinger	2	6 %
c. Bruk av reserverte kontrakter (kun for arbeidstreningsbedrifter o.l.)	2	6 %
d. Krav ifm garanti mot tvangsarbeid / slavearbeid (ILO konvensjon nr. 29 og 105)	5	15 %
e. Krav ifm garanti mot diskriminering (ILO konvensjon nr. 100 og 111)	6	18 %
f. Krav ifm garanti for fagforeningsfrihet og retten til kollektive forhandlinger (ILO konvensjon nr. 87 og 98).	3	9 %

23. Hvordan oppleves det generelt å gjennomføre evaluering av miljømessige og sosiale krav, på en skala fra 1-5, der 1 er svært krevende og 5 er svært enkelt	Antall	Andel
1 (Svært krevende)	4	12 %
2	10	30 %
3	12	36 %
4	3	9 %
5 (Svært enkelt)	1	3 %

24. I hvilke typer anskaffelser anser dere miljø- og/eller sosiale krav som mest nyttige / effektive	Antall	Andel
a. Innsamling av avfall	24	73 %
b. Behandling av innsamlet husholdningsavfall	16	48 %
c. Nedstrømsløsninger fra gjenvinningsstasjoner o.l.	11	33 %
d. Varekjøp (dunker, poser, sekker mm)	8	24 %
e. Vet ikke	4	12 %
Øvrige	3	9 %

25a. Har dere gode eksempler på at det å stille miljø- eller sosiale krav har bidratt til en bedre anskaffelse?	Antall	Andel
Ja	7	21 %
Nei	15	45 %
Vet ikke	11	33 %

25b. Utdyp gjerne noen eksempler

Åpne svar

26a. Har dere eksempler på at det å stille miljø- eller sosiale krav har gjort en anskaffelse unødvendig dyr eller unødvendig tidkrevende?	Antall	Andel
Ja	1	3 %
Nei	24	73 %
Vet ikke	8	24 %

26b. Utdyp gjerne noen eksempler

Åpne svar

Del 4: Kontraktsoppfølging

27. Synes du din virksomhet setter av nok ressurser til å følge opp kontraktene generelt?	Antall	Andel
a. Nei, vi har altfor lite ressurser til dette	7	21 %
b. Nei, vi har litt for lite ressurser til dette	14	42 %
c. Ja, vi har nok / passe ressurser til dette	11	33 %

28. Hvordan er kontraktsoppfølgingen organisert?	Antall	Andel
a. Den som er fagansvarlig for området kontrakten dekker, har også kontraktsoppfølgingen	27	82 %
b. En ansatt i organisasjonen har kontraktsoppfølging av alle kontrakter som del av sine arbeidsoppgaver	3	9 %
c. Vi har egen ansatt person som har kontraktsoppfølging som hovedoppgave / eneste oppgave.	0	0 %
d. Vi leier inn eksterne.	1	3 %
e. Dette håndteres av innkjøpsavdeling som ikke er en del av virksomheten.	0	0 %
f. Vet ikke	1	3 %
Øvrige	1	3 %

29. Angi hvordan du vurderer kontraktsoppfølgingen for følgende områder.	1 (Dårlig)	2	3	4	5 (Bra)	Vet ikke
a. Priser, indeksregulering	0 %	3 %	3 %	30 %	58 %	6 %
b. Kontroll av mengder	0 %	3 %	15 %	27 %	48 %	6 %
c. Kontroll av at avfallet behandles som avtalt	0 %	21 %	30 %	30 %	12 %	6 %
d. Kontroll av miljømessige krav	0 %	24 %	27 %	30 %	12 %	6 %
e. Kontroll av sosiale krav	3 %	24 %	39 %	18 %	9 %	6 %
f. Generell avviksbehandling	0 %	18 %	18 %	36 %	21 %	6 %

30a. Det er vanligvis knyttet rapporteringskrav til kontrakter. Får bedriften generelt sett inn de rapportene som er avtalt?	Antall	Andel
a. Nei, det er vanskelig å sette av ressurser nok til å følge opp all rapporteringen som er kontraktsfestet	6	18 %
b. Nei, det er for mye jobb å få rapportene fra leverandørene	3	9 %
c. Ja, dette har vi godt system for, og leverandørene leverer.	19	58 %
d. Vet ikke.	5	15 %

30b. Utdyp gjerne svaret her – f.eks. om noen områder er vanskeligere å følge opp enn andre

Åpne svar



Del 5: Sertifiseringer og nettverk

31. Har selskapet noen av følgende sertifiseringer?	Antall	Andel
a. ISO 14001 Miljøstyringssystem	14	42 %
b. ISO 9001 Kvalitetssystem	11	33 %
c. ISO 26 000 Samfunnsansvar	0	0 %
d. EMAS	2	6 %
e. OHSAS 18001 Arbeidsmiljø	2	6 %
f. Miljøfyrtårn	9	27 %
g. Vet ikke	7	21 %
Øvrige	6	18 %

32. Har selskapet noen av følgende sertifiseringer?	Antall	Andel
a. C40	0	0 %
b. Covenant of mayors	0	0 %
c. Næring for klima	0	0 %
d. Initiativ for etisk handel (IEH)	0	0 %
e. Svanens innkjøperklubb	1	3 %
f. Framtidens byer (frem til utgangen av 2014)	0	0 %
Øvrige	4	12 %

Del 6: Videre kontakt

Vil dere tillate at vi kontakter dere for en nærmere samtale (ca 30. min) vedrørende deres erfaringer med anskaffelser? Det vil primært fokuseres på ett konkret eksempel.	Antall	Andel
Ja	16	48 %
Nei	17	52 %

Navn

Virksomhet

E-postadresse

Telefon.nr.

Vedlegg 2: Spørreskjema med svar sendt til leverandørene

Overskrift: Kartlegging av erfaringer med renovasjonskontrakter

Innledning:

Takk for at du tar deg tid til denne undersøkelsen. Dine erfaringer er viktige!

Innsamlede data vil brukes av Avfall Norge i en rapport som skal sammenstille erfaringer og beste praksis når det gjelder innkjøp og kontraktsoppfølging på avfallsfeltet. Vi håper at bedre anbudsprosesser og kontrakter skal være sluttresultatet.

Undersøkelsen tar cirka 15 minutter - unn deg gjerne en kopp kaffe eller te mens du svarer.

Hvis du legger inn e-post adresse på slutten av skjemaet, sender vi deg rapporten når den er klar våren 2015.

Del 1: Generelt om virksomheten

1. Virksomhetens arbeidsområder	Antall	Andel
a. Innsamling av husholdningsavfall	5	17 %
b. Transport av avfall	11	38 %
c. Gjenvinning av avfall	10	34 %
d. Forbrenning av avfall	2	7 %
e. Trader av avfall	6	21 %
Øvrige	15	52 %

2. Har virksomheten en egen salgsavdeling som står for utarbeidelse av tilbudsdokumenter?	Antall	Andel
Ja	21	72 %
Nei	7	24 %
Øvrige	1	3 %

3. Antall ansatte	Antall	Andel
a. 1-10	8	28 %
b. 11-20	6	21 %
c. 21-50	4	14 %
d. 51+	11	38 %

4. Hva er din rolle i virksomheten?	Antall	Andel
a. Daglig leder	12	41 %
b. Innkjøper med innkjøp som hele eller hovedandel av arbeidsoppgavene	2	7 %
c. Fagansvar for renovasjonstjenester med innkjøp som del av arbeidsoppgavene	0	0 %
d. Miljø/HMS-ansvarlig	1	3 %
e. Økonomiansvarlig	0	0 %
Øvrige	16	55 %

5. Har virksomheten i løpet av de to siste årene deltatt på en eller flere dialogkonferanser e.l. med som arrangeres av oppdragsgivere.	Antall	Andel
Ja	19	66 %
Nei	9	31 %
Vet ikke	1	3 %

6. I hvilke anskaffelser ble det avholdt dialogkonferanse?

Åpne svar

7. Hvilket av disse utsagnene passer best for deres generelle erfaringer med deltakelse på dialogkonferanse:	Antall	Andel
a. Det var interessant, men ble ikke opplevd å konkret ha verdi i anbudsprosessen.	8	28 %
b. Dialogkonferansen resulterte i konkrete innspill til anbudsprosessen.	9	31 %
c. Dialogkonferansen hadde ingen innvirkning på anbudsprosessen, og oppfattes som lite fornuftig tidsbruk.	1	3 %

8. Utdyp gjerne erfaringene her

Åpne svar

9. Har virksomheten i løpet av de to siste årene deltatt som tilbyder i en såkalt «innovativ anskaffelse»?	Antall	Andel
Ja	1	3 %
Nei	16	55 %
Vet ikke	2	7 %

10. Hvordan vil du vurdere bruken av innovativ anskaffelse som metode i anskaffelsen? 1 er lite vellykket og 5 er svært vellykket.	Antall	Andel
1	0	0 %
2	0	0 %
3	0	0 %
4	0	0 %
5	1	3 %

Del 2: Sosiale, etiske og miljømessige krav i anskaffelser i avfallsbransjen

11. Har dere de siste 2 år svart på konkurranser som stiller miljømessige eller etiske / sosiale krav i anskaffelser	Antall	Andel
Ja	26	90 %
Nei	2	7 %
Vet ikke	1	3 %

12. Hvor i anskaffelsen stilles det oftest miljømessige og/ eller sosiale krav?	Antall	Andel
a. Tekniske spesifikasjoner	9	31 %
b. Kvalifikasjonskrav	18	62 %
c. Tildelingskriterier	15	52 %
d. Kontraktskrav	6	21 %
Øvrige	1	3 %

13. Hva slags miljørelaterte krav opplever dere at det oftest stilles?	Antall	Andel
a. Krav til miljøledelsessystem	20	69 %
b. Krav til kjøretøy stilt som minstekrav	14	48 %
c. Krav til kjøretøy stilt som tildelingskriterium.	4	14 %
d. CO2-regnskap for transportløsning.	3	10 %
e. Miljøkalkulator – utdyp gjerne hva som dekkes under (øvrige)	2	7 %
f. Krav til materialgjenvinning (ut over lovbestemte krav)	8	28 %
g. Krav til energigjenvinningsgrad der det er aktuelt	6	21 %
h. Krav til utnyttelse / behandling av rest-/ sluttprodukter etter behandling	7	24 %
i. Krav til rapportering vedr. miljømessige og/eller sosiale forhold.	6	21 %
j. Krav til å følge med teknologiutvikling	1	3 %
Øvrige	3	10 %

14. Hva slags sosiale / etiske krav opplever dere at det oftest stilles?	Antall	Andel
a. Krav i forhold til lønns- og arbeidsvilkår (mot sosial dumping)	22	76 %
b. Krav til bruk av lærlinger	0	0 %
c. Bruk av reserverte kontrakter (kun for arbeidstreningsbedrifter o.l.)	0	0 %
d. Krav ifm garanti mot tvangsarbeid / slavearbeid (ILO konvensjon nr. 29 og 105)	6	21 %
e. Krav ifm garanti mot diskriminering (ILO konvensjon nr. 100 og 111)	4	14 %
f. Krav ifm garanti for fagforeningsfrihet og retten til kollektive forhandlinger (ILO konvensjon nr. 87 og 98).	3	10 %

15. Hvordan oppleves det generelt å levere den etterspurte dokumentasjonen på miljømessige og sosiale/etiske krav?	Antall	Andel
1 (Lite enkelt)	0	0 %
2	2	7 %
3	7	24 %
4	9	31 %
5 (Svært enkelt)	8	28 %

16. I hvilke typer anskaffelser anser dere miljø- og/eller sosiale krav som mest nyttige / effektive for å gi en best mulig løsning for oppdragsgiver og leverandør.	Antall	Andel
a. Innsamling av avfall	17	59 %
b. Behandling av innsamlet husholdningsavfall	7	24 %
c. Nedstrømsløsninger fra gjenvinningsstasjoner o.l.	8	28 %
d. Varekjøp (dunker, poser, sekker mm)	6	21 %
Øvrige	0	0 %

17. I hvilken grad oppleves kravene generelt å være fornuftige og relevante - i betydningen at de faktisk fanger opp de viktigste miljømessige og sosiale / etiske effektene av anskaffelsen?	Antall	Andel
1 (Svært sjelden fornuftige og relevante)	2	7 %
2	7	24 %
3	9	31 %
4	5	17 %
5 (Svært ofte fornuftige og relevante)	1	3 %

18. I hvilken grad oppleves kravene å slå rettferdig ut i konkurransen.	Antall	Andel
1 (Svært sjelden rettferdig)	2	7 %
2	7	24 %
3	9	31 %
4	5	17 %
5 (Svært ofte rettferdig)	1	3 %

19. Har deres firma vunnet eller tapt konkurranser hvor miljømessige eller sosiale/etiske krav var avgjørende for hvilken leverandør som ble valgt?	Antall	Andel
a. Ja, vi har vunnet konkurranser på bakgrunn av slike krav	1	3 %
b. Ja, vi har tapt konkurranser på bakgrunn av slike krav	1	3 %
c. Ja, vi har både vunnet og tapt konkurranser på bakgrunn av slike krav	4	14 %
d. Nei, hverken vunnet eller tapt	17	59 %
e. Vet ikke	3	10 %

20. Har dere gode konkrete eksempler på at det å stille miljø- eller sosiale krav har bidratt til en bedre anskaffelse?	Antall	Andel
Ja	5	17 %
Nei	15	52 %
Vet ikke	6	21 %

21. Utdyp gjerne med et konkret eksempel

Åpne svar

22. Har dere eksempler på at det å stille miljø- eller sosiale krav har gjort en anskaffelse unødvendig dyr eller unødvendig tidkrevende?	Antall	Andel
Ja	7	24 %
Nei	11	38 %
Vet ikke	8	28 %

23. Utdyp gjerne med ett eksempel

Åpne svar

Del 3: Kontraktsoppfølging

24. Synes du deres viktigste oppdragsgivere setter av nok ressurser til å følge opp kontraktene generelt?	Antall	Andel
Ja	11	38 %
Nei	17	59 %
Øvrige	1	3 %

25. Angi hvordan du vurderer kontraktsoppfølgingen for følgende områder	1 (Dårlig)	2	3	4	5 (Bra)
a. Priser, indeksregulering	3 %	14 %	28 %	28 %	28 %
b. Kontroll av mengder, fakturakontroll	3 %	7 %	31 %	28 %	31 %
c. Kontroll av at avfallet behandles som avtalt	17 %	24 %	38 %	21 %	0 %
d. Kontroll av miljømessige krav	34 %	24 %	24 %	17 %	0 %
e. Kontroll av sosiale /etiske krav	38 %	38 %	14 %	10 %	0 %
f. Generell avviksbehandling	7 %	21 %	28 %	31 %	14 %

26. Det er vanligvis knyttet rapporteringskrav til kontrakter. Får bedriften generelt sett inn de rapportene som er avtalt?	Antall	Andel
a. Nei, det er vanskelig å sette av ressurser nok til å følge opp all rapporteringen som er kontraktsfestet	7	24 %
b. Nei, det er for mye jobb å få rapportene fra leverandørene	6	21 %
c. Ja, dette har vi godt system for, og leverandørene leverer.	16	55 %

27. Utdyp gjerne svaret her

Åpne svar

Del 4: Sertifiseringer og nettverk

28. Har selskapet noen av følgende sertifiseringer?	Antall	Andel
a. ISO 14001 Miljøstyringssystem	18	62 %
b. ISO 9001 Kvalitetssystem	20	69 %
c. ISO 26 000 Samfunnsansvar	0	0 %
d. EMAS	1	3 %
e. OHSAS 18001 Arbeidsmiljø	6	21 %
f. Miljøfyrtårn	6	21 %
g. Vet ikke	2	7 %
Øvrige	9	31 %

29. Deltar selskapet i noen av følgende nettverk:	Antall	Andel
a. Næring for klima	0	0 %
b. Initiativ for etisk handel (IEH)	1	3 %
c. Svanens innkjøperklubb	0	0 %
d. Vet ikke	11	38 %
Øvrige	3	10 %

Del 5: Videre kontakt

30. Vil dere tillate at vi kontakter dere for en nærmere samtale (ca 30. min) vedrørende deres erfaringer med anskaffelser? Det vil primært fokuseres på ett konkret eksempel.	Antall	Andel
Ja	14	48 %
Nei	15	52 %

Navn

Virksomhet

E-postadresse

Telefon.nr.

Vedlegg 3: Liste over virksomheter som har fått tilsendt spørreundersøkelsen

Aanderaa Data Instruments	Bardu kommune
Accon	Biobag (poser)
Agenturhuset salg	BIR Bedrift
Alles Miljø as	BNS Miljø
AMCS Group	BTV Innkjøp
AS Batteriretur	Bærum kommune
Avfall Sør Husholdning	Cambi
Balticum Frinab	Cellwood machinery AB
Bardu kommune	Dalane Miljøverk IKS
Biobag (poser)	Eden Aquatech AS
BIR Bedrift	Elretur
BNS Miljø	Elsirk
BTV Innkjøp	Envina IKS
Bærum kommune	ERP Norway
Cambi	Esval Miljøpark KF
Cellwood machinery AB	Eurofins Environment Testing Norway AS
Dalane Miljøverk IKS	Eurovirement
Eden Aquatech AS	Fjellregionen Interkommunale Avfallsselskap AS (FIAS)
Elretur	FjellVAR AS
Elsirk	Follo Ren IKS
Envina IKS	Franzefoss Gjenvinning AS
ERP Norway	Fredrikstad kommune
Esval Miljøpark KF	GemiDan
Eurofins Environment Testing Norway AS	GemiNor
Eurovirement	Gips recycling Norge AS
Fjellregionen Interkommunale Avfallsselskap AS (FIAS)	GLT-Avfall IKS
FjellVAR AS	GLØR IKS
Follo Ren IKS	GMM Container
Franzefoss Gjenvinning AS	Grenlandskommunenenes innkjøpsenhet
Fredrikstad kommune	Hadeland og Ringerike Avfallsselskap AS (HRA)
GemiDan	Halden kommune
GemiNor	Hallingdal Renovasjon
Gips recycling Norge AS	HAMOS Forvaltning IKS
GLT-Avfall IKS	Haugaland Interkommunale Miljøverk IKS (HIM)
GLØR IKS	Helgeland Avfallsforedling IKS (HAF)
GMM Container	Reknes AS
Grenlandskommunenenes innkjøpsenhet	Rekom AS
Hadeland og Ringerike Avfallsselskap AS (HRA)	Remiks Miljøpark AS
Halden kommune	RenoNorden
Hallingdal Renovasjon	Renovasjonsselskapet for Drammensregionen IKS (RFD)
HAMOS Forvaltning IKS	Renovasjonsselskapet for Farsund og Lyngdal AS
Haugaland Interkommunale Miljøverk IKS (HIM)	Reno-Vest Bedrift AS
Helgeland Avfallsforedling IKS (HAF)	Reno-Vest IKS
Aanderaa Data Instruments	Retura Glåmå AS
Accon	Retura HAF
Agenturhuset salg	Retura HRS AS
Alles Miljø as	Retura IR
AMCS Group	Retura Iris
AS Batteriretur	Retura NoMil AS
Avfall Sør Husholdning	Retura NT AS
Balticum Frinab	

Retura Shmil
Retura Sør
Retura Søre Sunnmøre
Retura Sør-Trøndelag
Retura TRV
Retura Val-Hall
Retura Østfold
RIR IKS
RiR Næring
Risør- og Tvedestrand Regionens
Avfallsselskap(RTA
Romerike Avfallsforedling IKS (ROAF)
Rosendal Maskin AS
Sandnes kommune - innkjøpssamarbeid
Sarpsborg kommune
Scaleit
Scan Lux Flexible A/S
Scanvaegt AS
Senja Avfall IKS
Skan-kontroll
Solør Renovasjon
Specon Miljø AS
Steco Miljø AS
Steinkjer kommune
Stena Recycling
Sunnhordland Interkommunale Miljøverk IKS (SIM)
Swerec AB
Syklus (Norsk Glassgjenvinning)
SØIR IKS
Søndre Helgeland Miljøverk (SHMIL)
Søre Sunnmøre Innkjøpssamarbeid
TiTech (sorteringsmaskiner)
UFF
UMS AS
Valdres kommunale renovasjon (VKR)
Vest-Finnmark Avfallsselskap (VEFAS)
Vestfold Avfall og Ressurs AS (VESAR)
Vestteknikk
VOIS (Vestfold offentlige innkjøpssamarbeid)
Volda og Ørsta Reinhaldsverk IKS
Volvo maskin AS
Vågen AS
Vågsøy kommune
Westco Miljø AS
Westgaard as (Retura Stjørdal)
Øst-Finnmark Avfallsselskap (OFAS)
Østfold Gjenvinning AS
Østlandet Gjenvinning
Øvre Romerike Innkjøpssamarbeid

Vedlegg 4: Dybdeintervjuer

Følgende personer har blitt intervjuet:

Bjørn Erik Rui
Drift- og utviklingssjef
VESAR

Bård Jørgensen
Administrerende direktør
Remiks Miljøpark

Erlend Pedersen
Direktør / sekretariatsleder
KOFA

Finn Lodsby
Markedssjef
Reno Norden

Frode Syversen
Daglig leder
Mepex AS

Geir Nerdal
Daglig leder
Helgeland Avfallsforedling IKS

Hilde Hvoslef
Avdelingsleder
Agder Renovasjon IKS

Jan Næss Jensen
Daglig leder
Total Packaging AS

Jørgen Saxegaard
Hjellnes Consult AS

Kjell Halvorsen
Daglig leder
IRS Miljø IKS

Knut Eirik Ballestad
Daglig leder
Trondheim Renholdsverk

Lena Bratsberg
Megler/Prosjektleder
Rekom

Mats Höjertz
Vice President, Sales
Logiwaste AB

Ola Sørås
Daglig leder
Fosen Renovasjon IKS

Pål Torneby
Daglig leder
Øvre Romerike Avfallsselskap IKS - ØRAS

Rune Owe
Salgssjef
Ragn-Sells AS

Tom Berntsen
Seniorrådgiver
Renor

Øystein Solevåg
Daglig leder
Ålesundregionen Interkommunale Miljøsekskap IKS