



Strategiske anskaffelser- DIFI konferansen 2019

28.Oktober 2019

*Anskaffelser- struktur og kultur
«Slik gjør vi det hos oss»*

Forsvarets logistikkorganisasjon

FORSVARET



Oppgaven vår

Sentralisering



Prestasjonsforbedring



Quick Wins/Spare penger



Organisasjon FLO

Nøkkeltall

Antall ansatte: 2070

Sjef FLO

Stab

FVP

Forsvarets verksteder og
produksjonsstyring

F

Forsyning

SA

Strategiske anskaffelser

FKL

Forsvarets
kompetansesenter for
logistikk og operativ
støtte

EK

Eksterne kanaler

Strategiske anskaffelser

Organisasjon – August 2019

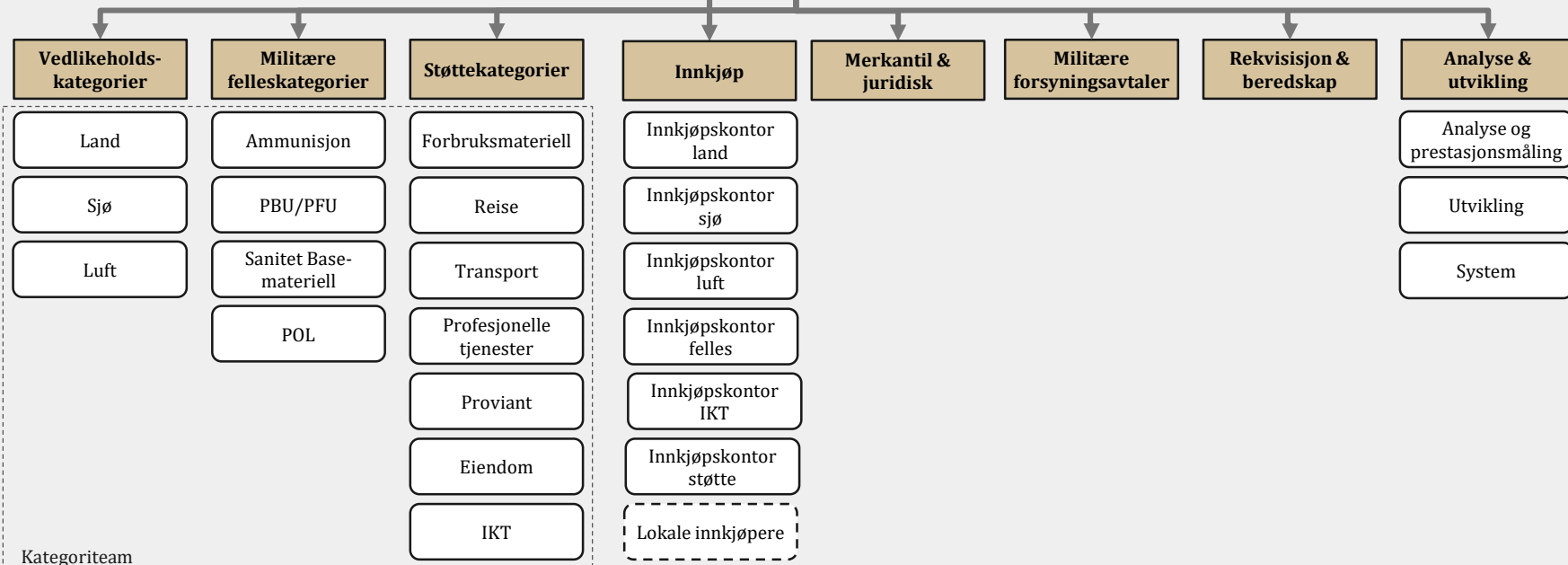
Nøkkeltall

Driftsanskaffelser 2018: 13,8 MNOK

Antall ansatte: 150

Rammeavtaler: 847

Strategiske anskaffelser





FORSVARET

Forsvarets logistikkorganisasjon

Ambisjon

«Forsvarets logistikkorganisasjon skal innen 2022 være best i offentlig sektor på anskaffelser av varer og tjenester»

Adm. dir. i FLO, Petter Jansen



Kategoristyring

Hva?

En systematisk tilnærming der markedet er styrende for hvordan innkjøpsporteføljen segmenteres og håndteres.



Hvorfor?

En god selger:

...kjenner markedet man skal selge til, samt alle underliggende faktorer

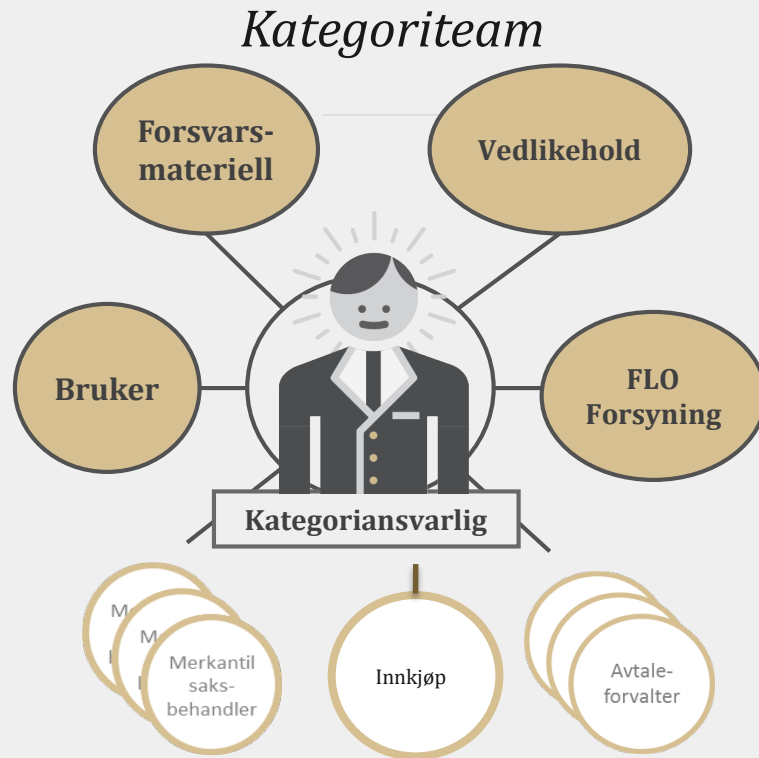
...kjenner produktet man skal selge, både styrker og svakheter, samt kalkyle

...kjenner sin kunde, ofte bedre enn kunden selv

,

→ **Dette må en profesjonell innkjøpsorganisasjon kunne matche!**





«Hvert kategoriteam satt sammen av de samme rollene – men antallet saksbehandlere og avtaleforvaltere kan variere»

Kategoriansvarlige har resultatansvar

Kategoriteam Vedlikehold Sjø



Kategoriansvarlig
Helge Olsen



Juridisk ansvarlig
Kristine Burud



M. saksbehandler
Gunnar Galteland



M. saksbehandler
Olav Otterdal



M. saksbehandler
Sigrid Olsen



M. saksbehandler
*Hans Magnus
Lønøy*



Avtaleforvalter
Jan Åge Olsen



Avtaleforvalter
Trine Sørbø



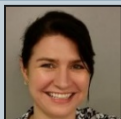
Avtaleforvalter
Jostein Sørensen



Avtaleforvalter
Kristine Børmo



M. saksbehandler
Elise Marie Rørstad



M. saksbehandler
Gry Christensen

Kjerneteam forbruksmateriell



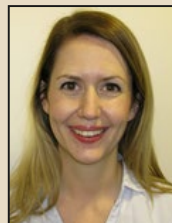
Kategoriansvarlig
Morten Liberg

**Ikke
besatt**

**Merkantil
saksbehandler**
Ikke besatt



**Merkantil
saksbehandler**
Axel S. Cappelen



Avtaleforvalter
Kristen Brox



Avtaleforvalter
Øyvind Molvær

Kjerneteam transport



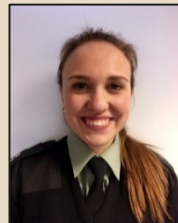
Kategoriansvarlig
Åse Louise. Skogø

**Ikke
besatt**

Avtaleforvalter
Ikke besatt



Avtaleforvalter
Bjarte Brundtland



**Merkantil
saksbehandler**
Andrea Farstad

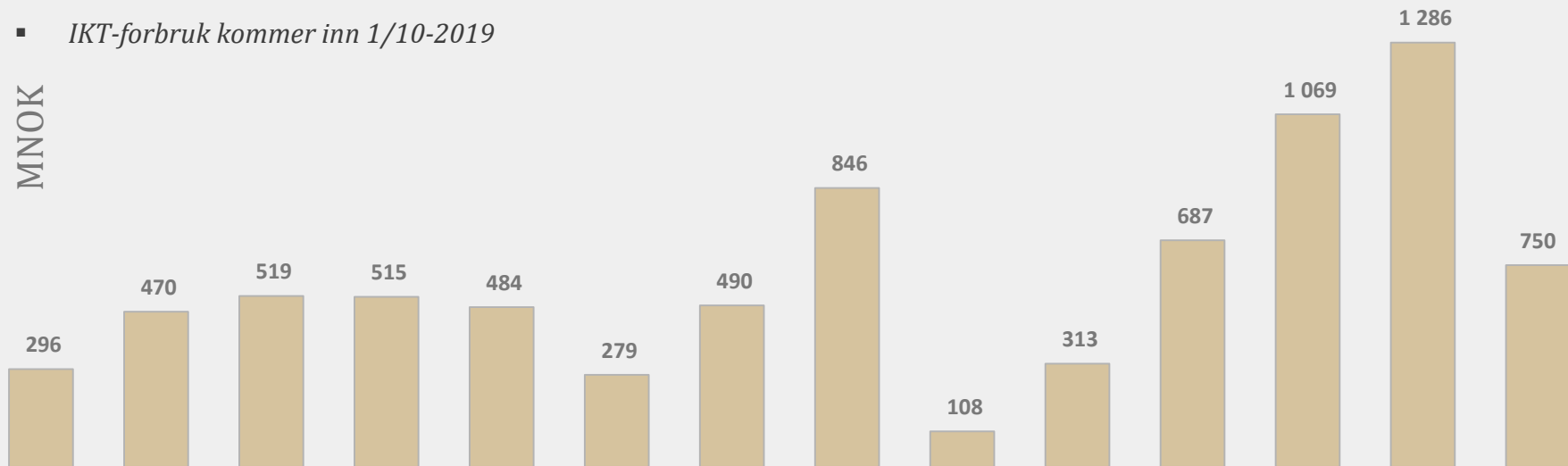


**Merkantil
saksbehandler**
Mari Elise Hamer

Forbruk per kategori 2018

▪ IKT-forbruk kommer inn 1/10-2019

MNOK



Eiendom og forvaltning



Forbruksmaterielt



Profesjonelle tjenester



Proviant



Reise, overnatting, bevertning



Transport, spedisjon, lagrings-tjenester



PBU



POL



Sanitet



Våpen og ammunisjon



Vedlikehold Land



Vedlikehold Luft



Vedlikehold Sjø



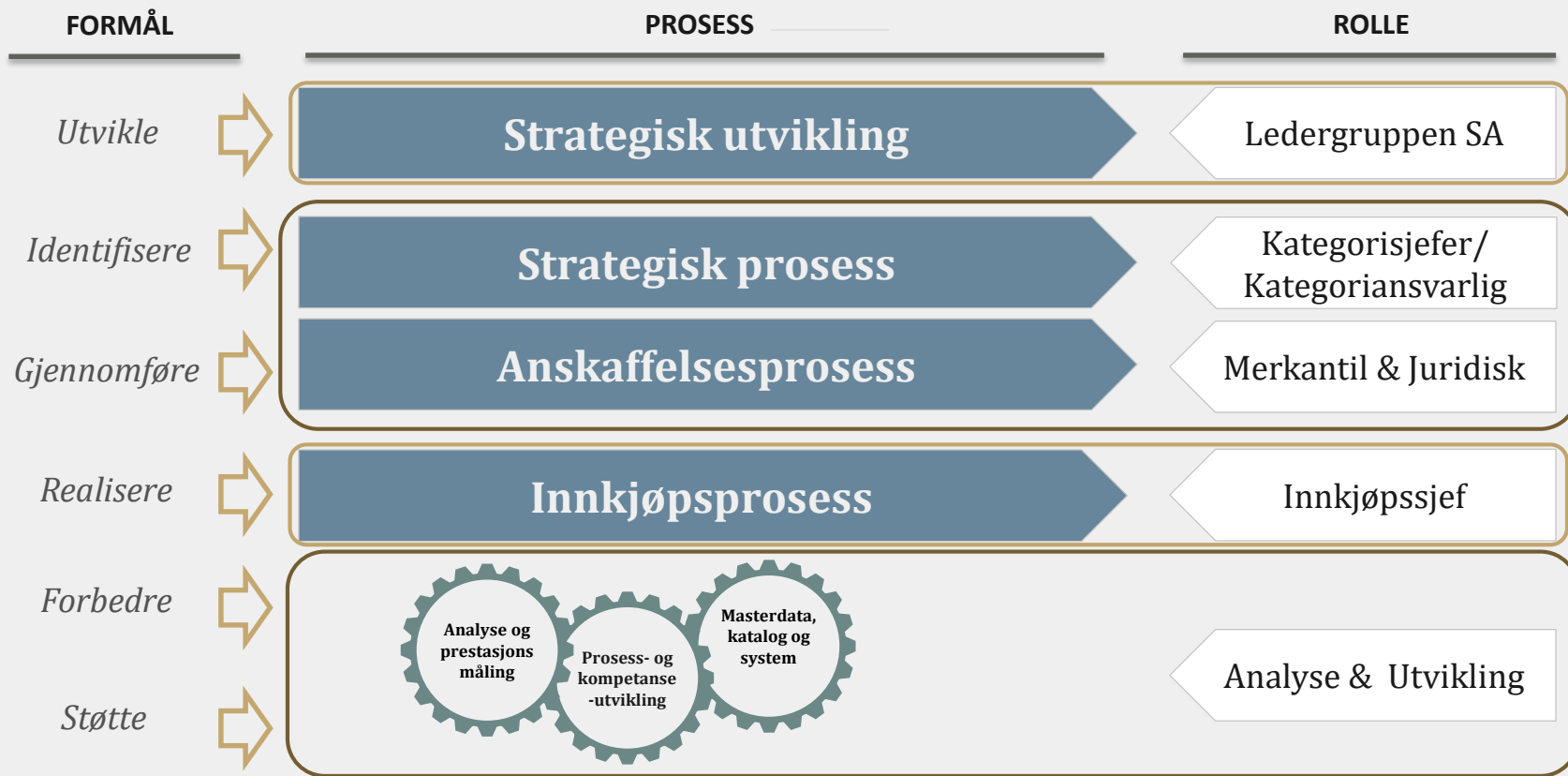
IKT

Støtte – 2 563 MNOK

Felles – 1 757 MNOK

Vedlikehold – 3 042 MNOK

Prosesser



Kobling mot strategidokument for FLO SA

Anskaffelsesstrategi 2017-2020



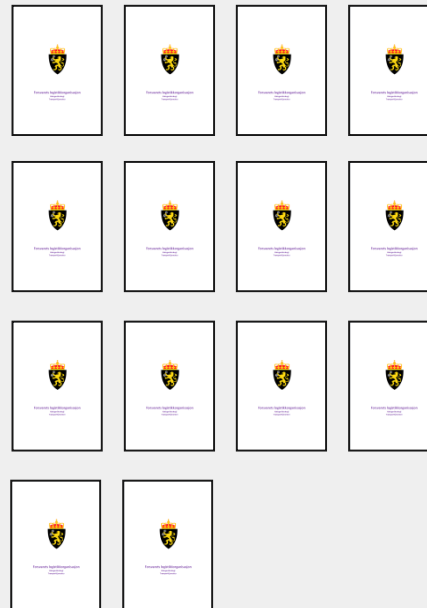
Målsetninger:

1. Støtte Forsvarets interne kunder i fred, krise og krig
2. Mest mulig verdi for Forsvarets penger

Satsningsområder:

1. Støtte kunden
2. Kostnadsreduksjon
3. Forenkling og effektivitet
4. Internkontroll
5. Kapasitet
6. Kompetanse

14 kategoristrategier



«Strategien til FLO SA skal operasjonaliseres gjennom kategoristrategiene. Disse **må** understøtte overordnet strategi for FLO»

Etisk handel Norge



Medlemsbevis

Etisk handel Norge er en medlemsorganisasjon og et ressurscenter for bærekraftig forretningspraksis.

FORSVARETS LOGISTIKKORGANISASJON (FLO)

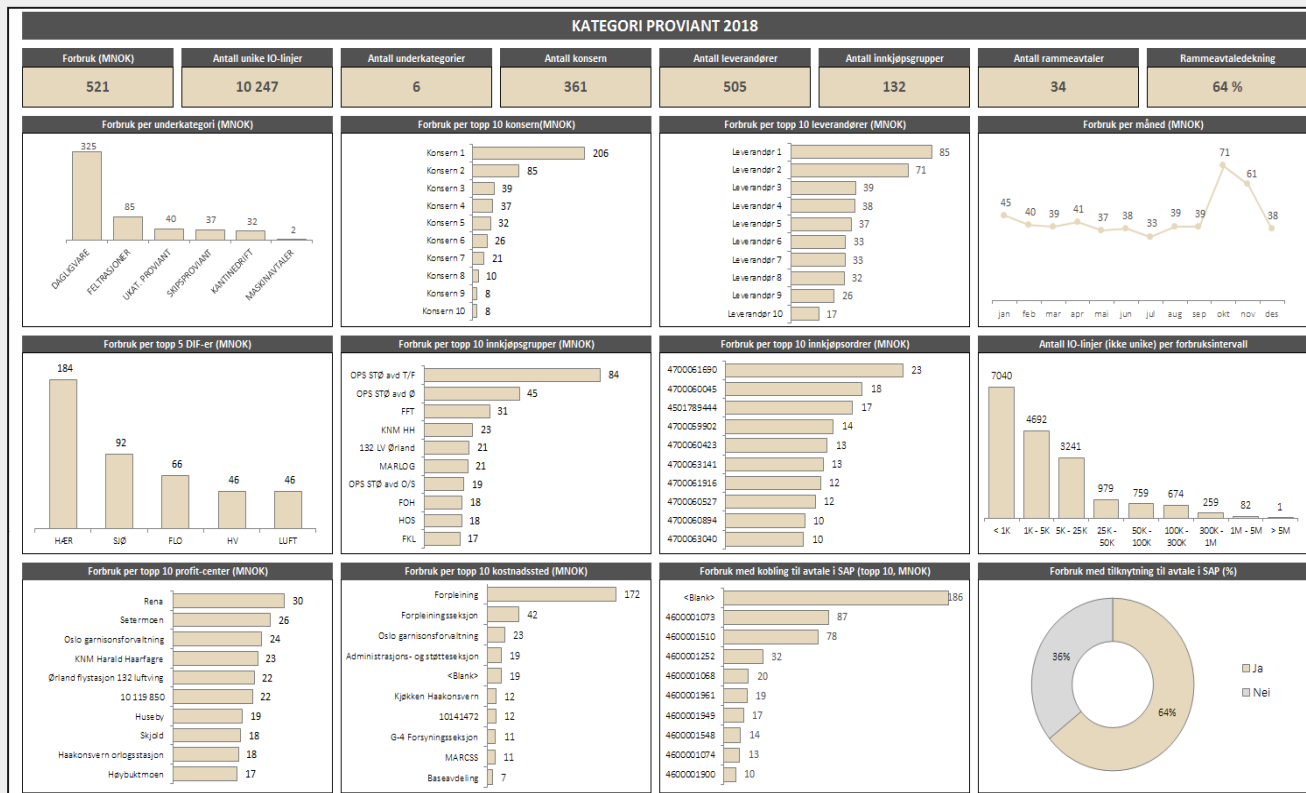
Har tegnet medlemskap i Etisk handel Norge januar 2018

Medlemskap i Etisk handel Norge betyr tilslutning til organisasjonens vedtekter og prinsipperklæring.




Heidi Furustøl

Daglig leder
Etisk handel Norge

Analysestøtte



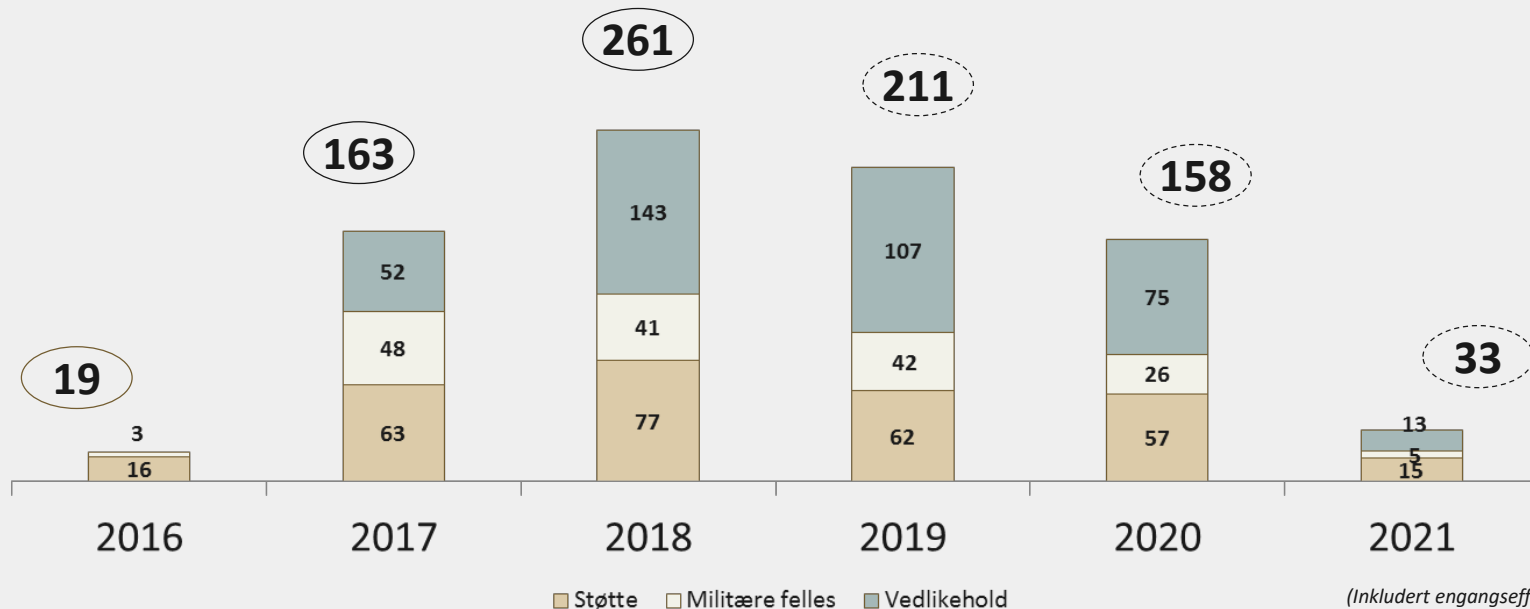
MRI-er 2019 til FLO

Satsningsområde	Indikator	Målsetning Juli		
				
Støtte kunden	Avtaledekning for støttekategoriene (kr)	> 80 %	80-70 %	< 70 %
Internkontroll	Link IO og SAP avtalenummer (Sentralt og lokalt)	> 70 %	70-55 %	< 55 %
	Kjøp på rammeinnkjøpsordre	< 15 %	15-20 %	> 20 %
	Andel IR med link mot lokale IO	> 95 %	95-80 %	< 80 %
Kompetanse	Kvalitet i anskaffelser	> 80 %	80-60 %	< 60 %
Gevinstrealisering	Besparelser	>= 205 MNOK	205-180	< 180
Forenkling og effektivitet	Andel e-faktura	> 80 %	80-70 %	< 70 %
	IO-linjer sentralt for vedlikeholds- og felleskategorier	> 95 %	95 - 80 %	< 80 %

Besparelser pr.kategoriområde(MNOK)

2016 til 2018 - Realiserte besparelser
2019 til 2021 - Opprinnelig plan

Hovedområde	Forbruk basislinje	Besparelsemål %
Støtte	2 648 MNOK	11%
Felles	1 183 MNOK	14%
Vedlikehold	3 209 MNOK	11%



«80% av besparelespotensial kommer ikke
fra Prisforhandling og konsolidering»

Fordeling av besparelespotensial		Tiltak
Pris/ Konsolidering	20%	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Konsolidere volum ✓ Forhandlingskompetanse
Spesifikasjons- styring	40%	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Utfordre spesifikasjon ✓ Utvide konkurransesituasjon ✓ Samvirke i Forsvaret
Etterspørsels- styring	40%	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Styre bestillingskanaler ✓ Sortimentsoptimalisering ✓ Lojalitet i Forsvaret ✓ Oppfølging av leverandør
Totalt bespareles- potensial	100%	



FORSVARET

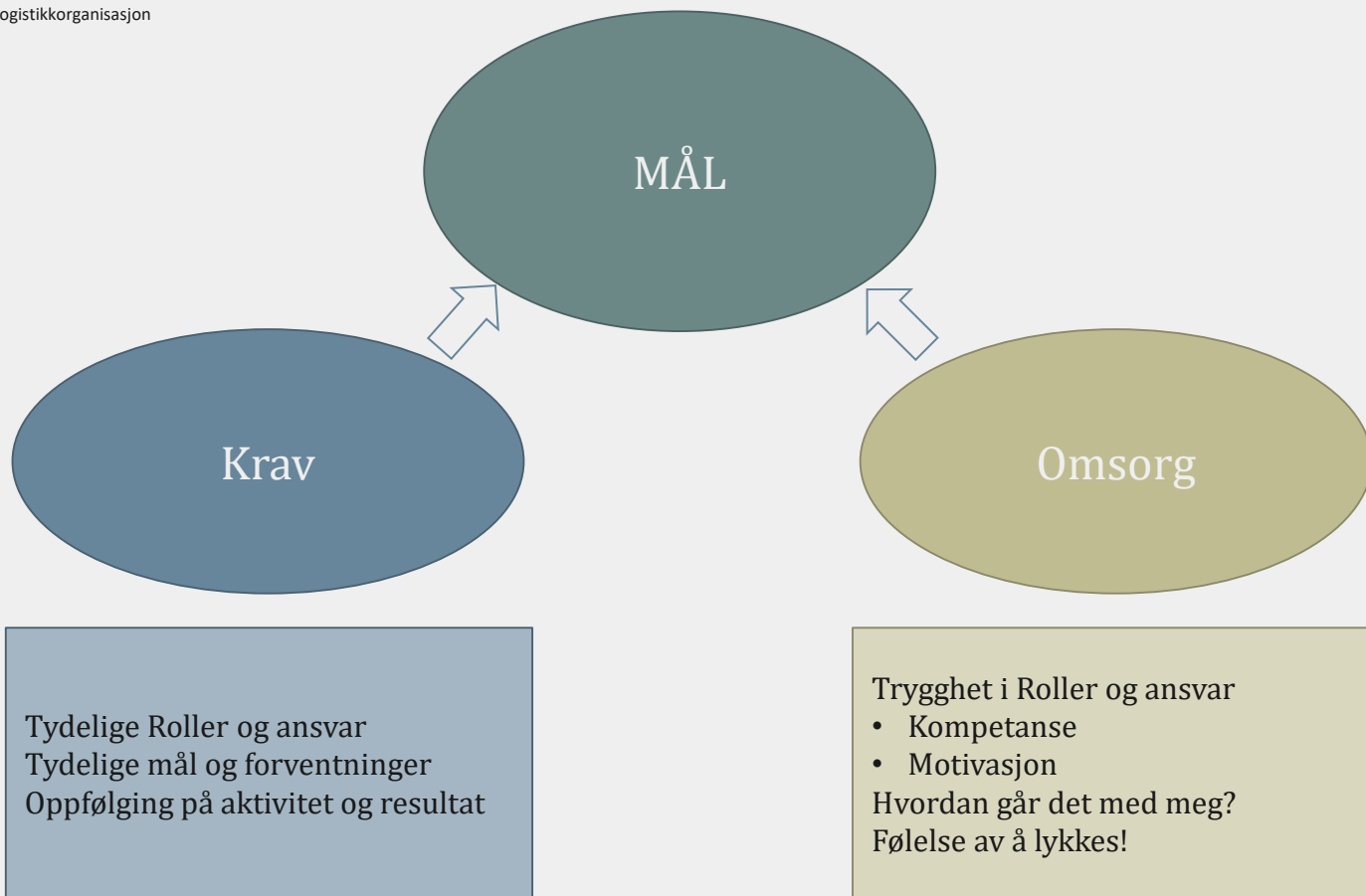
Forsvarets logistikkorganisasjon

Forsvarets kjerneverdier

Respekt

Ansvar

Mot



Forankring/ beslutninger og læring

Forsvarssjef/ Sjef FLO

Forankring

Sjefsråd
driftsanskaffelser/NK FLO

Fullmakter/ beslutninger

Ledere i SA

Fullmakter/ beslutninger/
ledermøte

«Høytidsstund» hver fredag

Skape en læringsarena



Takk

Forsvarets logistikkorganisasjon

FORSVARET



Strategiske anskaffelser DIFI konferansen 2019

28. oktober 2019

*Åse Louise Rolfsøn Skogø
Kategori Transport
Morten Liberg
Kategori forbruksmateriell*

Forsvarets logistikkorganisasjon

FORSVARET



Hva er vårt oppdrag ?

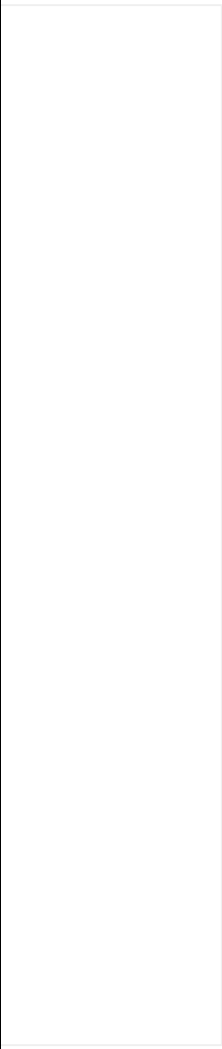
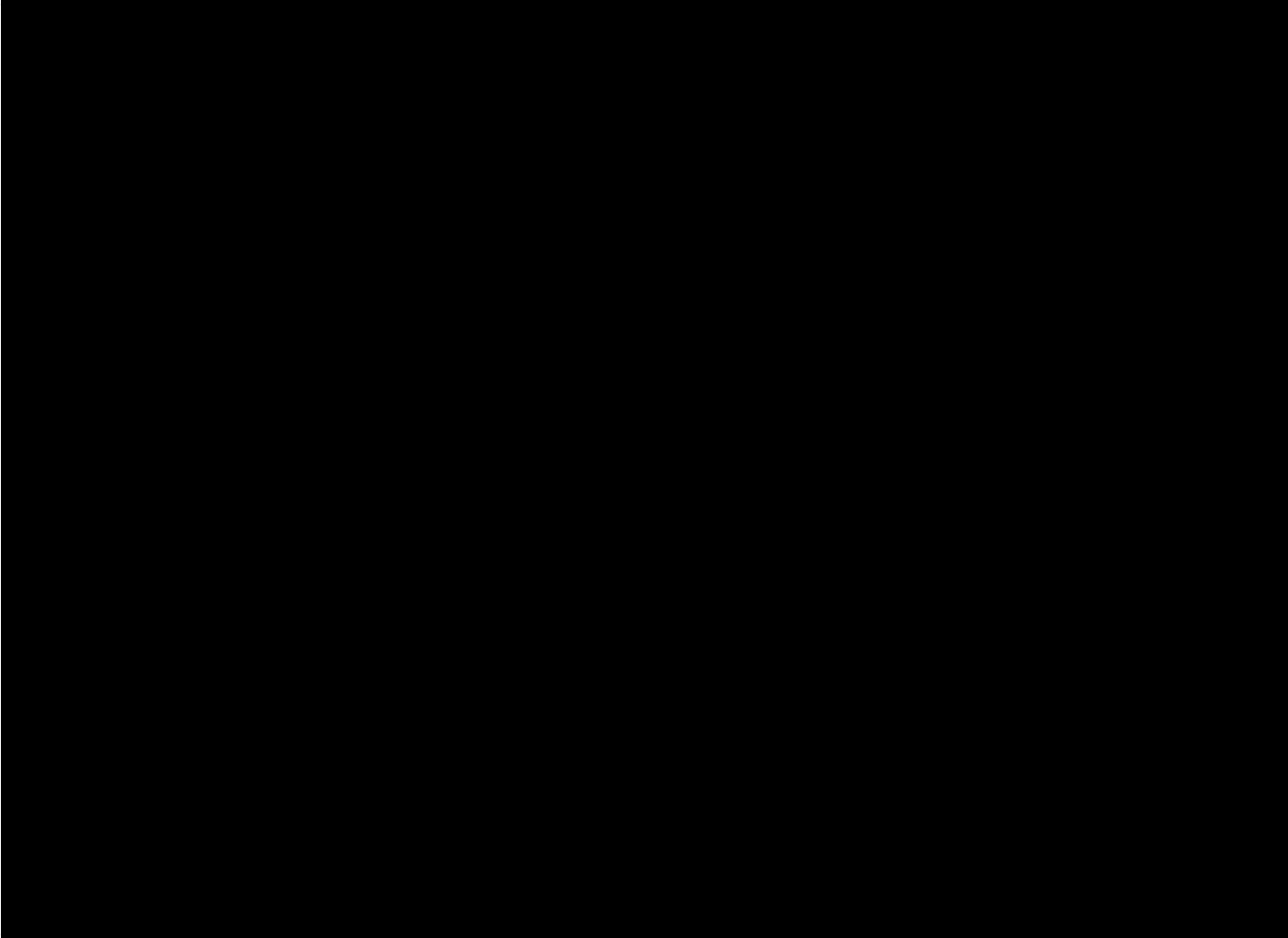
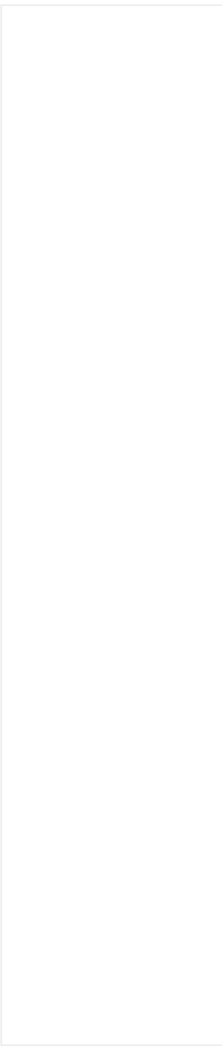


- *Støtte Forsvarets interne kunder i fred, krise og krig*
- *Mest mulig verdi for Forsvarets penger*

Nøkkeltall 330 Skvadron

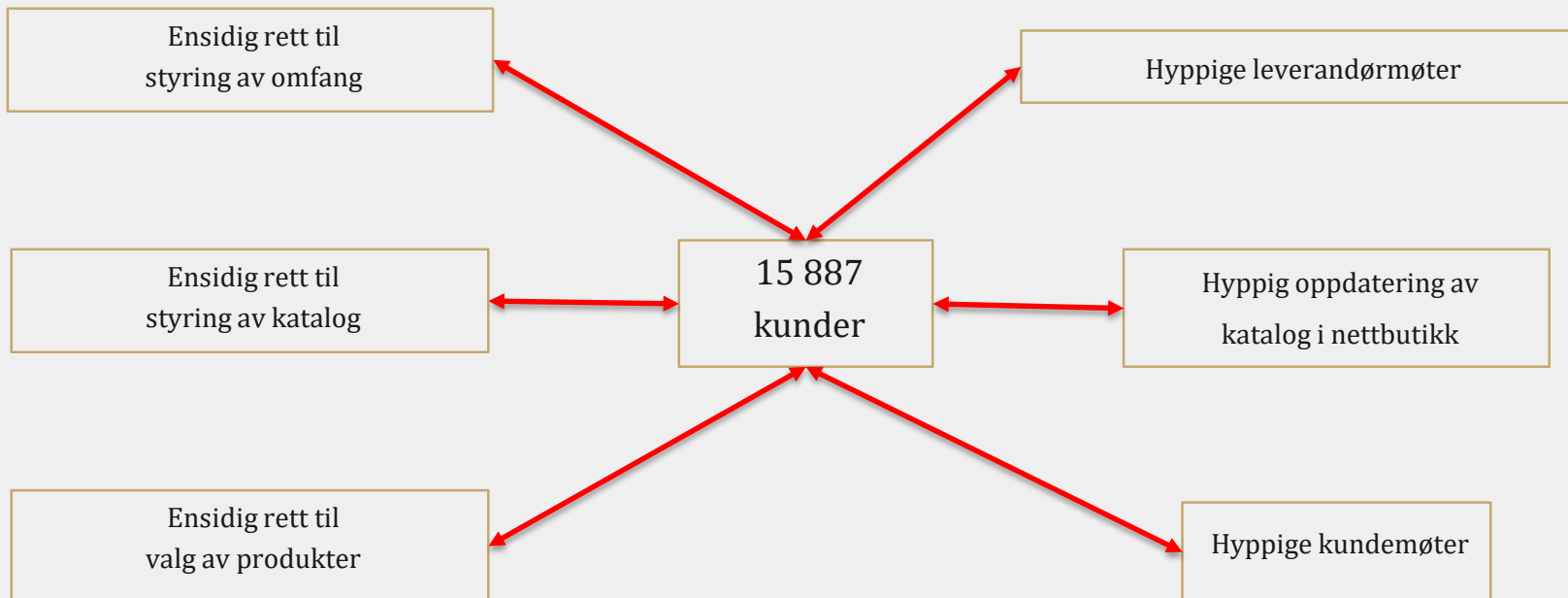
- 184.750 flytimer
 - (21,1 år i lufta)
- 42.870 SAR/AMB oppdrag
- 1902 SAR/AMB oppdrag i 2018
 - 5,2 oppdrag per døgn
- 15 minutter beredskap





Generelle retningslinjer for våre anskaffelser

Kvalitet – nøkternhet - pris



Møbler og interiørprodukter

Tidligere rammeavtale

- Ikke salg gjennom nettbutikk
- 595 ulike møbelvarianter
- 112 ulike kontorstoler
- 193 ulike arbeidsbord
- 34 ulike lenestoler

Ny rammeavtale

- Salg gjennom nettbutikk **85%**
- 81 ulike møbelvarianter
- 3 ulike kontorstoler
- 14 ulike arbeidsbord
- 2 ulike lenestoler

Forbruksmateriell

Kontormateriell, datarekvisita, cateringutstyr for mat og rengjøringsmateriell

Tidligere rammeavtale

- Andel salg gjennom nettbutikk 26 %
- DDP til Forsvarets avdeling

- 8000 ulike produktvarianter

- 121 ulike engangshansker
- 139 ulike engangskopper/ glass
- 24 ulike hullemaskiner

Ny konkurranse

- Est. salg gjennom nettbutikk 90%
- FCA leverandørs lager

- 297 ulike produktvarianter pr. i dag
1000 ulike varianter (est.) pr. jan 2020

- 7 ulike engangshansker
- 6 ulike engangskopper/ glass
- 2 ulike hullemaskiner

MRI'er for anskaffelser av forbruksmateriell

Årlige mål :

- Avtalelojalitet per rammeavtale
- Andel salg gjennom nettbutikk
- Antall tilgjengelige produktvarianter
- Leveringshyppighet
- Antall innkjøpsordre og antall fakturaer

Hva har vi lært?

- Imøtekommelse av kundens behov er i seg selv et betydelig virkemiddel for redusert kompleksitet og direkte besparinger.
- Det er ikke sammenheng mellom redusert antall produkter og kundetilfredshet, forutsatt at de produkter som er tilgjengelige imøtekommer kundens behov.
- Det er ingen motsetning mellom «stramme» kontraktbetingelser og leverandørtilfredshet, forutsatt at rammeavtalen forvaltes på en god måte.
- Å guide kundene til riktige produkter og tjenester er en forutsetning for rammeavtale lojalitet.

Forsvaret som transportkjøper

▪ **Forbruk**

- Kjøper inn transporttjenester for ca. 350 MNOK i året
 - Luft
 - Sjø
 - Land
- Leasing og administrasjon av kjøretøy
- Flyttetjenester inn og utland

▪ **Ambisjonsnivå**

- Sikre avtaledekning på områder hvor Forsvaret ikke har eget materiell eller kontrakt
- Sikre at kontraktene som inngås har gode kommersielle vilkår og ligger nærmest mulig bransjestandard

Hva har vi lært?

- **Bruk mye tid på dialog med markedet – både eksisterende og potensielle leverandører.**
 - Det skaper troverdighet.
 - Det gir deg viktig informasjon.
 - Det kan gi deg flere tilbud i konkurransene.
- **Vær grundig med all dokumentasjon**
 - Tenk alltid KOFA og VG-testen.
- **Jobb tett og kontinuerlig med dine interne kunder**
 - Sett sammen tverrfaglige team med bred kompetanse
 - Gjør forventningsavklaringer.
 - Kravspesifikasjoner er til for å utfordres.

Trident Juncture 2018

- NATO-ledet øvelse hvor Norge var vertsnasjon.
- Største NATO-øvelse siden den kalde krigen.

Formålet med øvelsen

- Øve evnen til å motta og flytte betydelige militære styrker.
 - Øve evnen for kompliserte operasjoner under norske forhold.
- En logistikkøvelse

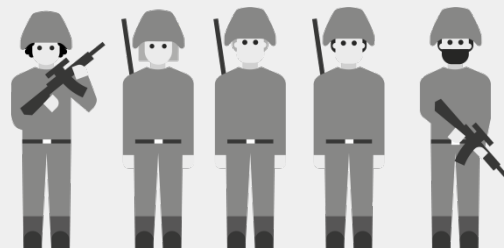


Nøkkeltall TRJE18

Ca. 250



50 000



Ca. 65



Nøkkeltall TRJE18



Antall kjøretøy	11.000
-----------------	--------



Antall containere/materiell	3.000
-----------------------------	-------



Antall kommuner	69
-----------------	----

Antall leire/lokasjoner	154
-------------------------	-----

Areal benyttet	50.000 mål
----------------	------------

Antall bebodde lokasjoner	85
---------------------------	----



Antall telt/kvadrat	250/100.000 m2
---------------------	-------------------



Antall sengeplasser etablert	35.000
------------------------------	--------

Antall overnattingsdøgn i HOBS	1,8 mill.
-----------------------------------	-----------



Reserve sengekapasitet nord	700
-----------------------------	-----

Reserve sengekapasitet sør	1300
----------------------------	------

Antall måltider servert	1,5 mill.
-------------------------	-----------

Nøkkeltall TRJE18



Antall buser kjørt	2410
--------------------	------

Antall PAX kjørt	80.399
------------------	--------

Antall leiebiler administrert av NLOGS, FLO SA og Hertz	900
---	-----



Antall SIM-kort	1363
-----------------	------

Antall mobiltelefoner	1041
-----------------------	------

Antall telefoni MIL (i leir)	387
------------------------------	-----

Antall 4G rutere	225
------------------	-----

Internett-tilkoblinger (Siv og MIL)	580
--	-----



Antall kjøretøy som er vasket ifm RSOM og FTX	1200
--	------

Antall kjøretøy som er planlagt vasket ifm RMSD	8300
--	------

Antall kilo tøy vasket på 60 grader	74808,5 kg
--	------------

Kostnad for helhetlig avfallshåndtering	75 MNOK
--	---------

Erfaringene fra TRJE18

- Logistikksystemet leverte svært god
- Øvelsen kunne ikke blitt gjennomført uten tett samarbeid med sivile samarbeidspartnere.
- God styring medførte at øvelsen leverte på budsjett.



20181001_Orkanger_havn_KKP_2856_017 (/ Forsvaret)

FLO hedret for Nato-logistikk

Logistikkforeningen Østfold hedret Forsvarets logistikkorganisasjon for gjennomføringen av den gigantiske Nato-øvelsen Trident Juncture i fjor, under Logistikkdagen Østfold.

Samarbeidet Bring-Forsvaret

- Avtalene har en potensiell lengde på 7 år og har en årlig verdi på 35MNOK.
- Bring vant kontraktene på bakgrunn av sitt robuste løsningsforslag samt gode kommersielle betingelser.
- I 2018 utførte Bring 40 000 oppdrag for Forsvaret.
- Under Trident Juncture ble volumet 5 doblet iht til vanlig produksjon og allikevel klarte selskapet å levere til avtalt pris og kvalitet.







Takk for oss!

Forsvarets logistikkorganisasjon

FORSVARET