

Svaret er sterke leverandørnettverk

Hvordan kan små og mellom-store bedrifter innenfor industri-sektoren bli flinkere til å vinne ordrer fra det offentlige?

Dette var utgangspunktet til Arve Ulriksen, adm. dir. i Mo Industripark AS i hans foredrag på næringsstreffet.

Som bakteppet for videre diskusjon viste han til at det offentlige som en tommelfingerregel er et marked som er like stort som det private bedriftsvaremarkedet, og i Norge utgjør dette ca 400 milliarder kroner. I Nordland utgjør dette et marked på mellom 10 og 20 milliarder kroner, om man legger befolkningsgrunnlaget til grunn.

- Likevel, det er i nord det sies at det skal satses fremover, og det vil øke offentlige investeringer fremover, slik vi ser det, sa Ulriksen.

Han viste også til at det, ifølge Statistisk Sentralbyrå og sentrale politikere, så skal befolkningsgrunnlaget i Norge økes med 30 prosent.

- Bare for Rana betyr dette 6-7000 flere innbyggere og for Nordland ca 75 000.

Da er det særdeles viktig å utvikle vekststrategier både i kommunene og i bedriftene! sa Arve Ulriksen. Hen mente man også måtte være så ærlige å si at veksten kommer rundt de største bysentrene.

Ulriksen spurte om hvordan vi kan være bedre forberedt på denne utviklingen.

- Basert på fakta må vi analysere oss frem til hvilke samfunnsprosjekter fylket er best tjent med. Siden landsdelen har få leverandørbedrif-



- Basert på fakta må vi analysere oss frem til hvilke samfunnsprosjekter fylket er best tjent med. Siden landsdelen har få leverandørbedrifter som kan innta en dominerende og førende rolle, må det på bedriftsnivå etableres sterke leverandørnettverk, sa adm. dir. Arve Ulriksen i Mo Industripark AS.

ter som kan innta en dominerende og førende rolle, må det på bedriftsnivå etableres sterke leverandørnettverk, hevdet han.

Det som, ifølge Arve Ulriksen, kjennetegner et godt bedriftsnettverk kan summeres opp i fem punkter.

- For det første; Små bedrifter som operer lokalt ser ofte bare konkurrenter i stedet for

å innlede samarbeid med lokale aktører for å ta et større marked. Svaret er å bygge nettverk.

- Videre må et nettverk administreres, og ikke byråkratiseres.
- Nettverket må dessuten ha på plass en grunnleggende felles forståelse for hva man i felleskap kan oppnå. Man trenger nettverkskompetanse.
- Det må også etableres en kultur for gjensidig respekt mellom deltagerne, og da er det nødvendig med samarbeidskompetanse.
- Endelig må det utvikles et godt avtaleverk, sa Arve Ulriksen.

Han var sterkt opptatt av at vi på Helgeland må bygge sterke nettverk til glede for deltagerne i nettverket. Samtidig stilte han et retorisk spørsmål om hvorvidt vi er klar til å ta denne utfordringen?

- Lokale bedrifter har fordelene av nærhet og best lokalkunnskap. Samtidig mangler de nødvendig bredde, kompetanse, kapasitet og finansiell styrke. Et bevisst sammensatt nettverk kan kompensere for disse ulempene og samtidig forsterke fordelene, sa han.

Som avslutning på sitt innlegg kom Arve Ulriksen med en klar utfordring til andre aktører:

- Vi må kunne forvente drahjelp fra politisk hold og utviklingsaktører, som Universitetet i Nordland, kunnskapsparkene, lokale banker, næringsforeninger, og andre utviklingsselskap, avsluttet Arve Ulriksen, adm. dir. i Mo Industripark AS.

Vellykket nettverk på innkjøpssiden i Salten

- Det er mye å hente på å gå sammen om å gi anbud.

Dette sa Øystein Nilsen, innkjøpssjef i Bodø kommune og leder av innkjøpsnettverket i Salten-kommunene. Nilsen fortalte at de i nettverket har arbeidet aktivt for å utvikle både innkjøpsfunksjonen i kommunene og de lokale leverandørene. Erfaringen har så langt vært så positiv at nye kommuner har valgt å slutte seg til nettverket, - alle kommunene i Lofoten og Vesterålen.

- Vi har holdt frokostmøter med leverandørene for å informere, og vi har spesielt lagt vekt på betydningen av konkurranse ved anbud. Her har vi blant annet hatt fokus på både stordrift og lokale muligheter, sa Nilsen.

Gjennom kommunenettverket formaliserer de dette arbeidet, og de som har ansvar for offentlige innkjøp er skolert slik at de kan utføre dette innenfor de lover og forskrifter som gjelder. Disse har også blitt autorisert til å utføre denne type oppgaver, og da skal de kunne ha oppfølging fra A til Å.



Vi har i Salten hatt god nytte av å kunne utnytte hverandres kompetanse gjennom nettverket, sa Øystein Nilsen, innkjøpssjef i Bodø kommune.

- Vi har i Salten hatt god nytte av å kunne utnytte hverandres kompetanse gjennom nettverket, sa han.

Øystein Nilsen tok også opp spørsmålet om hvorvidt kommunene skulle kunne handle på nett.

- Som privatpersoner kjøper vi stadig mer på

netthandel. Hvorfor skal ikke også vi i kommunene kunne gjøre det? Jeg mener vi har en plikt for å utvikle gode system for dette og å få det på plass, sa Nilsen.

I Salten har de også etablert en leverandørdata-base base, de har utarbeidet egne lokale varekataloger, som er tilrettelagt for små lokale bedrifter som ikke har egne nettsider.

Vår oppfatning er at både næringsliv og kommuner taper penger om man ikke har gode systemer.

Vi mener også at det er svært viktig at rådmannen i kommunen fronter dette, og at de er gode brukere og rollemodeller i systemet, sa innkjøpssjef Øystein Nilsen i Bodø kommune.

I tillegg til Øystein Nilsen hadde også to andre fra offentlig sektor innledning under næringslivstreffet. Det var innkjøpsleder Hans Jørgen Kibsgaard, Nordland fylkeskommune, som gjennomgikk hvordan regelverket er for offentlig innkjøp, og hvordan dette praktiseres i Nordland. Per Waage, Adm. dir. Statens Innkjøpsentral (SI), informerte om hvordan de praktiserte regelverket konkret ved SI.