

Å VELGE BYRÅ

Anbefaling om gjennomføring av anbudskonkurranser

Denne anbefalingen er utarbeidet som hjelp til offentlige og private virksomheter som skal gjennomføre en anbudsprosess for å velge et byrå / samarbeidspartner. En god anbudsprosess kan være tidkrevende. God planlegging kan redusere tidsbruken for både oppdragsgiveren og de byråene som ønsker å delta.

Anbefalingen er utarbeidet av Norske Informasjonsrådgivere (NIR), som er den norske bransjeorganisasjonen for konsulentfirmaer og konsulenter innenfor informasjonsrådgivning.

Denne anbefalingen er delt inn i følgende kapitler:

- I Før anbudsprosessen startes
- II Valgkriterier
- III Hvilke byråer skal inviteres
- IV Anbudsinvitasjonen
- V Møter i forbindelse med tilbudsinnlevering
- VI Etter at avgjørelsen er fattet

I Før anbudsprosessen startes

En god anbudsprosess forutsetter gode forberedelser. Før oppdragsgiver utlyser en anbudskonkurranse mellom byråer bør følgende vurderes:

- Hvilke oppgaver skal løses?
- Hva forventes av byrået som skal velges?
- Hva er kriteriene for valg av et byrå?
- Hvilke interne ressurser skal brukes i prosessen?
- Hvordan skal de ulike tilbudene evalueres?
- Hvor sannsynlig er det at oppdraget skal gjennomføres?
- Hvem skal delta i anbudsprosessen hos oppdragsgiver? Kan man dra nytte av erfaring fra liknende kjøp?

II Valgkriterier

For å sikre en god anbudsprosess bør utvalgskriteriene være klart kommunisert både innad i egen organisasjon og eksternt blant potensielle tilbydere. Utvalgskriteriene bør ikke forandres under anbudsprosessen. Hvis det skulle bli nødvendig å forandre kriteriene, bør dette kommuniseres til alle de konkurrerende byråene så raskt som mulig.

Her er forslag til noen kriterier som kan vurderes i valg av et byrå:

Byråets arbeidsmetodikk

Hvordan jobber byrået? Byråene organiserer sine arbeidsprosesser forskjellig. Oppdragsgiver kan be om at byrået redegjør for hvordan de jobber – hvordan de gjennomfører prosesser, hvordan de setter sammen team, om de jobber etter spesielle arbeidsmetoder osv.

Menneskene

Hvilke personer skal jobbe for deg? Oppdragsgiver kan be om en oversikt over teamet – hvem de er og hvilken bakgrunn de har. I tillegg til teammedlemmenes CVer, kan et møte med byrået og teamet være til hjelp i valg av byrå.

Kapasitet/spisskompetanse

Har byrået tilstrekkelig og relevant kapasitet for akkurat dette oppdraget? Det kan være avgjørende for valg av byrå om behovet er én rådgiver med spisskompetanse på et ønsket område eller et team med bred kompetanse. Det kan også være aktuelt å vurdere byråets internasjonale nettverk og i hvilken grad man vil være avhengig av underleverandører for å gjennomføre oppdraget.

Pris

Hva vil oppdraget koste? Timeprisen alene sier ikke noe om hvor mye tid eller hvor mange mennesker byrået må bruke for å gjennomføre oppdraget. Prisen bør derfor ikke vurderes ut fra timepris alene. Det blir lettere å sammenlikne priser om oppdragsgiver definerer prosjektet eller delprosjekter slik at byråene kan gi en pris per prosjekt. Når byråenes prosjektpriiser sammenliknes, er det viktig også å vurdere hvilke kriterier og forutsetninger byråene har lagt til grunn for sine priser.

Referanser

Har byrået relevante referanser? I noen tilfeller har byråene på grunn av oppdragenes art eller byråpolicy ikke mulighet til å gi opplysninger om relevante prosjekter og andre kunder. I stedet kan de ofte oppgi relevante referansepersoner.

III Hvilke byråer skal inviteres?

Hvor mange byråer som bør vurderes i private konkurranser og offentlige konkurranser under terskelverdien bør avgjøres ut fra følgende:

- Hvor stor kapasitet har oppdragsgiveren til å gjennomføre en anbudsprosessen?
- Hvor mye arbeid vil anbudsprosessen kreve av byrået. Jo mer arbeid som kreves, desto færre byråer bør være med i konkurransen.
- Hvor omfattende er oppdraget? Det bør være sammenheng mellom oppdragets størrelse og hvor omfattende anbudet er.

Det anbefales heller å gjennomføre en grundigere prosess med et mindre utvalg byråer – hvor det også legges inn møter med byråene – enn en mer overfladisk prosess med mange byråer. En begrenset anbudskonkurranse gir ofte større involvering fra byråene og mer gjennomarbeidede løsninger.

www.nir.no har oversikt over de fleste PR-byråer i Norge. Et besøk på byråenes hjemmesider kan også gi et inntrykk av de enkelte byråene.

For offentlige konkurranser over terskelverdien anbefaler vi at prosedyren for anbudskonkurranser med forhandlinger benyttes. Både for å begrense antallet byråer i konkurransen gjennom en prekvalifisering og fordi det alltid vil være fornuftig å møte de konkurrerende byråene før avgjørelsen fattes.

IV Anbudsinvasjonen

En god anbudsinnbydelse er avgjørende for å få gode og sammenliknbare anbud.

Påkrevd formalia bør vurderes kritisk; er dette informasjon som gir oss et bedre beslutningsgrunnlag, eller vil byrået måtte bruke uforholdsmessig mye tid på dette, på bekostning av godt innhold og kreativ ideutvikling?

En anbudsinnbydelse bør foruten nødvendig formalia inneholde følgende:

Framdriftsplan for anbudet

Anbudsinnydelsen bør inneholde tidsfrister for når tilbud skal leveres inn, når ev. møter skal avholdes og når anbudet vil bli avgjort. Ev. endringer i framdriftsplanen bør kommuniseres til alle de deltakende byråene.

Oppdragsbeskrivelse

Oppdragsbeskrivelsen bør bestå av en kravspesifikasjon eller en kort problembeskrivelse.

Kravspesifikasjon: Dersom oppdragsgiveren allerede har definert hvilke tiltak som skal gjennomføres, bør det utarbeides en konkret kravspesifikasjon. Denne bør beskrive hensikten med oppdraget, hvilke tiltak som skal gjennomføres, hvilket omfang oppdraget har og krav til fremdrift. På bakgrunn av kravspesifikasjonen bes byrået redegjøre for hvordan de vil gjennomføre tiltakene og gi et pristilbud.

Problembeskrivelse: Det vil ofte være naturlig å la inviterte byråer foreslå hvilke virke-midler som bør benyttes for å løse oppdraget. I så fall bør oppdrags-giveren beskrive problemstillingen så presist som mulig. På bakgrunn av denne beskrivelsen bes byrået om å foreslå tilnæringsmetode og ev. tiltak og gi et pristilbud for foreslåtte aktiviteter.

Erfaringsmessig utvikles de beste løsningene gjennom dialog og samarbeid med oppdragsgiver. Det vil derfor være hensiktsmessig å begrense leveransen til å gjelde grunnide og tilnærming til oppgave.

Utvalgsriterier

Anbudsinnydelsen bør spesifisere hvilke kriterier som vil bli vektlagt ved valg av byrå og redegjøre for hvilken informasjon oppdragsgiveren trenger for å kunne vurdere tilbyderne i forhold til disse kriteriene. Oppdragsgiveren bør helst også angi hvordan kriteriene vil bli prioritert. Kriteriene bør i utgangspunktet ikke endres i løpet av prosessen, men hvis det likevel er nødvendig å gjøre endringer, bør dette gjøres kjent for alle byråene som deltar i konkurransen.

Avklaringer vedrørende anbudet

Invitasjonen bør inneholde navn på personer som kan kontaktes for å oppklare spørsmål omkring anbudet. I utgangs-punktet bør oppdragsgiveren tilstrebe å gi alle byråene lik informasjon, men i noen tilfeller kan byråene ha behov for å kontakte oppdragsgiveren for konkrete avklaringer. Hvis slike henvendelser avdekker generelle behov for informasjon, bør oppdragsgiveren informere alle byråene.

V Møter i forbindelse med tilbudsinnlevering

For å sikre en rettferdig konkurranse, bør byråene gis lik adgang til å presentere sine tilbud. Ved større anbud anbefaler vi at de konkurrerende byråene får anledning til å legge fram sine tilbud i et møte – enten ved innlevering av tilbudet eller i løpet av perioden da oppdragsgiver vurderer tilbudene. Spesielt i anbudskonkurranser som stiller byråene overfor en kommunikasjonsutfordring snarere enn et klart definert tiltak, vil presentasjon gjennom et møte være hensiktsmessig for å kunne vurdere byråenes tilbud.

VI Etter at avgjørelsen er fattet

Både det valgte byrået og tapende byråer bør informeres så snart konkurransen er avgjort. På forespørsel bør byråene få en begynnelse for utfallet av konkurransen.

Vi anbefaler at oppdragsgiveren og byrået inngår en kontrakt som regulerer leveransen. NIR har utformet et veiledende forslag til kontraktsoppsett.