

Offentlig-privat samspil om salg til offentlige kunder



Hvert år køber kunder i den offentlige sektor varer, tjenesteydelser og bygge- og anlægsydelser for omkring 415 mia. kr. årligt hos virksomhederne. Den offentlige sektor er et vigtigt kundesegment for rigtig mange virksomheder. Næsten en sjettedel mener, at øget kommunalt brug af private leverandører er vigtigt for den fremtidige vækst.

Derfor tilbyder DI virksomheder en bred portefølje af medlemstilbud for at støtte virksomhederne i deres samarbejde med offentlige kunder, herunder:

- Sparring og rådgivning om konkrete udbud.
- Kurser, webinarer og nyhedsbreve.
- Offentlig-privat branchenetværk og -paneler.
- Forberedelse af strategiske udbud med betydning for branchen.
- Opsøgende dialogindsats for bedre og mere offentlig-privat samspil, eksempelvis borgmesterbesøg.
- Politisk interessevaretagelse for at sikre de bedst mulige rammevilkår, eksempelvis udbudsloven, lovgivning om frit valg af velfærdsydelser samt fremme af bæredygtige offentlige indkøb.

Medlemstilbud

1. Sparring og rådgivning

I samspil mellem DI's enhed for Offentlig-Privat Samspil og velfærds politik, erhvervsjuridiske afdeling og branchefællesskaberne yder DI sparring og rådgivning om konkrete spørgsmål, som kan opstå hos virksomheder i forbindelse med tilbudsafgivning i en offentlige udbudsproces. Det kan eksempelvis være, hvordan man indhenter en serviceattest, udfylder en ESPD eller opgør en svarfrist. Vi har desuden etableret en ordning med en række advokathuse, der giver DI-medlemmer adgang til 15 minutters gratis udbudsrådgivning.

2. Kurser, webinarer og nyhedsbreve

Flere gange årligt afholder DI og de enkelte branchefællesskaber arrangementer med særligt fokus på salg til kunder i den offentlige sektor. Derudover udsender DI ca. 12 gange årligt et nyhedsbrev med bl.a. analyser og medlemstilbud om offentlig-privat samspil og salg til det offentlige.

3. Offentlig-privat branchenetværk og -paneler

Flere af DI's branchefællesskaber har netværk eller paneler, hvor repræsentanter fra virksomheder mødes, udveksler erfaringer med salg til kunder i den offentlige sektor og drøfter fælles udfordringer. Deltagere er typisk salgsschefer eller -direktører. Til hvert møde deltager typisk en ekstern oplægsholder, som opdaterer netværkene med nyeste viden om markedstendenser eller regulering.

4. Forberedelse af strategiske udbud med betydning for branchen

På vegne af branchen tager DI den direkte dialog med ordregivere i forbindelse med strategisk vigtige udbud. Det kan eksempelvis være, at DI henvender sig med kritik af de konkrete krav i et udbud. DI indgår ofte i den tidligere markedsdialog for at forme et udbud i en given retning, eksempelvis sikre fokus på kvalitet og bæredygtighed. I dialog med virksomhederne kortlægger DI relevante stakeholders og indsatser.

5. Opsøgende dialogindsats for bedre og mere offentlig-privat samspil

DI har systematisk dialog med offentlige ordregivere på flere niveauer for sikre, at der generelt kommer flere og bedre udbud af offentlige kontrakter. Eksempelvis afholdes ofte møder med borgmestre og direktører i statslige styrelser, ligesom DI løbende er i tæt dialog med KL og Danske Regioner for at drøfte udviklingen og initiativer, der skal styrke samspillet. Her løfter DI de problemer, som virksomheder møder i deres samarbejde med offentlige kunder.

6. Politisk interessevaretagelse for at sikre de bedst mulige rammevilkår

DI er i løbende dialog med de politiske partiers ledelse og ordførere på Christiansborg om, hvordan lovgivning og centrale initiativer kan tilrettelægges. DI er bl.a. tæt involveret i den tilbagevendende evaluering og justering af udbudsloven og aktuelt i regeringens planer om en frisættelse af den offentlige sektor, hvor vi arbejder for at sikre private aktører de bedst mulige vilkår for at bidrage til udviklingen af velfærdssamfundet.

Du er velkommen til at kontakte:



Branchedirektør
Jakob Scharff
E-mail: jasc@di.dk
Mobil: 2112 9423