

Invitasjon til marknadssdialog – Personleg IT-utstyr til Vestland fylkeskommune.

Introduksjon

Fylkeskommunen er ein av dei største arbeidsgjevarane i fylket. Vestland fylkeskommune har om lag 7 000 tilsette og eit årleg driftsbudsjett på rundt 11,3 milliardar kroner.

Organisasjonen Vestland fylkeskommune består av fylkesadministrasjonen, som er geografisk plassert i Bergen, Leikanger og Førde, i tillegg til Skyss, 44 vidaregåande skular og opplæringsinstitusjonar, samt 58 tannklinikkar. Fylkesvegadministrasjonen har i tillegg kontor fleire stader i fylket.

Vestland fylkeskommune skal gjennomføre ein anbodskonkurranse for kjøp av personleg IT-utstyr til tilsette. Før vi skal i gang med anskaffinga, er det behov å ha ein dialog med marknaden.

Omfanget av avtalen / dagens situasjon

Dagens avtale omfattar PC-ar (berbare og stasjonære), nettbrett, skjermar, dokkingstasjonar, tastatur, mus, headset og anna tilhøyrande ekstraustyr. Dagens avtale er satt opp som ein parallell rammeavtale med tre leverandørar. Den leverandøren som er rangert som nummer 1 vil vere den leverandøren vi handlar med. Vi opnar opp konkurransen ved minikonkurransar for bulk-kjøp av PC-ar. Historisk sett skjer dette ein gong i året.

Historisk sett kjøpar Vestland fylkeskommune produkt innanfor dagens avtale for 20-30MNOK årleg.

Typisk utstyr som vi har behov for

(Lista er ikkje uttømmende)

- Stasjonære pc-ar
- Berbar Mac
- Nettbrett (Android og iPadOS)
- Skjerm inntil 50"
- Personleg webkamera
- Headset/hodetelefonar til personleg bruk
- Personleg konferansehøgtaler/mikrofon

- Tastatur
- Mus
- Ergonomisk utstyr (oppdragsgjevar forbeholder seg retten til å kjøpe dette utanfor avtalen)
- Anna klientutstyr for personleg IT-utrusting (t.d. minnepinner, nettverkskablar, overgangar m.m.)

Diskusjonspunkt

Vestland fylkeskommune skal gjennomføre ein konkurranse for denne tenesta og ønskjer tilbakemeldingar og innspel frå marknaden. Vi har satt opp følgjande diskusjonspunkt som vi ønskjer å ha ein dialog kring:

Prising og prisregulering i ein volatil marknad

Vårt mål er å inngå ein rammeavtale med varigheit på 2+1+1 år. Denne avtalen omfattar ein marknad der komponentprisar, handelsvilkår, valutakursar endrar seg raskt. Vi som kunde har eit behov for føreseielege og etterprøvbare prisar, samstundes som at leverandørar blir pressa med prisjusteringar frå sine produsentar. Denne situasjonen byr på utfordringar hos begge partar.

Spørsmål:

Korleis bør prisreguleringa gå føre seg der risikoen kan vere balansert og ein part ikkje sit med alt av prisrisiko?

Korleis skal vi sette opp konkurransen mtp. prising? Påslag og innsyn i innkjøpsprisar, faste prisar eller ei annan løysing?

Korleis kan vi som kunde følgje opp pris-justeringar/-endringar?

Korleis skal ein prissette produkt/modellar som blir erstatta/bytta ut?

Klima og miljø

Vestland fylkeskommune skal ta omsyn til klima og miljø. Vi ser på alternativet å sette krav i kravspesifikasjonen eller gjennom veking i eige tildelingskriterium.

Utfordringa er at leverandørane i denne anskaffinga leverer i stor grad utstyr frå dei same produsentane, med tilsvarende sertifiseringar. Miljøkriterium knytte til sjølv produktet risikerer å gi alle tilbydarar tilnærma lik score og dermed ikkje klare å skilje tilbydarane. Om vi skal evaluere på miljø, må evalueringskrava ha ei tilknytning til leveransen. Vestland fylkeskommune skal bli Miljøfyrtårn-resertifisert. Det er stilt nye krav til IT som Vestland fylkeskommune må ta høgde for.

Spørsmål:

Finnast det ein reell skilnad mellom leverandørane på miljø?

Kva er det ein kan stille krav om i ein konkurranse på kjøp av 'personleg IT-utstyr'?

Eventuelt kva bør ein ikkje stille krav om?

Korleis kan vi følgje opp miljøkrava i avtaleperioden?

Kva bør vi ta høgde for i konkurransen for å kunne innfri krava for miljøfyrtårn resertifisering?

Oppsett av avtalen

Vi har skildra korleis dagens avtale er satt opp. Det blir gjennomført minikonkurransar på bulk-kjøp og samstundes blir det løpande behovet kjøpt frå leverandør som er rangert som nummer 1. Vi vil vurdere om vi skal vidareføre, justere eller erstatte dagens avtalemodell.

Spørsmål:

Kva er dykkar vurdering om dagens modell? Kva fungerer, kva bør ein endre, kvifor bør ein eventuelt endre avtaleoppsettet?

Framover, vil det vere vanskeleg å få tilgang på Enterprise modellar med lang levetid, pga. komponentmangel i marknaden?

Bør vi vurdere dynamisk innkjøpsordning (DPS)?

Bør avtalen bli delt opp i delkontrakter? I til dømes ulike produktpakkar, område eller andre oppdelingar?

Geografi og logistikk

Vi er eit langstrakt fylke med lokasjonar spreidd over heile fylket. Nokre lokasjonar har lengre leveringstid enn andre lokasjonar.

Spørsmål:

Er dette nokon praktisk betydning for denne avtalen at vi er eit fylke med mange lokasjonar spreidd? Pris, leveringstid, m.m.

Korleis handterer de garantisakar og retur frå forskjellige lokasjonar?

Innspel frå leverandør

Vi ønskjer at leverandør kan gje oppdragsgjevar informasjon om korlei marknaden er og kva det er som er viktig å hugse på i oppsett av konkurransedokumenta.

Spørsmål:

Korleis vil marknaden utvikle seg gjennom avtaleperioden?

Er det moment som vi bør vere fokusere på inn i arbeid med konkurransedokumenta?

Kva er det som er dei kostnadsdrivande momenta i høve til denne kontrakten?

Bør vi gjennomføre prosessen med forhandling? Kva skal vi i så fall forhandle på?
Er det eventuelle andre aktuelle punkt som oppdragsgjevar bør bli opplyst om?

Vidare prosess

Vi ønskjer å invitere til dialogmøte enten digitale eller fysiske møter. Fysiske møter vil bli gjennomført i Vestlandshuset i Bergen. Vi ser for oss eit møte på 1 – 1,5 time.

Dialogmøta er tenkt å gjennomførast i veke 41-42.

Førespurnadar om å delta skal sendast på e-post til:

konrad.mikael.kokot@vlfk.no. I førespurnaden skal det kome fram nokre forslag til tidspunkt. Vestland fylkeskommune vil sende ut ei møteinnkalling løpande. Det vil derfor vere «første leverandør til mølla» for å reservere møtetidspunkt.

Påmeldingsfrist er satt til **30.09.2026 kl. 12.00**.

Om ein ikkje har moglegheit til å delta på dialogmøte, men har lyst å gje sine innspel, kan leverandør sende innspela skriftleg til e-post: konrad.mikael.kokot@vlfk.no.
Seinast innan 05.10.2026, kl. 12:00.

Dette er ein marknadsdialog og ikkje ein anbodskonkurranse. Marknadsdialogen er meint for å gje oppdragsgjevar større innsikt i marknaden og for å få innspel til kva vi bør fokusere på, eventuelt ikkje bør fokusere på.

Vi ser fram til ein hyggeleg dialog eller å lese dykkar innspel/svar på spørsmåla.