

# Næringslivet i Fjellregionen går glipp av store inntekter



Kommunene i Fjellregionen kjøper hvert år inn varer og tjenester for mange hundre millioner kroner. Det lokale næringslivet kan sikre seg en langt større andel enn de har i dag.

Arbeidets Rett

Publisert: 08. mai 2018, kl. 12:01 Sist oppdatert: 08. mai 2018, kl. 13:06

Kommunene i Fjellregionen kjøper hvert år inn varer og tjenester for mange hundre millioner kroner. Det lokale næringslivet kan sikre seg en langt større andel enn de

Dette var temaet for et seminar arrangert av Regionrådet for Fjellregionen tirsdag 24. april, gjennom Interreg-prosjektet Scandinavian Heartland.

Dessverre var ganske få av de som ville hatt mest å tjene på dette, de lokale leverandørene, til stede.

- Noen leverandører skylder på at kommunene er styrt av tungvinte anbudsregler, men det trenger ikke å være så komplisert, mener Hege Løland i Abakus.

Det står ikke på vilje fra kommunenes, eller innkjøpernes side, men reglene for anbud må følges. Det viktigste er at kommunene og leverandørene vet om hverandre og har en god dialog og en ryddig prosess, ikke minst FØR konkurransen igangsettes. Gjennom dialogen får man avklart hva som ønskes og hva som faktisk kan leveres og her kan begge parter ha muligheter for å tilpasse seg.

Under diskusjonene kom det fram flere forretningsmuligheter hvor etterspørselen er til stede og det bare er å gripe muligheten. Strøm, bygg, anlegg, installasjon, rekvisita og bøker er bare noen av eksemplene.

Bjørn Frydenborg hadde gått gjennom kommunenes investeringsbudsjetter og kommet til at kommunene i regionen kommer til å investere for minst 700 millioner i perioden 2018-2020.

- Det kjøpes også inn mat for store summer til institusjonene og mye av denne maten kan godt være lokal. Et ønske fra innkjøpernes side er at man kan samordne flere innkjøp fra en leverandør, sier Gøran Grøntvedt, som er kjøkkensjef i Tynset kommune.

En av de tilstedeværende leverandørene som faktisk kan levere på dette området er Marit Evanger i Rørosmat.

- Gjennom samarbeidet i Rørosmat, har vi også felles løsninger for distribusjon, ordre og faktura på plass, sier Evanger, som ser store muligheter i å samarbeide om dette. Leverandører som gir inn anbud gjør ofte noen helt grunnleggende feil, som lett kan unngås.

Disse ble gjennomgått av Hege Løland i Abakus, som også gikk gjennom hvordan anbudsprosessen i dialog kan gjøres på en måte som vil kunne gi store muligheter for lokale leverandører. Løland oppfordret til samarbeid i næringslivet for å heve kompetansen og hjelpe hverandre på anbudsprosesser.

Anbudet på både Nord-Østerdal videregående skole og Helsearkivet ble vunnet av HENT, som har engasjert en hel underskog av lokale leverandører etter at det ble arrangert koordinerende møter mellom lokale leverandører.

- Det er synd om vi lar muligheter gå forbi oss fordi næringslivet ikke er på banen. Hvis flere leverandører signaliserer interesse, er vi imidlertid klare for å bidra i flere runder, med for eksempel mer fagbaserte møteplasser, sier prosjektleder i Scandinavian Heartland, Arild Løvik.

Også Abakus kan stille opp og holde kurs for grupper av lokale leverandører innen for eksempel mat.