

Vår dato                      Vår referanse  
31.8.2017                    16/00732

Deres dato                    Deres referanse

## Til alle tilbyderne i konkurransen

Saksbehandler:  
Margit Bersvendsen Grønli

# Fellesavtale - Anskaffelse av forbruksmateriell - Meddelelse om valg av leverandører

## 1. Innledning

Vi viser til konkurransegrunnlaget og kunngjøringen i konkurransen, og til deres tilbud. Vi takker for interessen dere har vist og ressursene dere har brukt på å utarbeide tilbud og delta i konkurransen.

Ved tilbudsfristens utløp var det registrert seks (6) tilbud. Ingen leverandører ble avvist fra konkurransen. Alle leverandører har tilfredsstilt samtlige minimumskrav uten forbehold.

Vi har besluttet å tildele statlig fellesavtale til følgende tre selskaper:

1. Staples Norway AS
2. Lyreco Norge AS
3. Maske AS

De valgte leverandørene er kvalifiserte. Innlevert dokumentasjon er i tråd med punktene 3.4 «Skatteattest», 4 «Krav om utfylling av ESPD» og 5 «Kvalifikasjonskrav» i konkurransegrunnlaget.

Leverandørenes andel av kontraktsverdien og hvordan fordeling av oppdragsgivere vil skje fremgår av punkt 3.2 i konkurransegrunnlaget.

### Tilbud om møte for tilbakemeldinger

Vi ønsker å bidra til leverandørutvikling, og vi er opptatt av å evaluere anskaffelsesprosessen. Vi har derfor invitert alle leverandørene til hvert sitt møte med oss kort tid etter at dere har mottatt dette meddelelsesbrevet.

## 2. Beskrivelse av evalueringen

Vi har evaluert tilbudene ut fra hvilket tilbud som har det beste forholdet mellom pris og kvalitet, basert på følgende kriterier: pris, kvalitet og miljø.

Vi har gitt karakterer under hvert av tildelingskriteriene med en skala fra 0 til 10, hvor 0 er dårligst og 10 er best. Tildelingskriteriene og krav til dokumentasjon er nærmere beskrevet i konkurransegrunnlagets punkt 6.1. Evalueringsmetoden av tildelingskriteriene er nærmere beskrevet under konkurransegrunnlagets punkt 6.2.

Leverandørens besvarelser og løsningsbeskrivelser knyttet til kriteriene kvalitet og miljø er faktisk og skjønsmessig vurdert ut fra innlevert dokumentasjon i tilbudene, jf. bilag 2 «Leverandørens besvarelse med vedlegg».

Videre har vi evaluert tilbudene i tråd med konkurransegrunnlaget og lov og forskrift om offentlige anskaffelser (FOA). Meddelelse om valg av leverandør og begrunnelse er gjort i tråd med FOA § 25.

### 2.1 Total poengscore:

Tildelingen skjer på basis av hvilke leverandører som har levert tilbudene med det beste forholdet mellom pris og kvalitet.

Nr.	Leverandør	PRIS - vekt 60 % Vektet poengsum	KVALITET - vekt 25 % Vektet poengsum	MILJØ - vekt 15 % Vektet poengsum	TOTALSCORE (100 %)
1	Staples Norway AS	5,98	2,50	1,27	9,75
2	Lyreco Norge AS	6,00	2,26	1,17	9,43
3	Maske AS	5,63	2,35	1,37	9,34
4	Wulff Supplies AS	5,58	2,04	1,50	9,13
5	WJ Business Partner AS	5,76	1,85	1,47	9,09
6	NorEngros AS	5,68	2,13	1,11	8,92

Som det fremgår av tabellen over anser vi tilbudene fra Staples, Lyreco og Maske som de beste.

### 2.2 Pris

Pris er vektet med 60 % og består av følgende to underkriterier, med innbyrdes vektning:

- Netto innkjøpspriser for standardsortiment, og påslag. Påslaget skal gjelde for hele standardsortimentet, øvrig sortiment og skaffeverer innenfor hvert innkjøpsområde. Dette underkriteriet er vektet 90 %
- Påslag for opsjoner. Dette underkriteriet vektet 10 %

Laveste pris har fått karakter 10. En nærmere beskrivelse av prisevalueringemetoden finnes i konkurransegrunnlagets punkt 6.2.2.

I tabell 2 «Evaluering pris» fremgår vektet poengsum for underkriteriene «netto innkjøpspriser for standardsortiment og påslag» og «påslag for opsjoner». Vektet og normalisert\*) totalpoeng fremgår også. Det er normalisert\*) totalpoeng for pris som vektet 60 %:

*\*) At poengene «normaliseres» betyr at for at den angitte vektingen av tildelingskriteriet skal bli korrekt må det beste tilbudet innen det aktuelle tildelingskriteriet få 10 poeng. Derfor må den enkelte tilbyders poengsum for hvert kriterium skaleres opp med faktoren 10 delt på beste poengsum innen kriteriet. Normalisert poengsum blir da = (oppnådd poengsum for kriteriet) x (10 / beste poengsum innen kriteriet).*

Nr.	Leverandør	Netto innkjøpspriser for standardsortiment og påslag - vekt 90 % Vektet poengsum	Påslag for opsjoner - vekt 10 % Vektet poengsum	Sum vektet poengsum (Totalpoeng)	PRIS normalisert*) totalpoeng
1	Lyreco Norge AS	8,91	1,00	9,91	<b>10,00</b>
2	Staples Norway AS	9,00	0,88	9,88	<b>9,97</b>
3	WJ Business Partner AS	8,55	0,97	9,52	<b>9,61</b>
4	NorEngros AS	8,46	0,93	9,39	<b>9,47</b>
5	Maske AS	8,30	1,00	9,30	<b>9,38</b>
6	Wulff Supplies AS	8,23	0,99	9,22	<b>9,30</b>

Tabell 2: Evaluering pris

Etter denne beregningsmodellen hadde Lyreco Norge AS samlet sett det laveste pristilbudet og fikk derfor høyest totalscore (10,00 poeng, vektet 6,00 poeng) under tildelingskriteriet pris.

For underkriteriet «netto innkjøpspriser for standardsortiment og påslag» leverte Staples Norway AS det laveste tilbudet og fikk her høyeste score, 10,00 poeng, vektet 9,00 poeng.

For underkriteriet «påslag for opsjoner» leverte Lyreco Norge AS og Maske AS laveste påslag for opsjoner og fikk høyeste score, 10,00 poeng, vektet 1,00 poeng.

## 2.3 Kvalitet på avtaleimplementering og avtaleoppfølging

Kvalitet på avtaleimplementering og avtaleoppfølging er vektet med 25 %.

For tildelingskriteriet kvalitet har vi faktisk og skjønnsmessig evaluert leverandørenes innleverte besvarelser, med vedlegg, på avtaleimplementering og -oppfølging.

Kravet til dokumentasjon for dette tildelingskriteriet består av seks kulepunkter, heretter delkriterier. Løsningsbeskrivelsen for hvert av delkriteriene vektet likt, og er individuelt vurdert med karakter fra 0 til 10.

Den leverandøren vi vurderer til å ha høyest kvalitet på sin løsningsbeskrivelse på kvalitetskriteriet er den som best legger opp til god avtaleimplementering og avtaleoppfølging for avtaleeier og oppdragsgiverne. Denne leverandøren får høyeste score, 10,00 poeng. De andre tilbudene er vurdert i relasjon til det beste tilbudet.

Nærmere beskrivelse av evalueringsmetode for tildelingskriteriet kvalitet finnes i konkurransegrunnlagets punkt 6.2.3.

I tabell 3 «Evaluering kvalitet» fremgår poeng for hvert delkriterium (pkt.1 – pkt.6), gjennomsnittlig samlet totalpoeng og normalisert totalpoeng. Det er normalisert totalpoeng for kvalitet som vektet 25 %:

Nr.	Leverandør	Kvalitet på avtaleimplementering og avtaleoppfølging, Karakter per kulepunkt under dokumentasjonskravet						Gjennomsnittlig samlet totalpoeng	KVALITET normalisert totalpoeng
		pkt.1	pkt.2	pkt.3	pkt.4	pkt.5	pkt.6		
1	Staples Norway AS	10,00	10,00	8,50	10,00	9,50	9,50	9,58	10,00
2	Maske AS	9,00	9,50	9,50	8,00	10,00	8,00	9,00	9,39
3	Lyreco Norge AS	9,50	7,00	10,00	9,50	8,00	8,00	8,67	9,04
4	NorEngros AS	8,00	8,50	7,00	9,50	6,00	10,00	8,17	8,52
5	Wulff Supplies AS	6,50	9,00	7,00	7,50	8,00	9,00	7,83	8,17
6	WJ Business Partner AS	8,50	7,00	7,00	7,00	7,00	6,00	7,08	7,39

Tabell 3: Evaluering Kvalitet

Staples Norway AS sin løsningsbeskrivelse er samlet vurdert til å ha de beste egenskapene og legge opp til god avtaleimplementering og avtaleoppfølging for Avtaleeier og Oppdragsgiverne. De har dermed fått høyeste score, 10,00 poeng, vektet 2,50 poeng, for tildelingskriteriet kvalitet.

Nedenfor en nærmere redegjørelse for den beste løsningsbeskrivelsen under hvert delkriterium, som dermed har fått høyeste karakter, 10,00:

Nr. Krav til dokumentasjon pr. delkriterium	
1.	<b>Implementeringsplan blant annet med informasjon om fremdrift, aktiviteter, ressurser fra Oppdragsgiver og Leverandør</b>
<p><b>Vurdering av besvarelsen</b></p> <p>Staples Norway AS sin løsningsbeskrivelse av implementeringsplanen er vurdert som beste beskrivelse av dette punktet. Implementeringsplanen er detaljert med tidsangivelse for virksomheter av ulik størrelse. Leverandøren vil skreddersy implementeringsplanen basert på størrelse og kompleksitet for hver Oppdragsgiver. Tidsplanen er differensiert i forhold til tre størrelseskategorier på oppdragsgivere.</p> <p>Leverandørens har definerte egne ressurser og aktiviteter i tillegg til å beskrive behovet for ressurser fra Statens innkjøpscenter og oppdragsgivere. Videre har Staples skissert en detaljert tabell med oversikt over aktiviteter og egne ressurser, herunder fagansvarlige fordelt på relevante fagområder, for alle tre fasene av implementeringen.</p> <p>Det er positivt at leverandøren har identifisert flere risikomomenter knyttet til implementeringen, med konsekvenser og forebyggende tiltak. Leverandøren fremhever for eksempel viktigheten av at milepæler holdes og nødvendig og korrekt informasjon deles, siden manglende informasjon og utilgjengelige ressurser kan føre til forsinkelser i implementeringen og dermed forskyve oppstart av fellesavtalen. Andre risikoområder som beskrives er feil tilknytning til elektroniske bestillingsportaler, som kan medføre uriktig pris-/produktbilde hos den enkelte oppdragsgiver.</p> <p>Staples Norway AS sin løsningsbeskrivelse på dette delkriteriet er vurdert som den med best egenskaper, og har fått høyeste karakter, 10,00.</p>	

**2. Oppfølging av Fellesavtalen på strategisk nivå herunder beskrivelse av blant annet statistikk utover kravene i kravspesifikasjonen, rapportering, forslag til konkrete måleindikatorer (KPI)**

**Vurdering av besvarelsen**

Staples Norway AS sin løsningsbeskrivelse av avtaleoppfølging på strategisk nivå er vurdert som den beste beskrivelsen på dette punktet. Avtaleoppfølgingen er vist ved skjematisk fremstilling av aktiviteter, dedikerte ressurser, roller/ansvar. Videre har Staples synliggjort sammenhengen mellom strategisk og operativt avtaleoppfølgingsnivå.

Leverandøren viser til god erfaring med bruk av statistikk gjennom velfungerende systemer og verktøy for uttak av statistikk. De beskriver tre konkrete, gode eksempler på statistikk, rapportering og KPI-er med angivelse av målsetting og verdi for avtaleeier. Leverandøren viser til god erfaring med å tilby kunde- og brukerundersøkelser for å kartlegge måloppnåelse.

Staples Norway AS sin løsningsbeskrivelse på dette delkriteriet er vurdert som den med beste egenskaper, og har fått høyeste karakter, 10,00.

**3. Rutiner for godt og effektivt vedlikehold av elektronisk varekatalog**

**Vurdering av besvarelsen**

Lyreco Norway AS sin løsningsbeskrivelse av rutiner for godt og effektivt vedlikehold av elektronisk varekatalog er vurdert som den beste besvarelsen på dette punktet. Rutiner, herunder arbeidsmåte, ansvarlige, håndtering av avvik m.m. for vedlikehold av varekatalogen er særdeles godt beskrevet for e-handel. Leverandøren henviser videre til Samhandlingsavtalen, som de aksepterer.

Vedlikeholdsprosessen er omfattende forklart og knyttet til ressurser, aktiviteter og verktøy for etablering av elektronisk varekatalog, herunder fokus på samarbeid for optimal driftssikkerhet. Hendelser loggføres for optimal support og effektiv problemløsning. Vedlikeholdsrutinen inneholder videre utarbeidelse, vedlikehold og oppdatering av brukerveiledning og overvåking av at meldings- og dokumentprosesser fungerer. Videre har de synliggjort ulikhetene i vedlikeholdsprosessen av varekatalog mellom e-handel, punch-out og nettbutikk.

Lyreco Norway AS sin løsningsbeskrivelse på dette delkriteriet er vurdert som den med beste egenskaper, og har fått høyeste karakter, 10,00.

**4. Hvordan avtaleoppfølging er tenkt gjennomført og hvordan oppfølgingen kan bidra til:**

- Økteleveransestørrelser og færre leveranser
- Økt grad av kjøp på standardsortiment
- Avtalelojalitet fra Oppdragsgivere

**Vurdering av besvarelsen**

Staples Norway AS sin løsningsbeskrivelse for hvordan avtaleoppfølging er tenkt gjennomført og hvordan oppfølgingen vil bidra til økte leveransestørrelser og færre leveranser, økt grad av kjøp på standardsortiment og avtalelojalitet fra oppdragsgiver er vurdert som den beste besvarelsen på dette punktet.

Avtaleoppfølgingen er, basert på erfaring og beste praksis, visualisert i tabell, klart definert med ressurser og aktiviteter på operativt nivå. Hver oppdragsgiver får en egen kundeansvarlig og egne kundeteam satt sammen i tråd med oppdragsgivernes geografiske organisering, krav og omfang. Leverandøren viser innsikt knyttet til ulike behov for oppfølging avhengig av oppdragsgivers størrelse, og tilbyr å opprette egen VIP telefon til fellesavtalens kunder. Forslag til agenda for statusmøter minimum 2 ganger pr år er også beskrevet

Det er beskrevet tiltak for økt leveransestørrelse og færre leveranser, herunder en funksjon i leverandørens system som kan minimere håndtering av småordrer ved å samle bestillinger med til én leveranse. Leverandøren har også beskrevet statusmøter hvor bestillingsinformasjon, innkjøpsøkonomi med fokus på leveransestørrelse og hyppighet gjennomgås både sentralt og mot oppdragsgiverne.

De har flere tiltak som kan bidra til økt kjøp på standardsortiment, herunder sortimentstyring i nettbutikk og analyser av statistikk for å identifisere behov for produkter som ikke i standardsortiment og tydelig merking av standardprodukter i varekatalogen. Videre brukes statistikk for å synliggjøre andel kjøpt av standardsortiment med tiltak.

Det er beskrevet tiltak for økt avtalelojalitet, herunder god informasjon til oppdragsgiverne og effektiv implementering for å styrke samarbeidet. Videre er enkel, oversiktlig og lite tidkrevende bestilling på avtalen viktig. Det samme gjelder bruk av definert statistikk som måles mot sammenlignbare virksomheter. Der de i samarbeid med oppdragsgiverne kartlegger årsak og avvik og lager tiltak som kan bidra til økt avtalelojalitet.

Staples Norway AS sin løsningsbeskrivelse på dette delkriteriet er vurdert som den med beste egenskaper, og har fått høyeste karakter, 10,00.

## 5. Opplæringstiltak rettet mot oppdragsgiverne

### Vurdering av besvarelsen

Maske AS sin løsningsbeskrivelse av opplæringstiltak rettet mot oppdragsgivere er vurdert som den beste besvarelsen på dette punktet. Leverandøren tilbyr kostnadsfri opplærings- og kursplan. Det fremheves, basert på erfaring, fem kursområder hvor forbedringsmulighetene anses å gi best effekt og resultater. Herunder bestillingsfunksjoner, renhold og facility, miljømerket sortiment, ergonomi og miljøtransport og kostnadseffektivitet. Videre tilbys en oppstartmesse hvor oppdragsgivernes innkjøpere får opplæring om avtalerelatert informasjon og om avtaleproduktene. Leverandøren står selv for undervisning og kurs med dedikerte ressurser, fagpersonell og spesialister.

Leverandøren tilbyr kursprogram tilpasset oppdragsgiverens behov (størrelse, lengde på kurs, type, gruppering) og er fleksible med hensyn til hvor, når og hvilke kurs som skal gjennomføres, inkludert mulighet for kurs på ettermiddagen. De kan arrangere opplæring ute hos den enkelte oppdragsgiver. Salgskonsulentene er tilgjengelig i det daglige for ulik opplæringsbistand. Det er i tillegg listet opp flere opplæringstiltak under punktet «Oppfølging av fellesavtalen på strategisk nivå» under avsnittet "Oppnevnt dedikert salgskonsulent ...". Her nevnes for eksempel at salgskonsulent vil gi opplæring i bruk av nettbutikk, IBX og eventuelt andre bestillingsløsninger og øvrige forhold ved avtalen, rutiner knyttet til bestilling, logistikk og retur.

Videre gis opplæring og informasjon om eksisterende og, nye bruksområder for produkter, og endringer i disse. Salgsteamet vil i tillegg holde kurs om effektiv bruk av elektroniske bestillingssystemer, med fokus på de som ikke har denne løsningen. Leverandøren vil gjennomføre kartlegging av kompetansebehov pr. oppdragsgiver og underliggende enheter ved oppstart av avtalen, jfr. aktivitetstabellen under punktet implementeringsplan.

Maske AS sin løsningsbeskrivelse på dette delkriteriet er vurdert som den med beste egenskaper, og har fått høyeste karakter, 10,00.

## 6. Forslag til øvrige kostnadsreducerende tiltak

### Vurdering av besvarelsen

NorEngros AS sin løsningsbeskrivelse av forslag til øvrige kostnadsreducerende tiltak er vurdert som den beste besvarelsen på dette punktet. Leverandøren beskriver seks konkrete forslag til tiltak, herunder leverandørforhandlinger, levende avtalesortiment, oppdatering i markedet, samlet bestilling, avtalelojalitet og kursing. Tiltaket oppdatering i markedet omfatter blant annet produktinnovasjoner og nye effektive løsninger. Samlet bestilling vil bidra til bedre planlegging og faste bestillingslister, noe som både er kostnadseffektivt for bestiller og reduserer andel unødige småkjøp.

Det er positivt at leverandøren foreslår en KPI med mål om å redusere antall ordrer pr. oppdragsgiver med 10 % pr. år i løpet av avtaleperioden. Leverandøren viser til effekten av foreslåtte tiltak, og vil selv jobbe mot reduksjon av prisøkninger fra underleverandørleddet gjennom leverandørforhandlinger. Dette punktet knyttes opp mot "levende avtalesortiment" der volumprodukter i øvrig sortiment flyttes til standardsortiment for så å reforhandle bedre betingelser. Under tiltaket «kursing» foreslås kurs i renholdsøkonomi som vil hjelpe brukerstedene i bruk av avtaleproduktene. Slik at de eksempelvis kan benytte mindre tid og mengde produkt på å rengjøre identiske overflater.

NorEngros AS sin løsningsbeskrivelse på dette delkriteriet er vurdert som den med beste egenskaper, og har fått høyeste karakter, 10,00.

### Nedenfor følger begrunnelse og vurdering av de tre valgte leverandørers besvarelse av kvalitetskriteriet:

#### 1. Staples Norway AS:

Leverandørens løsningsbeskrivelse er samlet sett vurdert som beste besvarelse under kriteriet kvalitet på avtaleimplementering og avtaleoppfølging. Leverandørens besvarelse er i tråd med dokumentasjonskravets punkter, og fikk høyeste samlede score 10,00 poeng. Leverandørens besvarelse viser proaktiv deltagelse og utnyttelse av bransjekompetanse og erfaring, for å bidra til å forenkle avtaleimplementering av fellesavtalen.

Videre viser besvarelsen flere konkrete og gode tiltak for at avtaleoppfølging skal bidra til å endre adferdsmønster, og dermed realisere besparelser innen kjøp av forbruksmateriell. Besvarelsen skiller seg særlig ut i forhold til de andre ved å

- være realistisk og konkret i beskrivelsen av en detaljert implementeringsplan visualisert i tabell og med definerte risikomomenter jfr. Løsningsbeskrivelse nr.1 i tabellen over
- konkret med aktiviteter og ressurser beskriver oppfølging av Fellesavtalen på strategisk nivå. Herunder vises forskjellene mellom oppfølging på strategisk (avtaleeier) og operativ (oppdragsgiverne) nivå jfr. Løsningsbeskrivelse nr. 2 i tabellen over
- beskrive konkrete løsninger for hvordan avtaleoppfølging er tenkt gjennomført, og gode tiltak for hvordan oppfølgingen kan bidra til økte leveransestørrelser og færre leveranser, økt grad av kjøp på Standardsortiment og avtalelojalitet fra oppdragsgiver jfr. Løsningsbeskrivelse nr. 4 i tabellen over.

En nærmere redegjørelse for hvorfor Staples sin besvarelse, på de øvrige tre delkriteriene, ble vurdert svakere enn den beste besvarelsen:

- Leverandørens løsningsbeskrivelse på delkriterium 3 «rutiner for godt og effektivt vedlikehold av elektronisk varekatalog» er relativt i forhold til beste besvarelse vurdert som meget god og fått karakteren 8,50. Besvarelsen vurderes likevel noe lavere enn beste på dette punktet. Det skyldes at leverandøren skriver at de har rutiner for hvordan endringen oppdateres i ERP-systemet, uten noen nærmere beskrivelse av selve rutinen for vedlikehold.
- Leverandørens løsningsbeskrivelse på delkriterium 5 «opplæringstiltak rettet mot oppdragsgivere» er relativt i forhold til beste besvarelse vurdert som særdeles god, og har fått karakteren 9,50. Besvarelsen er noe svakere enn den beste siden det ikke fremgår hvor opplæringen skal gjennomføres (hos leverandør, produsent, oppdragsgiver, nettbasert?) og heller ikke om det tilbys flere typer kurs utover fysiske felles møteplasser.
- Leverandørens løsningsbeskrivelse på delkriterium 6 «Forslag til øvrige kostnadsreduserende tiltak» er relativt i forhold til beste besvarelse vurdert som særdeles god, og har fått karakteren 9,50. Besvarelsen er noe svakere enn den beste på dette punktet, da samtlige øvrige kostnadsreduserende tiltak kun er rettet mot oppdragsgiverne.

## **2. Lyreco Norge AS:**

Leverandøren har levert en særdeles god løsningsbeskrivelse på kriteriet kvalitet på avtaleimplementering og avtaleoppfølging. Etter vurderingsmodellen får besvarelsen samlet 9,04 poeng, og rangeres dermed på tredje plass for dette kriteriet. Dokumentasjonskravets punkter er besvart i tråd med ønsket struktur, men i forhold til beste besvarelse er løsningsbeskrivelsene noe svakere på de fleste punkter. Den hadde likevel beste besvarelse på delkriterium 3 "Rutiner for vedlikehold av elektronisk varekatalog". Se redegjørelsen i tabellen over.

En nærmere redegjørelse for hvorfor besvarelsen, for de øvrige fem delkriteriene, ble vurdert svakere enn beste besvarelse:

- Leverandørens løsningsbeskrivelse på delkriterium 1 «Implementeringsplan» er relativt i forhold til beste besvarelse vurdert som særdeles god, og har fått karakteren 9,50. Besvarelsen kunne belyst noe bedre kompleksiteten ved å ha så stor variasjon i oppdragsgivernes størrelse, og hvordan dette vil påvirke ulik fremdrift.
- Leverandørens løsningsbeskrivelse på delkriterium 2 «Avtaleoppfølging på strategisk nivå» er relativt i forhold til beste besvarelse vurdert som meget god og har fått karakteren 7,00. Besvarelsen vurderes svakere enn den beste, da den er kortfattet og fremstår generell og overordnet beskrevet. Videre savnes konkret beskrivelse av målindikatorer, herunder formål og effekt av KPI-ene.



- Leverandørens løsningsbeskrivelse på delkriterium 4 «Hvordan avtaleoppfølging er tenkt gjennomført og hvordan oppfølgingen kan bidra til økte leveransestørrelser og færre leveranser, økt grad av kjøp på Standardsortiment og Avtalelojalitet fra Oppdragsgiver» er relativt i forhold til beste besvarelse vurdert som særdeles god, og har fått karakteren 9,50. Besvarelsen er noe svakere enn den beste, da beskrivelsen av hvordan avtaleoppfølgingen er tenkt gjennomført opp mot oppdragsgiverne er overordnet beskrevet.
- Leverandørens løsningsbeskrivelse på delkriterium 5 «Opplæringstiltak rettet mot oppdragsgivere» er relativt i forhold til beste besvarelse vurdert som meget god, og har fått karakteren 8,00. Besvarelsen er noe svakere enn den beste på dette punktet da foreslåtte tiltak kunne vært noe mer utdypende beskrevet, for eksempel når det gjelder bruk av underleverandører ved gjennomføring av produktopplæring og kartlegging av opplæringsbehov hos brukerne.
- Leverandørens løsningsbeskrivelse på delkriterium 6 «Forslag til øvrige kostnadsreducerende tiltak» er relativt i forhold til beste besvarelse vurdert som meget god, og har fått karakteren 8,00. Besvarelsen er noe svakere enn beste besvarelse på dette punktet da de kunne vist til flere og større variasjon av tiltakene. Flere av tiltakene er etter vår vurdering ikke "øvrige", siden de er kontraktsfestet. Det gjelder for eksempel s redusert leveringsfrekvens og lagerføring av opsjonsprodukter. Det fremstår uklart hvorfor skaffevarer potensielt kan få så stort omfang at de bør lagerføres, siden formålet med fellesavtalen blant annet er økt kjøp på standardsortiment.

### 3. Maske AS:

Leverandøren har levert en særdeles god løsningsbeskrivelse på kriteriet kvalitet på avtaleimplementering og avtaleoppfølging. Etter vurderingsmodellen får besvarelsen samlet 9,39 poeng, som rangerer leverandøren på andre plass for dette kriteriet. Dokumentasjonskravets punkter er delvis besvart i tråd med ønsket struktur, men i forhold til beste besvarelse er løsningsbeskrivelsene noe svakere på de fleste punkter. Leverandøren har likevel den beste besvarelsen på delkriterium 5 «Opplæringstiltak rettet mot oppdragsgiverne». Se redegjørelse i tabellen over.

En nærmere redegjørelse for hvorfor besvarelsen, for de øvrige fem delkriteriene, ble vurdert svakere enn den beste besvarelsen:

- Leverandørens løsningsbeskrivelse på delkriterium 1 «Implementeringsplanen» er relativt i forhold til beste besvarelse vurdert som særdeles god, og har fått karakteren 9,00. Besvarelsen er litt svakere enn den beste da leverandøren ikke har adressert risiko knyttet til oppdragsgivernes og avtaleeiers tilgjengelige ressurser. Videre kunne risikomomenter vært mer utfyllende beskrevet, med konsekvens og forebyggende tiltak.
- Leverandørens løsningsbeskrivelse på delkriterium 2 «Avtaleoppfølging på strategisk nivå» er relativt i forhold til beste besvarelse vurdert som særdeles god, og har fått karakteren 9,50. Besvarelsen er noe svakere enn den beste, da kun effekt for én av KP-ene er nærmere beskrevet.
- Leverandørens løsningsbeskrivelse på delkriterium 3 «Rutiner for godt og effektivt vedlikehold av elektronisk varekatalog» er relativt i forhold til beste besvarelse vurdert som særdeles god, og har fått karakteren 9,50. Besvarelsen vurderes svakere enn beste besvarelse på dette punktet, da et omfattende avsnittet vedrørende nettbutikk i mindre grad beskriver kravet om rutiner for vedlikehold av elektronisk varekatalog.
- Leverandørens løsningsbeskrivelse på delkriterium 4 «Hvordan avtaleoppfølging er tenkt gjennomført og hvordan oppfølgingen kan bidra til økte leveransestørrelser og færre leveranser, økt grad av kjøp på Standardsortiment og Avtalelojalitet fra Oppdragsgiver» er relativt i forhold til beste besvarelse vurdert som meget god, og har fått karakteren 8,00. Besvarelsen vurderes svakere enn beste besvarelse da det den ikke er strukturert i henhold til krav. Dette medfører at

det er usikkerhet til hvilke underpunkt flere av tiltakene tilhører, samt at for noen av tiltakene er effekten mangelfullt beskrevet.

- Leverandørens løsningsbeskrivelse på delkriterium 6 «Forslag til øvrige kostnadsreducerende tiltak» er relativt i forhold til beste besvarelse vurdert som meget god, og har fått karakteren 8,00. Besvarelsen vurderes svakere enn den beste på dette punktet da flere av foreslåtte tiltak er uklare med tanke på hva som kan defineres som et tiltak, eller om det er effekten av tiltaket som er beskrevet. For eksempel er punktet "hindre lekkasje til andre leverandører med dårligere betingelser" ført opp som ett tiltak. Det samme gjelder for punktet "mange dyktige fagfolk lokalt rundt om i hele Norge". Videre er det i tillegg uklart om sistnevnte kan tolkes som en effekt.

## 2.4 Miljø

Tildelingskriteriet miljø er vektet 15 % og består av følgende to underkriterier:

- Vektet andel miljøvennlige produkter<sup>\*\*</sup>) i Standardsortimentet, som er vektet 60 %
- Lavest mulig miljøbelastning gjennom distribusjon av leveransene, som er vektet 40 %

<sup>\*\*</sup>) Gjelder miljøvennlige produkter som har et tredjeparts sertifisert miljømerke som Svanemerke, EU-Blomsten eller tilsvarende merkeordninger, annen dokumentasjon for at merkekravene er oppfylt vil også bli akseptert.

For underkriteriet «Lavest mulig miljøbelastning gjennom distribusjon av leveransene» har vi faktisk og skjønnsmessig evaluert leverandørens innleverte beskrivelse av tiltak og rutiner knyttet til distribusjon av leveransene som bidrar til å redusere miljøbelastning. Leverandøren med den beste besvarelsen på dette underkriteriet er gitt 10,00 poeng. De andre tilbudene er vurdert i relasjon til det beste tilbudet.

Nærmere beskrivelse av evalueringsmetoden for miljøkriteriet finnes i konkurransegrunnlagets punkt 6.2.4.

I tabell 4 «Evaluering Miljø» fremgår vektet poengsum for underkriteriene «Vektet andel miljøvennlige produkter i standardsortiment» og «Lavest mulig miljøbelastning gjennom distribusjon av leveransene», vektet og normalisert totalpoeng. Det er normalisert totalpoeng for miljøkriteriet som vektet 15 %:

Nr.	Leverandør	Vektet andel miljøvennlige produkter <sup>**</sup> ) i standardsortiment - vekt 60 % Vektet poengsum	Lavest mulig miljøbelastning gjennom distribusjon - vekt 40 % Vektet poengsum	Sum vektet poengsum (totalpoeng)	MILJØ, normalisert, Totalpoeng
1	Wulff Supplies AS	6,00	3,60	9,60	10,00
2	WJ Business Partner AS	5,44	4,00	9,44	9,83
3	Maske AS	4,96	3,80	8,76	9,13
4	Staples Norway AS	4,94	3,20	8,14	8,48
5	Lyreco Norge AS	4,10	3,40	7,50	7,82
6	NorEngros AS	4,69	2,40	7,09	7,39

Tabell 4: Evaluering Miljø

Wulff Supplies AS sitt tilbud er samlet vurdert som det beste for tildelingskriteriet «Miljø» og har fått høyeste totalpoeng, 10,00 poeng, vektet 1,50 poeng.

For underkriteriet «Vektet andel miljøvennlige produkter i standardsortimentet» er tilbudet til Wulff Supplies AS beregnet å ha høyest andel miljøvennlige produkter i standardsortimentet, og har dermed fått høyest score, 10,00 poeng, vektet 6,00 poeng.

For underkriteriet «Lavest mulig miljøbelastning gjennom distribusjon av leveransen» er WJ Business Partner AS sin besvarelse vurdert å være den med de beste egenskaper for beskrivelse av tiltak og rutiner knyttet til distribusjon av leveransene som bidrar til å redusere miljøbelastning, og dermed fått høyeste score, 10,00 poeng, vektet 4,00 poeng.

Nedenfor følger en nærmere redegjørelse for vurdering av den beste besvarelsen:

### Krav til dokumentasjon

#### **Leverandøren skal gi en beskrivelse av hvordan de sørger for lavest mulig miljøbelastning gjennom distribusjon av leveransene ved å:**

Gi en beskrivelse av tiltak og rutiner knyttet til distribusjon av leveransene som bidrar til å redusere miljøbelastning

#### **Vurdering av besvarelsen:**

W.J. Business Partner AS sin besvarelse av underkriteriet "lavest mulig miljøbelastning gjennom distribusjon av leveransene" er vurdert som beste besvarelse, med beskrivelse av tiltak og rutiner knyttet til distribusjon av leveransene som bidrar til å redusere miljøbelastningen. Dette er begrunnet i at leverandøren i sin besvarelse har fått frem mange miljøtiltak relatert til transport og effekten av disse.

Et eksempel er økt fokus på transport med bil til tog og direkteleveranser fra produsent/importør til sluttkunde, uten behov for mellomlagring. Videre har leverandøren beskrevet miljøtiltak relatert til lager og ordrehåndtering. Herunder beskrives redusert energiforbruk på eget sentrallager, gjennom rutiner for levering av restordre sammen med hovedordre, noe som vil redusere transportbehovet. Leverandøren vil også redusere mengden emballasje ved å benytte produsentens original emballasje i 40 % av forsendelsene. All emballasje er fremstilt av 100 % gjenvinnbare produkter. I tillegg vil optimalisering av emballasjeforbruk pr leveranse føre til at det transporteres "mindre luft".

Leverandøren har bevisst valgt å benytte Posten/Bring som transportør da denne samarbeidspartneren har en gjennomdokumentert og helhetlig tilnærming til miljøspørsmål i tråd med leverandørens miljøpolitikk. Videre har transportøren klare mål for redusert CO2-utslipp, fokus på en miljøvennlig bilpark og er pådriver for å få transport over fra vei til bane. Leverandøren har på nåværende tidspunkt en gjennomsnittlig servicegrad på 98 % som sikrer god varetilgjengelighet, reduserte restordre som gir færre leveranser og mindre miljøbelastning.

Enkelte av tiltakene er relatert til vilkår i fellesavtalen, men det er positivt at leverandøren foreslår KPI-er på tiltakene samt forslag til innarbeidelse av nye rutiner. Dette viser erfaring og en proaktiv holdning til avtalen. Leverandøren mener at et effektivt virkemiddel til mer miljøvennlige innkjøp er å gjennomføre tiltak relatert til miljøregnskap, både ovenfor den enkelte virksomhet og

avtaleeier. Det vil bli benyttet en tredjepart som skal utarbeide beregningsmodeller og yte rådgivning. Videre er det positivt at de viser til eksempler på effekt og estimat fra nåværende offentlige kunder. Dette viser at de har erfaring med å jobbe aktivt sammen med kunder for å redusere miljøpåvirkningen.

Leverandøren har gode presiseringer og er svært konkrete både på egne og underleverandørs vegne. De viser god forståelse for dynamikken mellom kjøper og selger, eksempelvis nevnes det å skape incentiver for å endre atferd.

**W.J. Business Partner AS** sin besvarelse på dette underkriteriet er vurdert som det med beste egenskaper og fått høyeste score, 10,00 poeng.

## **Begrunnelse og vurdering av de tre valgte leverandørers besvarelse av miljøets underkriterium:**

### **1. Staples Norway AS**

Leverandørens besvarelse av underkriteriet "Lavest mulig miljøbelastning gjennom distribusjon av leveransene" er vurdert som meget god, og har fått 8,00 poeng. Besvarelsen er noe svakere enn den beste besvarelsen på dette underkriteriet da den med fordel kunne ha beskrevet flere rutiner for hvordan de gjennomfører og følger opp sitt miljøarbeid. For eksempel hvordan de har tenkt å gjennomføre oppfølgingen av oppdragsgiverne og vise til eksempler på erfaring fra tilsvarende miljøarbeid. Videre har de brukt mye plass på å beskrive tiltak som er ikke er relevante eller som er vanskelig å knytte direkte til distribusjonen. Eksempler på slike tiltak er miljømerkede produkter, Plant for the planet og klimaakademier for barn.

### **2. Lyreco Norge AS**

Leverandørens besvarelse av underkriteriet "Lavest mulig miljøbelastning gjennom distribusjon av leveransene" er vurdert som meget god besvarelse og fått 8,50 poeng. Besvarelsen er relativt sett i forhold til den beste noe svakere på dette underkriteriet: Grunnen er at leverandøren med fordel kunne vært mer konkret på enkelte av tiltakene som kun er listet opp, uten nærmere beskrivelse av rutiner med eksempler for hvordan de gjennomfører og følger opp sitt miljøarbeid. Langsiktige mål og KPI-er er i mindre grad foreslått, og leverandøren viser ikke til erfaring med tiltak og rutiner i like stor grad som den beste besvarelsen.

### **3. Maske AS**

Leverandørens besvarelse på underkriteriet "L mulig miljøbelastning gjennom distribusjon av leveransene" er vurdert som særdeles god og har fått 9,50 poeng. Besvarelsen er relativt sett litt svakere enn den beste på dette punktet da de ikke viser til tidligere erfaringer. Det understøttes av at de i mindre grad har tallfestede KPI-er knyttet til foreslåtte miljøreduserende tiltak.

## **2.4.1 Oppsummering av de valgte tilbudenes egenskaper og relative fordeler i samsvar med tildelingskriteriene**

For detaljert begrunnelse av de tilbud som er vurdert å inneha beste verdi og/eller egenskaper for hvert tildelingskriterium: se punkt 2.2, 2.3 og 2.4.

### **Staples Norway AS**

Staples Norway AS sitt tilbud er vurdert som det med det beste forholdet mellom pris og kvalitet, med totalscore 9,75. Leverandøren er rangert som nummer en og tildeles 50 % av kontraktsverdien.

Oppsummert er leverandørens tilbud vurdert blant de beste på tildelingskriteriene «ris» og «kvalitet». Leverandøren har levert nest lavest pristilbud, og er dermed rangert som nummer to på pris, som er vektet 60 %. For kvalitet på avtaleimplementering og avtaleoppfølging er leverandørens tilbud vurdert som den beste besvarelsen, og leverandøren er dermed rangert som nummer en på kvalitet, som er vektet 25 %. Leverandørens samlede tilbud på miljø er vurdert som fjerde beste og leverandøren er dermed rangert som nummer fire på miljø, som er vektet 15 %.

### **Lyreco Norge AS**

Lyreco Norge AS sitt tilbud er vurdert som det med det nest beste forholdet mellom pris og kvalitet med totalscore 9,43. Leverandøren er rangert som nr. 2, og tildeles 30 % av kontraktsverdien.

Oppsummert er leverandørens tilbud vurdert blant de beste på tildelingskriteriene pris og kvalitet. Leverandøren har levert laveste pristilbud og er dermed rangert som nummer en på pris, som er vektet 60 %. For kvalitet på avtaleimplementering og avtaleoppfølging er leverandørens tilbud vurdert som tredje beste besvarelse, og dermed rangert som nummer tre på kvalitet, som er vektet 25 %. Leverandørens samlede tilbud på miljø er vurdert som femte beste, og dermed rangert som nummer fem på miljø, som er vektet 15 %.

### **Maske AS**

Maske AS sitt tilbud er vurdert som det med det tredje beste forholdet mellom pris og kvalitet, med totalscore 9,34. Leverandøren er rangert som nummer tre, og tildeles 20 % av kontraktsverdien.

Oppsummert er leverandørens tilbud vurdert blant de beste på tildelingskriteriene kvalitet og miljø. Leverandørens pristilbud er samlet rangert som nummer fem. For kvalitet på avtaleimplementering og avtaleoppfølging er leverandørens tilbud vurdert som nest beste besvarelse, og er dermed rangert som nummer to på kvalitet som er vektet 25 %. Leverandørens samlede tilbud på miljø er vurdert som tredje beste og dermed rangert som nummer tre på miljø, som er vektet 15 %.

## **3. Karensperiode**

Karensperioden er fastsatt til 10 dager beregnet fra dagen etter at denne meddelelsen er sendt, jf. forskrift om offentlige anskaffelser § 25-2 (1).

Karenstiden utløper den 15.09.2017 kl. 16.00.

Når karensperioden er utløpt har Statens innkjøpscenter til hensikt å signere statlig fellesavtale med de tre valgte leverandørene.

\* \* \*

Vi vil igjen takke for deres deltagelse, samarbeidsvilje og engasjement i denne konkurransen. Vi ønsker dere velkommen tilbake til mulige oppdrag i fremtiden.

Vennlig hilsen  
for Difi

Steffen Sutorius  
direktør

Kjetil Østgård  
avdelingsdirektør

*Dokumentet er godkjent elektronisk og har derfor ingen håndskrevne signaturer.*