



Udbud af informations- eller
kommunikationsopgaver.
En kompliceret, men meget
væsentlig proces.

Tidskrævende og med
mange faldgruber



D N C C

**DNCC Udbudsrådgivning
i samarbejde med Advokatfirmaet von Haller**

Gode råd til udbudsprocessen
frem til den rigtige beslutning
og den endelige kontrakt

Effektive løsninger kræver anvendelse af eksperter på alle specialområder.

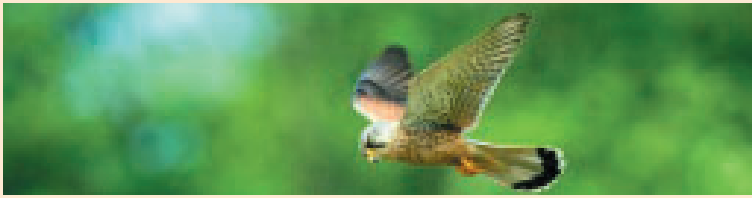
Informations- og kommunikationsopgaver fra det offentlige bør derfor gennemføres af specialiserede eksperter og virksomheder.

I mange tilfælde overstiger størrelsen af sådanne projekter den grænse, der nødvendiggør et udbud.

Et udbud skal tilrettelægges nøje for

- ° at sikre en enkel og effektiv proces.
- ° at etablere en klar opgavebeskrivelse, der kan bidrage til, at det er de relevante samarbejdsvirksomheder, der reflekterer.
- ° at skabe et bedømmelsesgrundlag, der tilsikrer valg – ikke alene af en spændende løsning, men også den rigtige, praktiske samarbejdspartner i selve samarbejdet.





Hvorfor anvende rådgiver til udbudsprocessen?

Offentligt udbud, begrænset udbud, forhandlingsudbud eller projektkonkurrence?

Dette er blot nogle af muligheder, der foreligger i en udbudsfase, men det er langt fra uden betydning, hvilken der vælges. Opgavens karakter og en lang række andre hensyn og ønsker kan betinge, at én form er langt at foretrække fra en anden.

DNCC Udbudsrådgivning har udstrakt erfaring i udbud inden for kommunikation og information – såvel på det juridisk/tekniske plan som på det kommunikationsfaglige.

Sikkerhed for udbudsformulering

Kravene til udbud er mange – og ofte indviklede. Tidsfrister skal være rigtige. Ordreangivelser og krav skal være tydelige. Overholder et udbud ikke kravene, kan man risikere klager og store erstatningskrav med det resultat, at udbudet må gå om – og alle tidsmæssige og økonomiske perspektiver falder i grus.

DNCC Udbudsrådgivning kan foretage en juridisk due diligence og sikre mod kedelige overraskelser efter såvel juridiske som kommunikationsmæssige termer.

Analyse af mulighederne

Hvilken type organisation er rigtig til den givne udbudte opgave? Der findes en lang række vidt forskellige typer virksomheder inden for reklame, kommunikation og informationsrådgivning – fra en-mands tegnestuer til integrerede kommunikationshuse. Det er væsentligt at finde det rette værktøj til den aktuelle opgave.

DNCC Udbudsrådgivning kan bidrage med en klarlæggelse af relevante virksomhedsstrukturer til præcisering af udbudet og efterfølgende lettelse af det endelige valg.

Udbud og konkurrence – hvordan skal det styres?

I mange tilfælde er gennemførelsen af et udbud et krav. Der er mange forhold at tage i betragtning for at nå godt og effektivt til den rette afgørelse.

Der er regler, der skal overholdes – og grundige forberedelser, der skal gennemføres, herunder fastsættelse af vurderingskriterier, kvalifikationskriterier, udformning af kravspecifikation samt organisering af processen m.m. Endvidere bør der tages hensyn til branchekutymer for eksempel i relation til konkurrencens form og honorering.

DNCC Udbudsrådgivning kan være sparringspartner eller organisator af processen.

En udefinerbar vare

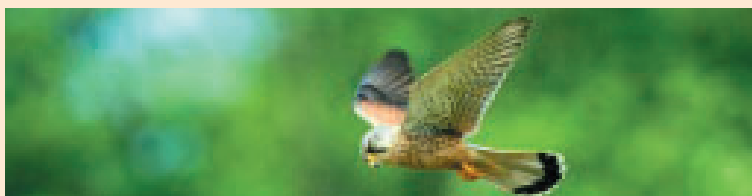
Informations- eller kommunikationsopgaver er en udefinerbar størrelse, hvor kvaliteten ikke kan fastlægges efter metermål. Der er tale om en kreativ og strategisk ydelse, hvor mange bløde parametre også indgår. Det er afgørende at sikre sig vurderingsmuligheder også for denne side – stadig med fuld overensstemmelse til regler og love.

DNCC Udbudsrådgivning kan bidrage med ekspertise til definition og konkretisering af de nødvendige oplysninger, så det rette valg kan sikres.

Screening af egnede kandidater ved prækvalifikationen Hvilke ansøgere skal udvælges?

Det endelige valg bliver ikke bedre end de kandidater, man går videre med – og ved man alt om disse muligheder – også fremadrettet? Den aktuelle viden om virksomhed og personmuligheder er vigtig, men branchen forandrer sig hurtigt, nøglepersoner skifter plads, og det er afgørende at have fingeren på pulsen i udvælgelsen.

DNCC følger til stadighed markedet nøje og kan bidrage i udvælgelsen af kandidater.





Brief for tilbud/oplæg

Skal tilbudsgiverne komme med oplæg til opgaveløsningen, er det afgørende, at udbudsmaterialet indeholder en grundig professionel briefing som udgangspunkt. Tilbudsgivere skal kunne stille spørgsmål i forløbet, men her skal en række formalia overholdes – derfor er det langt det bedste, at opgaveformuleringen fra starten er utvetydig – hermed sikres også brugbare forslag til det videre forløb.

DNCC har erfaring i udskrivning, deltagelse og vurdering af kommunikationsopgaver – og kan i samarbejde med Advokatfirmaet von Haller tilbyde vejledning på såvel det juridiske som det kommunikationsmæssige område.

Tilbudet – giver det hele svaret?

Et samarbejde om information eller kommunikation er en proces og en dialog, hvor de samlede erfaringer og visioner fra begge parter skal koordineres til den rigtige strategi. Dette kræver åbenhed og den rette samarbejdskemi, og hvordan sikres dette i en konkurrencesituation, hvor alle kandidater skal behandles ligeværdigt?

DNCC tilbyder metoder og tests, der kan supplere tilbudsbeskrivelsen og give et langt dybere indblik i samarbejdsmulighederne.

Vurdering af emnerne, herunder kemi, organisatorisk styrke, samarbejdsevner med videre

Ved de første præsentationer kan man nemt blive imponeret af de cases og resultater, der fremlægges. Men er det hele historien? Man må lægge mærke til det, der ikke bliver sagt – spørge ind til kritiske punkter. Cases er fortid – det er et fremtidigt samarbejde, man søger. Har nøglemedarbejderne den nødvendige indlevelse i situation og problemstilling?

I en salgssituation er alle ivrige – og der er ikke grænser for evner og muligheder. Men holder det i det fremtidige daglige samarbejde?

DNCC kan være sparringspartner eller deltage i præsentationerne og tilsikre, at den anvendte tid giver et klart billede af netop de forhold, der er af betydning for det rette valg.

Forhandling og diskussion

Indholdet af et tilbud er sjældent helt, som udbyderen ønsker det – alene af den grund at forslaget normalt er blevet til uden mulighed for forhandling og interaktion mellem parterne. Derfor er det vigtigt at sikre sig, at man ikke bliver bundet af en mangelfuld udbudsbeskrivelse – og dermed ikke har mulighed for videre tilpasning og udvikling.

Kun i særlige situationer kan der anvendes udbudsformen for-handlingsudbud, der giver mulighed for forhandling.

DNCC Udbudsrådgivning kan rådgive om den rette udbudsform.

Sikkerhed for ophavsret/brugsret til leverede mærker og ideer

Samarbejdskontrakten er meget afgørende – dels for det effektive samarbejde, dels for at sikre fremtiden. Der knytter sig en række rettigheder til kreative ydelser – og uden en klar tilkendegivelse af muligheden for anvendelse af de kreerede løsninger kan der opstå fremtidige problemer ved nye anvendelsesformer, ophør af samarbejdet etc.

DNCC Udbudsrådgivning har erfaring i opstilling og vurdering af et kontraktgrundlag, der sikrer situationen nu og i fremtiden.



DNCC Udbudsrådgivning

DNCC er en rådgivende virksomhed, som beskæftiger sig med den analytiske og strategiske del af tilrettelæggelsen af markedsførings- og kommunikationsaktiviteter. Et naturligt led i dette arbejde er at fungere som rådgiver i relation til valg af samarbejdspartnere på kommunikationsområdet.

DNCC ser på markedsføring og kommunikation fra en integreret og holistisk vinkel. Vi er generalister, der kan se på tværs af de mange kommunikationsformer – lige fra personlig kommunikation og networking over den interaktive kommunikation til pressearbejde og decideret massemarkedsføring.

I rådgivningen i valg af samarbejdspartnere søger vi at skabe den bedst mulige synergi mellem de forskellige elementer i en samlet indsats.

Advokatfirmaet von Haller rådgiver om forberedelse om gennemførelse af EU-udbud og nationale udbud samt andre omstillingsprojekter i forhold til såvel teknologiske som mere traditionelle ydelser, herunder også kommunikations- og bureauydelser.

Advokatfirmaet von Haller yder integreret procesrådgivning til den offentlige sektor, hvor den juridiske rådgivning kobles til den administrative og processuelle rådgivning. Von Haller er således ofte ansvarlig for både rådgivning om og administration af udbudsprocesserne. Endvidere er von Haller vant til at operere i politisk styrede organisationer, hvilket afspejles i virksomhedens ekspertiser og erfaringer.

Herudover yder von Haller rådgivning til private virksomheder i forbindelse med deltagelse i EU-udbud og nationale udbud. Denne rådgivning omfatter gennemgang af udbudsprocessens dokumenter, virksomhedens tilbud, repræsentation og konfliktløsning m.m.



Donald Nekman
Communication Consultancy
Rådhuspladsen 45, 5
1550 København V
T: 70 22 28 50
F: 33 77 10 50
W: www.dncc.dk
E: dn@dncc.dk



Advokatfirmaet von Haller
Kalkbrænderiløbskaj 4
2100 København Ø
T: 72 24 12 12
F: 72 24 12 13
W: www.vonhaller.net
E: plm@vonhaller.dk