
GUIDE: GØR EN GOD HANDEL, NÅR I SKAL KØBE IND TIL KIRKEN



Man kan ofte skaffe en god pris eller en god aftale med en leverandør ved at indgå i en forhandling. Med denne enkle guide kan I som menighedsråd få gang i forhandlingerne og arbejde på, at I ikke betaler for meget, når I køber ind til kirken. Guiden har to trin 1] forberedelse og 2] selve forhandlingen.

Trin 1. Forberedelse

Når I ønsker at gå ind i en forhandling om indkøb, er det meget vigtigt, at I er godt forberedt. I forbereder jer ved at blive skarpe på købets indhold: hvad skal I købe, hvorfor og til hvilken pris?

Indhold

I skal gøre jer tanker om, hvad det er for et produkt, I ønsker, og være skarpe på, hvad det er, I har brug for.

Sæt ord på:

- Hvad er vores behov? Hvad vil vi opnå med indkøbet?
- Hvad er det, vi konkret gerne vil købe? I hvilken størrelsesorden?
- Er der services/kompetencer forbundet med indkøbet, som har betydning for købet?
- Har indkøbet betydning for medarbejderes hverdag? Kan ændringer i indkøb gøre det lettere eller mere besværligt for os/koste os tid?
- Hvilken kvalitet ønsker vi? Hvad er vigtigst for os, fx holdbarhed og bæredygtighed? Hvordan vægter vi pris, kvalitet og service?

Som del af forberedelsen til forhandlingen kan I også gøre jer tanker om, hvilke fordele leverandøren kan have ved at handle med jer. Forhandlingen er et bytteforhold, hvor det kan give værdi, at I kan tilbyde leverandøren fordele. Fordele for leverandøre kunne være, at I bestiller varer i god tid, i store mængder eller ofte. Overvej også, om I kan samarbejde med andre kirker og skabe en fordel med mere salg for forhandleren.

Jeres beskrivelse af behovene opsamler I skriftligt. Husk at jo mere specifikke, I kan være, jo bedre.

Pris

Når det gælder prisen på indkøbet, skal I gøre jer tanker om, hvor mange penge I har og vil anvende til indkøbet. I skal altså sætte udgiften til indkøbet ind i en større sammenhæng, hvor I vurderer, om ressourcerne bliver givet godt ud – og om indkøbet er rimeligt og giver værdi for jer som kirke og på hvilken måde. Dette gælder særligt nyindkøb.

Som offentlig indkøber er I forpligtede til at gennemføre en "markedsafdækning" for at sikre jer, at I får den bedste og billigste løsning. Markedsafdækningen betyder, at I kigger på forskellige alternative leverandører og løsninger, og finder bud på, hvad prisen for købet bør være. Det kan gøres ved, at I selv finder prisen eller indhenter tilbud.

Find selv prisen

For nogle indkøb vil I selv have mulighed for at afdække prisen på varen fx gennem listepreiser, onlinesøgning, tidligere indkøb/aftaler mm. I de tilfælde kan I overveje, om I skal kaste "anker" i forhandlingen med leverandøren. At kaste anker betyder, at I kommer med et udspil til en pris, I ønsker at give for varen. Ved at spille prisen ud først vil I kunne opnå en god forhandling, fordi efterfølgende dialog vil tage udgangspunkt i det anker, I sætter for forhandlingen. Hvis I kaster anker, skal I være helt sikre på, at udspillet er ambitiøst, så det er en meget lav pris/forslag til en god rabataftale. I vil nemlig i efterfølgende formentlig ikke kunne forhandle en pris aftale, der ligger under jeres anker. Derfor skal I kende markedspriserne.

Find prisen gennem tilbud

Hvis indkøbet drejer sig om varer/serviceydelser, som ikke findes i almindelig handel og med tydelige priser, kan det være vanskeligt på forhånd at kende markedsprisen. I de tilfælde skal I ikke melde priser ud, men i stedet anvende muligheden for at få et tilbud på ydelsen og derigennem afklare markedsprisen. Mange kirker har erfaret, at der kan være meget stor forskel på priser/tilbud på den samme vare og gennem alternative tilbud opnået gode aftaler.

TIP! Gør forhandlingen mere effektiv ved at nedsætte et udvalg

1. Menighedsrådet nedsætter et udvalg/gruppe, som får til opgave at undersøge muligheder for at forhandle bedre priser indenfor et indkøbsområde
2. Udvalget kan gives kompetence til at gennemføre guidens to trin
3. Endelige aftaler om køb godkendes af menighedsrådet ud fra udvalgets indstilling/fremlæggelse af forhandlinger
4. Orienter relevante medarbejdere om aftalerne.

Trin 2: Forhandlingen

Når I gennem markedsafdækning har fundet ud af, hvilke leverandører I ønsker at indgå en forhandling med, skal I sikre jer, at I i en dialog med en leverandør får adskilt indholdet i forhandlingen fra relationen til leverandøren og forhandlingssituationen.

Indhold	Situation og relation
Pris	Kommunikationen
Kvalitet	Forhandlingens forløb
Levering	Skriftlighed eller mundtlighed i forhandling
Mængde	Stemning og følelser
Andre kvaliteter ved varen som har værdi for kirken	Tillid og personlige relationer

Model 1: Adskil indholdet i forhandlingen fra relationen til forhandleren og forhandlingssituationen.

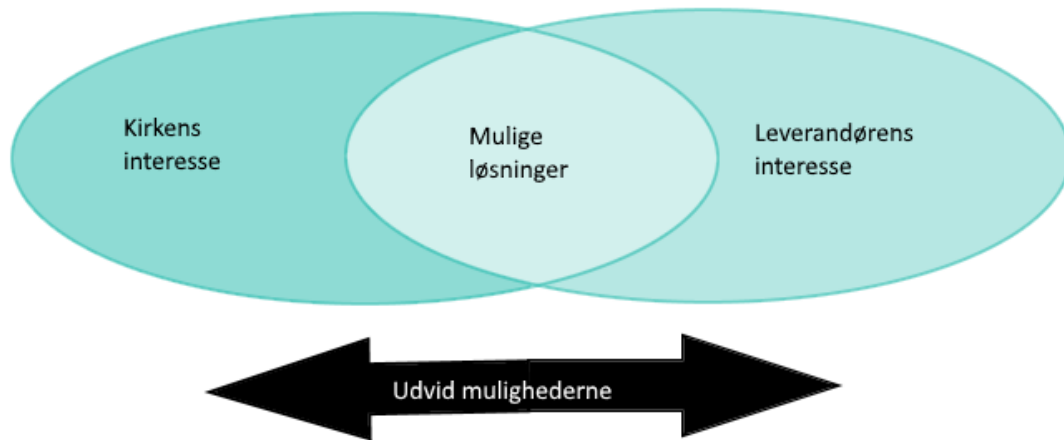
Som udgangspunkt skal I under en forhandling stå fast på indholdet, altså jeres ønsker til indkøbet, mens I i relationen med leverandøren sagtens kan være fleksible. Tilpas jer fx leverandørens ønsker om, hvordan selve forhandlingen skal foregå, men være vedholdende i jeres krav til leverandøren. Det koster jer ingenting at være venlige og lyttende overfor leverandøren. I må dog ikke lade ønsket om en god stemning og personlige relationer betyde, at I slækker på kravene til indhold eller en lav pris.

Forskellige positioner og modstridende interesser er en del af en forhandling. I ønsker den laveste mulige pris, og leverandøren den højeste. Men I skal ikke give køb på jeres krav, fordi der opstår uenighed, eller fordi leverandøren ikke bare siger god for jeres oplæg. Uenighed og konfliktende interesse er en del af en forhandling, og det skal I ikke lade jer skræmme væk af.

Find fælles interesser

I indledning af forhandlingen skal I være åbne om jeres behov og om forhold, der har betydning for købet. På den måde kan I undersøge, om leverandøren har idéer til, hvordan jeres ønsker bliver imødekommet. Det kan

være på måder, I ikke selv har været opmærksomme på. Der kan være forhold, som kan gøre det billigere, fx varemærke/leveringstidspunkt/mængder. Ved at spørge ind og undersøge muligheder, kan I få det bedste resultat og en god aftale. I kan også spørge ind til, hvad der kunne gøre handlen yderligere attraktiv for leverandøren og herved udvide mulighederne i forhandlingen.



Model 2: Interessebaseret forhandling

Sammenlign – og vælg leverandør

For at kunne træffe beslutning om, hvilken løsning der er bedst, skal I så vidt muligt kunne sammenligne de forskellige leverandører. Hvis det er vanskeligt at sammenligne produkterne direkte, kan I vælge at spørge mere ind til varebeskrivelse, levering, mængde, pris og kvalitet. På den måde kan I systematisk sammenligne de forskellige alternativer og samlet vurdere, hvad der er det bedste køb. I skal gennem forhandling gå fra mere åbne drøftelser til konkrete bud på varebeskrivelse, levering, mængde, pris og kvalitet, så I kan sammenligne og vælge det bedste alternativ.

God forhandlingslyst!

Regler om indkøb og tilbud

Som offentlig indkøber skal I gennemføre en "markedsafdækning" for at sikre jer, at I får den bedste og billigste løsning. Det kan I gøre ved:

- at undersøge priserne på varen og på det grundlag indhente ét tilbud/indkøbe varen
- at indhente to eller flere tilbud.

Beløber indkøbet af vare- og tjenesteydelser sig til 500.000 kr. og derudover, og for bygge- og anlægsopgaver over 300.000 kr., skal I undersøge, om indkøbet skal i udbud.

Menighedsrådene er underlagt de samme krav til udbud af opgaver som andre offentlige myndigheder, herunder de samme tærskelværdier.

De overordnede regler kan findes på Konkurrence- og forbrugerstyrelsens hjemmeside www.kfst.dk eller www.bedreudbud.dk. Her fremgår de aktuelle tærskelværdier samt råd og vejledning omkring anvendelse af udbud, licitation og underhåndsbud.

Rådgivning kan indhentes i det lokale stift.

Tip!

Det kan være en fordel at nedsætte et udvalg til at stå for forhandlingerne.

Gå i forhandlinger, før I køber

Man kan ofte skaffe en god pris eller en god aftale med en leverandør ved at indgå i en forhandling. Her er fem trin til en god forhandling, som I kan bruge, når I skal købe nyt eller genforhandle en aftale med en leverandør.

De fem trin er fra den nye "Forhandlingsguide til indkøb i folkekirken", som kan hentes på merekirke.dk.



1 Sæt ord på det, I skal købe

Forberedelse er første skridt hen imod en forhandling. Bliv derfor først helt skarpe på, hvad det er, I har brug for. Sæt fx ord på, hvad I vil opnå med indkøbet, hvad I konkret gerne vil købe, hvilken service der eventuelt er forbundet med købet, hvilken kvalitet I ønsker – og hvordan I vægter pris, kvalitet og service i forhold til hinanden.

Gør jer også tanker om, hvilke fordele leverandøren har ved at handle med jer, fx at I bestiller i god tid eller i store mængder.



2 Pris – find ud af, hvad varen cirka skal koste

Som offentlig indkøber skal I sikre jer, at I får den bedste og billigste løsning. Derfor skal I kende prislejet på det, I vil købe, og det kan I finde på to måder: I kan selv indhente priser, fx via listepriser, onlinesøgninger eller tidligere indkøb. Eller I kan indhente tilbud fra forskellige leverandører.



3 Start forhandlingerne

Nu har I set på priser og fundet frem til de leverandører, I vil forhandle med. Lad jer ikke skræmme af, at der kan opstå uenighed med leverandøren. En forhandling er en byttehandel, hvor uenighed er naturligt. Stå fast på kravene til det, I vil købe, men vær gerne venlig og imødekommende.



4 Find fælles interesser

Indled forhandlingen med at være åbne om jeres behov og de forhold, der har betydning for købet. Måske har leverandøren nye idéer til, hvordan jeres ønsker bliver imødekommet. Fx kan købet måske gøres billigere, hvis I køber en bestemt mængde eller får leveret varen på et bestemt tidspunkt. Spørg også om, hvad der kunne gøre handlen mere attraktiv for leverandøren. På den måde kommer forhandlingen ikke kun til at handle om prisen.



5 Sammenlign og vælg

Inden I vælger leverandør, skal de forskellige forhandlingsresultater sammenlignes. Hvis det er svært at sammenligne direkte, kan I vælge at spørge mere ind til varebeskrivelse, levering, mængde, pris og kvalitet. Sammenlign nu systematisk – og vælg den leverandør, der kan levere det bedste alternativ. Tillykke med handlen!