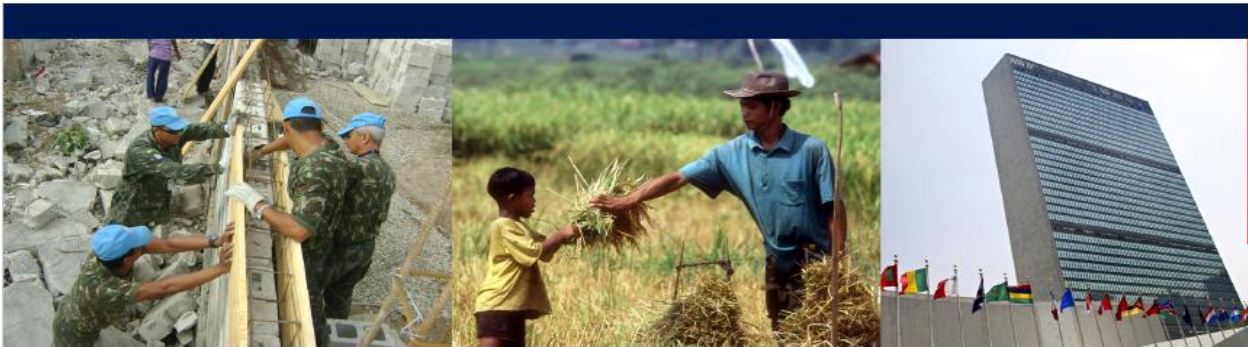




# Introduktion til Danish UN Procurement Network

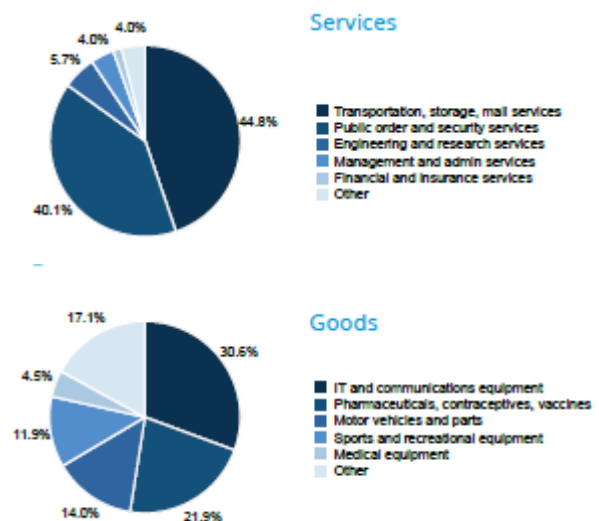


**Det glæder os at kunne byde dig velkommen som medlem i Danish UN Procurement Network! Netværket er for alle danske virksomheder med interesse for salg til FN. Som medlem vil du få adgang til information, råd og vejledning baseret på Eksportrådets erfaringer. Du vil i det følgende få en introduktion til FN som marked, en indføring i hvordan du deltager i udbudsrunder, en forståelse for de leverandøraftaler du kan opnå, samt en introduktion til opbygningen af FN's indkøbsorganisation.**

## Potentialet for danske virksomheder

Med et budget på over 110 milliarder DKK er FN et attraktivt marked. Ifølge de nyeste tal fra 2016, leverede danske virksomheder varer og tjenesteydelser til FN, til en samlet

værdi på 4.7 milliarder DKK. Dette gør Danmark til verdens femte største leverandør til FN indkøbssystemet. De mange kategorier af varer og ydelser som FN indkøber fra Danmark, kan ses i de to cirkeldiagrammer nedenfor.



Diagrammerne er et udtræk fra FNs "Annual Statistical Report", der udførligt beskriver FNs indkøbsmønstre og desuden indeholder interessante statistikker omkring indkøb fra forskellige lande. Rapporten kan findes [her](#).

## **Sådan bliver din virksomhed**

### **leverandør til FN**

For at komme i betragtning som leverandør til FN skal man registreres på FN's udbudsplatform, som hedder United Nations Global Marketplace (UNGM). Her bliver udbud lagt ud, og de forskellige FN organisationer kan se hvilke virksomheder der har registreret sig som leverandører. Du kan registrere din virksomhed ved at følge instruktionerne på [dette link](#).

Når din virksomhed er registreret som potentiel leverandør til FN, får du adgang til FN's udbudsplatform, UNGM. Igennem denne platform har man som virksomhed adgang til mere end 30 FN organisationers udbud. Virksomheder får adgang til disse udbud ved at tilmelde sig UNGMs 'Tender Alert Service', som koster 250 USD årligt. Ved registrering vælger man, hvilke sektorer man er interesseret i, hvorefter man vil modtage notifikationer, når relevante udbud offentliggøres.

### **Typer af leverandøraftaler med FN**

Det er vigtigt at forstå de forskellige typer leverandøraftaler, som FN tilbyder: Der eksisterer, overordnet set, to forskellige leverandøraftaler- Enkeltstående og Langsigtede aftaler:

#### Enkeltstående aftaler:

Mange kontrakter med FN indgås på baggrund af enkeltstående udbud, hvor en afgrænset mængde varer eller

tjenesteydelser efterspørges. Disse udbud inddeles i 3 kategorier:

#### *i. Request for Quotation (RFQ)*

Typisk kontrakter på mindre end DKK 200.000. Virksomheden inviteres uformelt til at indgive et prisoverslag. Herefter udbedes formelt priser og kommercielle vilkår. Den virksomhed, som lever op til alle minimumskrav og specifikationer med den laveste pris, vinder kontrakten.

#### *ii. Invitation to Bid (ITB)*

Typisk kontrakter på mere end DKK 200.000. Virksomheden inviteres formelt til at indgive et bud på kontrakten. Ligesom med RFQ er det alene prisen der afgør, hvilken virksomhed der vinder kontrakten, såfremt virksomheden lever op til de definerede krav og specifikationer.

#### *iii. Request for Proposal (RFP)*

Typisk kontrakter på mere end DKK 200.000. Svarene på disse udbud vurderes ikke på baggrund af pris alene, men på den værdi, som de tilfører FN. Dvs. en vurdering, som ikke kun kigger på efterlevelse af nogle minimumskrav, men også på kvaliteten af det, der leveres. RFP udbud er typisk meget bredere i deres krav og specifikationer end RFQ og ITB udbud, og der gives plads til forskellige bud på, hvordan man løser de problemer, som udbuddet skal komme til livs.

#### LTA – Long Term Agreements

Foruden de enkeltstående kontrakter, har virksomheder mulighed for at vinde "Long Term Agreements" (LTA) med FN's organisationer. En LTA er en langtidskontrakt, hvor handelsbetingelserne er fastsatte, men hvor mængden af salg ikke er defineret på forhånd. Dette muliggør gentagende køb fra FN's side, uden igangsættelse af nye udbudsrunder. Aftalen løber over tre år med mulighed for to gange ét års forlængelse (3+1+1). Det er vigtigt at bemærke, at en LTA er retten til salg, ikke en garanti om et salg, hvilket betyder din virksomhed stadig skal markedsføre sig overfor relevante beslutningstagere i den FN organisation, som aftalen er indgået med.

### **FN's indkøbsorganisation**

Indkøbsbudgettet fordeler sig over en række FN organisationer med forskellige fokusområder og geografiske placeringer. De særligt interessante byer ift. indkøb er København, Rom, Budapest, Geneve og New York, hvor FN's hovedkontor er placeret. De to vigtigste personalegrupper involveret i indkøbsprocessen er:

**Indkøbere (Procurement Officers)** er ansvarlige for den daglige interaktion med virksomheder. Det er indkøbere, der formulerer udbuddene og kører udbudsprocessen. Det er også dem, der afgør, hvilken virksomhed vinder en bestemt kontrakt. Indkøbernes mission er at sikre den optimale balance mellem pris

og kvalitet i alle indkøb, så deres "kunder" – de mange FN organisationer, der arbejder for fred, sikkerhed og udvikling i verden – har adgang til de varer og tjenesteydelser de har brug for til at udføre deres arbejde. FN indkøbere arbejder typisk på tværs af mange brancher og har således ikke ekspertindsigt i enkelte produkt- og servicekategorier.

**Specialister** er ansvarlige for at definere FN's tekniske behov forud for, at en udbudsproces indledes. De mange specialister rundt omkring i FN systemet er dem, som faktisk har brug for de indkøbte varer og tjenesteydelser i deres daglige arbejde. Det kan for eksempel være en programansvarlig i Tanzania, der skal distribuere myggenet i et udsat område, eller en teknisk ekspert i New York, der skal opgradere mødelokalerne på FN hovedkontoret og har brug for mere moderne AV udstyr. Da det er specialisterne, der har behovet, er det også dem, der indleder processen hen imod et udbud. Det foregår ved, at de kontakter indkøberen og definerer de tekniske krav og specifikationer, der skal ligge til grund for udbuddet.

### **Nordic UN Procurement Seminar 2018**

Hver andet år afholder Eksportrådet Nordic Procurement Seminar i FN-byen i København. I år afholdes seminariet **d.12-13 november 2018**. Seminaret er en enestående chance for at du og dit firma kan

få mulighed for at mødes med nøglepersoner inden for indkøbsafdelinger hos FN-organisationerne, og desuden få et unikt indblik i hvad din virksomhed kan gøre, for at blive bedre positioneret til at vinde flere og større opgaver hos FN. Hvis du og din virksomheder ønsker yderligere information omkring seminariet bedes du kontakte Generalkonsulatet i New York. Kontaktoplysninger kan findes i bunden af dette dokument.

### **Kontaktoplysninger**

Generalkonsulatet i New York bistår gerne med strategisk rådgivning ift. positionering i forbindelse med FN-indkøbsmuligheder. Generalkonsulatets rådgivere kan kontaktes på:

Louise Harpøth

E-mail: [louhar@um.dk](mailto:louhar@um.dk)

Mobil: +1 (646) 249-7960