

# Innovative anskaffelser

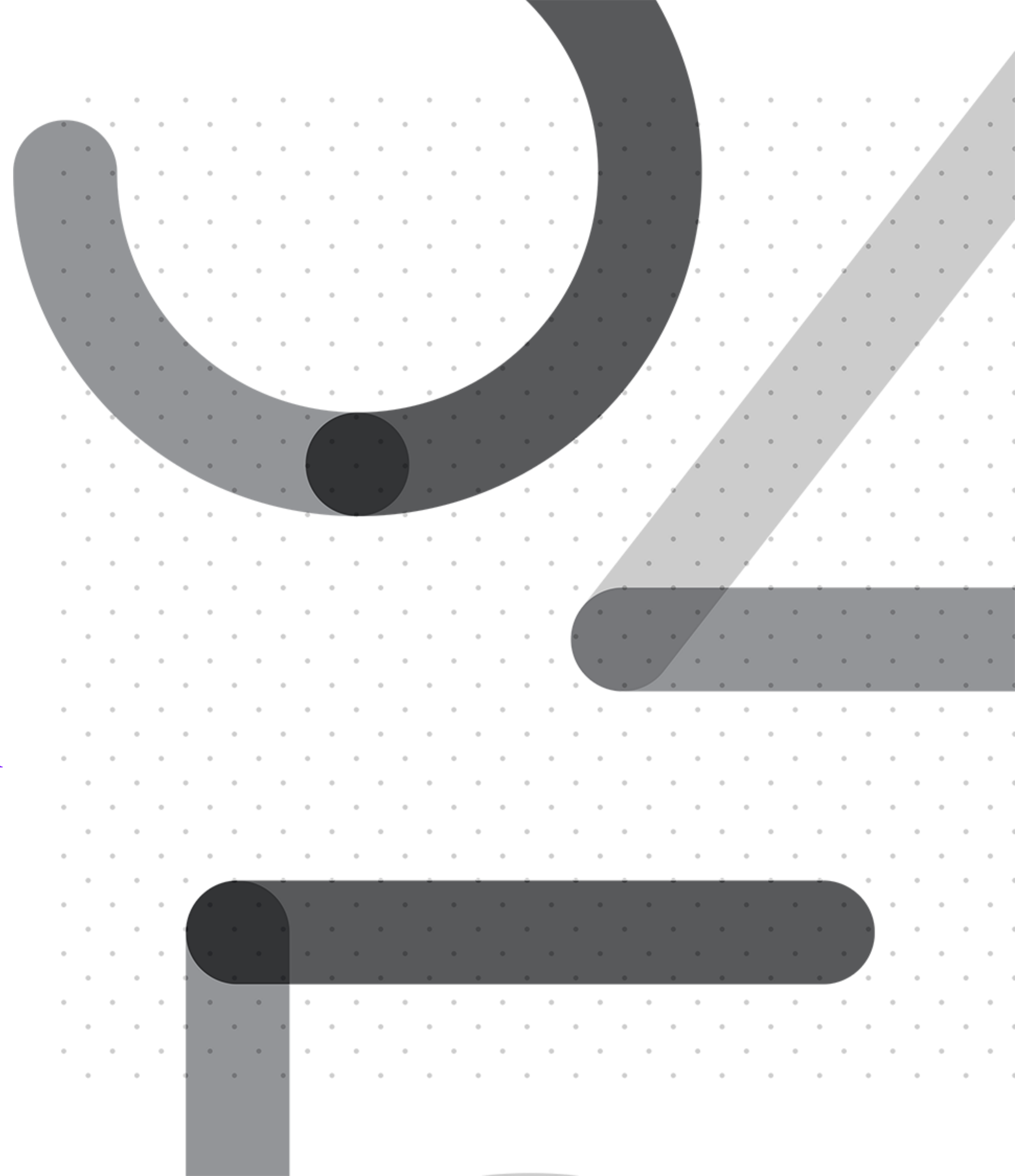
Nasjonalt program for  
leverandørutvikling



## Om leverandørdialog og forventninger til interessentene i dialogfasen

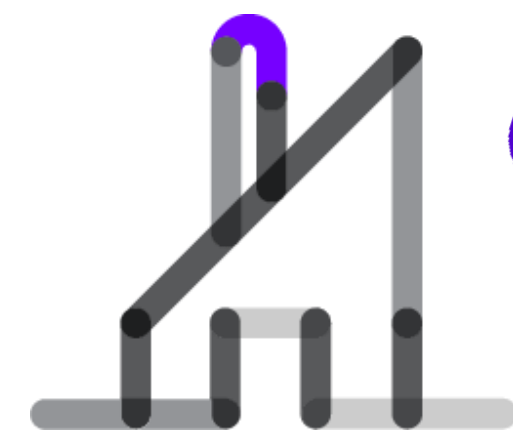
Cecilie Møller Endresen, Leverandørutviklingsprogrammet

11. april 2018



# Formål

Øke innovasjonseffekten  
av offentlige anskaffelser



Nytt sykehus i  
Drammen

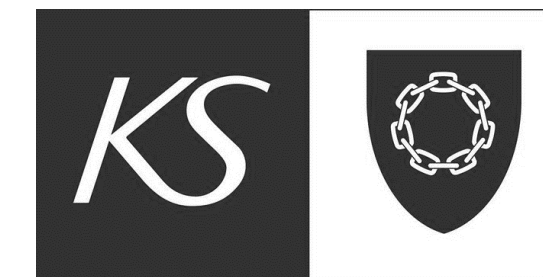
Over 8  
milliarder





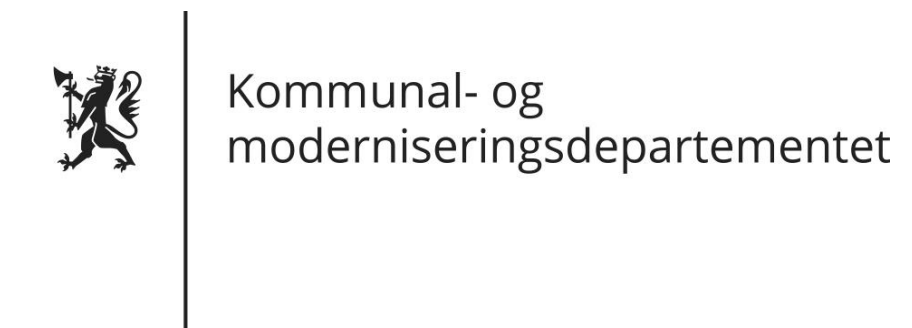
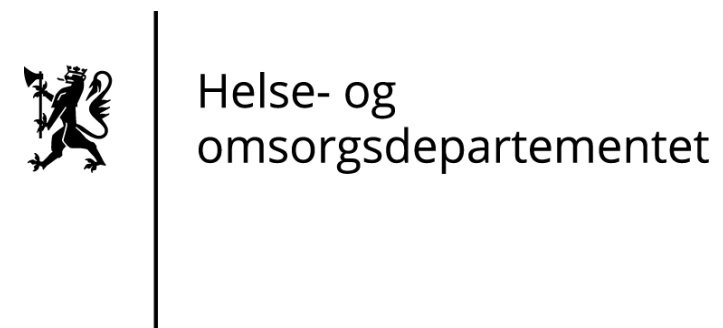
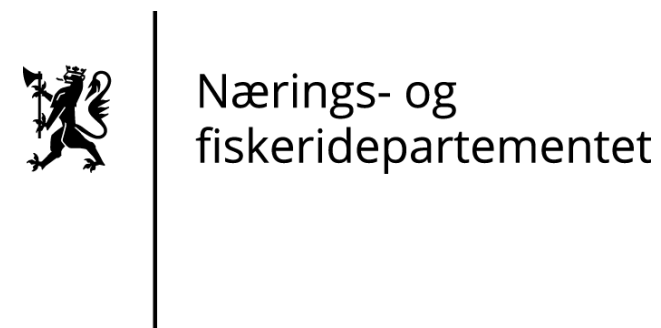


# Mange jobber for at innovative anskaffelser kan skje



**Innovative anskaffelser**  
Nasjonalt program for leverandørutvikling

 NHO |  KS |  Difi





## Programansvarlig

- NHO
- KS
- Difi

## Ledende pådrivere

- Helse- og omsorgsdepartementet
- Klima- og miljødepartementet
- Kommunal- og moderniseringsdepartementet
- Helsedirektoratet
- Innovasjon Norge
- Nærings- og fiskeridepartementet
- Forskningsrådet

## Ledende statlige virksomheter

- Statsbygg
- NAV
- Helse Sør-Øst
- Forsvarsbygg
- Skatteetaten
- Statens vegvesen
- Bane NOR
- Avinor

## Ledende kommuner og fylker

- Oslo kommune
- Akershus fylkeskommune
- Bergen kommune
- Me og Romsdal fylkesk.
- Stavanger kommune
- Trøndelag fylkesk.
- Kristiansand kommune
- Nordland fylkeskommune
- Bærum kommune
- **Buskerud fylkeskommune**
- Trondheim kommune
- Vestfold fylkeskommune
- Østfold fylkeskommune
- Telemark fylkeskommune





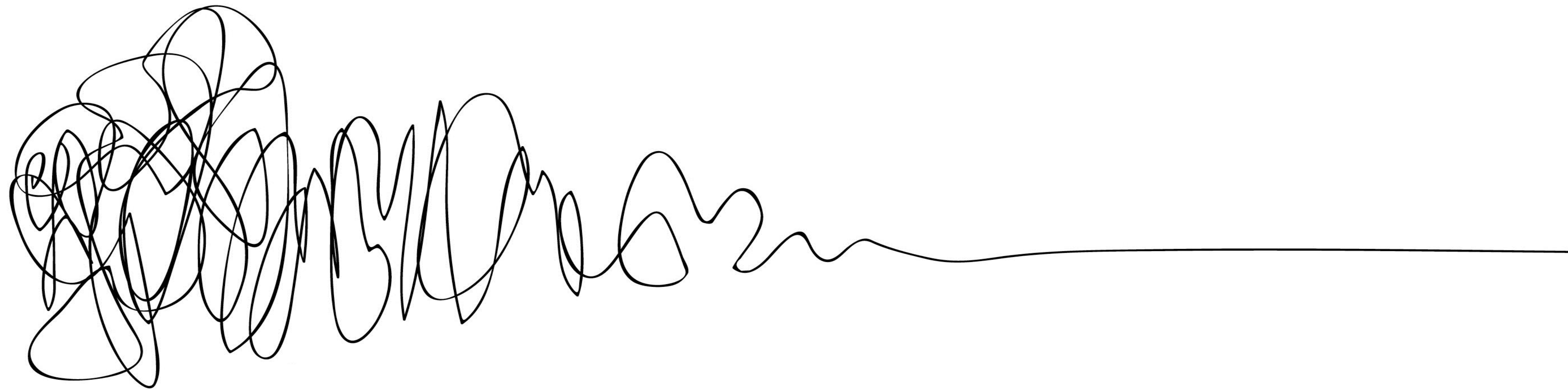
# Programmets rolle og funksjon

1. Introdusere offentlige innkjøpere for innovative anskaffelser
2. Veiledning og råd om gjennomføring
3. Tilrettelegge møteplasser der behov kan møte løsninger
4. Formidle læring og erfaringer





# Den innovative anskaffelsesprosessen



Behov

Konkurransgjennomføring

Kontraktoppfølgning

Evaluering og læring



**Kartlegge**  
brukerens  
behov

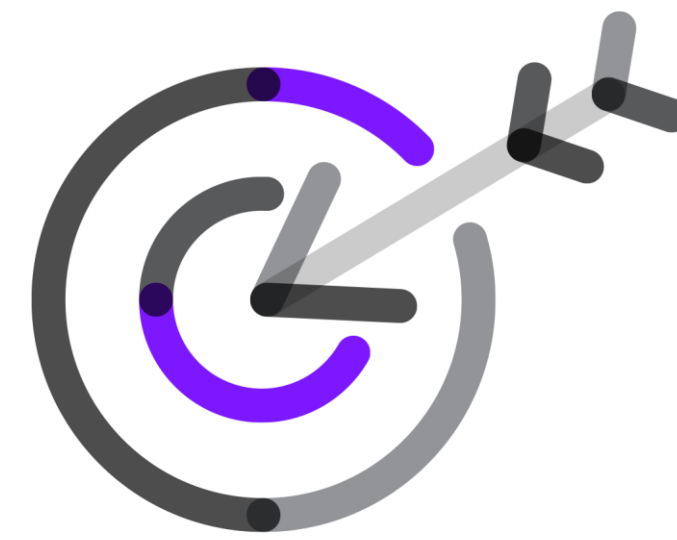
**Dialog** med  
leverandører  
om mulige  
løsninger

**Behovsbeskrivelse**  
**Forventninger**  
til funksjon,  
ytelse og  
innovasjon

# Ta seg tid til kunnskapsfangst







**En smakebit...**



Offentlige besparelser  
gjennom innovative anskaffelser.

**Caverion**

Kunde: Oslo kommune



# Ventilasjon i skolebygg

Oslo og Bergen kommuner trengte nye ventilasjonsløsninger for skolebygg. Måtte være betydelig rimeligere både i anskaffelse og drift enn dagens løsninger.

## Resultater

Sparer utgifter

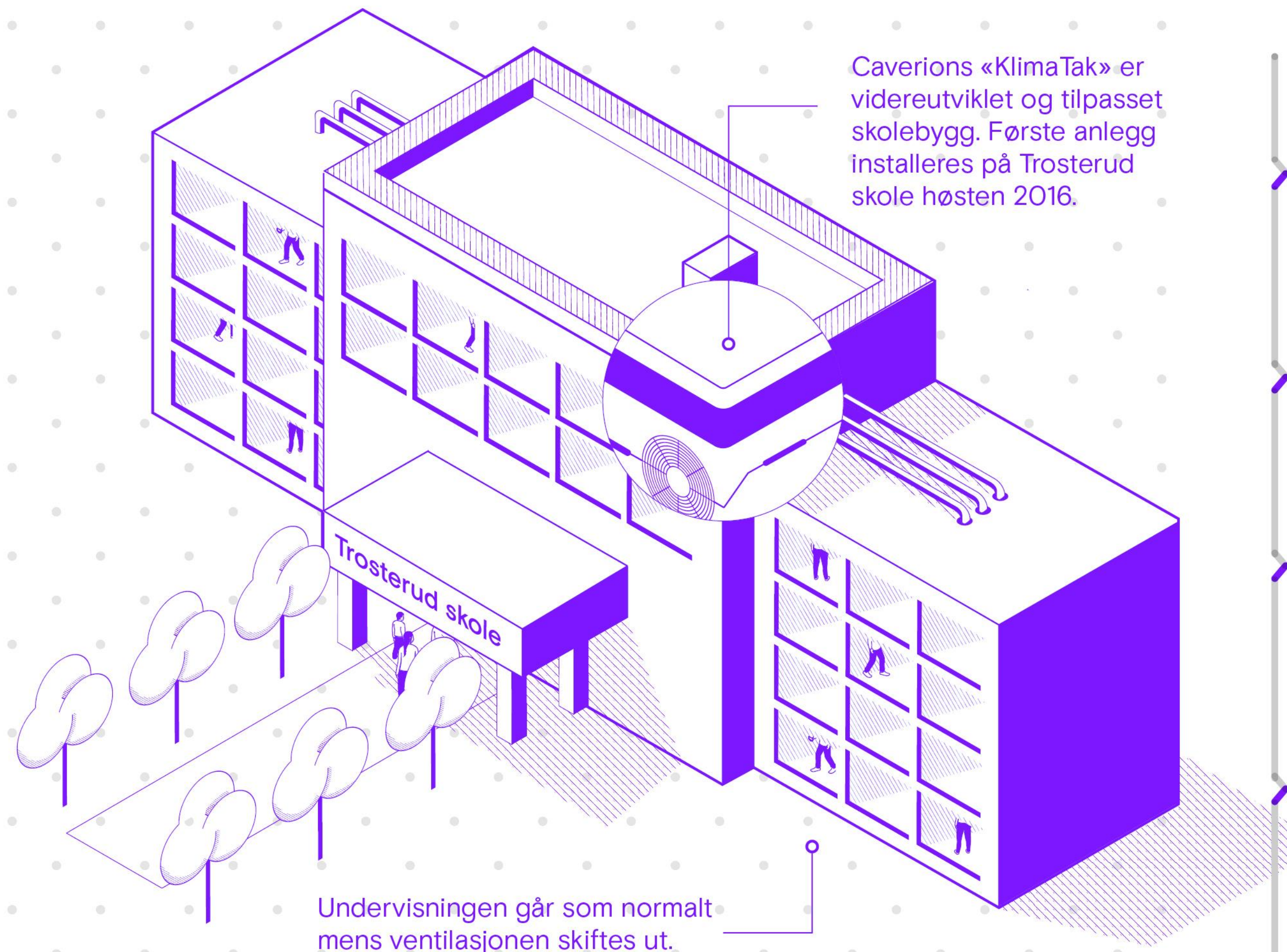
**12 mill**

på én eneste skole

Sparer miljøet

**2,6 tonn CO<sub>2</sub>**

bespart CO<sub>2</sub>-utslipp, per  
km, per år per skole



## Proessen

### Vurdere behov

Dårlig inneklime  
Behov for ny ventilasjon  
Kostbart med erstatningsskole

### Planlegge og organisere

Forankret prosessen med innovativ  
anskaffelse i egen organisasjon

### Dialog med markedet

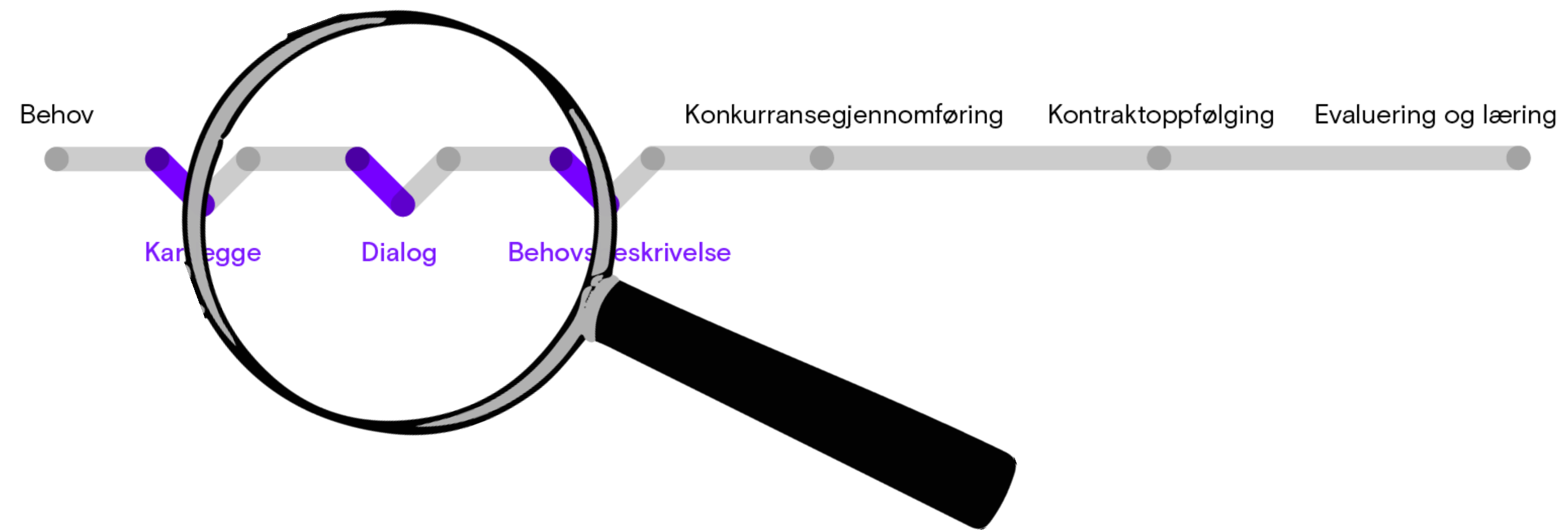
Dialogkonferanse om behovet  
Skriftlige innspill fra leverandører  
Én-til-én-møter med leverandører

### Gjennomføre konkurranse

Innovasjons-/idékonkurranse.  
Caverion AS og Systemair AS vant  
konkurransen og ble premiert med  
100 000 kroner hver.



# Dialog







# Formålet med leverandørdialog

- Innkjøper presenterer utfordringer og behov for markedet og får innspill og idéer fra leverandørene på hvordan behovene kan løses og hvilke alternative løsninger som finnes.
- Leverandørene får informasjon om kundens behov, slik at de blir bedre forberedt på å levere og evt. utvikle gode løsninger.
- Bruke informasjonen til å utforme et konkurransegrunnlag som åpner for de fremtidsrettede mulighetene.





**Det er lov å ha dialog med markedet så lenge du behandler leverandørene likt, unngår å gi urimelig konkurransefordel og ikke røper forretningshemmeligheter.**

Difi, [anskaffelser.no](https://anskaffelser.no)



# Ulike typer dialogaktiviteter



Markedsundersøkelse



Dialogkonferanse



Skriftlige innspill



Leverandørtorg Stands



Konkurranses grunnlag på høring



Leverandørkonferanse



Workshop



En-til-en møter



Match making





# Hvordan delta i dialogaktiviteter?



## Fellesfora



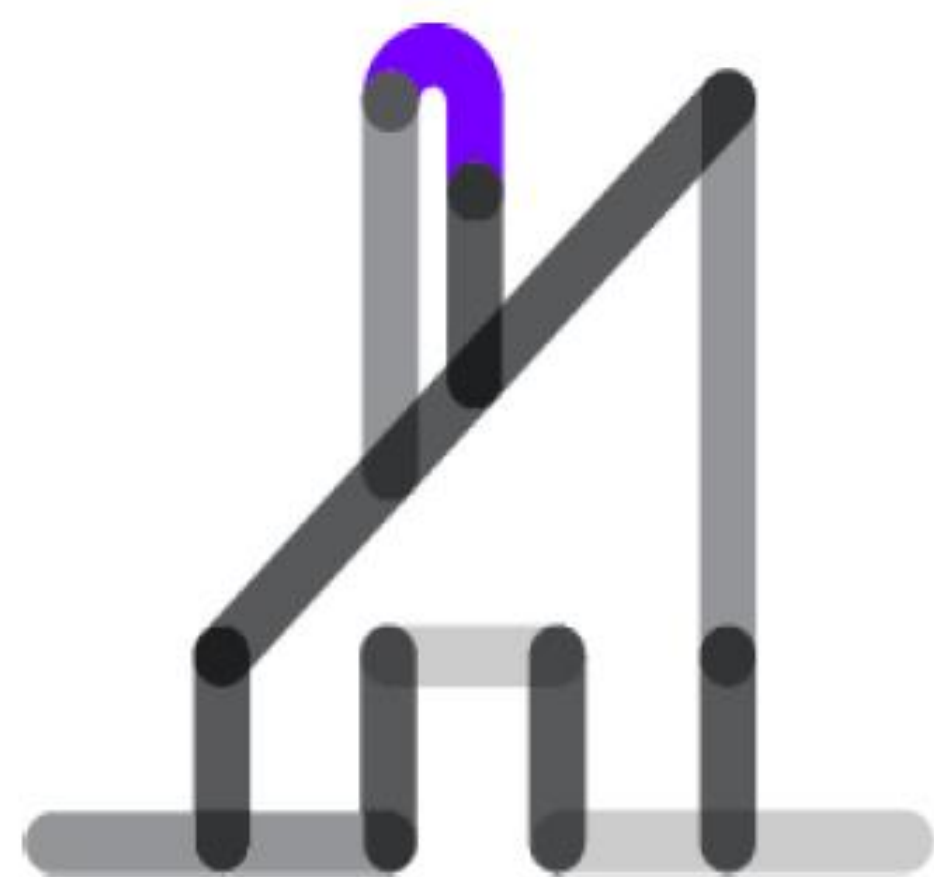
- Lytt til behovene og utfordringene
- Still spørsmål
- Gi tilbakemeldinger
- Vær aktiv, snakk med andre leverandører
- Bygg konstruktive allianser

## Én til én – fora



- Presenter ideer og løsning, kom med innspill
- Avstem
- Ikke bruk dette som «salgsmøte»
- Ikke vær redd for å foreslå andre eller nye løsninger oppdragsgiver ikke har tenkt på





Nytt sykehus i  
Drammen

---

# Leverandørkonferanse

## Nytt sykehus i Drammen

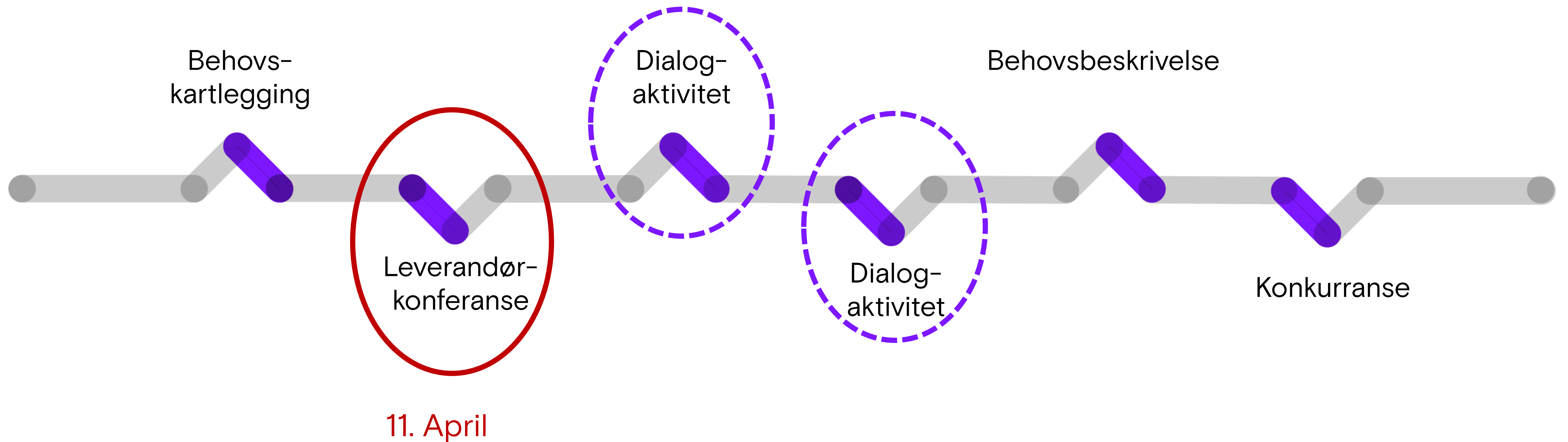
---

**Vi ønsker gjennom leverandørkonferansen å:**

- ✓ Informere om videre prosjektprosess – forberede/mobilisere markedet
- ✓ Avklare forventninger
- ✓ Gi mulighet for leverandørene til å stille spørsmål



# Fra behov til anskaffelse







## Delta i dialogen?

- ✓ Mulighet til å lytte til oppdragsgiver og tilpasse eller utvikle dine løsninger til oppdragsgivers behov
- ✓ Synliggjøre dine løsninger
- ✓ Bedre oversikt over markedet du konkurrerer i
- ✓ Treffer potensielle samarbeidspartnere
- ✓ En mulighet til å øke konkurransekraften
- ✓ Gi innspill til konkurransen



# Følg med ...

DOFFIN / MERCELL/TED:

<https://www.doffin.no/Notice/Details/2018-509443>

<https://www.mercell.com/nb-no/anbud/82038409/leverandoerkonferanse-nytt-sykehus-i-drammen-anbud.aspx>

<http://ted.europa.eu/udl?uri=TED:NOTICE:106919-2018:TEXT:EN:HTML&src=0>



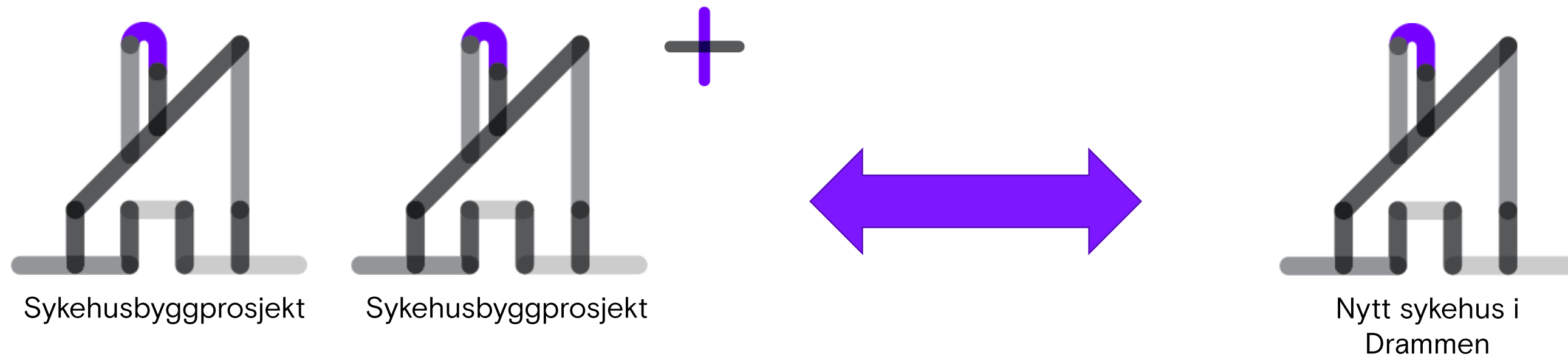


# Hold dere oppdatert ...

Sykehus

«Sykehusbygg skal bidra til framtidsrettet utvikling av sykehusbyggingen i Norge gjennom læring, innovasjon, erfarings- og kompetanseoverføring»

- på forsiden på [Sykehusbygg.no](http://Sykehusbygg.no)



«... bidra til standardisering, erfaringsoverføring, god ressursutnyttelse og ressurstilgang innen prosjektering og bygging av sykehus.»





- **bra for innbyggerne**
- **bra for innkjøperne**
- **bra for leverandørene**







**Grip muligheten!**



# Innovative anskaffelser



[Cecilie.m.endresen@nho.no](mailto:Cecilie.m.endresen@nho.no)

Mobil: 997 02 688

[innovativeanskaffelser.no](http://innovativeanskaffelser.no)