

Innovative anskaffelser

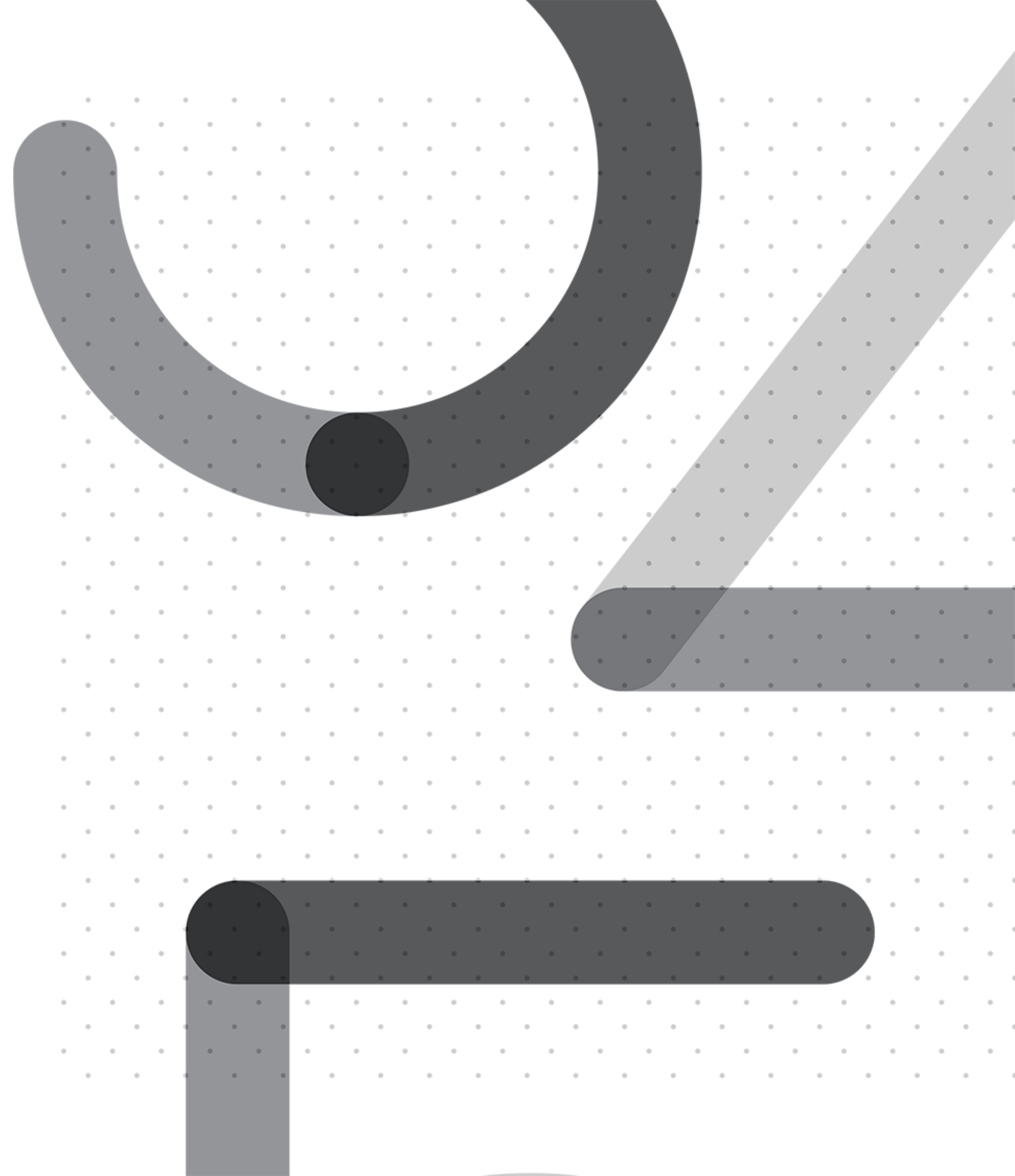
Nasjonalt program for
leverandørutvikling



Hva er innovative anskaffelser og hvordan gjør vi det?

.... for medlemsbedrifter i KS Bedrift

30. oktober 2018



Hva er innovative anskaffelser og hvordan gjør vi det?

- ✓ Hvilke regler gjelder for innovative anskaffelser?
- ✓ Hvilket handlingsrom finnes innenfor regelverket om offentlige anskaffelser?
- ✓ Når kan det brukes?
- ✓ Hvordan kan man bruke det?
- ✓ Dialog med markedet
- ✓ Behovskartlegging og brukerinvolvering, fra detaljerte kravspesifikasjoner til behovsbeskrivelser
- ✓ Gjennomføring i praksis



Agenda – «snudd litt på flisa»

Introduksjon til innovative anskaffelser

Leverandørutviklingsprogrammets rolle – hva kan KS bedriftene få bistand/tilgang til?

Innovasjon

Mulighetsrommet i regelverket

Eks Smart mat ; Bærum kommune

Gjennomgang av metoden med eksempler

- ✓ planlegge og tilrettelegge
- ✓ behov
- ✓ dialog
- ✓ åpne for innovasjon i konkurransegrunnlaget

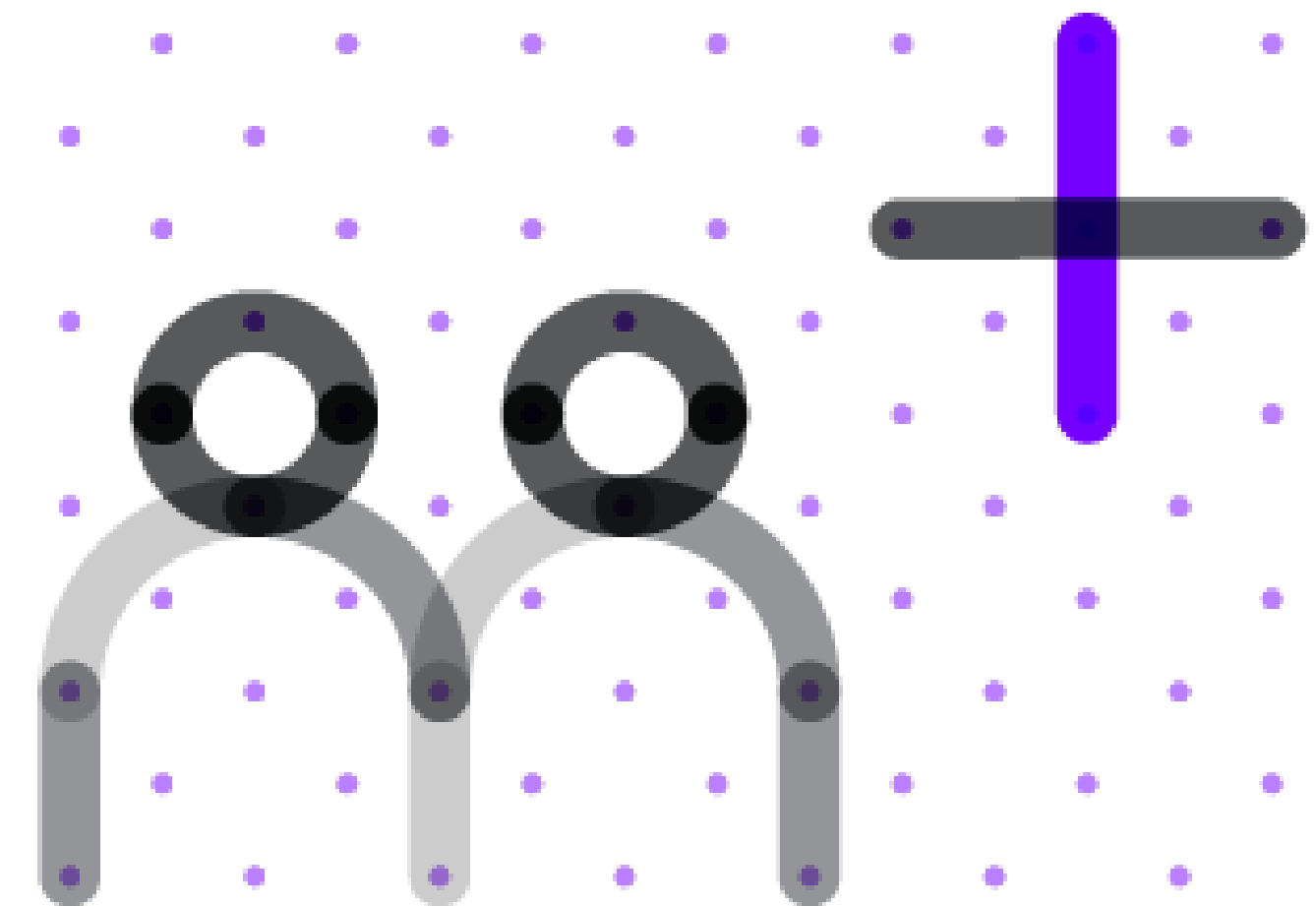
... men alt innhold er dekket!



Innovative anskaffelser - hva vet dere?

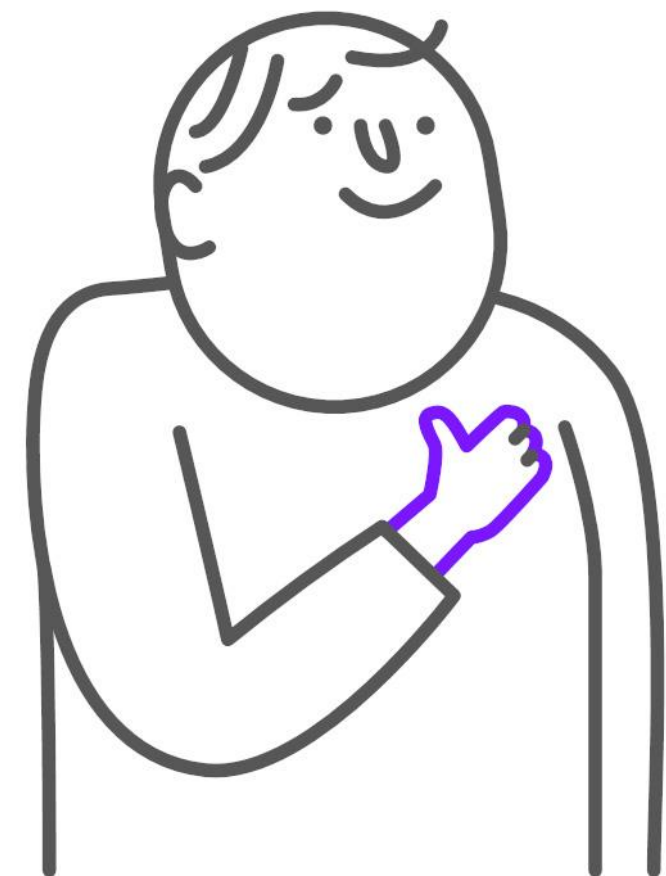


Vi tar «tempen'» og «kartlegger»
behovet!

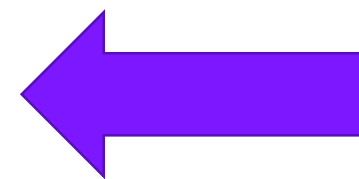


Dobbelrolle

- både innkjøper og «leverandør»

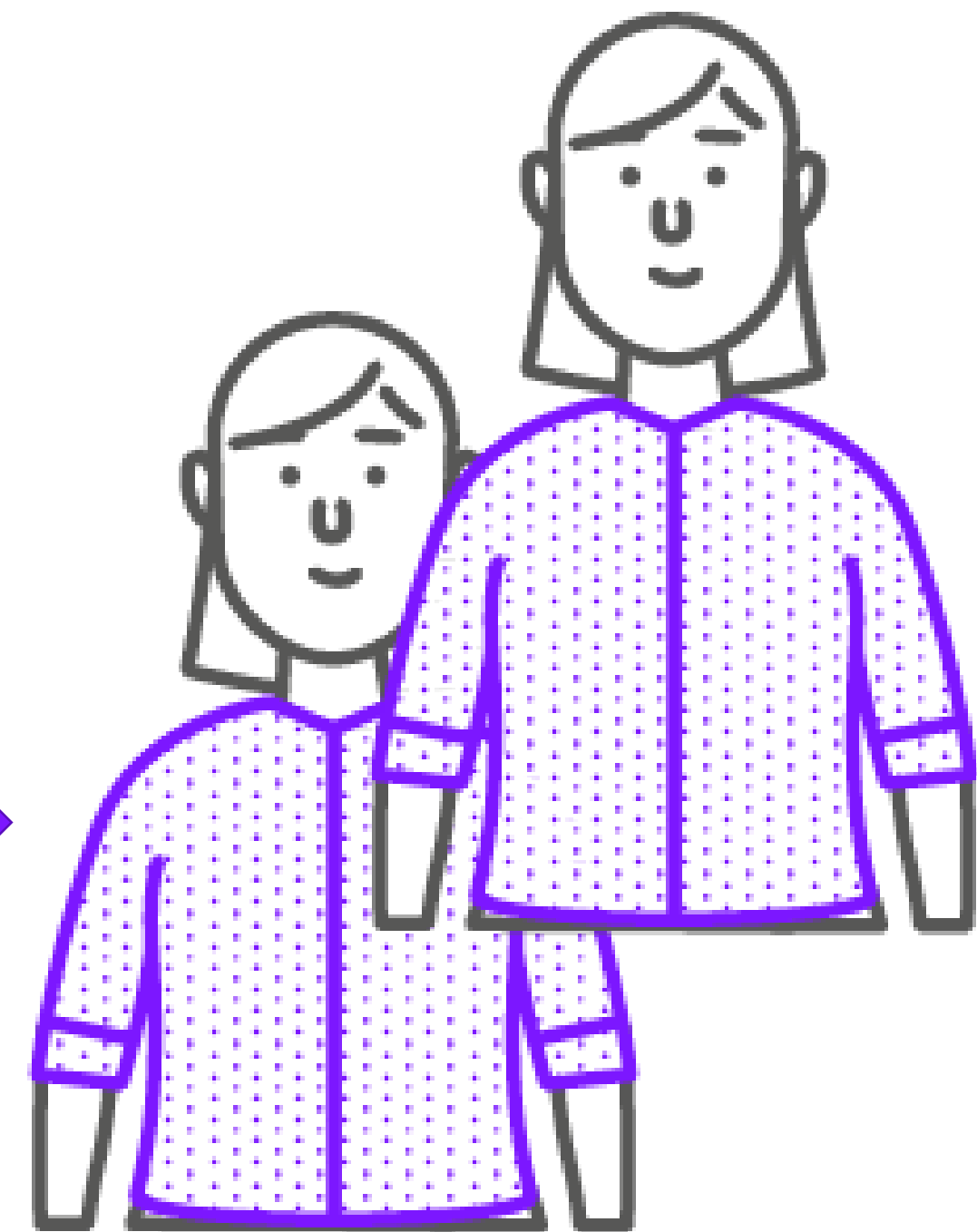


Kommune(r)



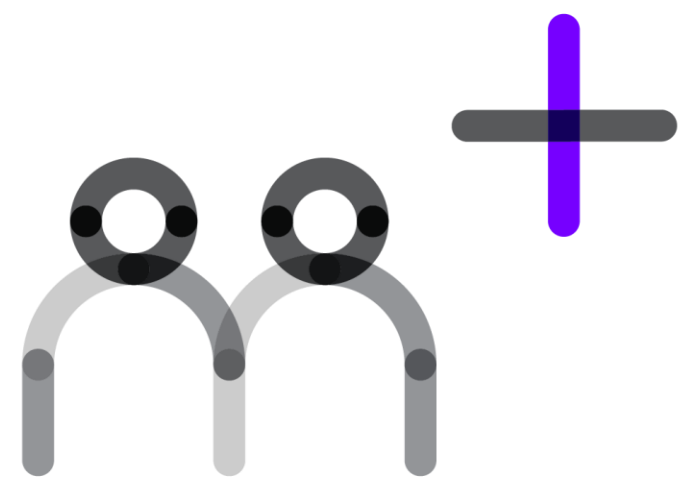
«Leverandør»

Innkjøper



Leverandør(er)

Store samfunnsutfordringer



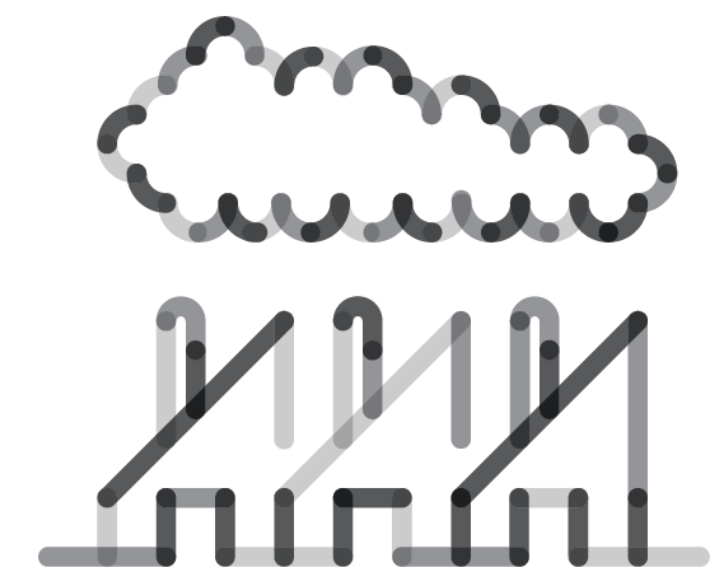
Flere



Eldre



Lavere

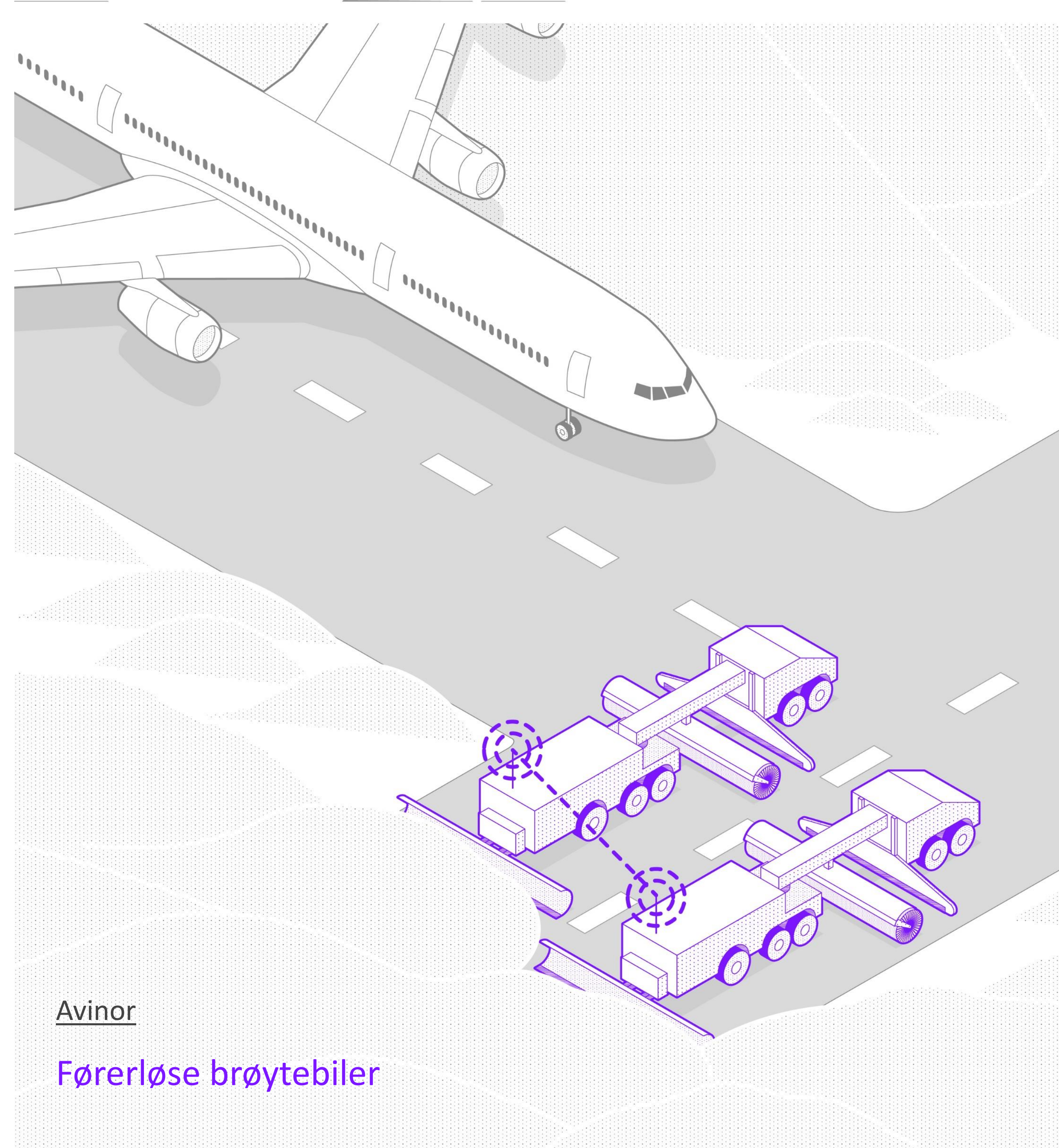


Større

Hvorfor innovasjon gjennom anskaffelser?

*Fordi vi må få **mer** ut av **mindre** innkjøpsbudsjetter*

*Fordi det finnes **bedre** løsninger!*



Avinor

Førerløse brøytebiler

Ny løsning for overvåking av
skinnegangen med drone

Leverandør: **Nordic Unmanned**

Innkjøper: **Bane NOR**

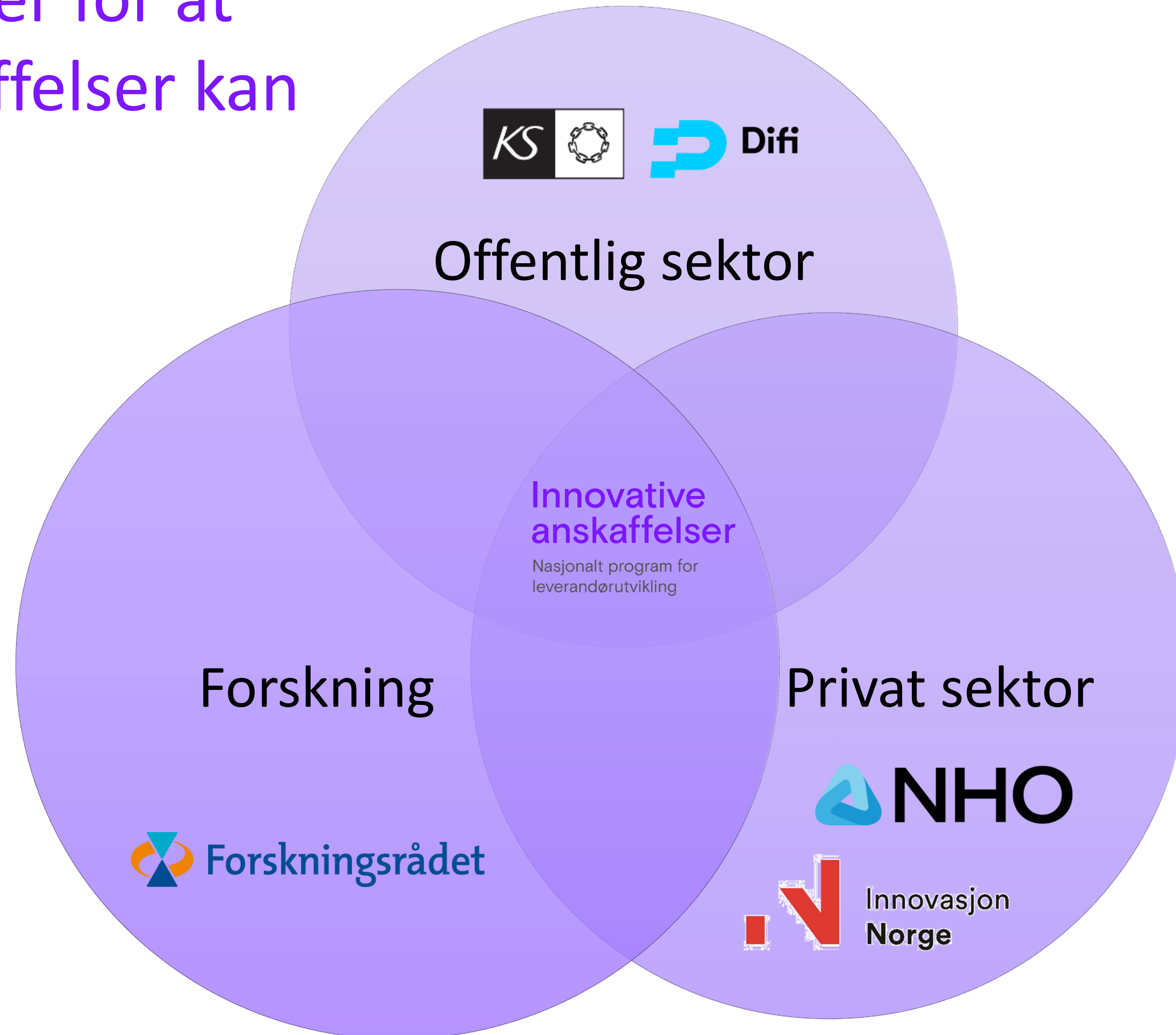
Formålet

Øke innovasjonseffekten av offentlige anskaffelser:

- Offentlige besparelser
- Miljøvennlige løsninger
- Bedre tjenester for brukerne
- Næringsvekst



Mange som jobber for at innovative anskaffelser kan skje ...



Programmets rolle og funksjon

Pådriver for innovative anskaffelser

- 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**



Programmet er operativt I store deler av landet



Per

Programleder



Mathea

Programkoordinator



Hilde

Regional pådriver



Tore André

Regional pådriver



Cecilie

Regional pådriver



Maiken

Regional pådriver



Kjersti

Regional pådriver



Gørill

Regional pådriver



Ida

Regional pådriver



Riche

Helse og omsorg



Tina

Klima og miljø



Hanne

Digitalisering



Harald

Pådriver Stat



Kjersti/Difi

Regelverk og metodehjelp



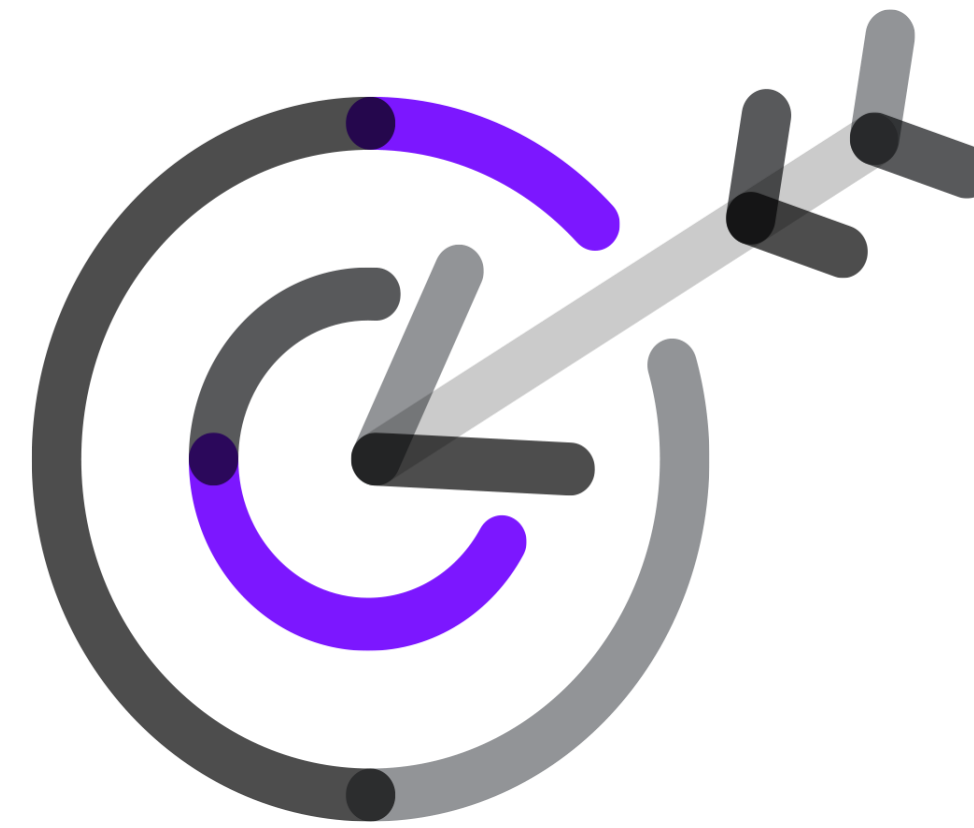
Johan/Difi

Regelverk

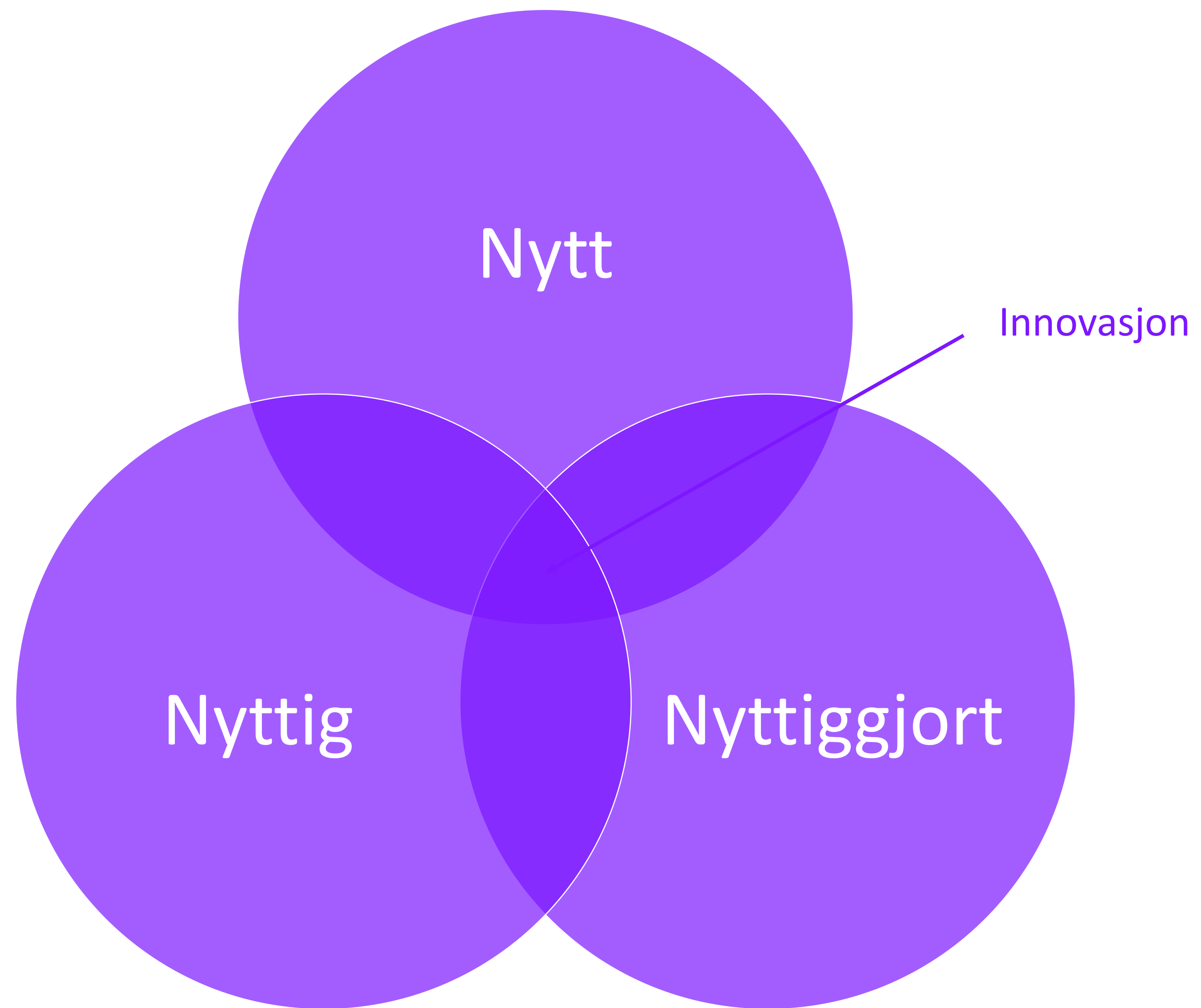


Helene/Difi

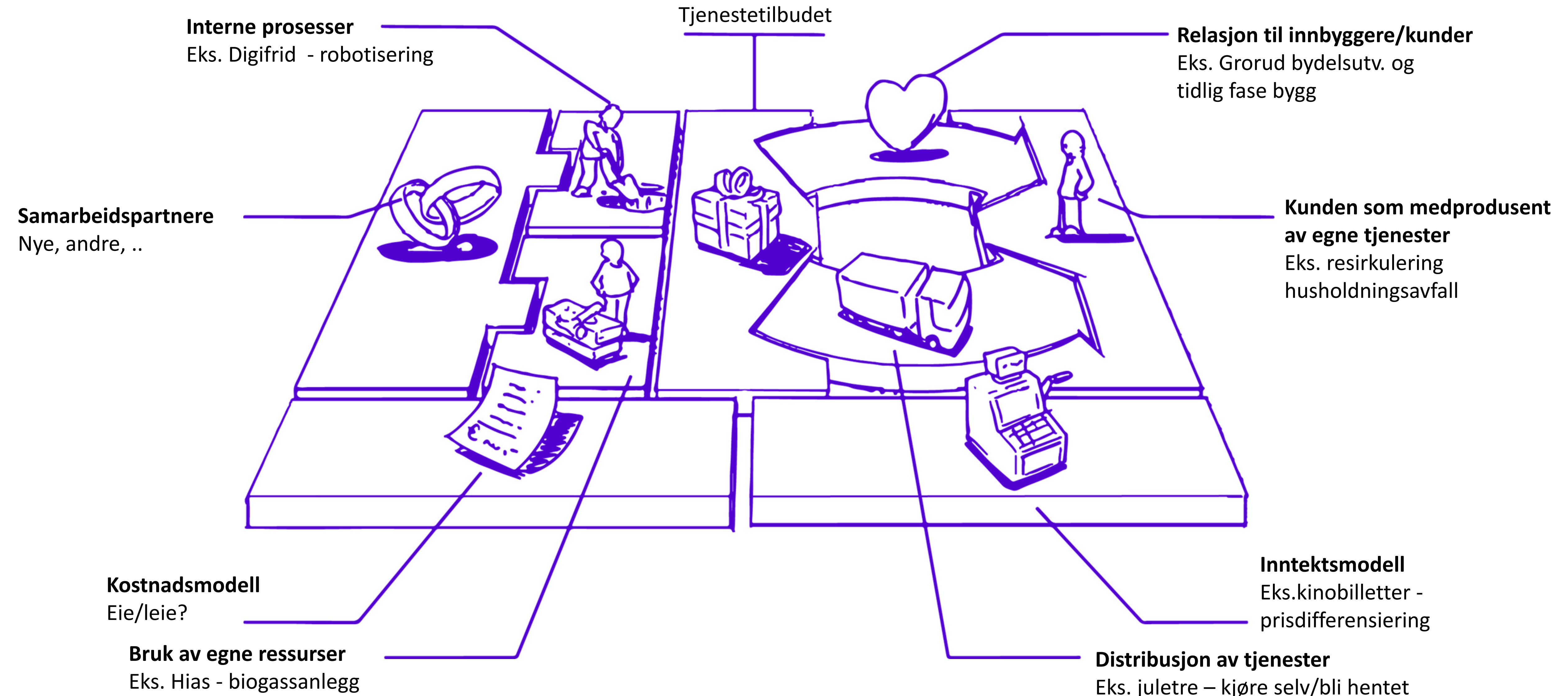
Veiledning og miljø



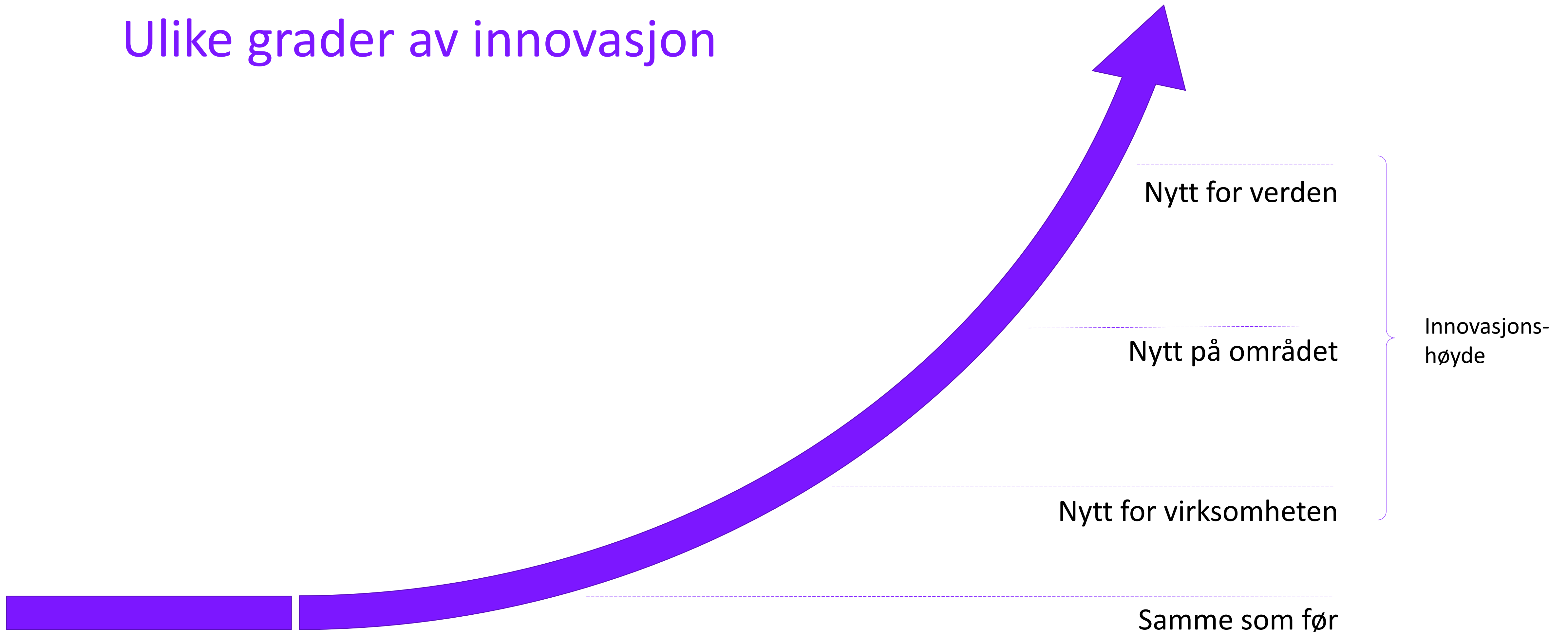
Innovasjon



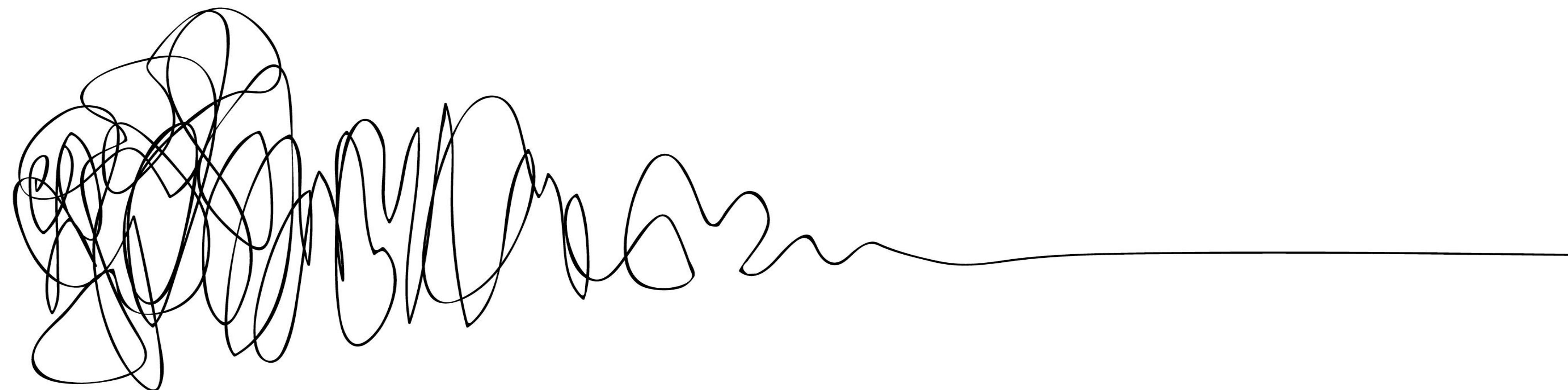
Ulike områder for innovasjon



Ulike grader av innovasjon



Den innovative anskaffelsesprosessen



Behov

Kravspesifikasjon

Konkurransgjennomføring

Kontraktoppfølging

Evaluering og læring



Behov

Konkurransgjennomføring

Kontraktoppfølging

Evaluering og læring

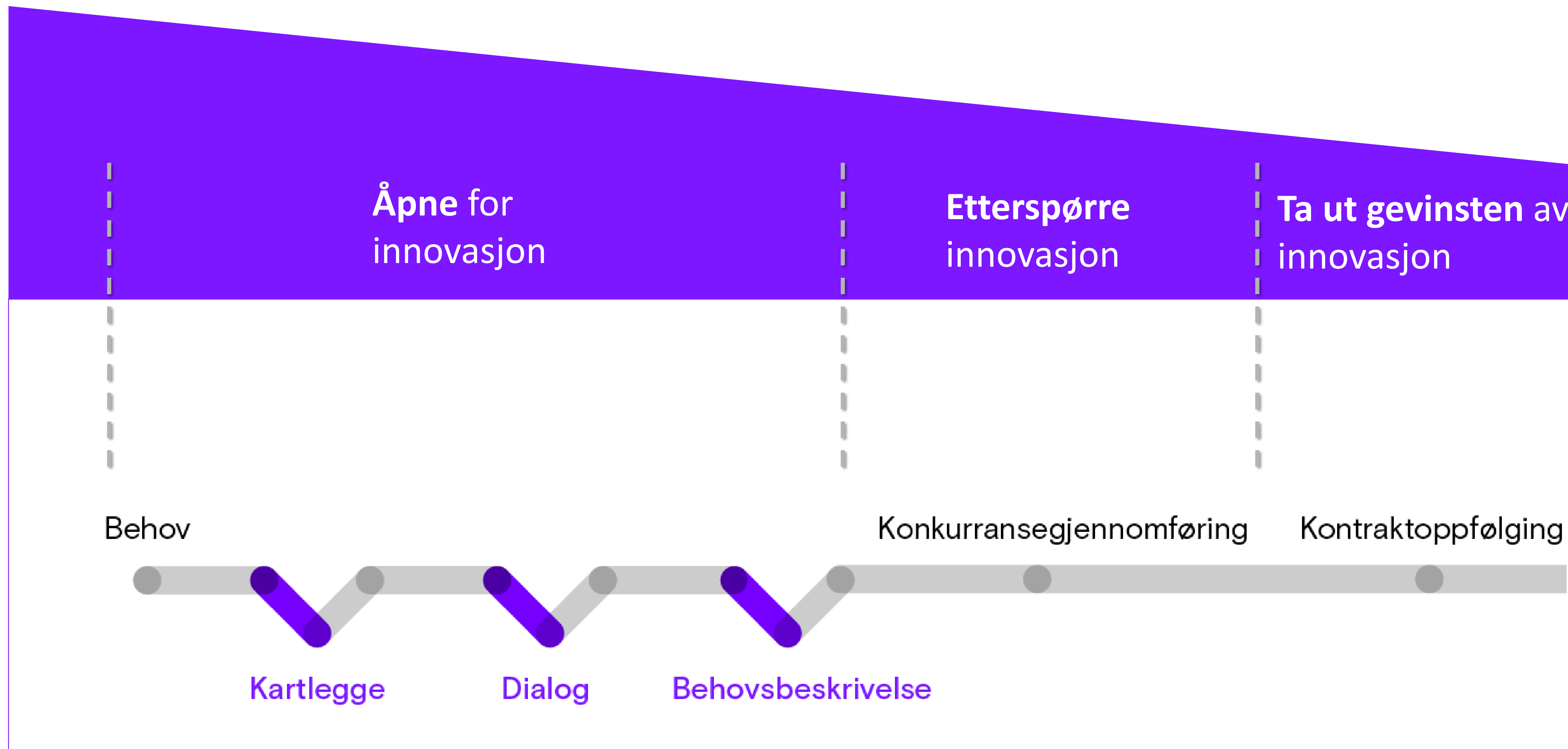


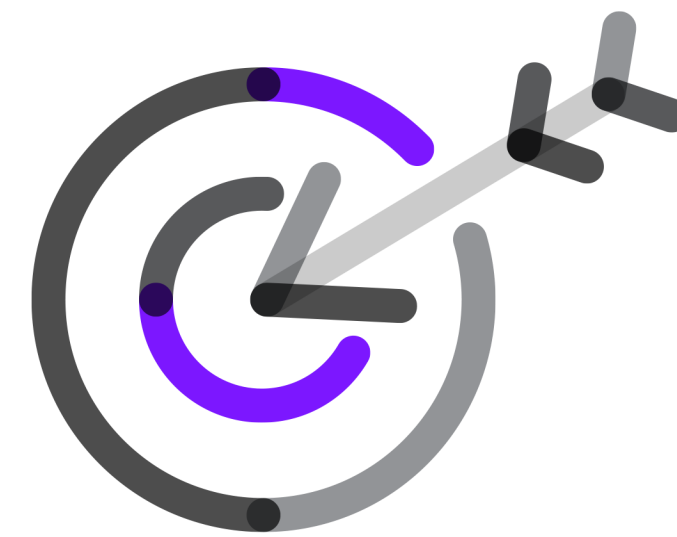
Kartlegge

Dialog

Behovsbeskrivelse

Mulighetsrom





Eksempel på gjennomføring
- Bærum kommune og Kolonial.no

Ny løsning for leveranse av dagligvarer
til brukere av hjemmetjenesten

Leverandør: **Kolonial.no**

Innkjøper: **Bærum kommune**

Bakgrunn



✓ Økt behov for hjemmetjenester



✓ Innkjøp av dagligvarer – del av hjemmetjenesten



✓ Hjemmetjenesten brukte mye tid på å handle



✓ Tungt å bære, krevende å håndtere penger på vegne av de eldre



Målsettinger

- ✓ Mer effektiv bruk av de ansattes tid
- ✓ Mestring og økt selvhjulpenhet
- ✓ Slippe å håndtere brukers penger/kort ved handlingen
- ✓ HMS – ansatte slipper å bære tunge poser med varer
- ✓ Lik praksis i hele kommunen



Startet av ildsjeler



2012



2013



Mars 2014

Anskaffelsesteam på plass

Prosjekteier

Seksjonsleder institusjonstjenesten

Faggruppe

- Leder hjemmebaserte tjenester
- Leder boliger for psykisk utviklingshemmede
- Leder Bærum kommunale Storkjøkken
- Rådgiver velferdsteknologi (kun i behovsfasen)

Anskaffelse

Spesialrådgiver

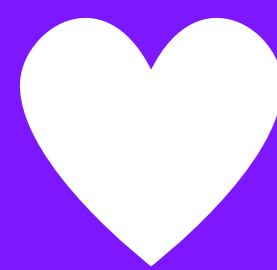


Involvere brukere

I Bærum ble det gjennomført brukerintervjuer for å avdekke hvilke utfordringer og behov innkjøp av dagligvarer representerer for de hjemmebaserte tjenestene.



Forberedelser til dialog med leverandørerne



2012



2013



Mars 2014



Juni 2014

Invitasjon til dialog

«Kommunen har behov for en innovativ og smart løsning vedrørende bestilling og innkjøp av dagligvarer, plukking og pakking av dagligvarer samt betalingsløsning for brukere i hjemmetjenesten.»

Utdrag fra behovet som ble beskrevet i invitasjonen



Dialogkonferansen

Tid	Tema
09.30	Registrering og kaffe
10.00	Innledning
10.15	Innovative anskaffelser
10.30	Behov og utfordringer
11.00	Pause
11.15	Velferdsteknologi i kommunen
11.30	Spørsmål og diskusjon

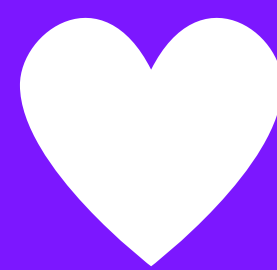


Dialogaktiviteter

- 30. juni frist skriftlige tilbakemeldinger
- September én-til-én møter



Forberedelser til konkurranse



2012



2013



Mars 2014

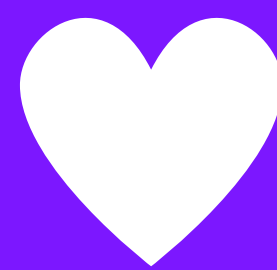


Juni 2014



November
2014

Tildelte kontrakt



2012



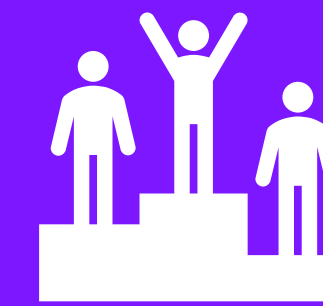
2013



Mars 2014



Juni 2014



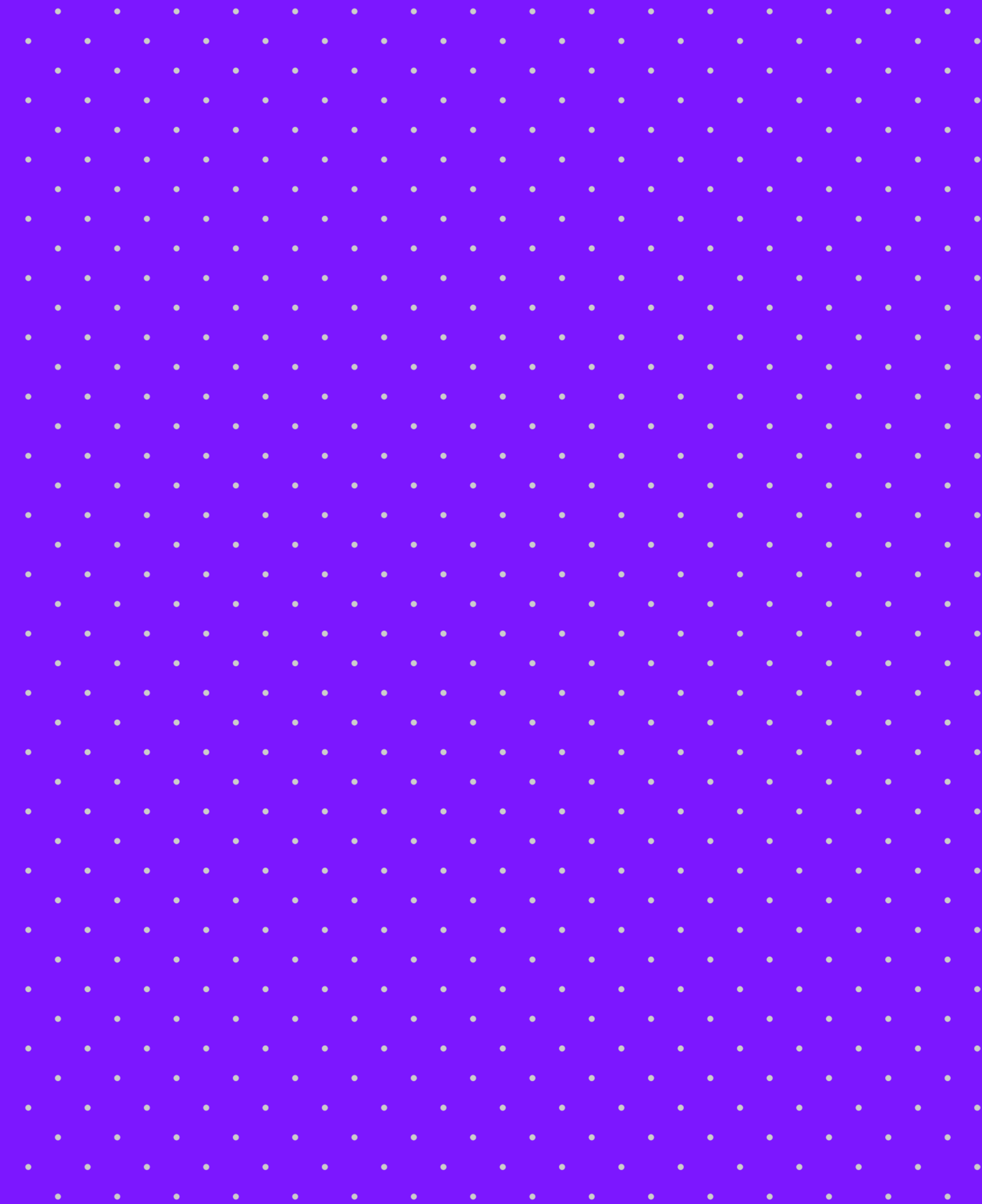
November
2014



2015

Gjennomføring av konkurranse

- Åpen tilbudskonkurranse
- Kvalifiseringskriterier som åpnet for gründere
- Konkurransesgrunnlag og tildelingskriterier kunne vært mer behovsfokusert og mindre detaljert
- Vanskelig å skille ut de beste leverandørene



Resultat

3 mill.
Økonomisk
gevinst

- ✓ Digital nærbutikk
- ✓ Mestringsfølelse
for brukerne
- ✓ Innfridd HMS
for ansatte

Strategi

IOA skrevet inn i
anskaffelsesstrategi

Fra 30 til 15 min

Tid på tjenesten halvert

Videreutvikling

Større gevinstrealisering og
brukermedvirkning

Mer info om Smartmat

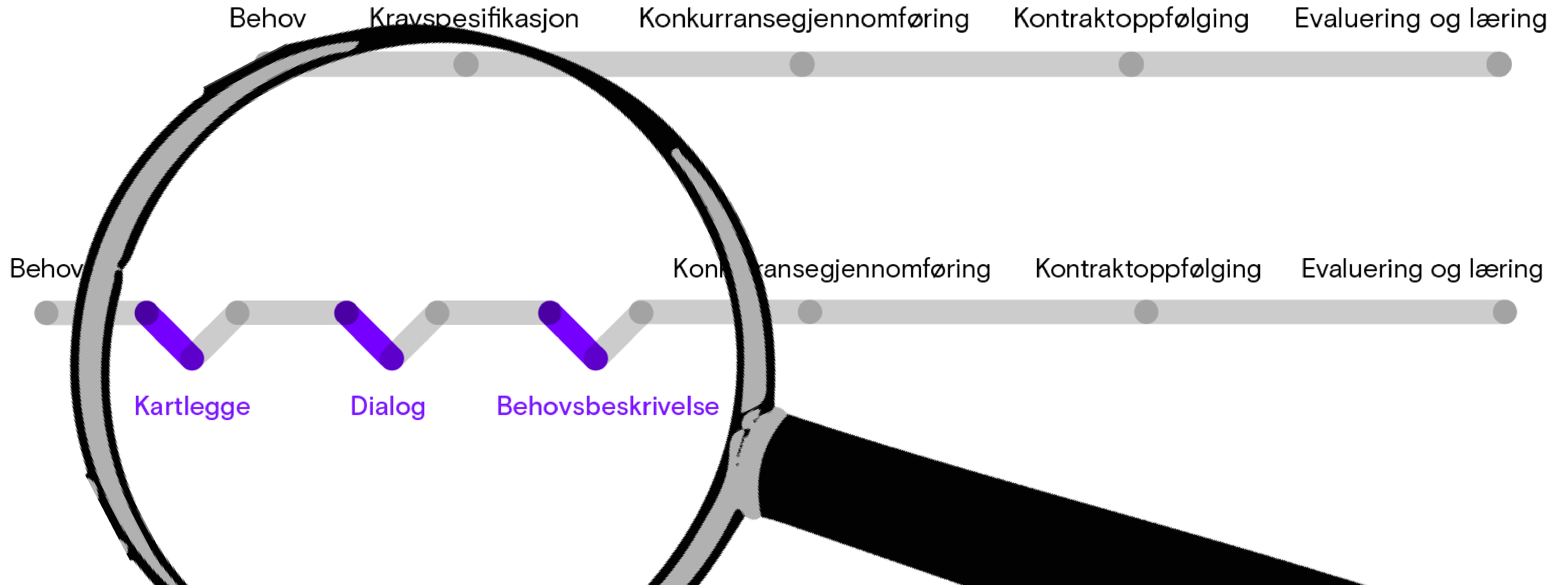
På innovativeanskaffelser.no finner du detaljert dokumentasjon av Smartmat og over 100 andre innovative anskaffelser.

- Dialognotat
- Konkurransesgrunnlag
- Gevinstanalyse
- Med mer

Foilsettet til Startprogrammet, med forelesningsnotater, kan lastes ned på: <http://innovativeanskaffelser.no/startprogram/>



Hva skiller en innovativ anskaffelse fra en tradisjonell anskaffelse





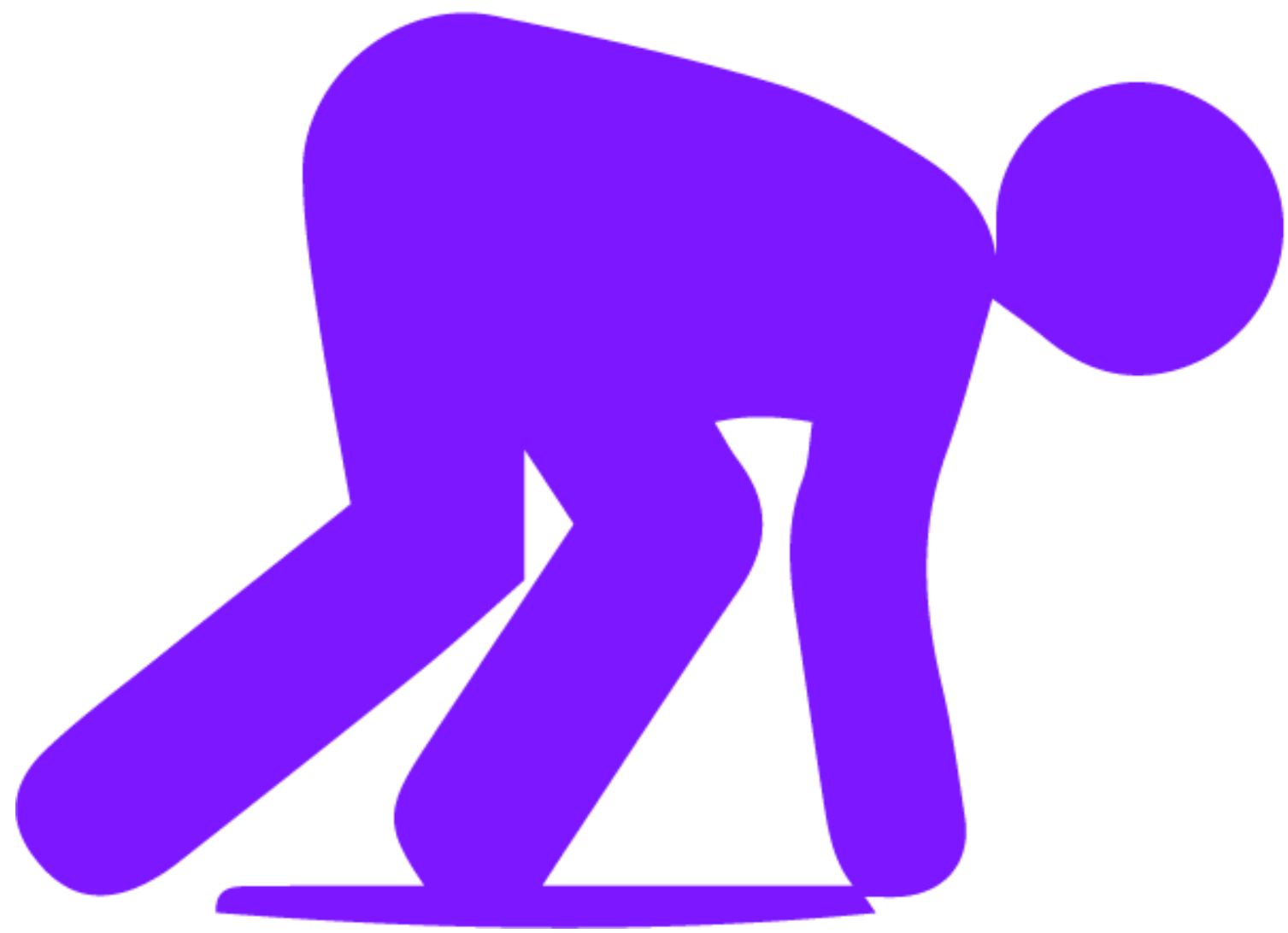
Forankre
innovative
anskaffelser i ledelsen



Planlegge og legge
til rette for
innovative
anskaffelser i
virksomheten



Gjennomføre
behovskartlegging
dialog og
konkurransen



Forankre
innovative
anskaffelser i ledelsen



«Innovative anskaffelser er måten vi klarer å utfordre oss selv og leverandører til å utvikle nye og bedre tjenester til det offentlige»

Fylkesrådmann Evy-Anni Evensen,
Telemark fylkeskommune

Bruk anskaffelser strategisk

- Innkjøp utgjør mellom 15-60% av budsjettene
- Utgiftspost av strategisk betydning
- Hvordan bidrar anskaffelser til å nå virksomhetens strategiske mål



Hvilke oppgaver og mål har din virksomhet?



Forankring i strategiske dokumenter



Hvorfor forankring?

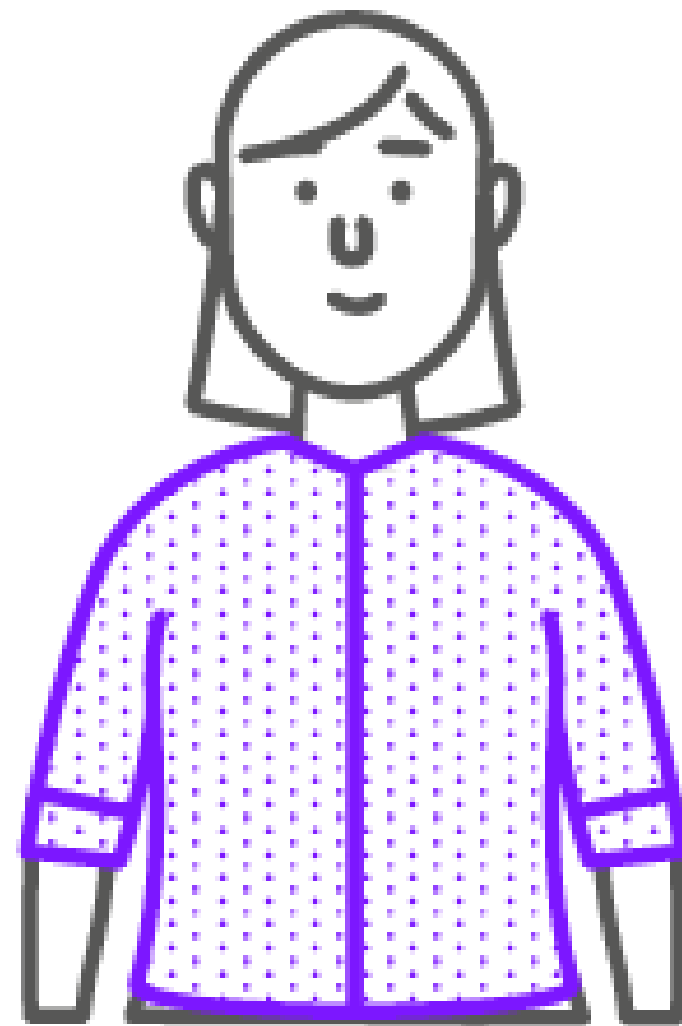
- Trenger mer tid
- Trenger å involvere flere folk
- Aksept for å prøve noe nytt
- Aksept og forståelse for nye løsninger
- Ledelsen må være med å dele risiko
- Budsjett for aktiviteter



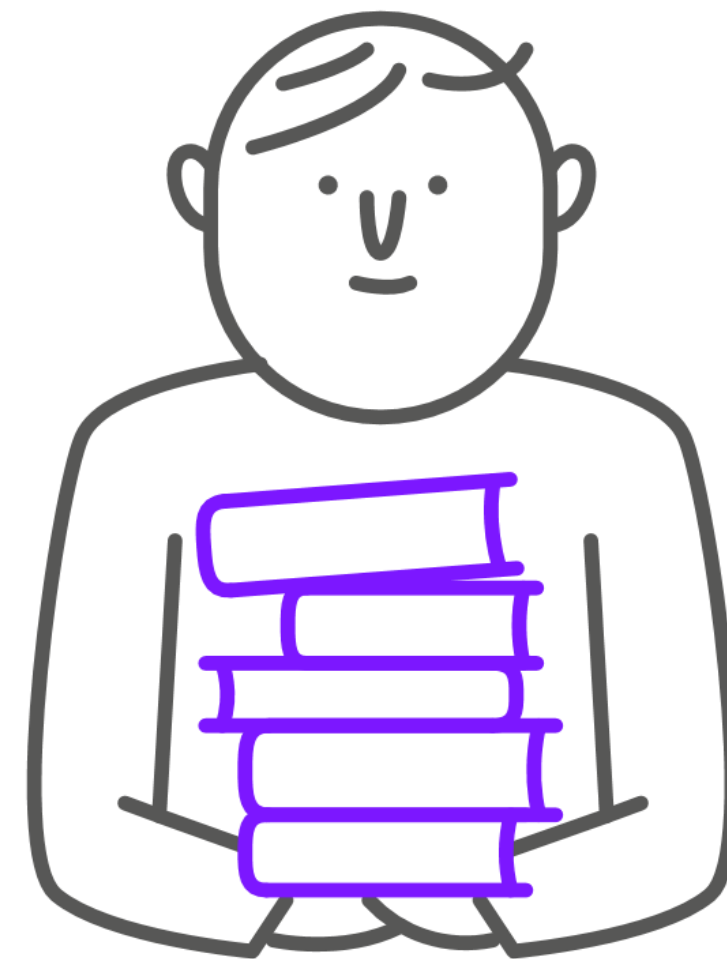


Planlegge og legge
til rette for
innovative
anskaffelser i
virksomheten

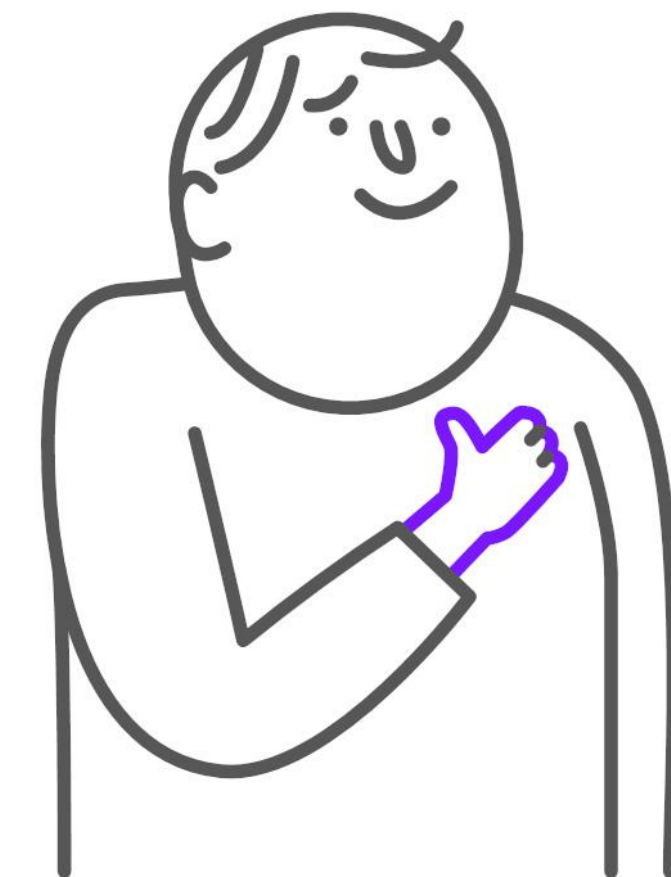
Samhandling



Ledelse



Fag



Innkjøp

Nødvendig med
tverrfaglige
team

Roller og ansvar i anskaffelsesprosessen





Gjennomføre
behovskartlegging
dialog og
konkurransen

Behov





Hvor godt kjenner vi utfordringen og behovet?

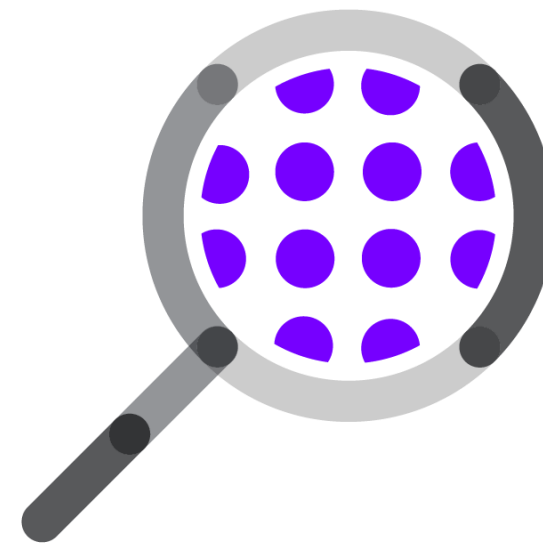
Utfordringen



... tomt for kopipapir

...riktig utfordring?

Behovet



... mer kopipapir

...riktig behov?

Løsningen

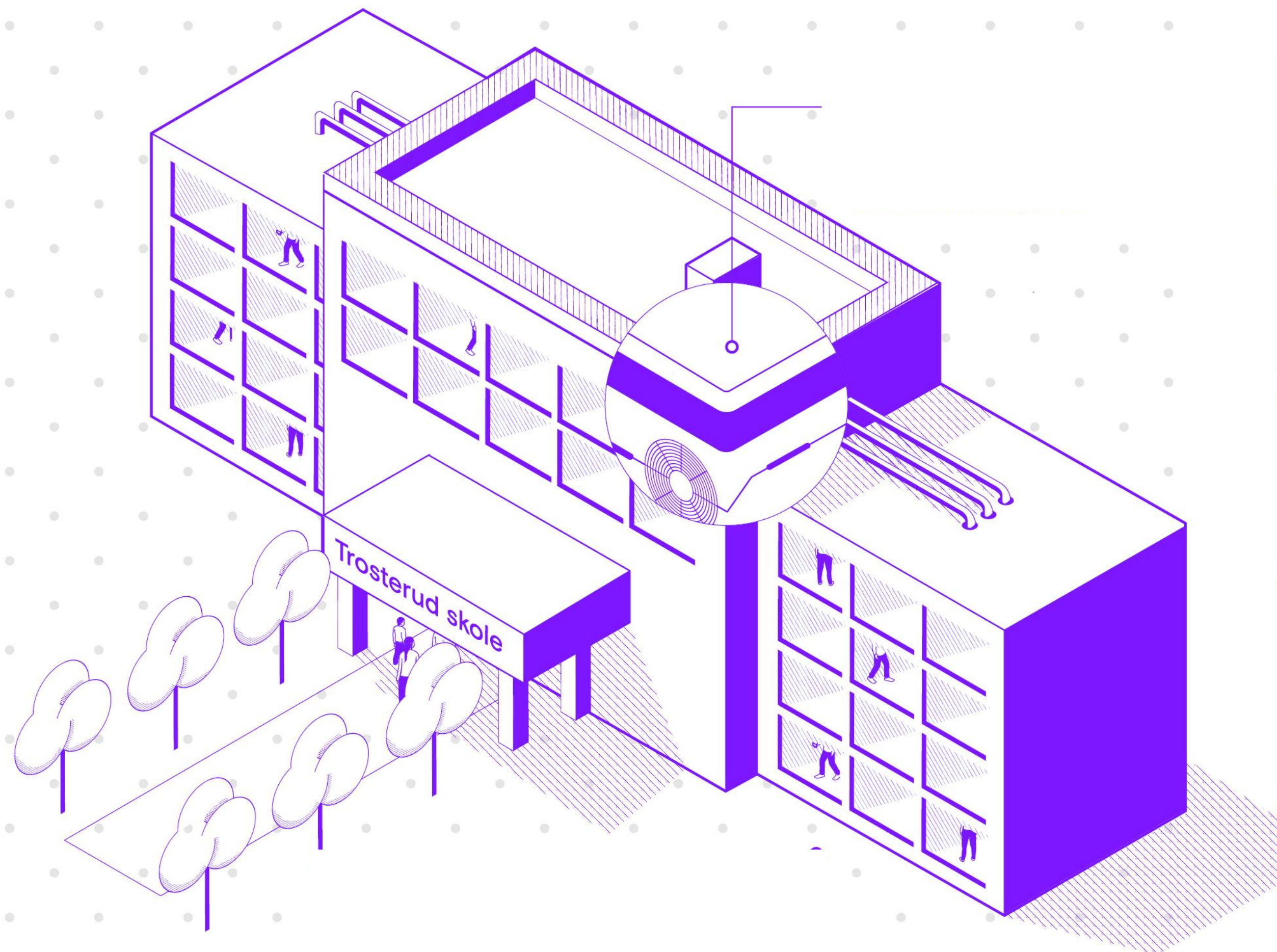


... en pall med kopipapir

...riktig løsning?

Ventilasjon i skolebygg

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



Proessen

Vurdere behov

Dårlig inneklima

Behov for ny ventilasjon

PROBLEM

Dårlig inneklima i klasserommene

5

HVORFOR

HVORFOR?

For liten sirkulasjon av frisk luft

HVORFOR?

Lufteanleggene er underdimensjonert

HVORFOR?

Fordi det er kostbart å skifte ut

HVORFOR?

Fordi skolen må stenge og elevene busses

HVORFOR?

Fordi det ikke er mulig å skifte ut anleggende mens undervisningen pågår

Oslo kommune, Undervisningsbygg

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

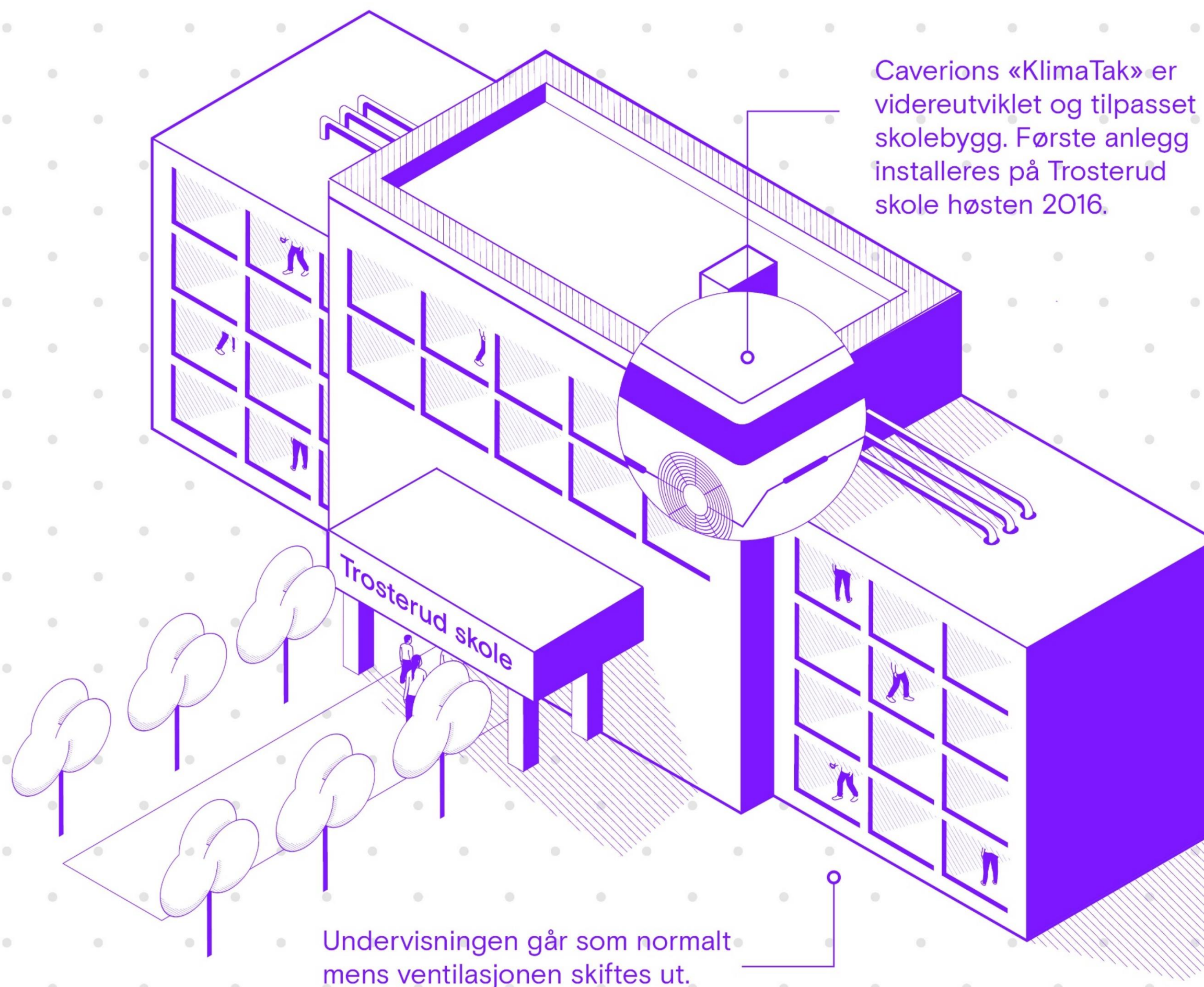
12 mill

på én eneste skole

Sparer miljøet

2,6 tonn CO2

bespart CO2-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.

Romerike avfallsforedling IKS (ROAF) hadde hver natt innbrudd, hærverk og tyveri på sine gjenvinningstasjoner.

1

VURDERE BEHOV

ROAF ønsket en enklere og billigere vakt- og sikringsløsning som hindret tyveri og kunne oppdage brann tidlig.

2

PLANLEGGE OG ORGANISERE

Innkjøper lærte om metoden på et Difi-seminar og en dialogkonferanse hos kolleger i Oslo.

3

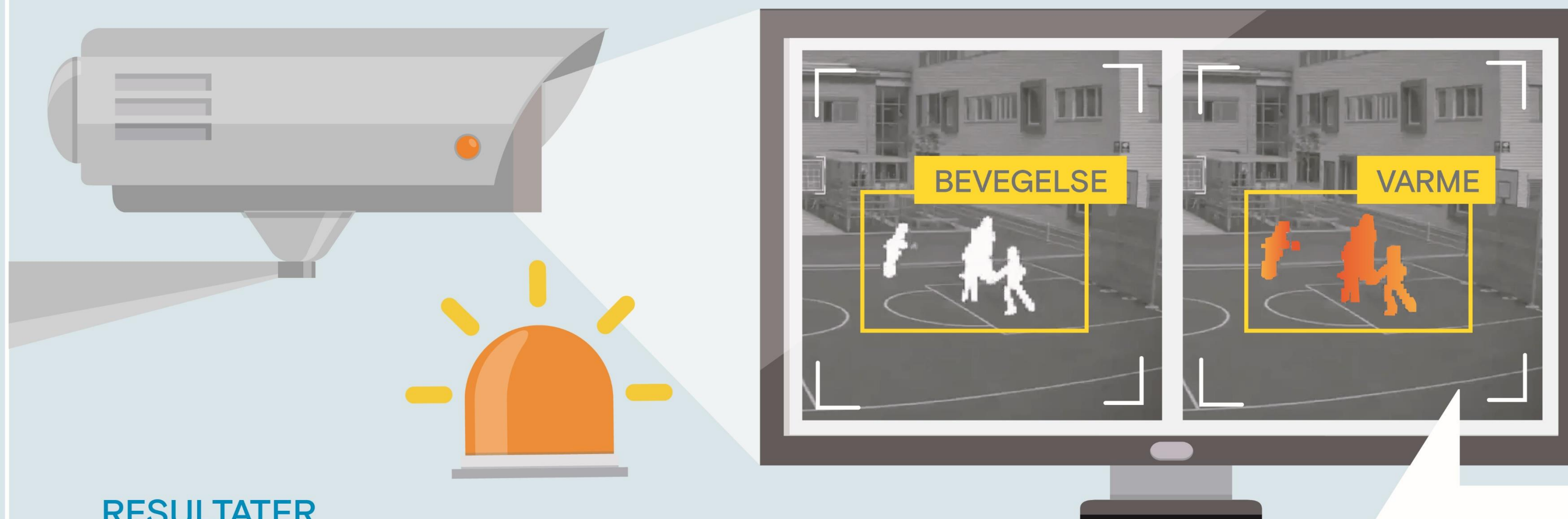
DIALOG MED MARKEDET

Januar 2015: Dialogkonferanse for potensielle leverandører av varsling og sikring

4

GJENNOMFØRE KONKURRANSE

April 2015: Konkurransen utlyst med funksjonell kravspesifikasjon
Sommer 2015: Skan-Kontroll vant og startet opp med ny løsning



RESULTATER

ROAF SPARER



170.000
i året

EFFEKT

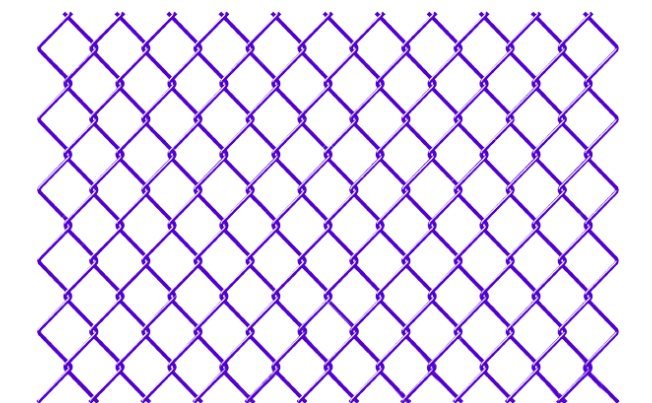
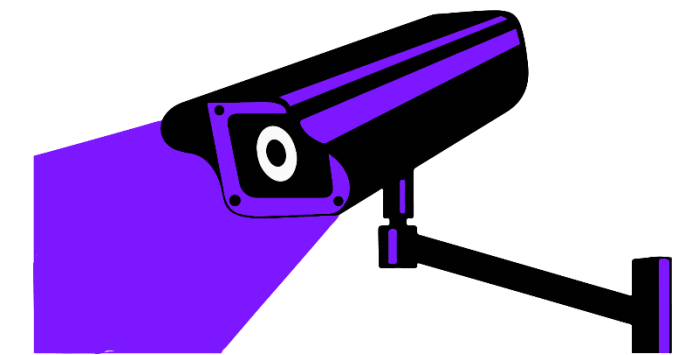
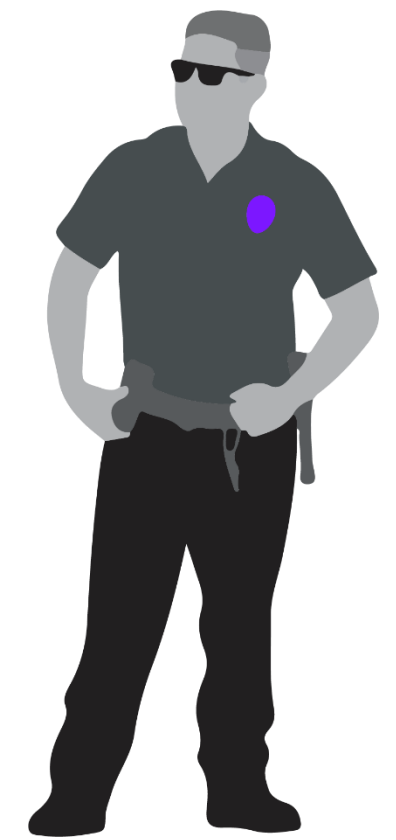


45 millioner
sparer norske kommuner
dersom 60% skifter til
nytt system

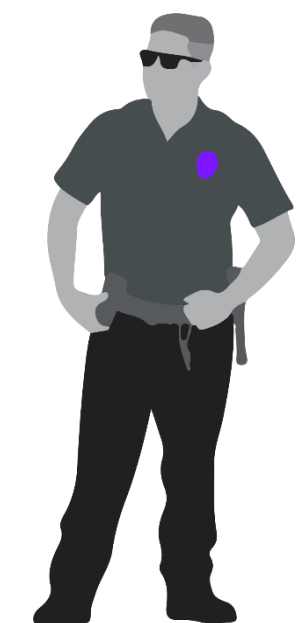
Formuler behovet

- FRA å be om en bestemt løsning
TIL å be om løsninger for et beskrevet behov
- FRA å be om en **veker**
TIL å be om løsninger for **sikring**
- I tillegg til behovsbeskrivelsen er det *funksjonelle krav* som sier noe om hvilke effekt man ønsker at anskaffelsen skal gi.

Veker =



Sikring =



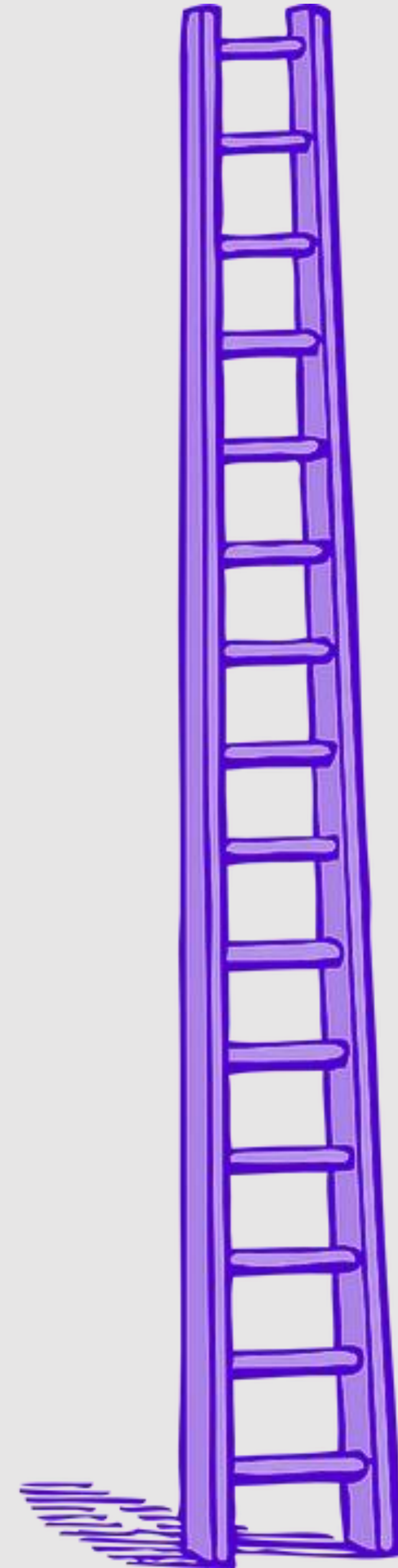
Hva er et behov?

En stige er en *løsning* på et behov.

Behovet er den oppgaven som stigen skal løse for deg.

Behov: En løsning som gir meg tilgang til steder jeg ikke når.

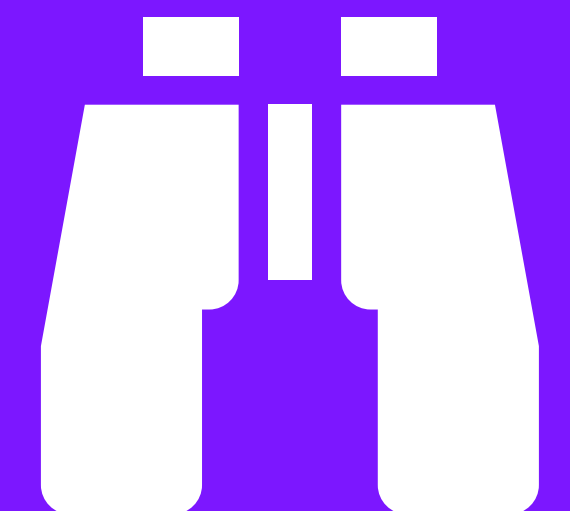
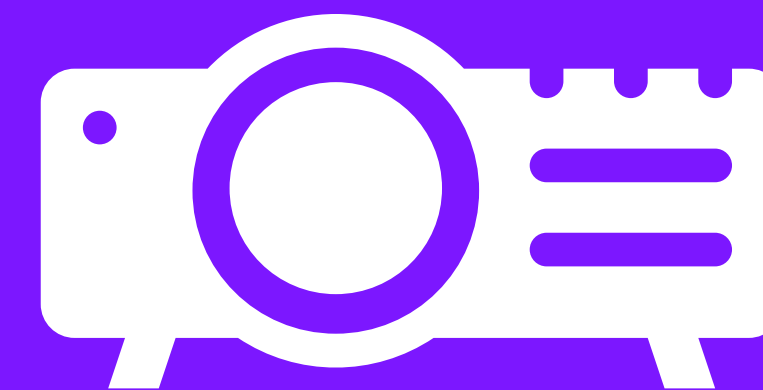
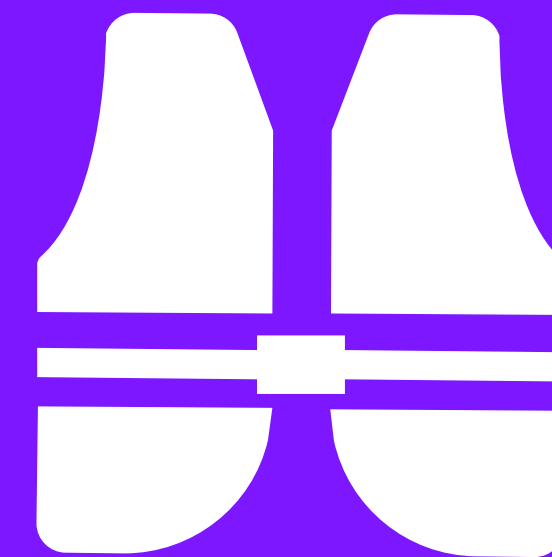
Funksjonelle krav: løsningen må være mobil, og gi meg en rekkevidde på 4 meter.



OPPGAVE

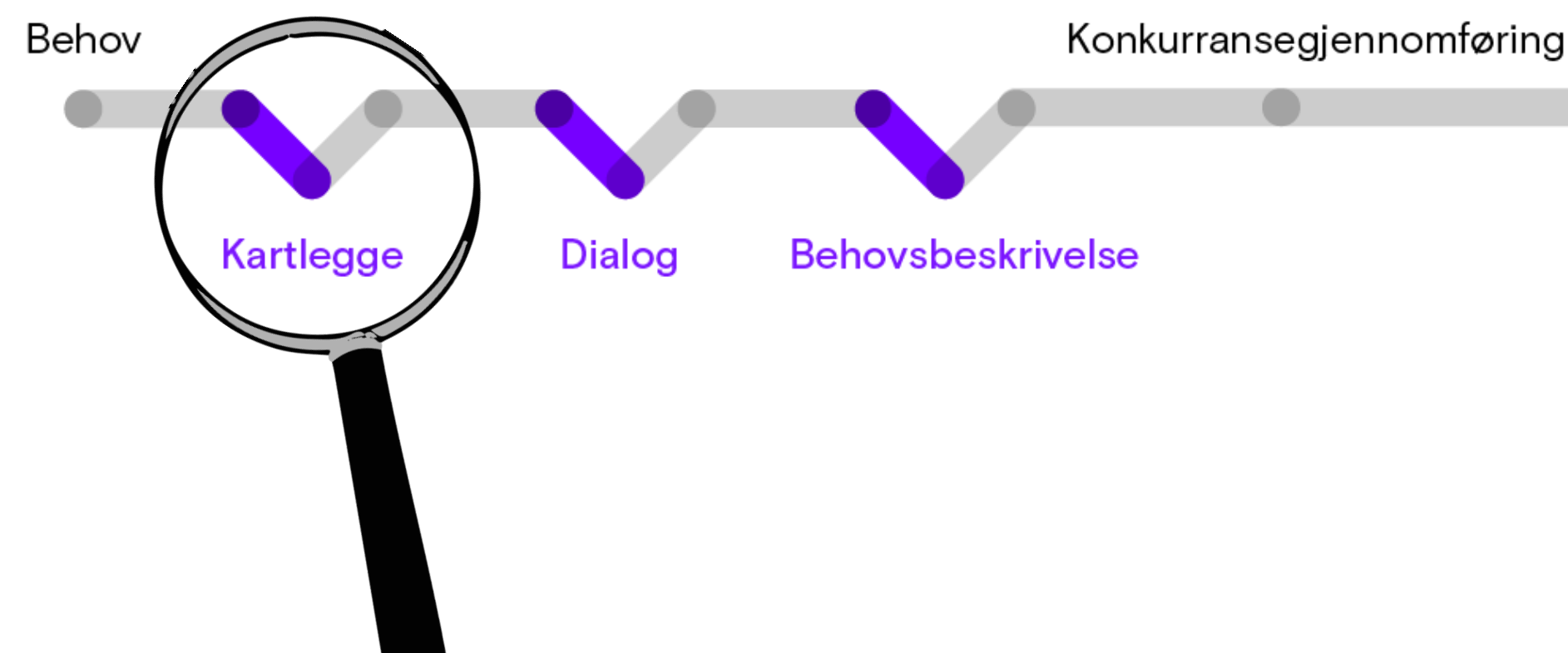
1. Velg deg ut en av løsningene til høyre.
2. Tenk gjennom hvordan du vil beskrive behovet som løsningen dekker.
3. Presenter din behovsbeskrivelse for den ved siden av deg og la hun/han gjette.

NB! Du skal ikke beskrive løsningen, men behovet den dekker!



Hvem er brukere?

Alle som på en eller annen måte er involvert eller bruker av et produkt/tjeneste



Hvordan definere behov

- ✓ Samarbeid med andre med samme behov
- ✓ Intervjuer
- ✓ Observasjon og hospitering
- ✓ Tjenestedesign
- ✓ Brukerreiser
- ✓ workshop



Anskaffelse av digital trygghetsteknologi for hjemmeboende

Skien / GKI

Synliggjøring av behov fra behovskartleggingen



UTSAGN FRA ULIKE BRUKERE

Innbygger
«Jeg vil føle meg trygg, og kunne ha den med meg overalt»
«Den må være lett å lade og alarmen må være lett i vekt.»

Innbygger
«Må kunne sove/dusje med alarmbrikan pånøse, og føle meg trygg om det skulle oppstå strøm- eller nettbrudd»

Service tekniker
«Alarm må være enkel å bruke og installere. Persondata enklere å dele fra avdeling til avdeling. Alarmene må alltid være «online»»

Service tekniker
«Mobildekning! Bruke tid på å gi brukeren nok informasjon om alarmen slik at bruker ikke er engstelig for å bruke alarmen.»

Ergoterapeut
«Den må være enkel, sømløs, forståelig, funksjonell og gi trygghet. Det må være et system som er enkelt og intuitivt for alle i kjeden og innbygger må få teknisk support når det trengs.»

Mottak for trygghetsalarmer. Helsefaglig ansvarlig
«Kommunikasjon med tjenestemottager, få tale med innbyggeren og få vite problemet»
«Vi må sørge for at kun reelle alarmer blir videreformidlet HSP, slik at de får jobbe effektivt ute.»
Eldre og funksjonsnedsatte er i risikogruppe brann. Vi må tilby disse alarm varsler direkte til Brannvesenet.»

Hjemmesykepleier
«Det må være enkelt å bruke og fungere til enhver tid. God batterikapasitet. Det bør kunne fungere både ute og inne og være enkelt å kommunisere gjennom alarmen.»

Prosjektleder
«Teknologien skal være tilpasset arbeidsprosesser»

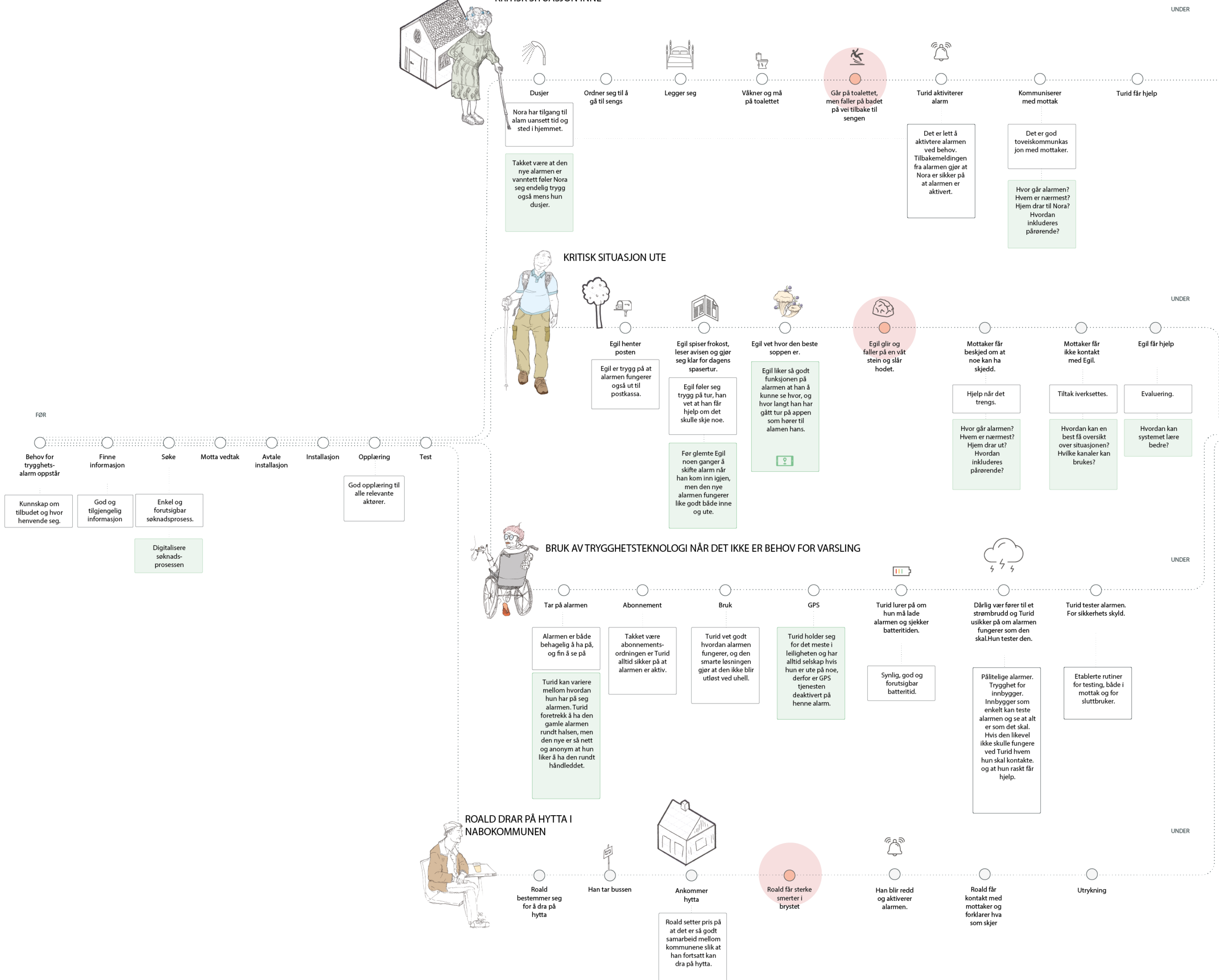
Tjenestekontor
«Sikre systemer, sikkerhet, brukervennlig, pålitelig.»

Rådgiver innen velferdsteknologi
«Alarmene må være enkle å montere, driftsikre og de må tåle mye. Det må også gå raskt fra bruker søker om trygghetsalarm til de får tildeilt og montert den»

IT-ansvarlig
«God dekning og mulighet for overføring av data til fagsystemet»
«Løsningene fungerer 24/7/365 i alle ledd. Stabil drift, alltid oppe, virke hver gang»
«Trygghet i teknisk plattform»

BRUKERREISE

Behov og muligheter



Tjenestereise for elektronisk medisineringsstøtte

DIALOGKONFERANSE, LARVIK, 6.4.2017

AKTØRER



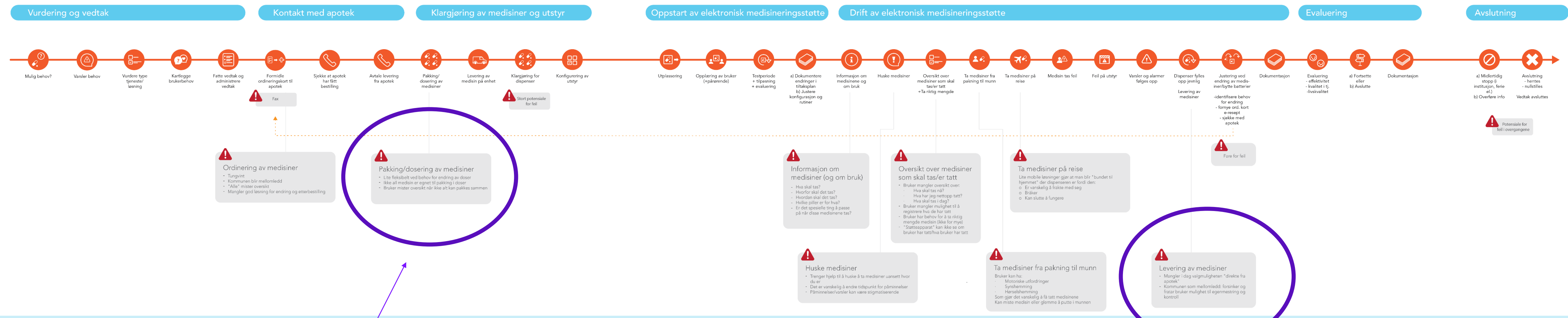
I DAG



Før medisinen når bruker

Under - medisinen er "hos" bruker

Etter



I FREMTIDEN

Før medisinen når bruker

Under - medisinen er "hos" bruker

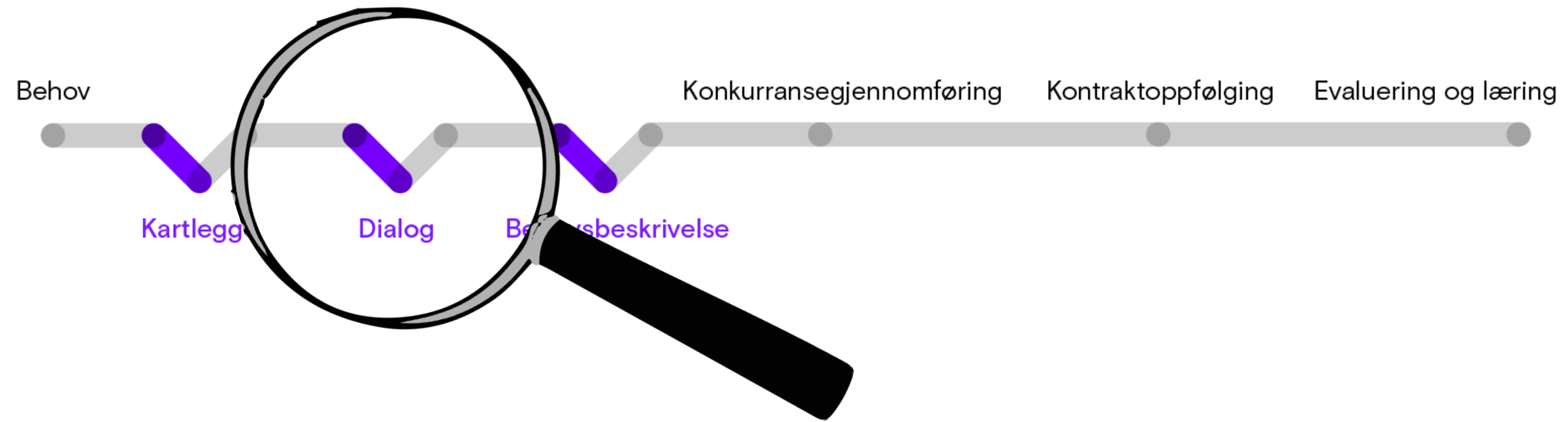
Etter



WORKSHOP



Dialog



Dialogbegrepet

Dialog med leverandøren før konkurranse

- info om planer og behov
- leverandører gir råd til oppdragsgiver
- forberede konkurransegrunnlaget

Dialog med leverandøren i
tilbudskonkurranser

- Avklare uklarheter, avvik, forhandlinger



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

Difi - www.anskaffelser.no

Hva er målsetningene for anskaffelsen?

Hva er utfordringen og behovet?

Hvilke muligheter finnes?

Hvor langt er teknologien kommet på området?

Behovseier

Brukere

Leverandører

Ekspert

Offentlige besparelser
gjennom innovative anskaffelser.

Caverion

Kunde: Oslo kommune

Formålet med leverandørdialog

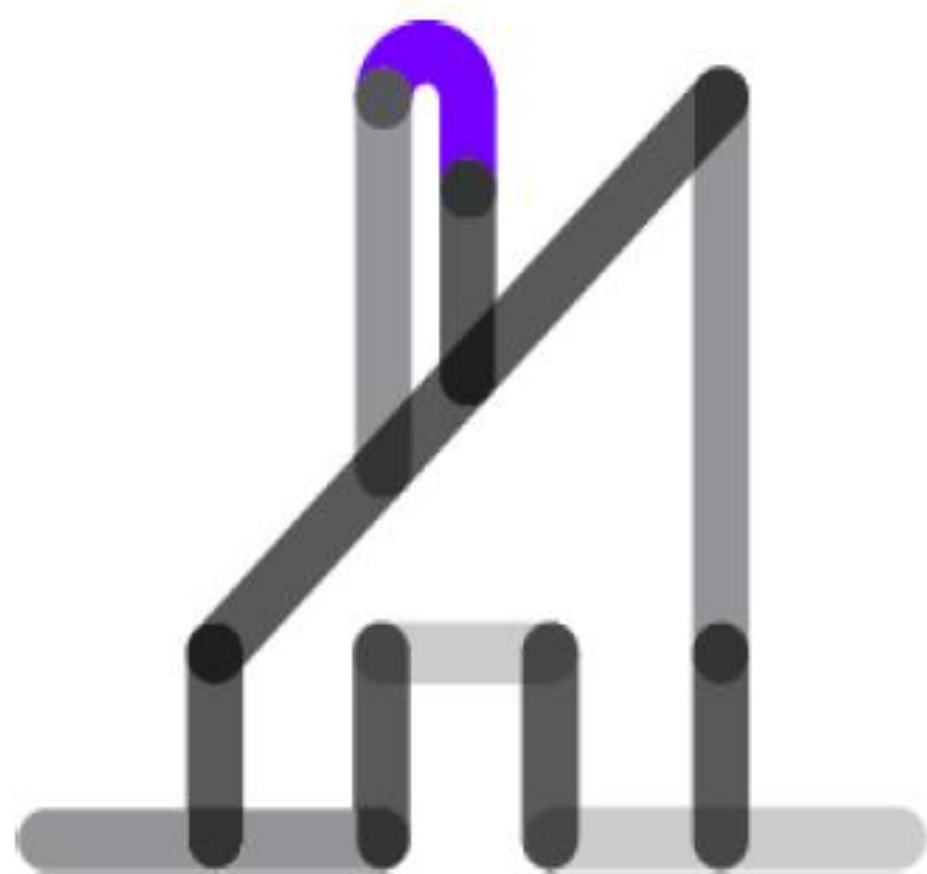
- Presentere utfordringer og behov for markedet
- Innspill og idéer til mulige løsninger
- Bedre informasjon om hva som påvirker konkurransen
- Bruke informasjonen til å utforme et konkurransegrunnlag som åpner for mulighetene



Ulike typer dialogaktiviteter

- Markedsundersøkelser
- Leverandørkonferanse
- Dialogkonferanse/dialogmøte
- Workshop
- Skriftlige innspill
- Én-til-én møter
- Konkurransesgrunnlag på høring





Nytt sykehus i
Drammen

✓ **NÅR:** ONSDAG 11.APRIL 2018

✓ **STED:** SCANDIC AMBASSADØR HOTELL DRAMMEN

Leverandørkonferanse

- ✓ Informere om videre prosjektprosess
 - *prosjektmodellen* – hensikt og målsetting
 - prosjektprosess – hva skjer når?
 - hvilke muligheter vil det være for dialog og gi innspill?
- ✓ Avklare forventinger til markedet
 - Hvilke områder / behov ønsker prosjektet å utfordre markedet spesielt på og ha dialog om?
- ✓ Bidra til kompetanseoverføring / mobilisere markedet
 - Hvilke erfaringer, kunnskap fra andre områder og sykehusbygg-prosjekter ønsker prosjektet å bygge videre på?

Dialogkonferanse

Skriftlig innspill

Én til én møter

Innovative
anskaffelser



Stavanger kommune

Driftsportal

Stavanger kommune ønsket å samle alle tekniske systemer i en ny driftssentral. Anskaffelsen ble først lagt på is, fordi eksterne konsulenter estimerte 40 mill i kostnader. Gjennom ny dialog med markedet og en innovativ offentlige anskaffelsesprosess endte kostnaden på kun 1,25 millioner.

Investeringer 2015

1,25 millioner

mot tidligere estimerte 40 millioner

Økonomisk gevinst

9-24 millioner

gjennom redusert energiforbruk

Informasjonen fra kommunale bygningene samlet på én driftsportal



Proessen:

- 1** **Behovskartlegging**

Stavanger kommune ønsket bedre oversikt over sine kommunale bygg. Avdeling for drift og vedlikehold fikk i oppdrag å undersøke saken.
- 2** **Undersøkelser**

Det ville koste omlag 40 millioner for en slik løsning, og politikerne sa nei.
- 3** **Dialog og innovativ anskaffelse**

Kommunen gikk i dialog med flere leverandører og gjennomførte en innovativ anskaffelse. De endte opp med en løsning til en brøkdel av prisen og store besparelser gjennom redusert energiforbruk.

WORKSHOP / KONKURRANSEGRUNNLAG

Felles anskaffelse av innovasjon

Digitale løsninger i oppvektsektoren

Flere kommuner samler seg om digitale løsninger i oppvektsektoren som skal dekke administrative og pedagogiske behov. Løsningene skal i størst mulig grad overta og ivareta administrative funksjoner, bidra til å ivareta samhandling mellom oppvektsektoren og hjem og utfylle behovene for undervisning, læring og vurdering.

Resultater

Potensiell tidsbesparelse

58 UKER SPART

per år for en gjennomsnittskommune

Frigir tid til

MER UNDERVISNING

for hver elev




SPEED-DATING

Smartere bruk og lagring av solenergi



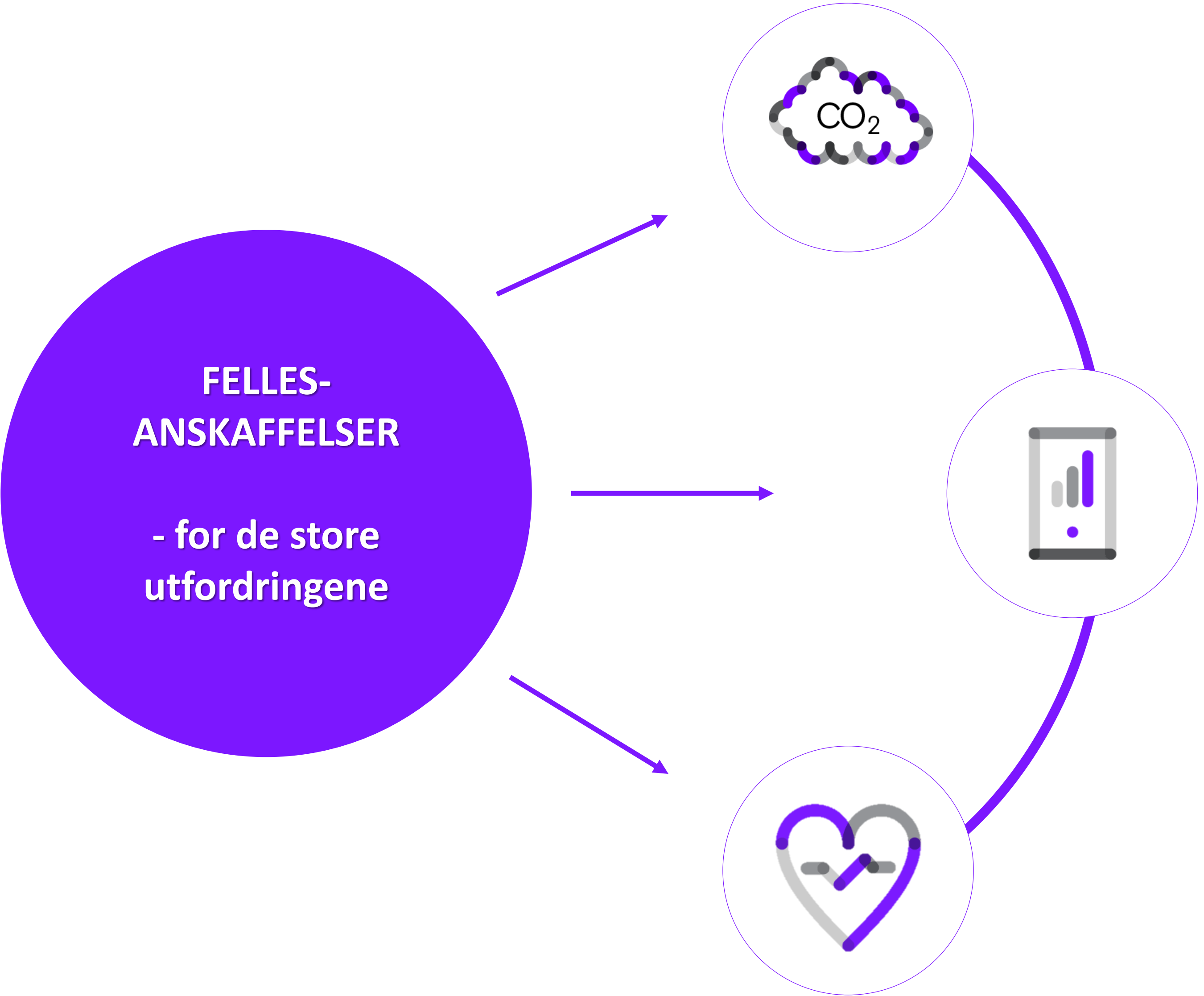
Hvorfor dialog

- ✓ Får kunnskap om hva som er mulig, alternative løsninger
 - ✓ Blir bedre kjent med markedet
 - ✓ Kan utfordre tidlig, starte prosesser
 - ✓ Dra nytte av leverandørenes kompetanse
 - ✓ Får bedre bestillerkompetanse og kan utarbeide bedre konkurransegrunnlag
 - ✓ Bedre løsninger
- 
- A vertical sequence of three water droplets falling from the top of the frame. The bottom droplet is in the process of hitting a surface, creating a series of concentric ripples that spread outwards. The background is a solid, light blue color.

Viktig overfor leverandørene

- lag et dialognotat
- tydelig mål for dialogen
- hva ønsker man dialog om?
- hva ønskes det konkrete tilbakemeldinger på?
- inviter i god tid
- reel dialog





Klimasmart avfallstransport:

et fellesinitiativ som benytter innovativ anskaffelse som metode

140 kommuner
32% av Norges
kommuner



Asker
kommune



Oslo kommune



SeSammen



Sarpsborg
kommune

FolloRen  sammen for et grønnere Follo



Renovasjonsselskapet
for Drammensregionen IKS



BIR

RøAF

Romerike Avfallsforedling IKS


vesar
AVFALLSSELSKAPET I VESTFOLD



Difi
Direktoratet for
forvaltning og ikt

Innovative
anskaffelser

Nasjonalt program
for leverandørutvikling



Renovasjon i Grenland

Klimasmart avfallstransport

Samlede krav til, dialog og samarbeid om grønnere løsninger innen:

- lokale transportløsninger &
- langtransport til sluttbehandling



RØAF

FolloRen  sammen for et grønnere Follo



Oslo kommune



Asker
kommune



BIR



Renovasjonselskapet
for Drammensregionen IKS



Sarpsborg
kommune



SeSammen



Renovasjon i Grenland

**Innovative
anskaffelser**

Nasjonalt program
for leverandørutvikling



Difi
Direktoratet for
forvaltning og ikt





Formålet med leverandørdialogen

«Åpne trakten» for å favne mulighetsrommet i de ulike teknologiene/løsningene.
Det ene utelukker ikke nødvendigvis det andre...

På kort sikt:

- Være tydelige på hvilket behov det offentlige har til leverandørene. Kommunene som står bak initiativet utgjør en betydelig innkjøpsmakt av tungtransporttjenester; og kan i felleskap utfordre markedet til å utvikle mer klimavennlige løsninger raskere....
- Gi rom for innspill fra leverandørene gjennom dialog, og få kunnskap om hvor kan vi «legge lista» nå. Ta tak i muligheter og barrierer leverandørene «bringer til torgs»

På mellomlang sikt:

- Benytte innspillene fra leverandørene for å rigge gode utviklings- og innovasjonsløp videre
- Tydeliggjøre hvilke relevante støtteordninger og kontaktpersoner i virkemiddelapparatet som kan bidra i disse utviklingsløpene

På mellomlang til lang sikt:

- Realisere og gjøre klimasmarte avfallstransportløsninger tilgjengelig

Hvordan når vi leverandørene?

Markedsføring

Veiledende kunngjøring på Doffin, eget nettsted og nettverk, redaksjonell omtale

Mobilisering

Spre invitasjoner til bransje- og interesseorganisasjoner, brukerorganisasjoner og klynger



Eksempel på markedsføring

Statens vegvesen

- Veiledende kunngjøring på Doffin
- Facebook
- LinkedIn
- www.vareveier.no (egen nettside)
- Redaksjonell omtale
- Direkte kontakt



og bidra til selvredning ved hendelser i tunnel

Nasjonalt program for leverandørutvikling
Publisert av Harald Aas [?] · 15. februar kl. 09:45 · 🌐

Lik side

Les mer og meld deg på dialogmøtet om Tunnelsikkerhet på <https://www.doffin.no/Notice/Details/2018-729483>

👤 Videoen din er populær blant menn i alderen 45-54

Frem innlegg

210 visninger

Liker Kommenter Del

👍 Jørn Paus, Trine Kopstad Berentsen og 6 andre

3 delinger

Skriv en kommentar ...

Viktig i dialogfasen

- Behandling av informasjon som blir gitt
 - Tilgjengeliggjøre for alle
- Behandling av informasjon man får
 - System for å håndtere og nyttiggjøre
 - *Ikke forelske seg i én leverandørs løsning...*
- Gjøre leverandørene trygge på prosessen



Forberede konkurransegrunnlag

Åpen kravspesifikasjon

- ✓ Ytelses- og funksjonskrav er hovedregelen

Kvalifikasjonskrav som ikke diskriminerer nyetablerte og små bedrifter

Tildelingskriterier

- ✓ beste forholdet mellom pris eller kostnad og kvalitet

Valg av anskaffelsesprosedyrer

Kontraktsvilkår

- ✓ fokus på effekter og resultater

Hva er en åpen spesifikasjon?

- Beskrive HVA som skal oppnås
 - ikke HVORDAN det skal gjøres
- Risikooverføring
- Kontrakten følges opp på resultater og effekter
 - Ikke på selve leveransen



Oppfølging av spesifikasjoner

Spesifikasjon

- Installering av 50 panel ovner med termostat

Kontraktsmessig ytelse

- Levering av 50 panelovner med termostat

Oppfølging av kontrakt

- Har leverandøren levert 50 panel ovner?



Spesifikasjon

- Energibruk skal ikke overstige 15kWh

Kontraktsmessig ytelse

- Levering av et energibruk som ikke overstiger 15kWh

Oppfølging av kontrakt

- Er målet om energibruk overholdt?

Ulike spesifikasjonstyper

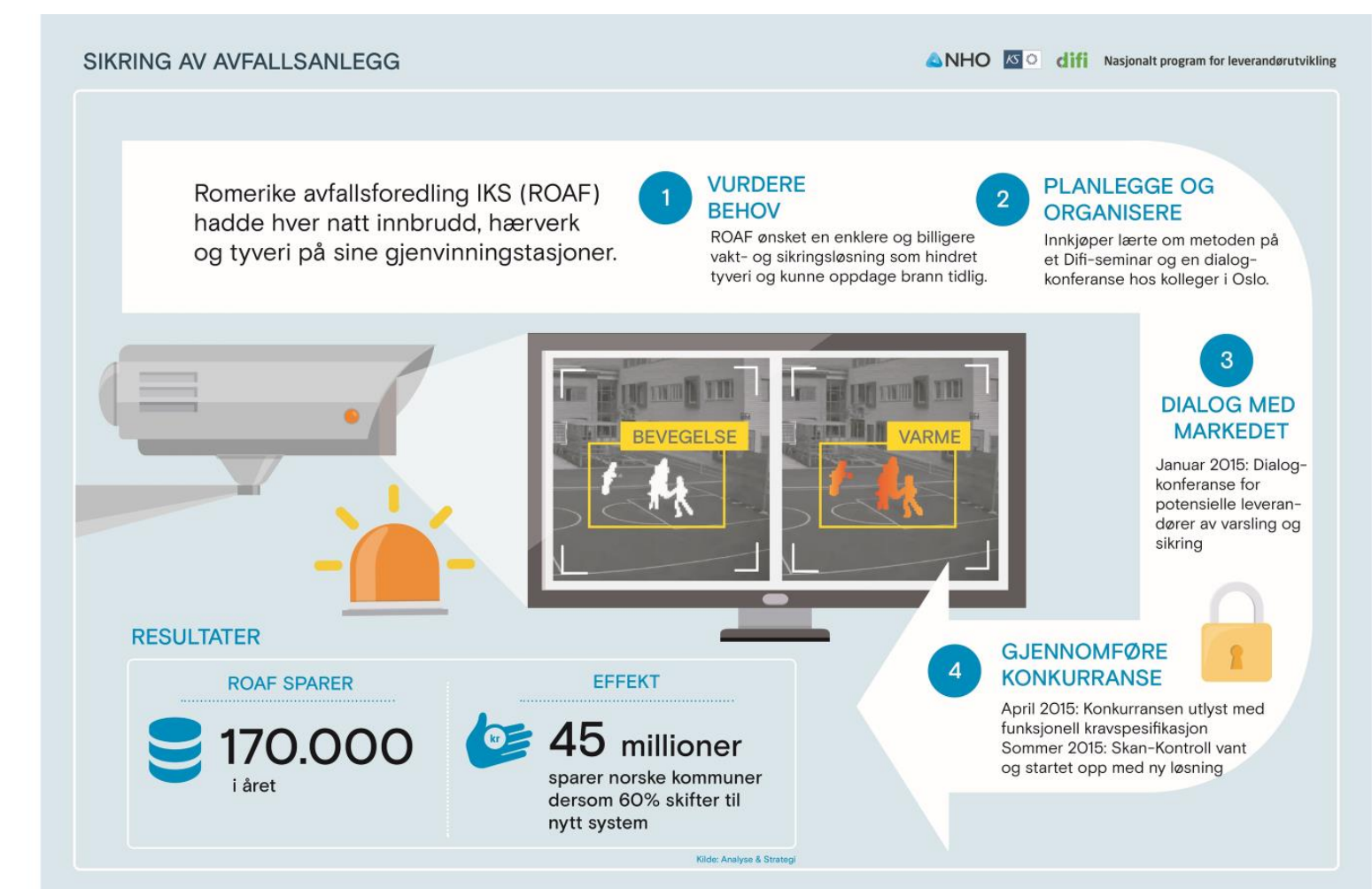


«Sikring av avfallsanlegg»

Å holde uvedkommende ute fra oppdragsgivers anlegg, samt avdekke branntilløp

Løsningen skal være /gi oppnådd effekt:

- ✓ Preventiv
- ✓ Avskrekkende



«Låssystemer i barnehage»

Bygningene skal utstyres med helhetlig elektronisk system for adgangskontroll og innbruddsalarm med betjeningssystem som styres fra PC. Låssystemene skal være programmerbare for å kunne gi differensiert tilgang med sonedeling for bestemte arealer, personer og tidspunkter

- Ytelse – skal gi differensiert tilgang
- Funksjon – skal styres fra PC

«Solskjerming i skolebygg»

Vinduer som er utsatt for direkte sollys skal ha utvendig solskjerming. Solskjermingen skal ha robust utførelse, og gi dagslys og utsyn også når den er i bruk.

- Ytelse – robust utførelse, gi dagslys og utsyn

Elektronisk medisineringsstøtte



Larvik leder an

29 kommuner

7 fylker

1/5 av Norges befolkning

Brukerbeskrivelse Roar



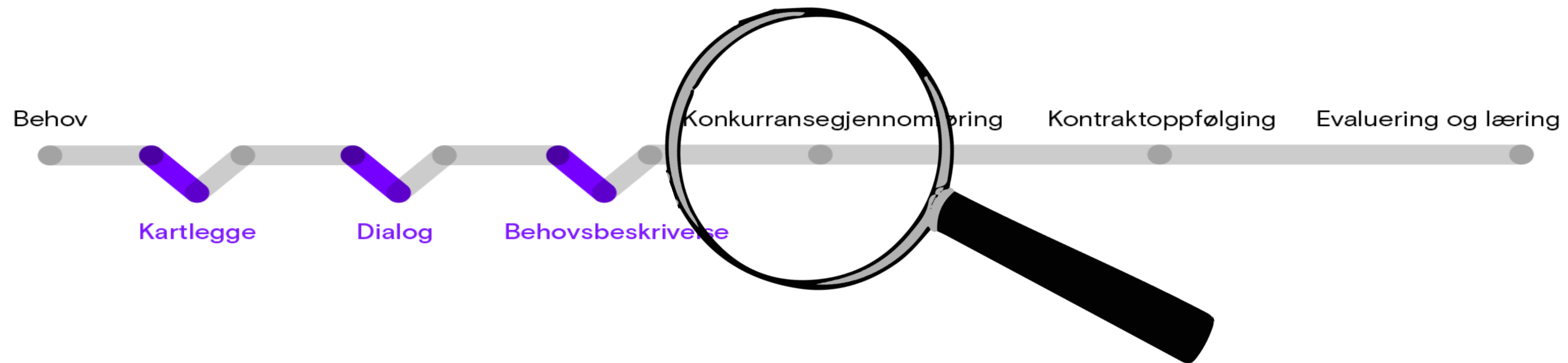
Roar er 80 år og bor alene i leiligheten sin. Han har alltid vært aktiv, går mye ute og liker spesielt å gå lange turer. Men helsa hans begynner å skranke, og han har fått dårligere hørsel. Han har også hatt et hjerneinfarkt og fått konstatert hukommelsessvikt som en følge av dette.

Roar får fast dose medisiner 2 ganger om dagen i tillegg til smertestillende som han tar ved behov. Medisiner er

pakket i Multidoseposer. Roar opplever at det har blitt vanskelig å huske å ta medisiner og vite hvilken han skal ta når. Roar får bistand fra kommunen til utdeling av medisin hver morgen og påminning på telefon på kveld. Kveldsdosen blir lagt frem på fast plass i eggeglass. Men hjemmesykepleien kommer ofte inn til ulike tider på formiddagen og han synes det er kjedelig å

Krav nr.	Kravbeskrivelse	Krav- kode M, B	Svar- kode J/N/T
T1B-1	Behovsbeskrivelse Leverandøren beskriver hvordan deres tilbudte løsning for elektronisk medisineringsstøtte dekker Roars behov.	B	

Konkurransегjennomføring

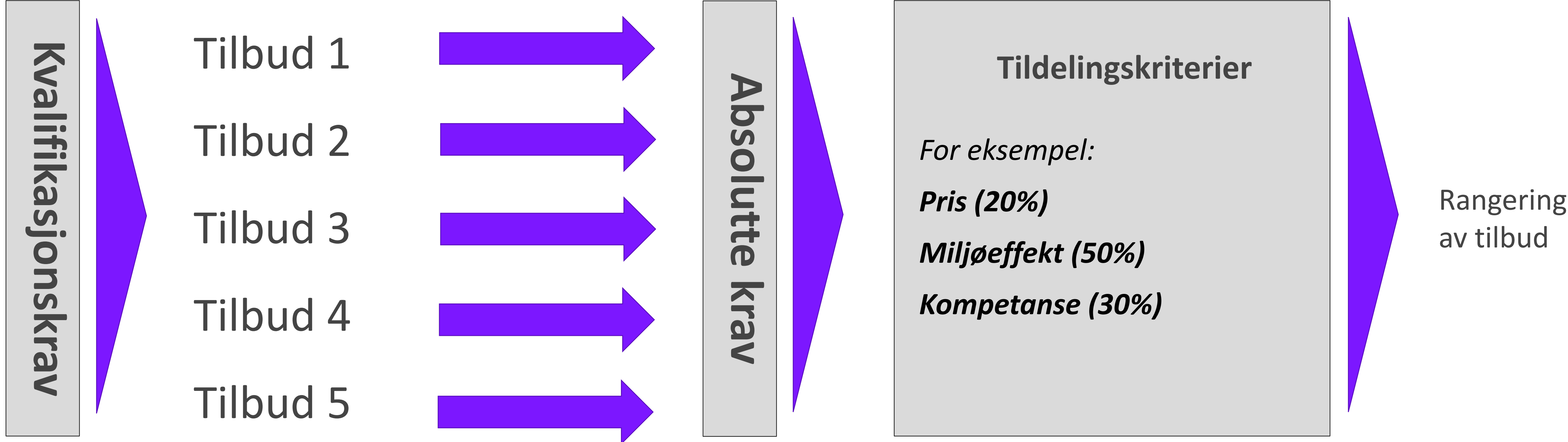


Kvalifikasjonskrav og tildelingskriterier

- Unngå kvalifikasjonskrav som diskriminere SME'er og gründerbedrifter
- Bruk beste forhold mellom pris eller kostnad og kvalitet
- Tenk gjennom hvordan du skal skille tilbudene fra hverandre på hvert tildelingskriterium.



Evaluering av løsningsforslag



Allerede i planleggingsfasen vurderer:

Hvordan tilbud skal skilles fra hverandre på hvert tildelingskriterium

- Knyttet til hva som er mål for anskaffelsen og anskaffelsens bidrag til å nå virksomhetsmål
- Hva som skal til for å få maks score på et gitt tildelingskriterium og hva som skal til for å få lav score?

Sikre at du har riktig kompetanse til å evaluere tilbudene og skille de fra hverandre

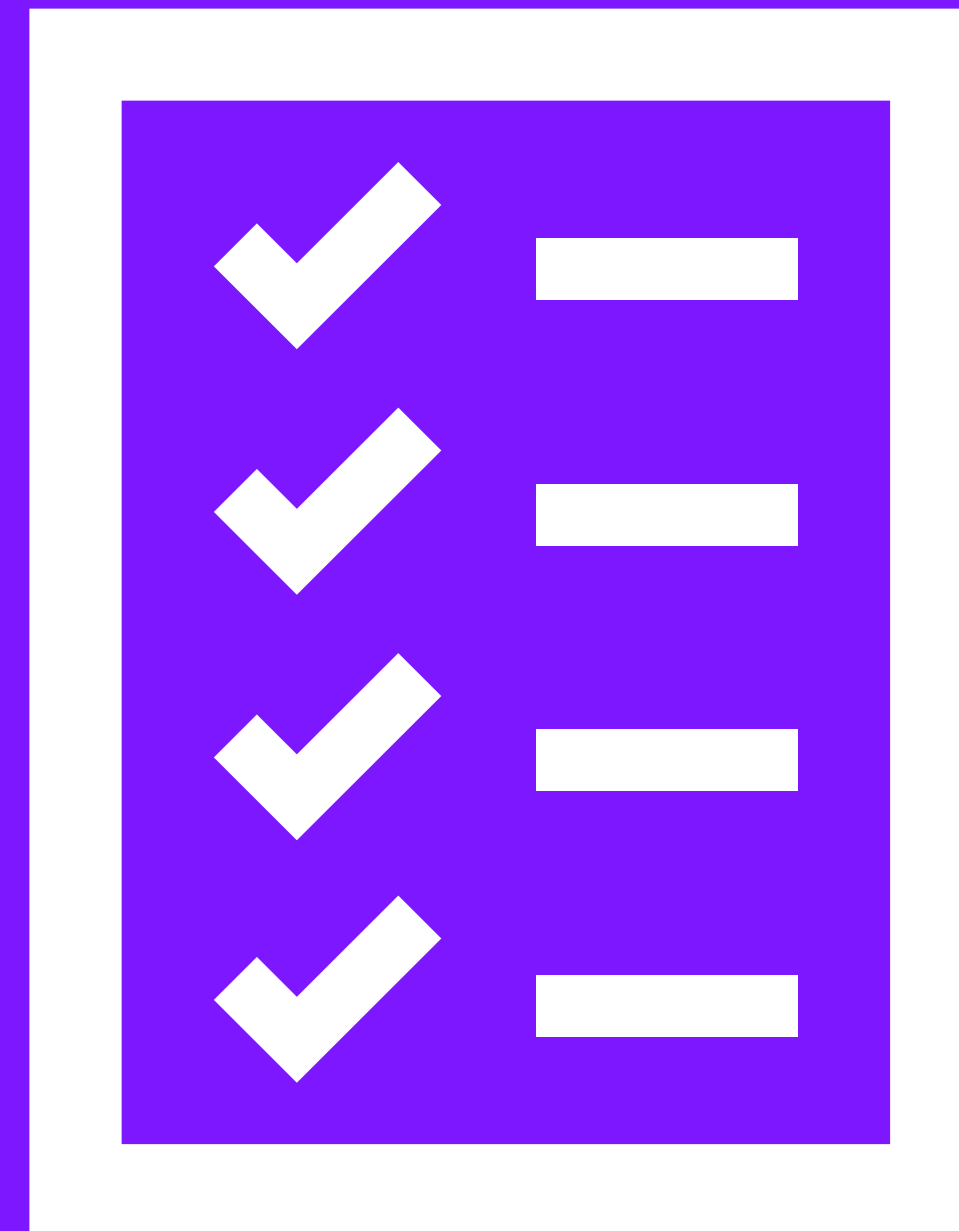
Følge opp og evaluere

Sikre læring fra arbeidet etter at innkjøpsprosessen er gjennomført.

Oppnådde vi det vi var ute etter?

- ✓ Hvordan ble brukernes behov ivaretatt
- ✓ Hvilke hindringer/flaskehalser oppstod underveis
- ✓ Hva er tilbakemeldingene fra markedet, fagmiljøene og evt. forskningsmiljøene
- ✓ Hva var styrker/svakheter ved gjennomføring av prosjektet?
- ✓ Hvor lønnsomt er prosjektet?

Gjør innovative
anskaffelser til
en del av rutinen

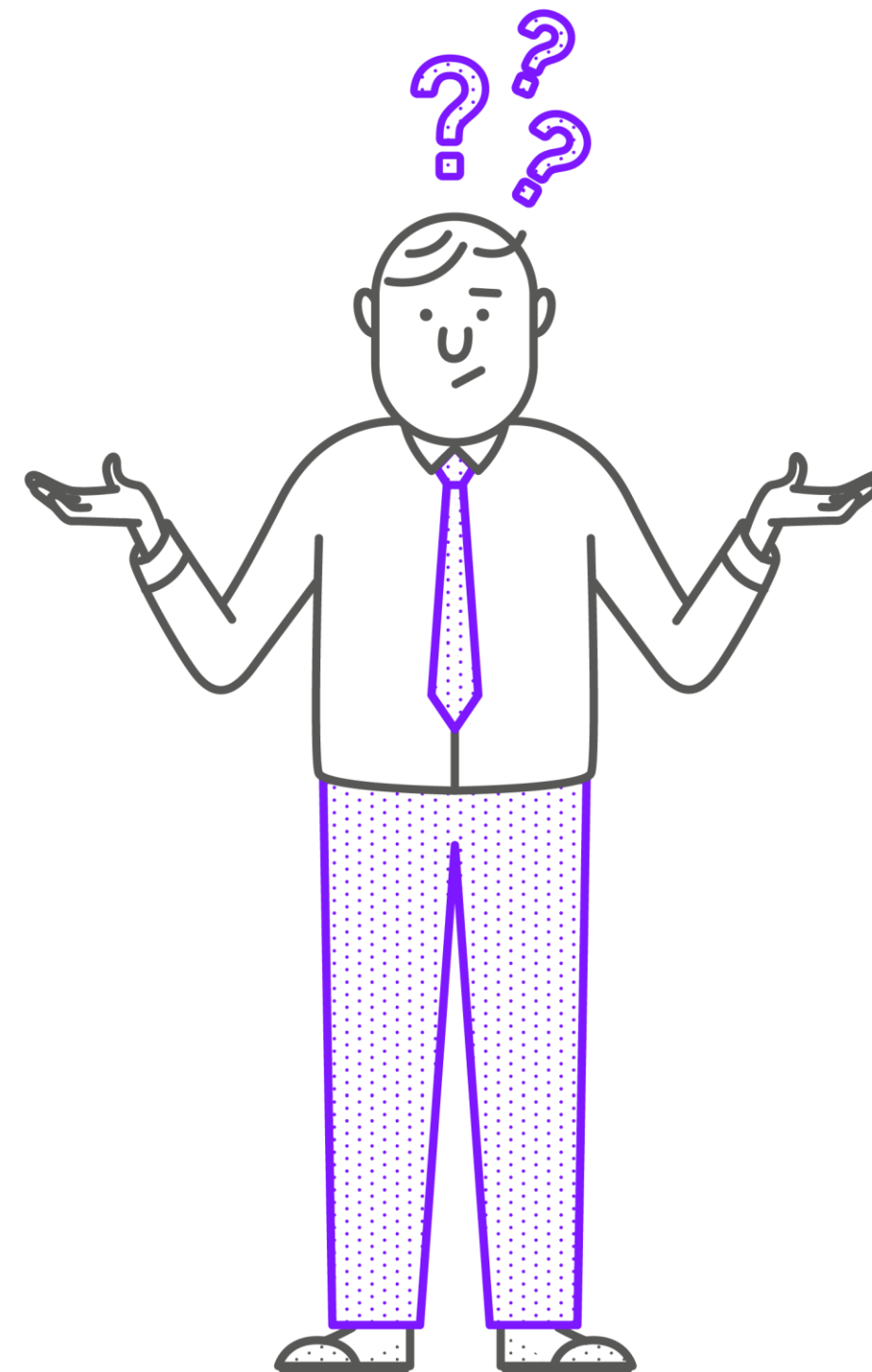


*Kan anskaffelsen
gjøres innovativ?*

Hva gjør du dersom dialogen med leverandørene avdekker at det IKKE finnes en løsning i markedet?

1
Behov

2
Dialog



Del av kurs 2 ..

Anskaffelse av innovasjon
- Utviklingsprosjekt

Innovativ anskaffelse
- Anskaffelse av en eksisterende
løsning som er ny for virksomheten

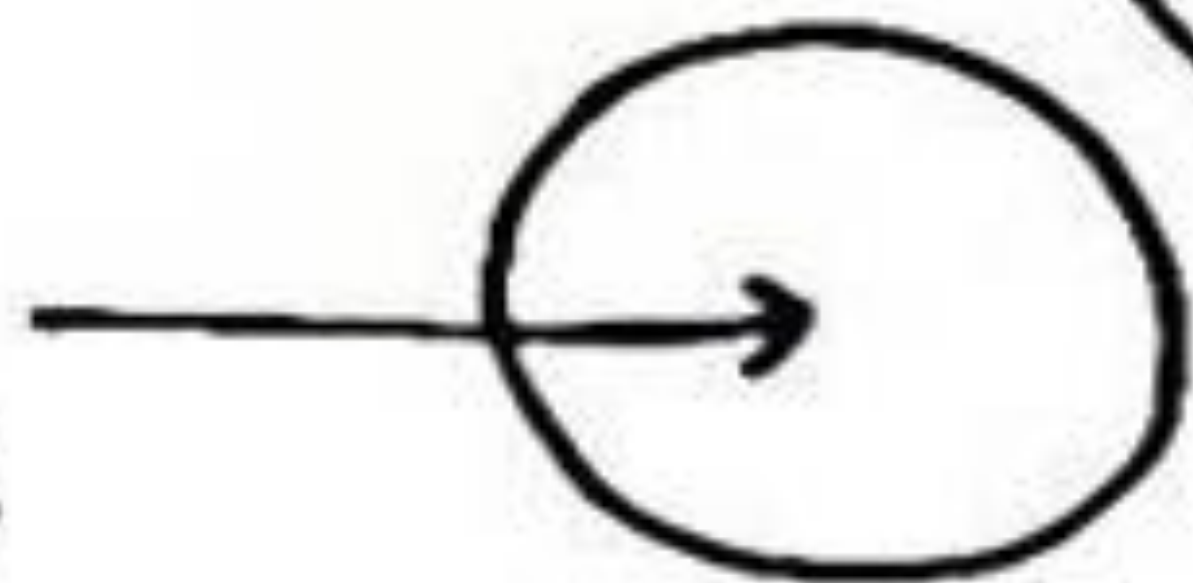
Ta i bruk innovative anskaffelser!

- bra for innbyggerne,
- bra for innkjøperne
- bra for leverandørene

Takk for oss!



Your
comfort
zone



Where the
magic happens



Grip muligheten!

Innovative anskaffelser



innovativeanskaffelser.no