

Innovative anskaffelser

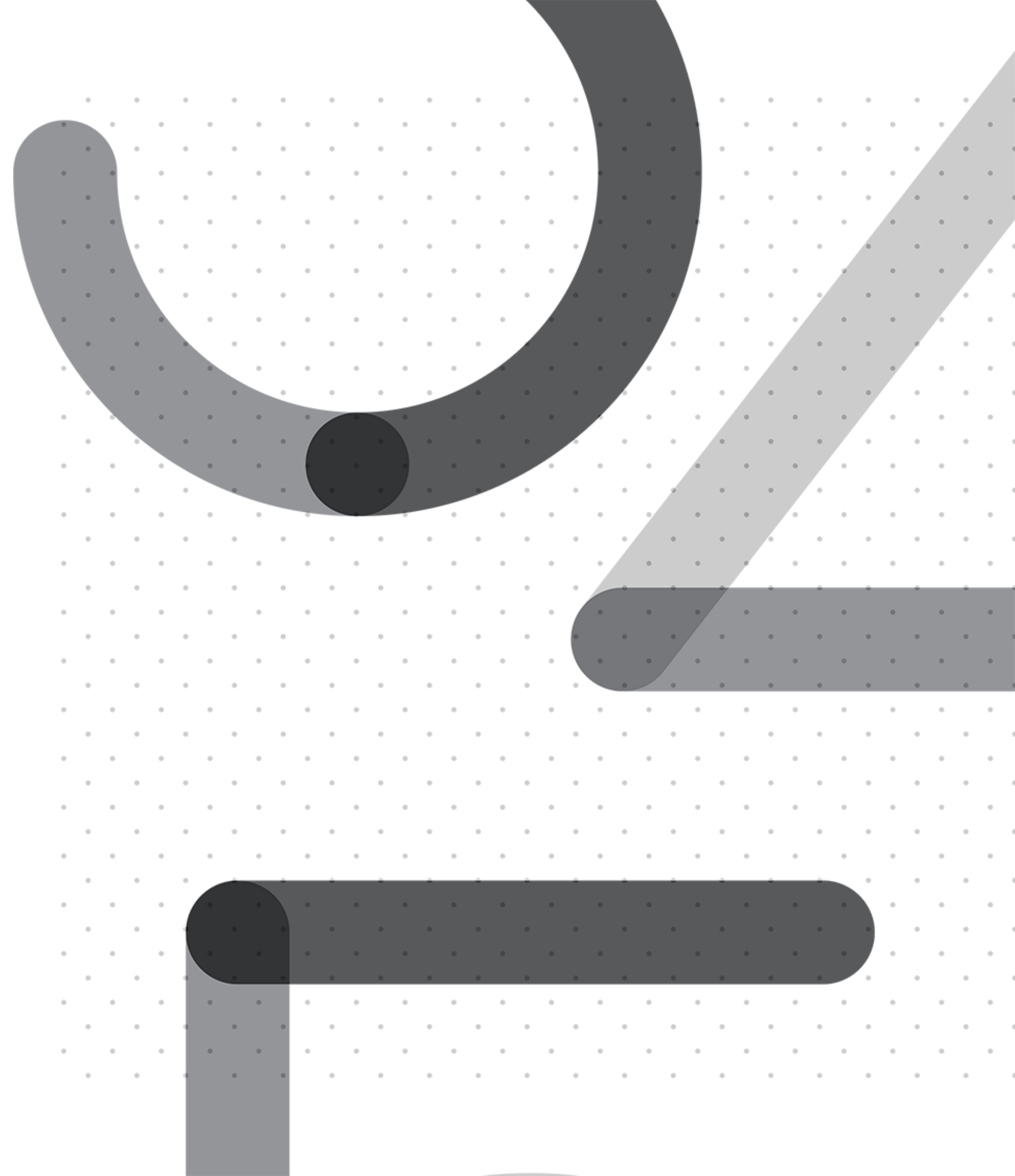
Nasjonalt program for
leverandørutvikling



Innovative anskaffelser gir muligheter

Startprogram Leverandører Ringerike
Gørill Horrigmoe

6. februar 2019



Program

- ✓ Velkommen
- ✓ Hva er en innovativ anskaffelse?
- ✓ Hvordan gjennomføres en innovativ anskaffelse, og hva er leverandørens «rolle»?
- ✓ Felles anskaffelser
- ✓ Utvikling og virkemidler
- ✓ Hvordan komme i posisjon og nyttige tips

Innovative anskaffelser

Nasjonalt program for
leverandørutvikling



Hva er en innovativ anskaffelse?

Innovative anskaffelser

- mer enn regelverk og metode





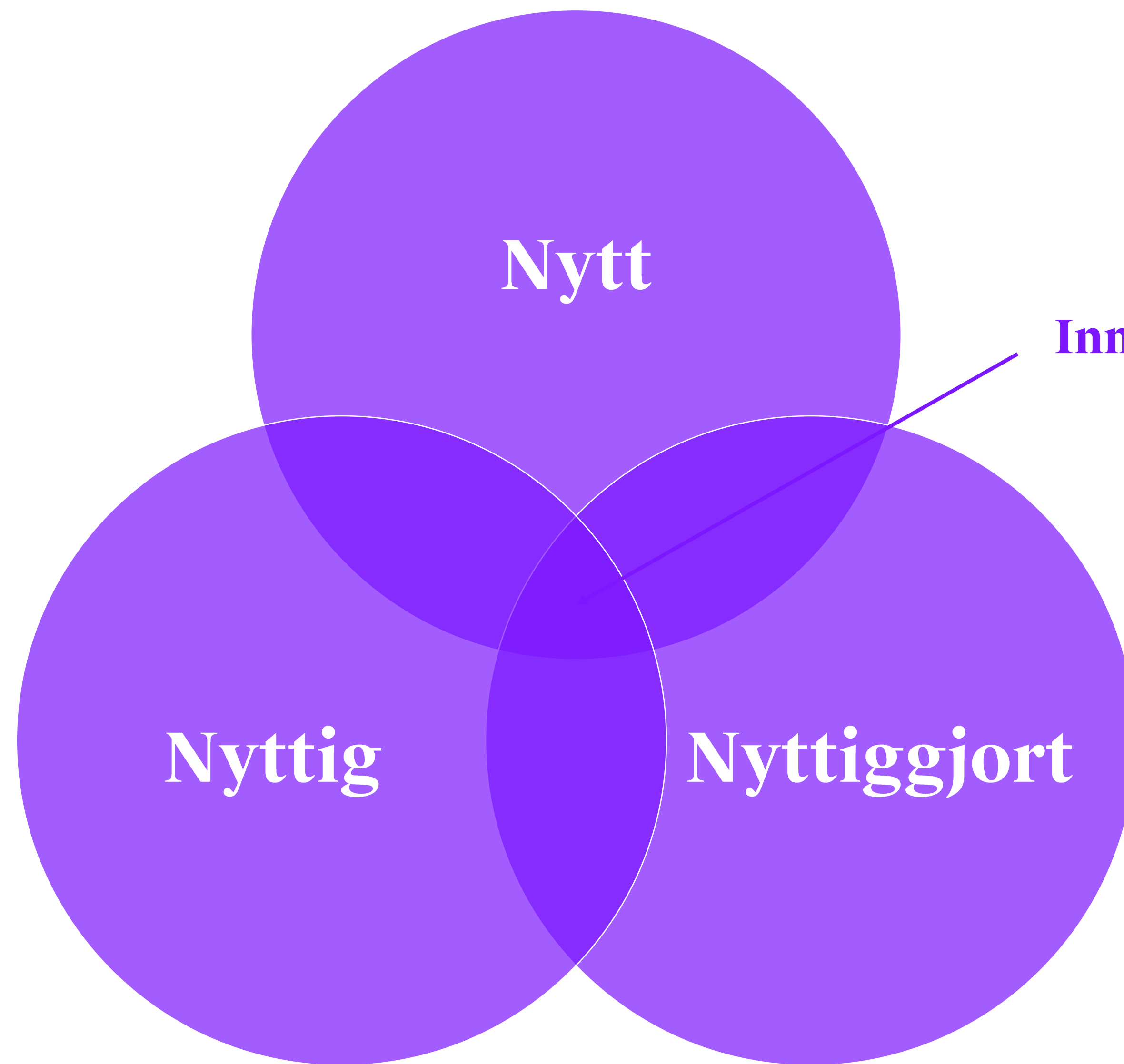
Dagens
situasjon

Ønsket
situasjon

Innovative anskaffelser
kan tette gapet

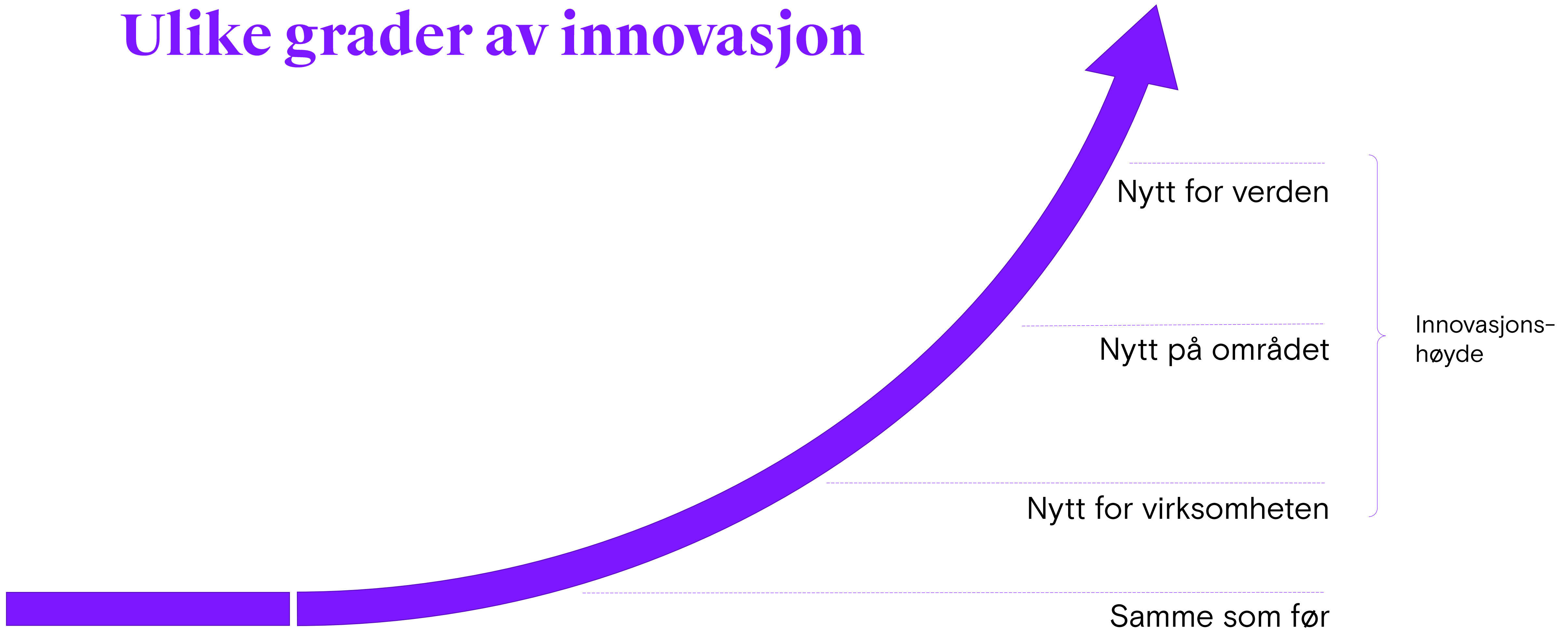


Hva legger vi i innovasjon?



Innovasjon

Ulike grader av innovasjon

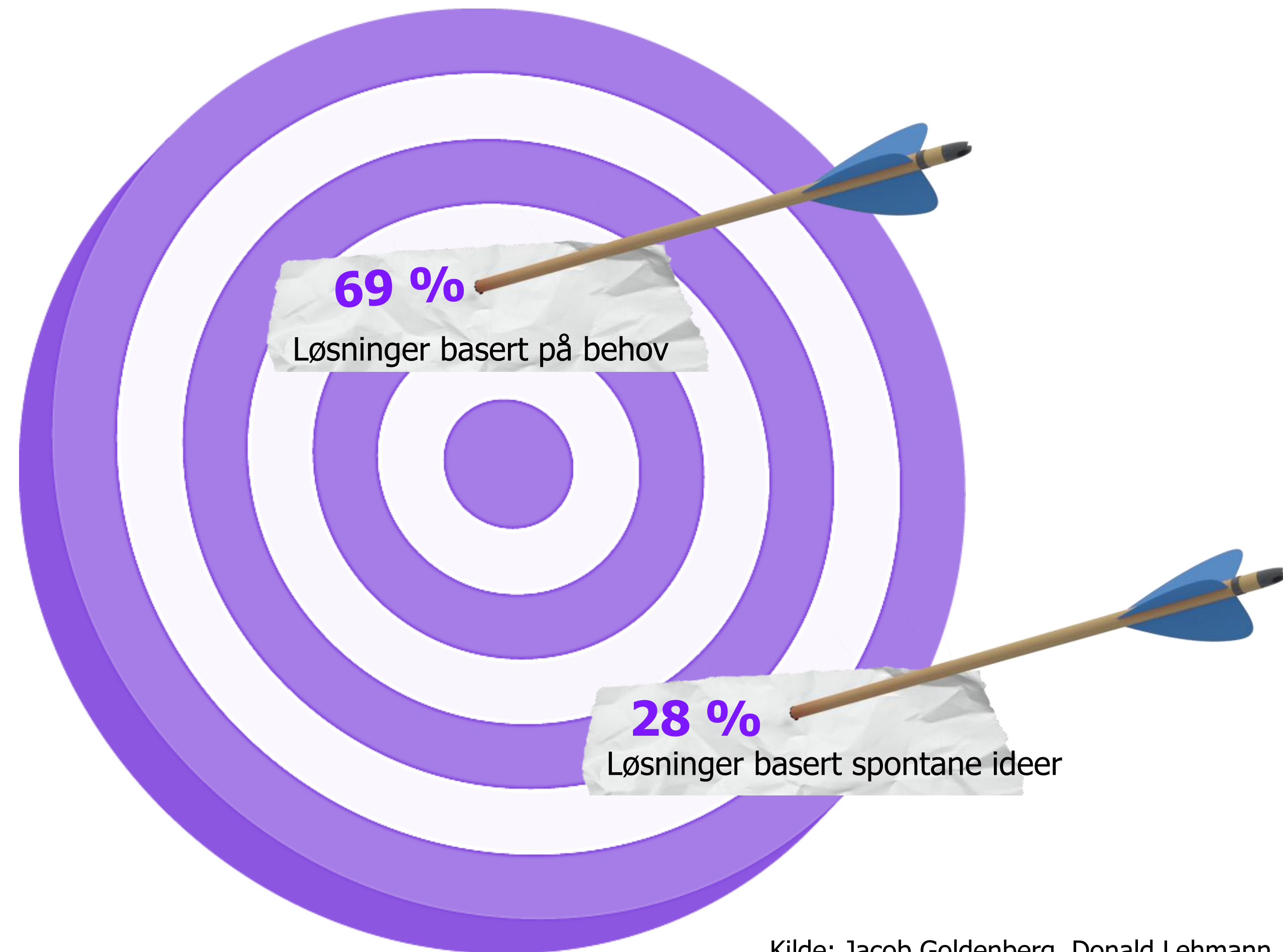


«Leverandører i innovative anskaffelser innoverer mer»

Menon 2015



Hvordan treffe markedet?



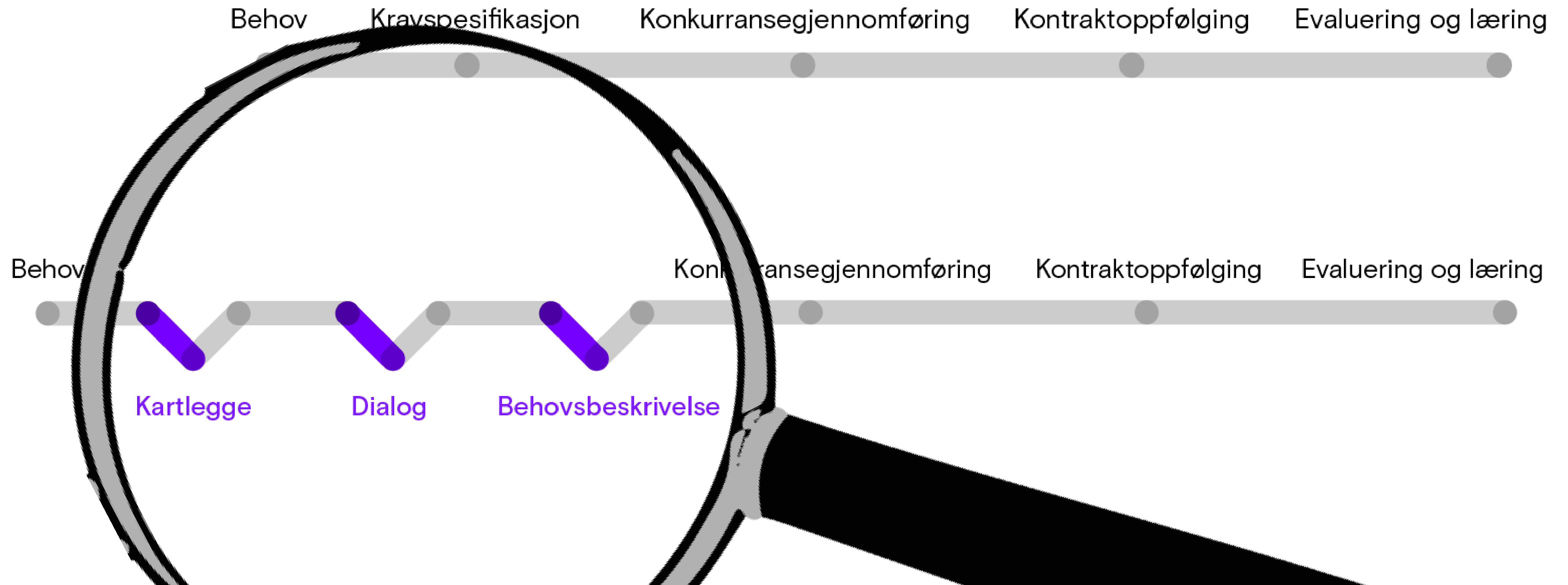
Kilde: Jacob Goldenberg, Donald Lehmann, og David Mazursky, Marketing Science Institute. MSI working rReport no. 99-110, 199-197 innovation projects

Ny løsning for overvåking av
skinnegangen med drone

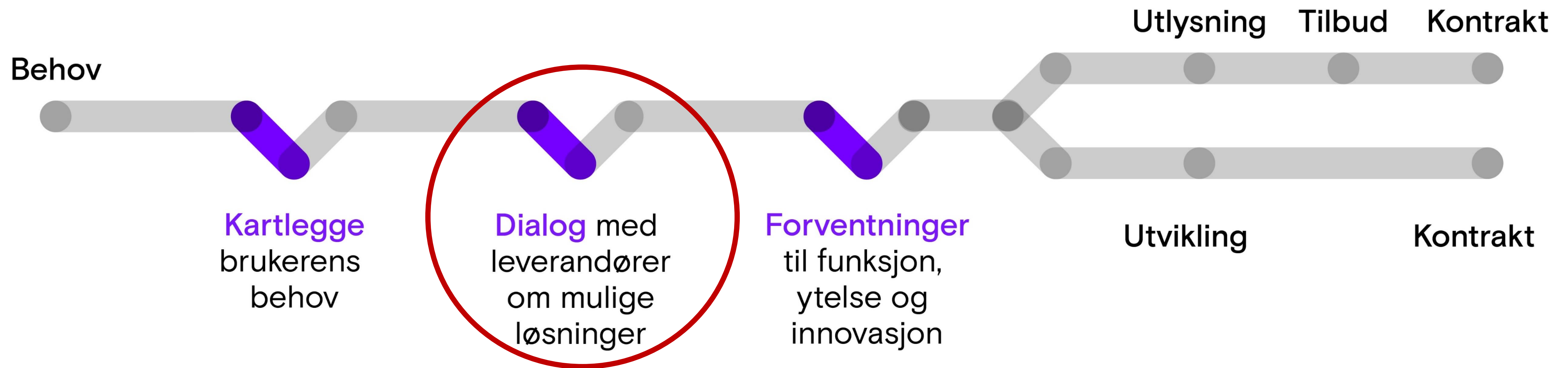
Leverandør: **Nordic Unmanned**

Innkjøper: **Bane NOR**

Hva skiller en innovativ anskaffelse fra en tradisjonell anskaffelse



Innovativ anskaffelse



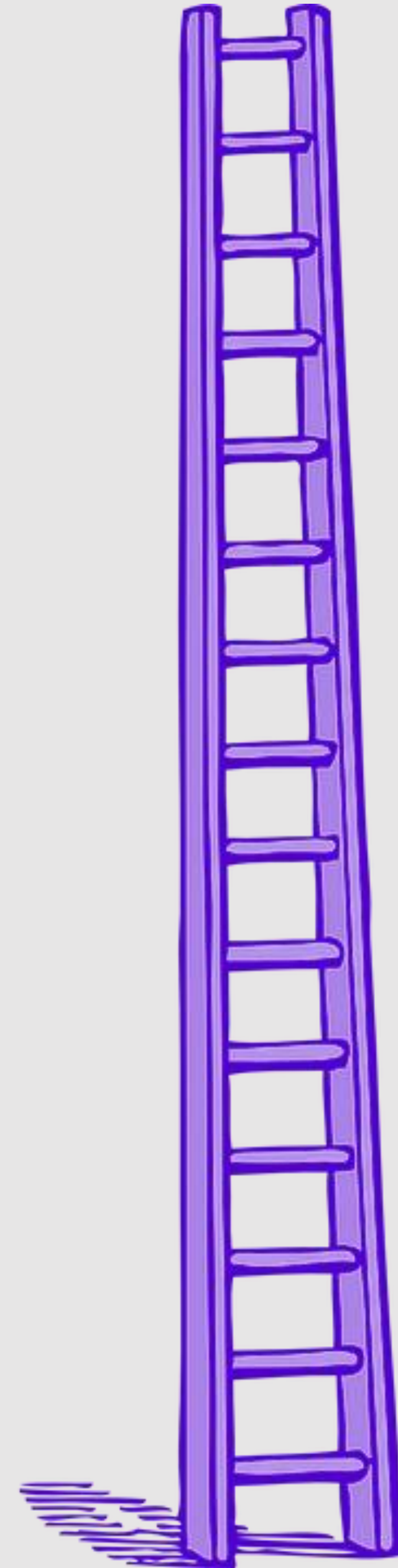
Stigen

Konkurrere på billigst mulig pris

Vs

Konkurrere på funksjon, kompetanse, miljø, annet

Når man inviterer til dialog er det *behovet* man presenterer og overlater løsningen til leverandørene.



Oppgave: Handleliste

- 5 minutter
- Skriv ned ÉN dagligvarer på handlelisten
- Snu arket
- Skriv ned den samme dagligvaren, men denne gangen formulert som behov på linjene!
 - Eksempelvis: dagligvare = sukker, formulert som behov = behov for å få en søt smak i mat
- Bytt ark med personen ved siden av, som så skal skrive et forslag som dekker behovet beskrevet over
- Snakk sammen! Var det noen av løsningene som dekket behovet på en bedre måte enn det løsningen din gjorde?



Ofte hørt

- Regelverket hindrer utvikling og innovasjon
- Strengt og kompliserte krav skremmer leverandører
- Kostnader hindrer deltakelse , spesielt de mindre
- Bare de største leverandørene vinner i konkurransen
- De offentlige er lite interessert i små leverandører

La oss avlive noen myter

- Det er tolkningen av regelverket som hindrer utvikling og innovasjon
- Offentlige anskaffelser er ikke så kompliserte, og der er hjelp å få
- Kostnader hindrer noen fra deltakelse , spesielt de mindre bedrifter
 - hver 5. bedrift i Norge har 1- 4 ansatte
 - Disse står for store deler av utvikling og innovasjon
 - **NB ! Dette marked er viktig for offentlige aktører**
- Det offentlige trenger konkurranse for å oppnå de beste løsningene



Hvordan komme i posisjon?

Finne konkurransene

Hvor?

- Doffin
- Staten og kommunens hjemmesider
- Aviser
- Direkte henvendelser
- Salgsarbeid



Regelverket

Nasjonal terskelverdi 1.3 mill NOK

Grunnleggende prinsipper

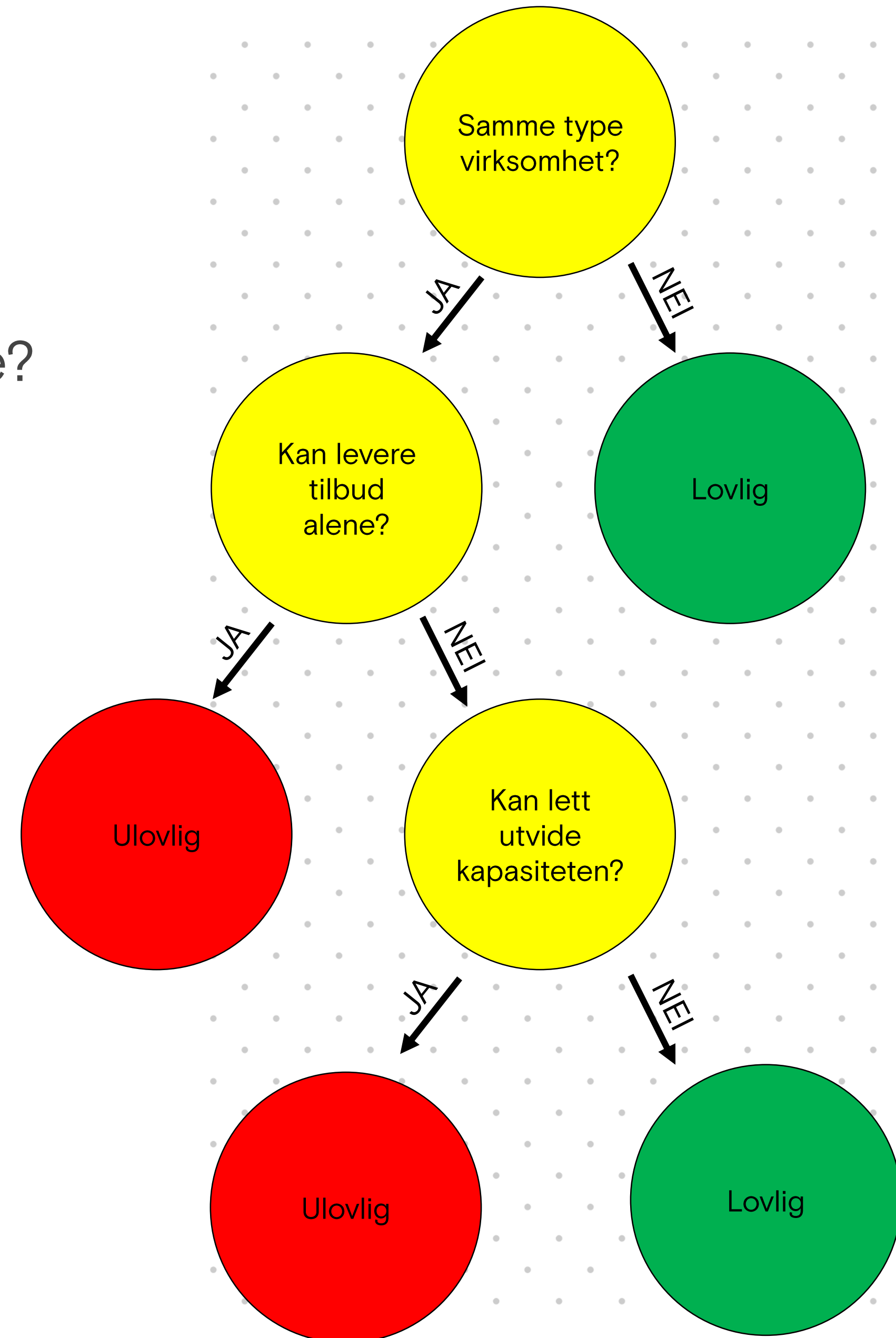
- Forholdsmessighetsprinsippet
- Konkurransesprinsippet
- Likebehandlingsprinsippet
- Forutberegnelighet
- Etterprøvbarehet

Samarbeid mellom konkurrenter

- to eller flere foretak kan samarbeide om gjennomføringen av enkeltprosjekter hvor det inngis felles tilbud på hele eller deler av et prosjekt.
- Konkurrenter kan samarbeide dersom de som samarbeider ikke kan utføre oppgaven alene, på grunn av oppgavens størrelse eller kompleksitet.
- Samarbeid innenfor konsern vil alltid være tillatt

Er det lov å samarbeide i anbudskonkurranser?

- Vil samarbeidet komme kundene til gode?
- Samme type virksomhet?
- Kapasitet til å levere alene eller kan utvide kapasitet for å levere alene?



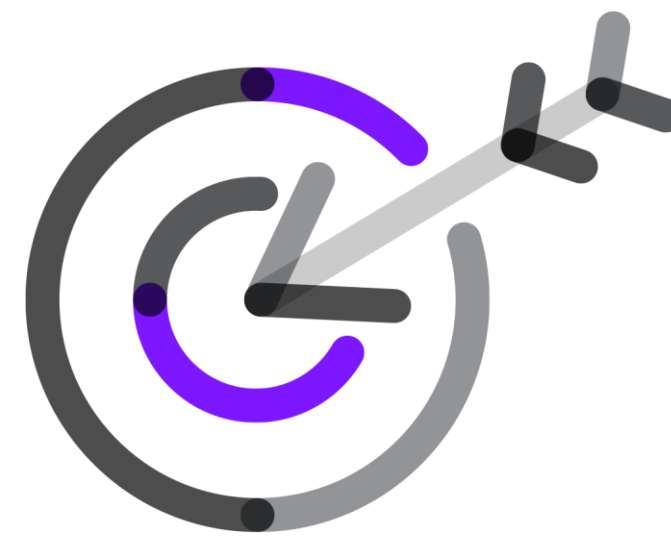
Hvorfor samarbeide

- For å i det hele tatt kunne levere
- Bedriftene har samlet økt konkurransekraft gjennom et bredere tjenesteutvalg
- Bedriftene har komplementære kompetanseområder

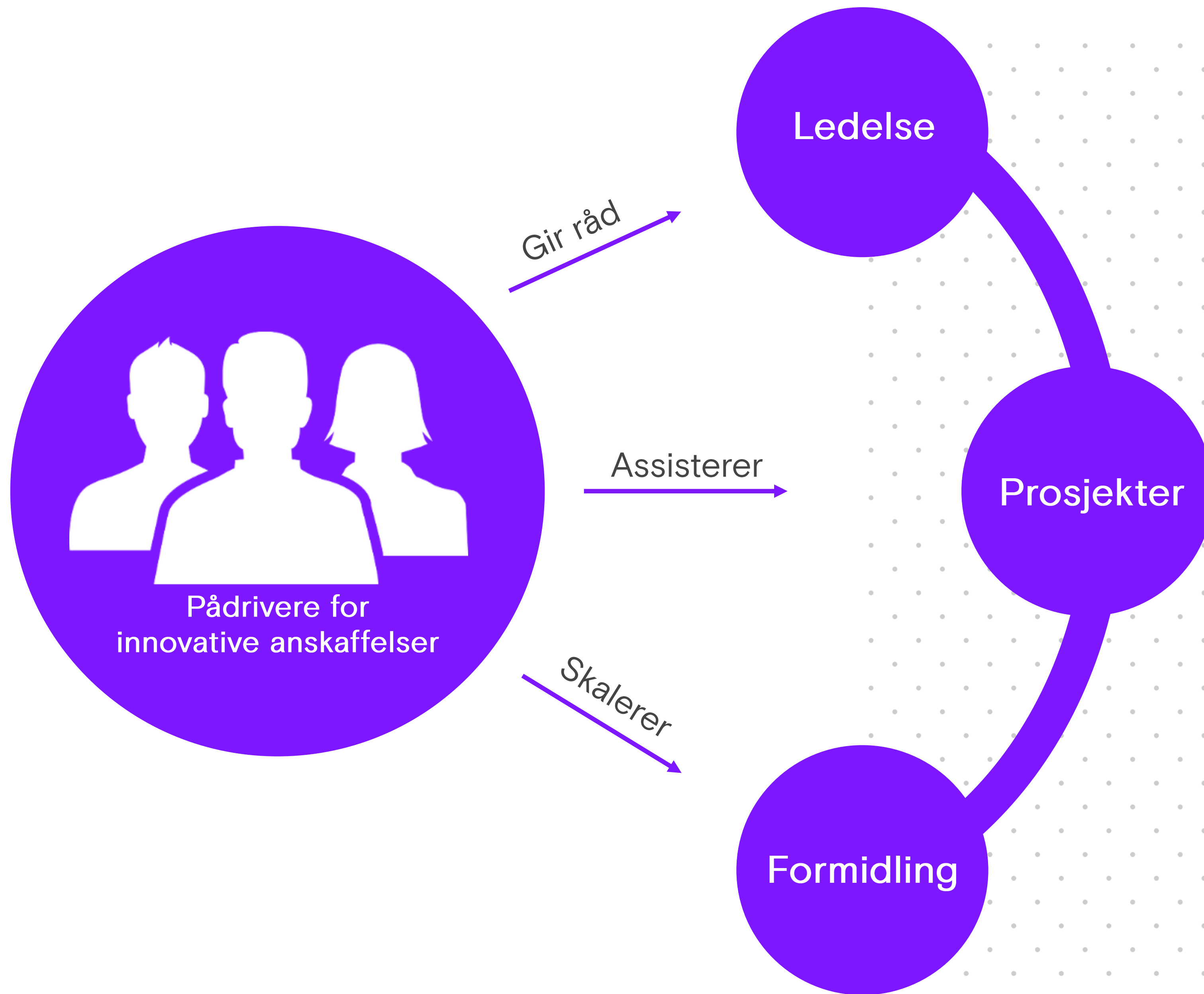


Nyttige tips!

- Les konkurransegrunnlaget nøye
- Still spørsmål om noe er uklart
- Hvilken løsning finnes i dag
- Er det noen som har kontrakten i dag – hvem er de
- Få noen andre til å kontrollere at alt er med i tilbudet
- Lever i tide og undertegn
- Delta aktivt i dialogaktiviteter
- Fremstå som en rådgiver / samarbeidspartner



**Hvordan gjennomføres en innovativ
anskaffelse, og hva er leverandørenes
«rolle»?**



Dialogbegrepet

Dialog med leverandøren før konkurranse

- info om planer og behov
- leverandører gir gode råd og viktige innspill for å åpne for nye løsninger til oppdragsgiver
- forberede konkurransegrunnlaget

Dialog med leverandøren i tilbudskonkurranser

- Avklare uklarheter, avvik, forhandlinger



Hva handler dialogen om ?

Finnes det løsninger eller må tjenesten utvikles?

Er dette interessant for leverandørene?

Hvordan kan en slik tjeneste integreres med våre egne leveranser?





Sør-Trøndelag fylkeskommune

Utslippsfrie hurtigbåter

Trøndelag fylkeskommune skal ut med nye anbud på hurtigbåt-samband for perioden 2020-2024 og ønsker i forkant av disse å bidra til utvikling av nye energikilder for båtene.

Prosjektmål

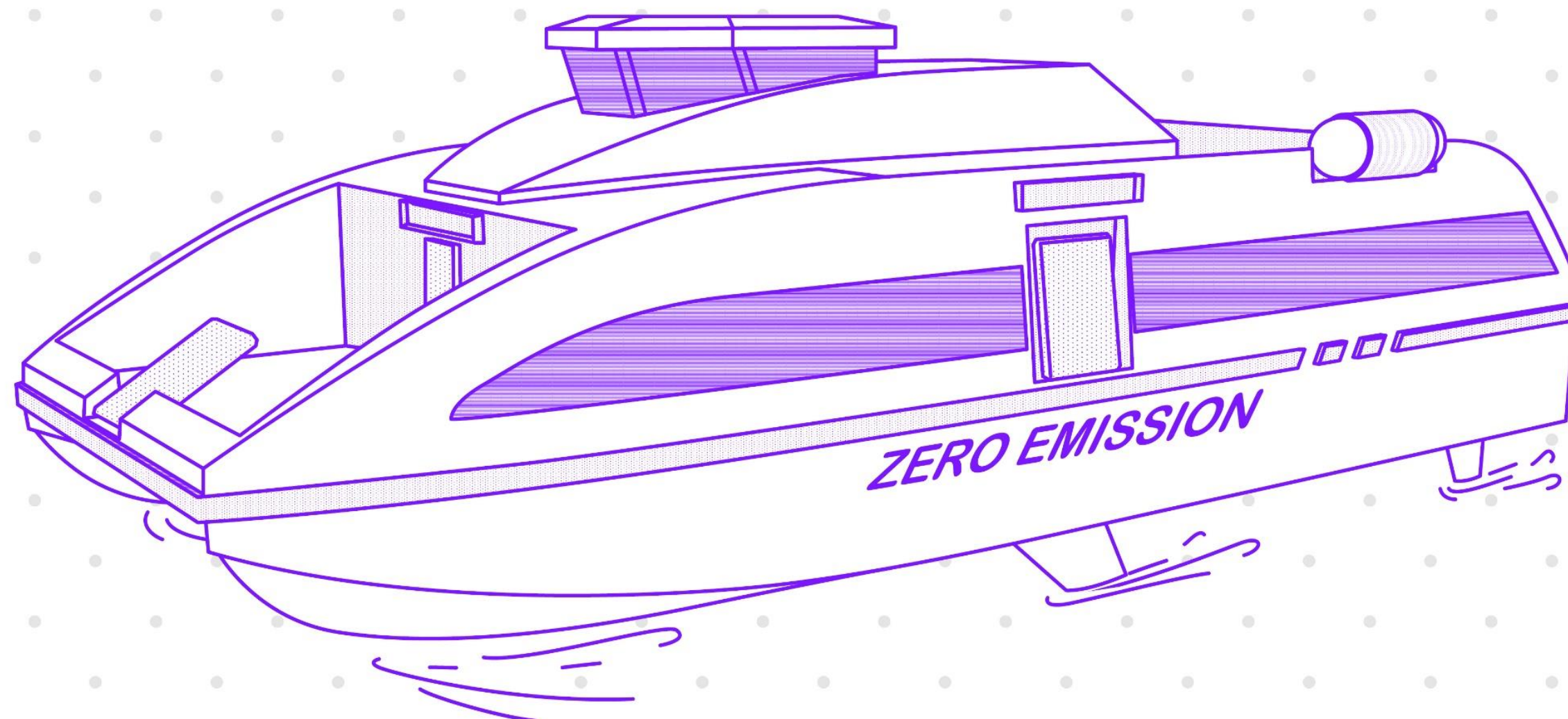
40%

utslippsreduksjon i fylket

50%

utslippsreduksjon i fylkets egen virksomhet

Hurtigbåter har en hastighet på over 30 knop eller omlag 55 km/t.



Før-kommersiell anskaffelse

1

OPPSTART

Behovsavklaring

2

MARKEDSDIALOG

Dialogmøte mai 2017

3

KONKURRANSE

Konkurransgjennomføring
februar 2018

Tilbud ulike leverandører

4

INNOVASJON

5 konsortier fikk tildelt
utviklingsmidler

Prototyper

Test Test

5

FREMTIDIG INNKJØP
MED NY KONKURRANSE

Kjøp

Fosen kommune

Energismart flerbrukshus

Fosnes kommune bygget energismart flerbrukshus på Jøa med basseng, kunstisbane, treningsrom, bibliotek, skytebane og kafe. Utviklet integrert teknisk anlegg med fornybar energi fra geovarme, solvarme og CO₂-varmepumpe som gir effektiv og energiøkonomisk drift av et flerbrukshus.

Resultater

CO₂ utslipp

35 tonn reduksjon

per år

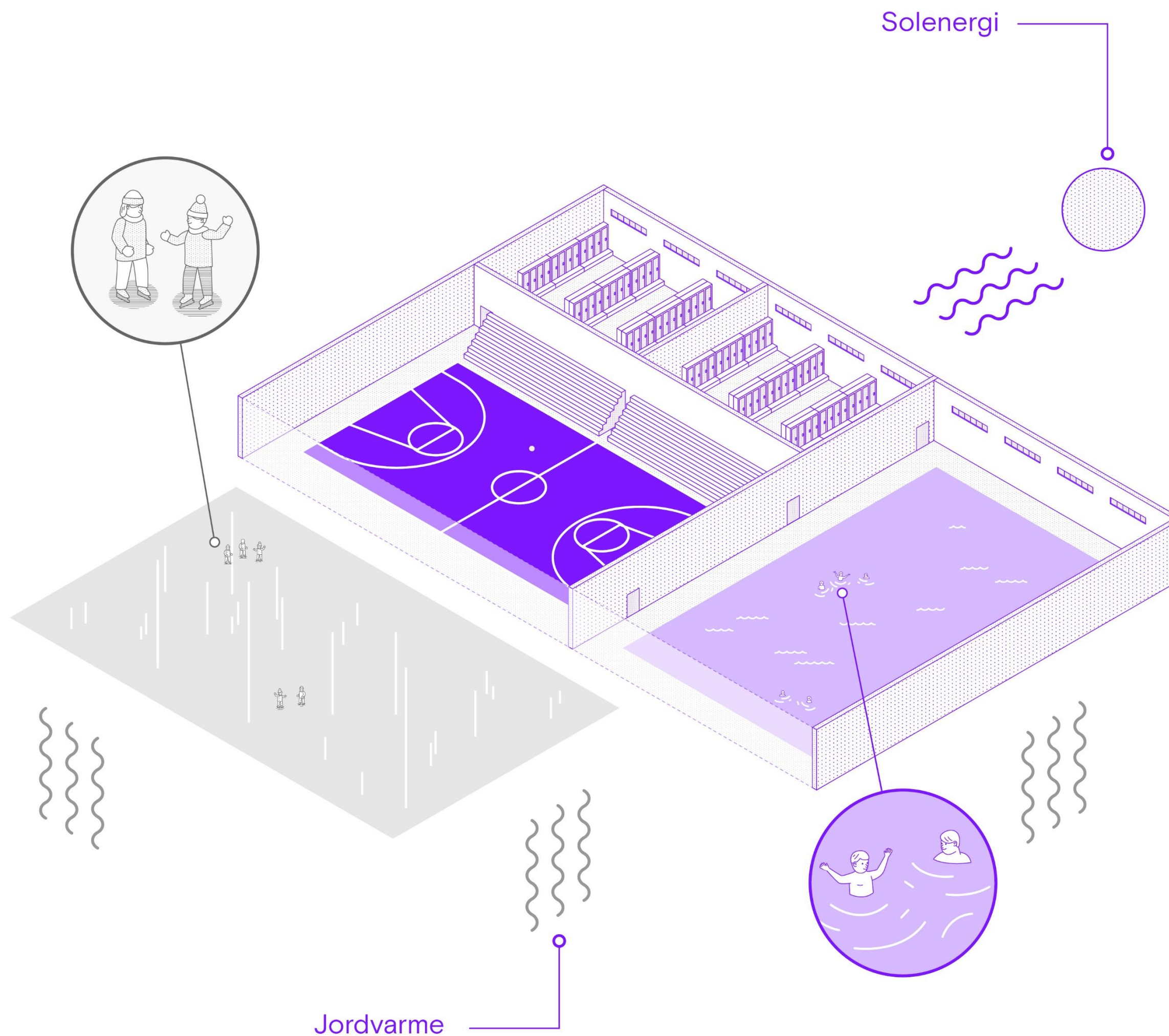
Driftskostnader

55% reduksjon

Næringsvekst

7 nye stillinger

og økt konkurransekraft for VVS-leverandøren



Proessen:

1

Vurdere behov

Fosnes kommune ønsket å utfordre leverandører på framtidrettede løsninger og et bygg med bærekraftige vedlikeholds- og driftskostnader. Målet var at det nye flerbrukshuset skulle bli et kostnadseffektivt bygg, også i driftsfasen.

2

Dialog med markedet

Dialogkonferanse ble gjennomført i Namsos januar 2014. Påfølgende én-til-én-møter ble avholdt noen uker senere. Deltok på markedsdialogen til Asker kommune for Holmen svømmehall

3

Gjennomføring

Fosnes inngikk OFU-kontrakt med Grannes VVS og NTNU/Senter for Idrettsanlegg og teknologi. Totalentreprise bygg utført av GL Bygg og totalentreprise tekniske anlegg av Grannes VVS.

Asker kommune

Energismart svømmehall

Asker kommune ble i 2017 tildelt kommunal- og moderniseringsdepartementet innovasjonspris for Holmen svømmehall. Kommunen var den første til å ta i bruk en innovativ anskaffelsesprosess på et svømmehall-prosjekt.

Resultater

Sparer kr 34 millioner

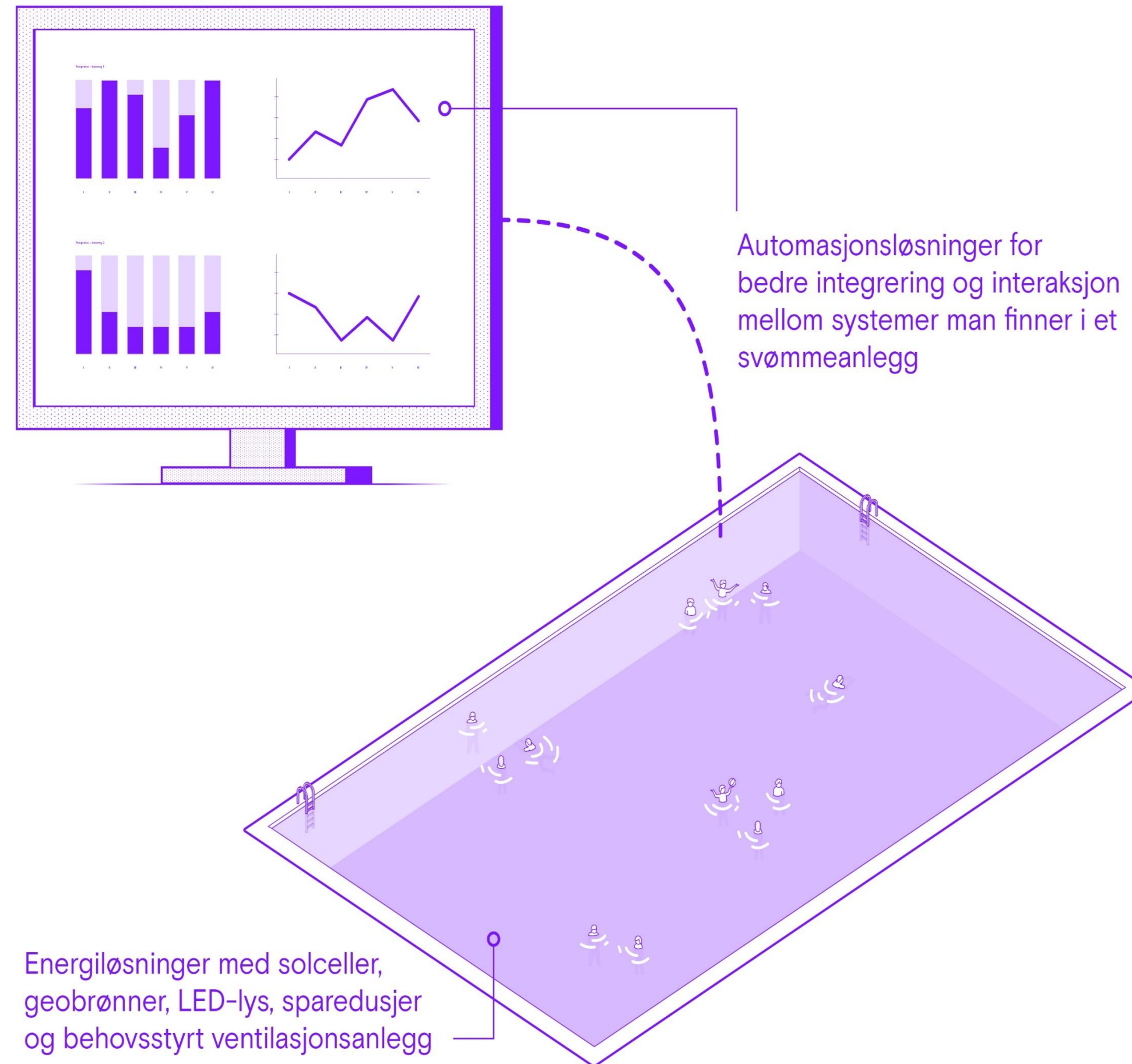
i svømmehallens levetid på teknologiinvesteringer i byggefase

55% energibesparelser

totalt per år

CO₂-reduksjon på 27%

i byggematerialer



Proessen:

1

Vurdere behov

Asker trengte en ny svømmehall for innbyggerne. Denne skulle bygges og driftes på en miljøvennlig måte.

2

Dialog med markedet

Dialogkonferanse 15. mai 2014. Innspillsnotat og påfølgende én-til-én møter i juni. 50 møter ble gjennomført. Stor interesse i markedet da dette var den første dialogen i Norge gjennomført ifbm en svømmehall.

3

Gjennomføring og konkurranse

OFU-kontrakt med Guard Automation AS og NTNU/Senter for Idrettsanlegg og teknologi. Konkurransen ble gjennomført som en delt hoved-entreprise på bygg, elektro, rørlegger, luft, basseng, vannbehandling, heis og automasjon. Bare lokale leverandører.

Formålet dialog med leverandørene

- 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

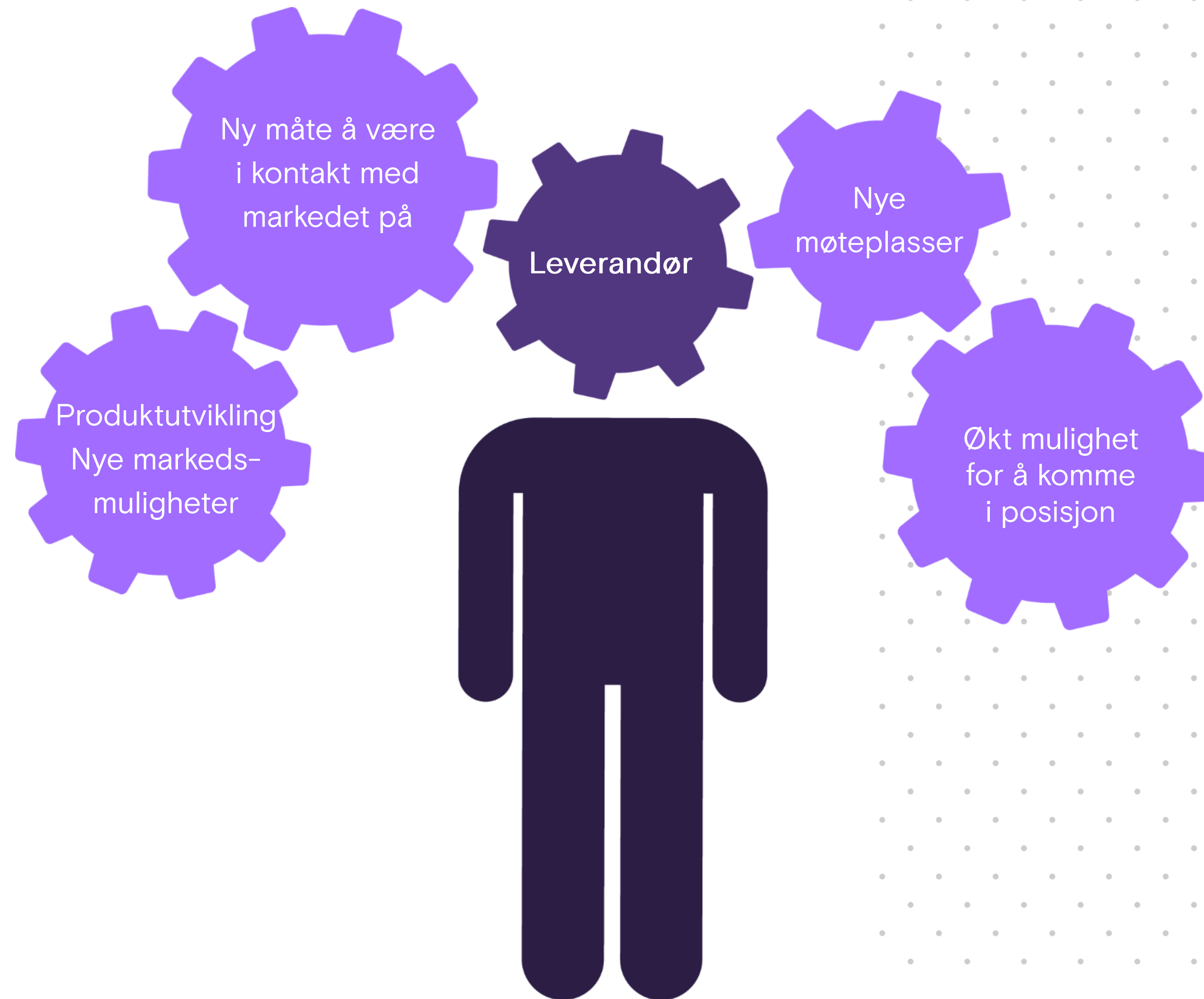
Dialog er det motsatte av monolog. En *dialog* er ofte en løpende meningsutveksling for å skape forståelse og å utjevne motsetninger.

fra Store norske leksikon

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 betyr tidlig dialog for dere leverandører?



Ulike typer dialogaktiviteter

Dialogkonferanse/dialogmøte

Workshop

Skriftlige innspill

Én-til-én møter

Omvendt dialogkonferanse

Konkurransesgrunnlag på høring



Hvordan delta i dialogaktiviteter?



Dialogkonferanser



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

Én til én - møter



- 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

Dialogkonferanse

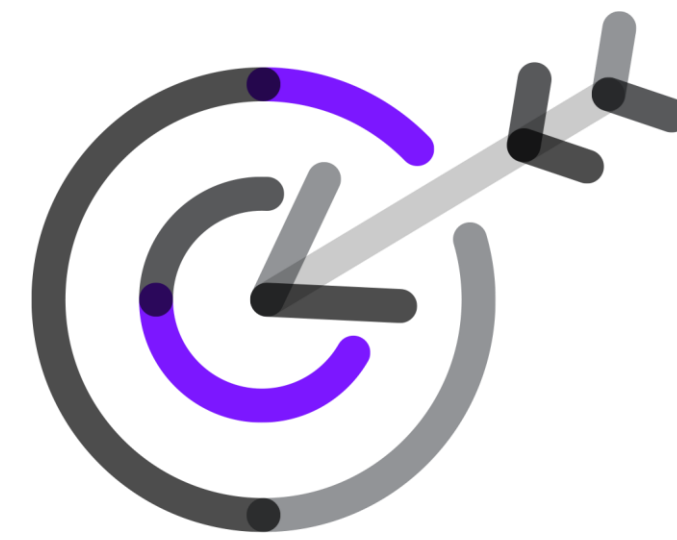
Tid	Tema
09.30	Registrering og kaffe
10.00	Innledning
10.15	Innovative anskaffelser
10.30	Behov og utfordringer
11.00	Pause
11.15	Velferdsteknologi i kommunen
11.30	Spørsmål og diskusjon



Offentlige besparelser
gjennom innovative anskaffelser.

Caverion

Kunde: Oslo kommune



PAUSE
5 min.

Svar på ofte stilte spørsmål

- Dialogkonferansen, skriftlig innspill og én til én møter er *ikke* en del av den påfølgende konkurransen
- Innspill og én til én møter er et *ønske* om dialog, men ikke et *krav* for senere deltakelse i en eventuell konkurranse
- Ønsker innspill på muligheter og tilnæringsmåter – ikke nødvendigvis ferdige løsninger
- Ideer og innsikten fra innspill og én til én møter distribueres ikke videre til andre leverandører



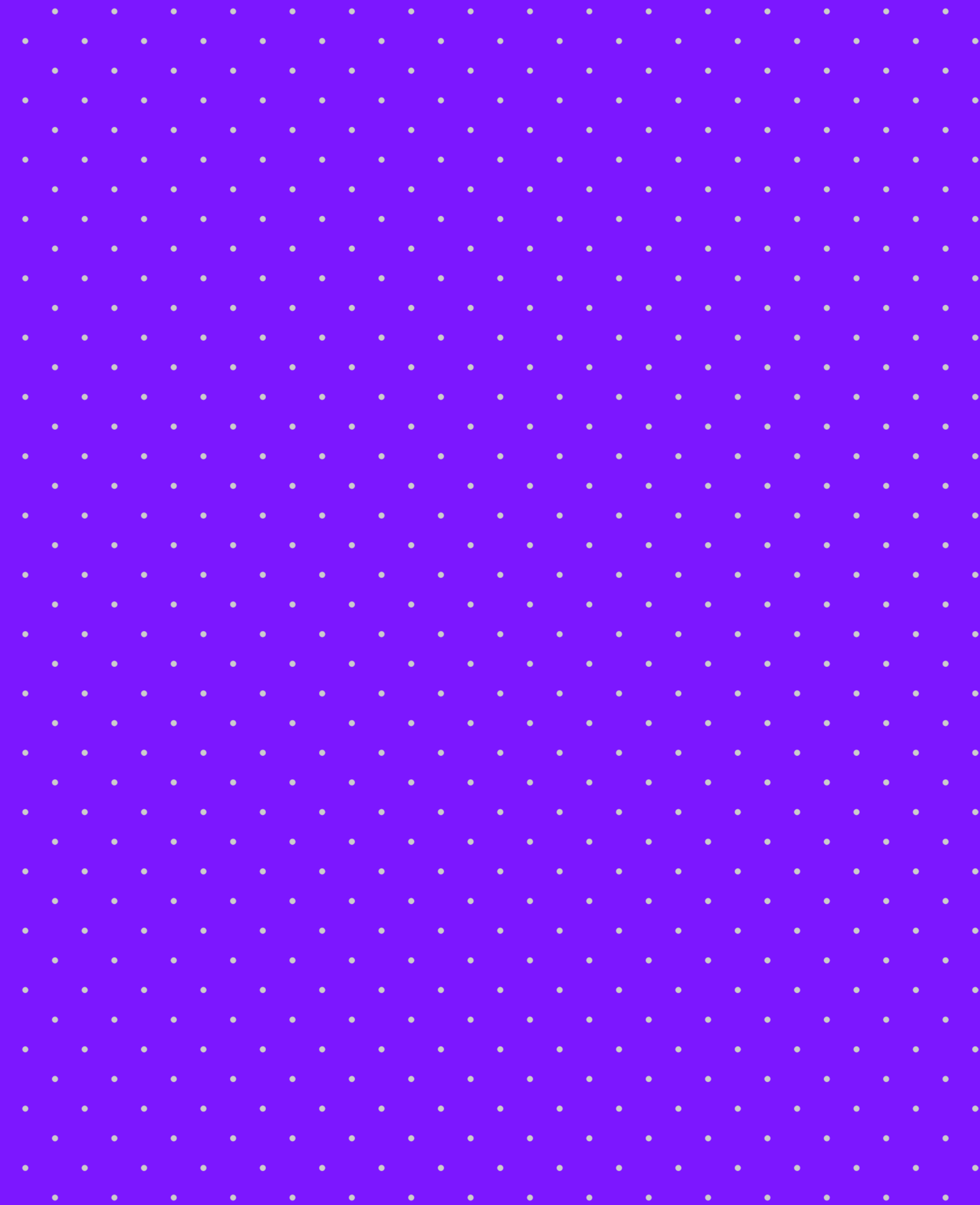
Denne måten å jobbe på utfordrer holdninger, tankesett og forretningsmodeller på begge sider av bordet. Den bringer oss framover.

Leverandør av velferdsteknologi



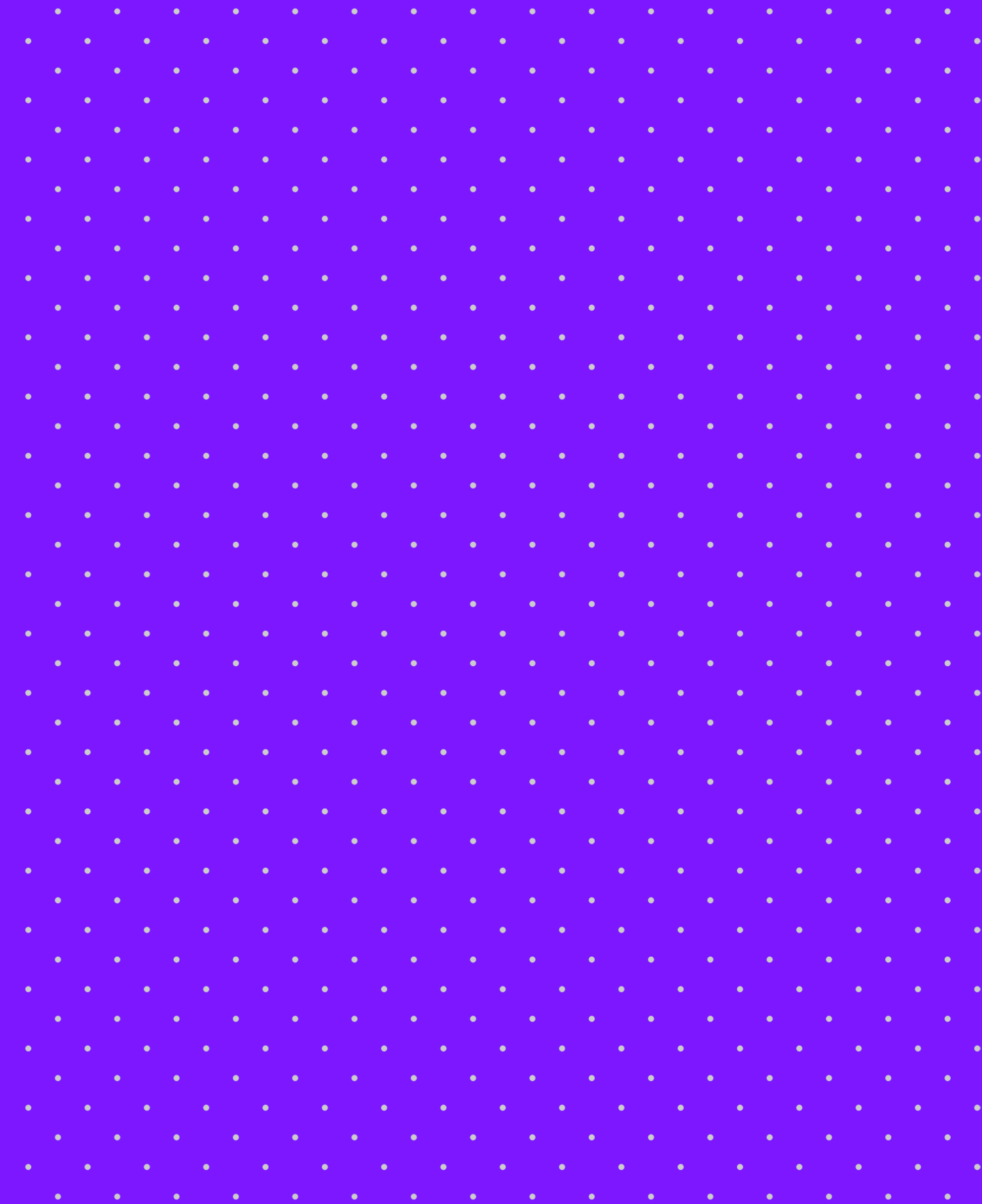
Vi har gått fra å være redde for å ha dialog med markedet, til å være redde når vi ikke har gjort det.

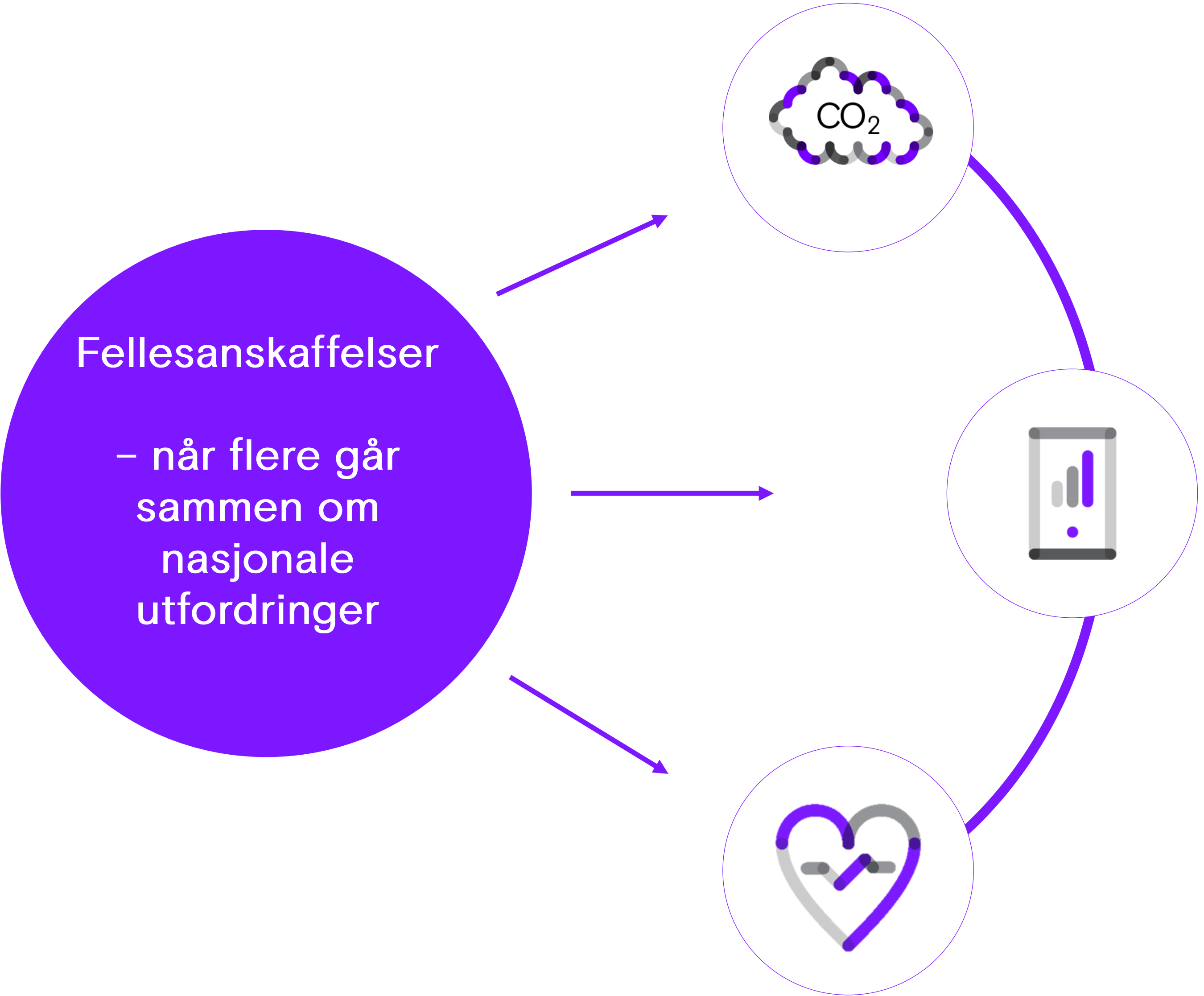
Offentlig innkjøper



Refleksjon

1. Hvor mye kan du dele med andre på dialogkonferanse?
2. Hvor mye bør du dele med oppdragsgiver?
3. Kommer andre til å stjele løsningene mine?





Hva er fellesanskaffelser?

- Når flere med samme behov går sammen om å utfordre markedet for å få opp nye løsninger
- Felles prosess om behovsavklaring og møte med markedet
- Tydelig eierskap hos de offentlige virksomhetene



Hvorfor fellesanskaffelser?

- Større innovasjonshøyde
- Forente krefter gir markedsmakt til å få opp nye løsninger
- Muligheter for serieproduksjon – et større marked
- Vi får flere i gang, raskere

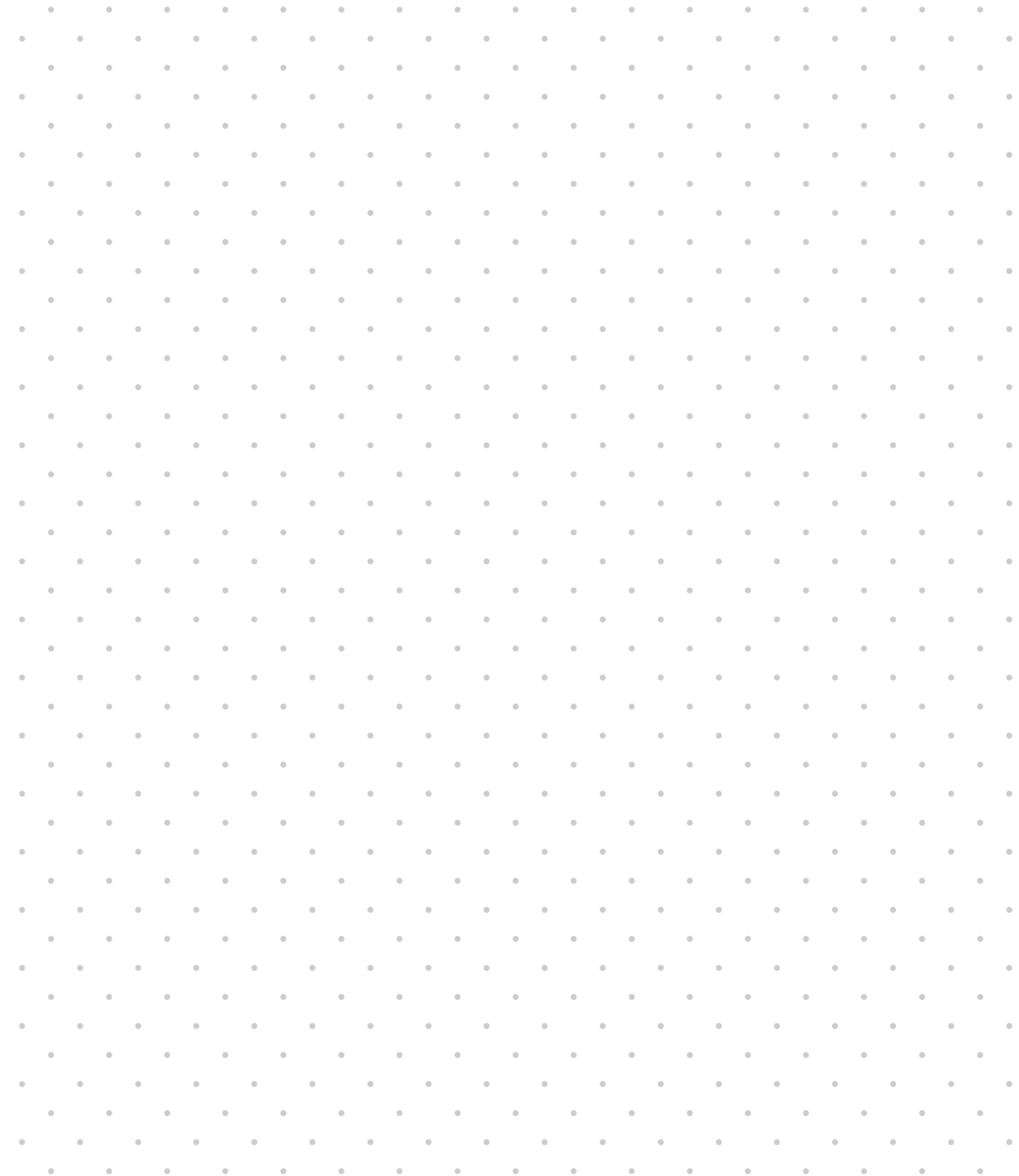


Hva samarbeider kommunene om?

- Behovsfasen
- Organiseringen
- Dialogen
- Konkurransesgrunnlag

Resultat:

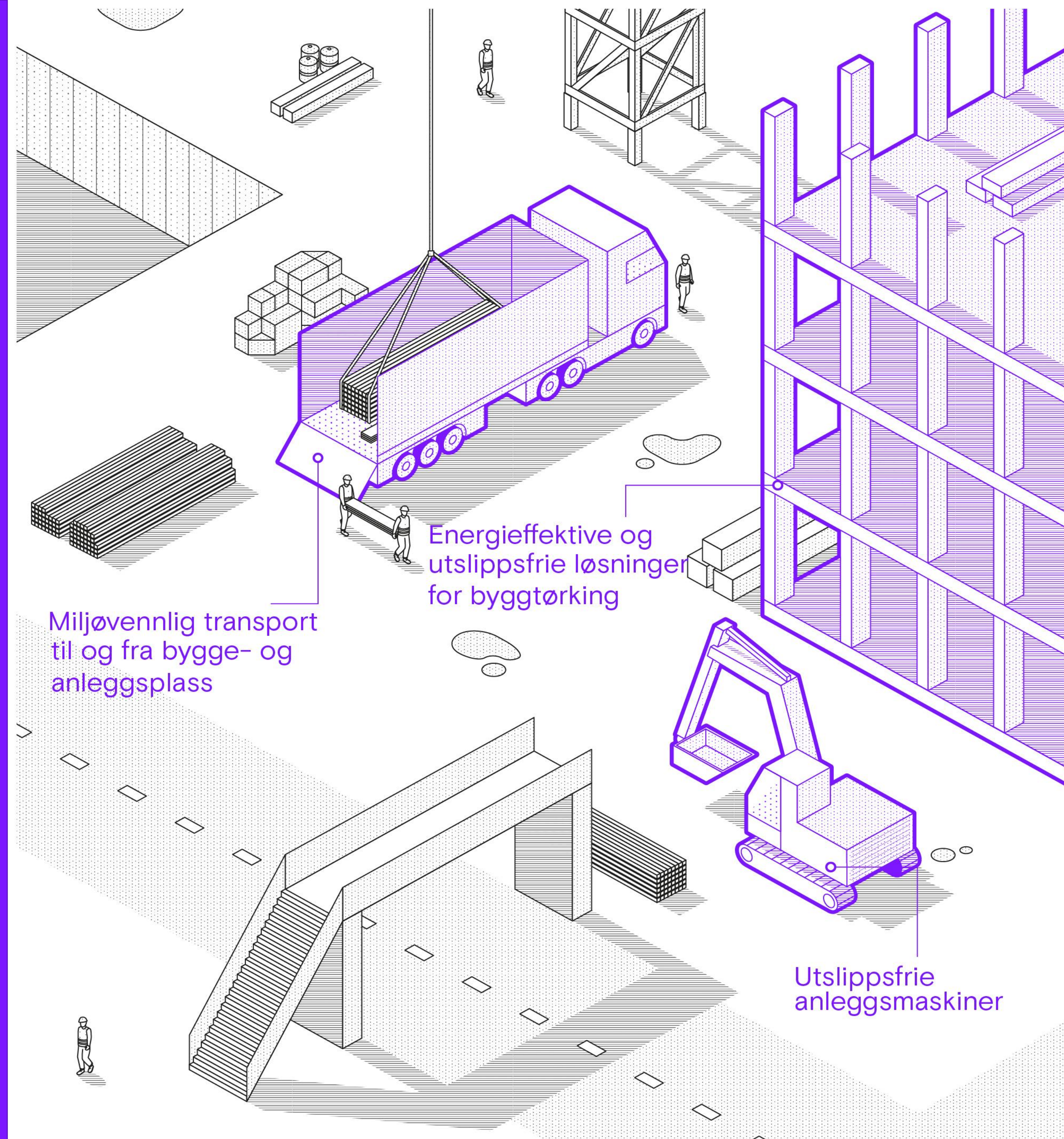
- Mange velger å anskaffe sammen, andre velger å ta kunnskapen fra prosessen inn i egne anskaffelser



Fellesanskaffelser

Utslippsfrie bygge-
og anleggsplasser

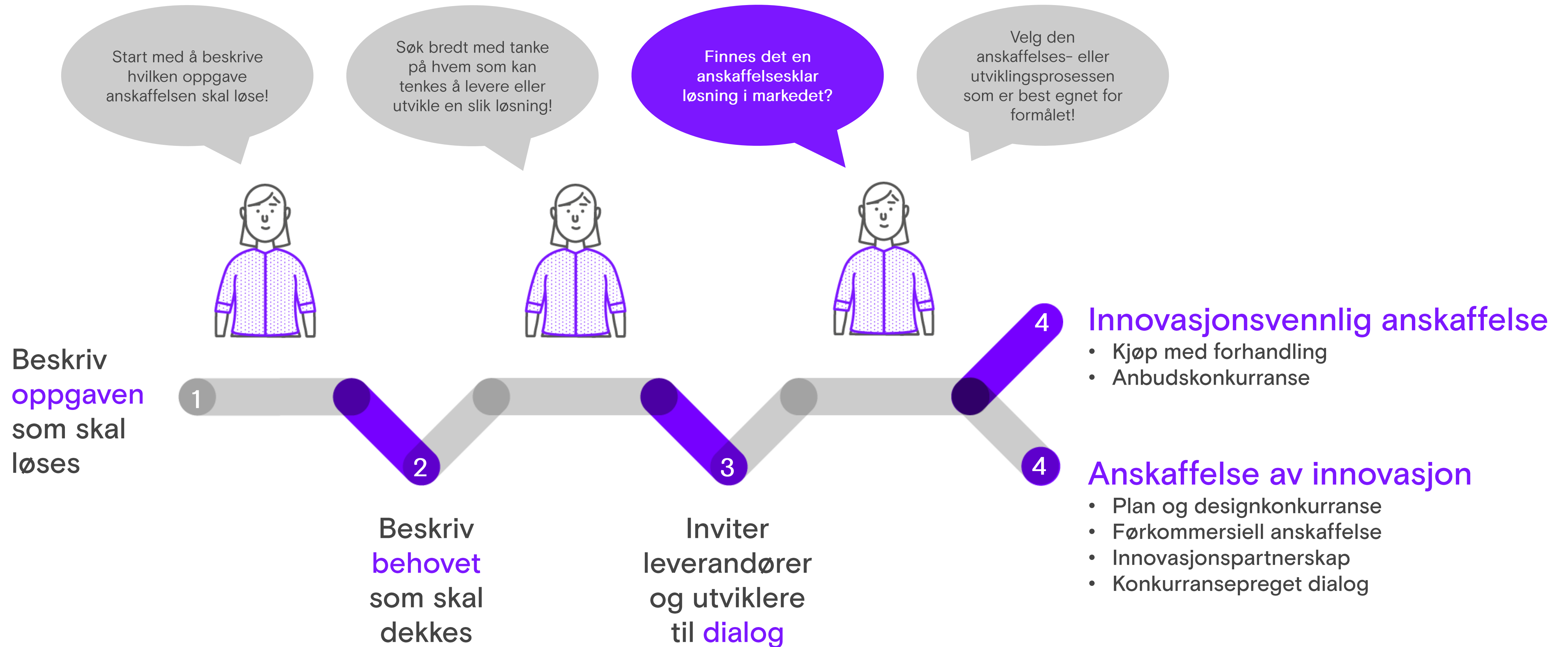
***Utslippsfrie løsninger for
anleggsmaskiner,
bygg tørking og transport
til og fra byggeplass***



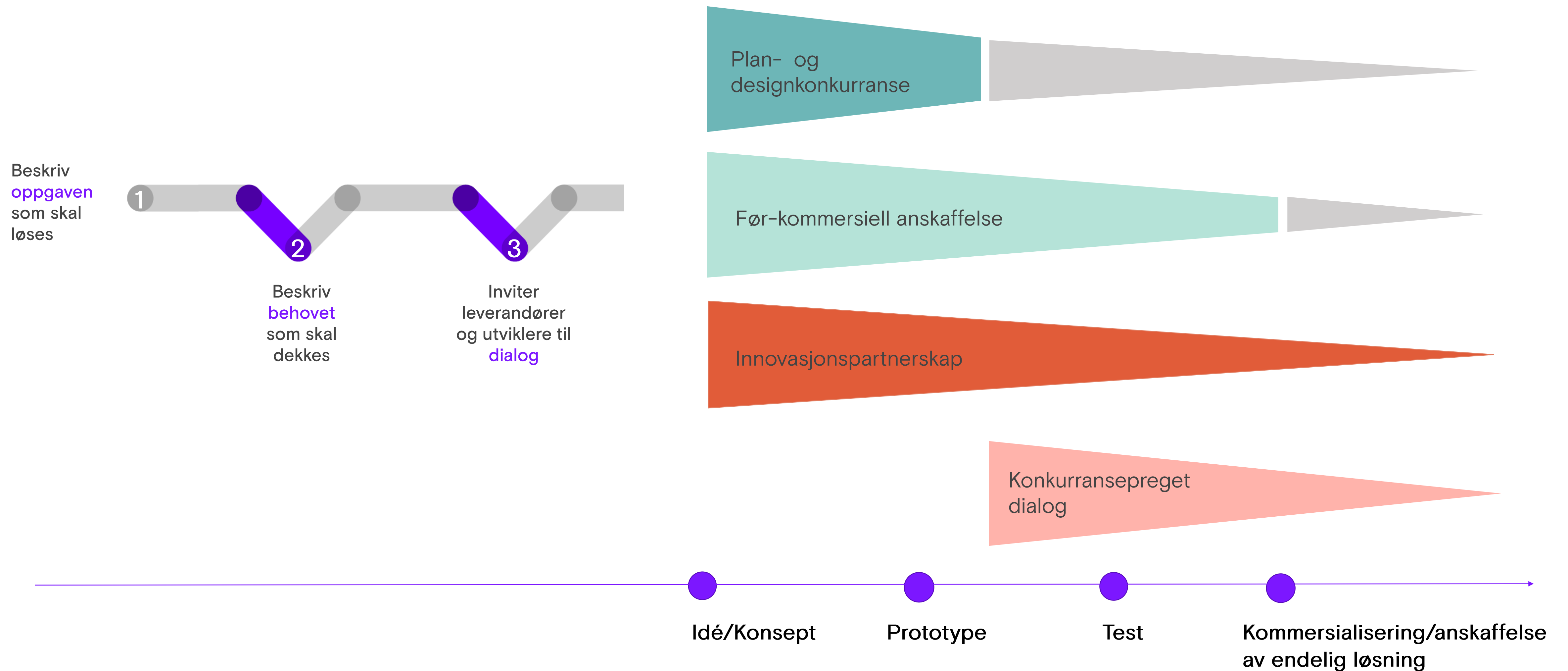


Utvikling og virkemidler

Ulike prosesser

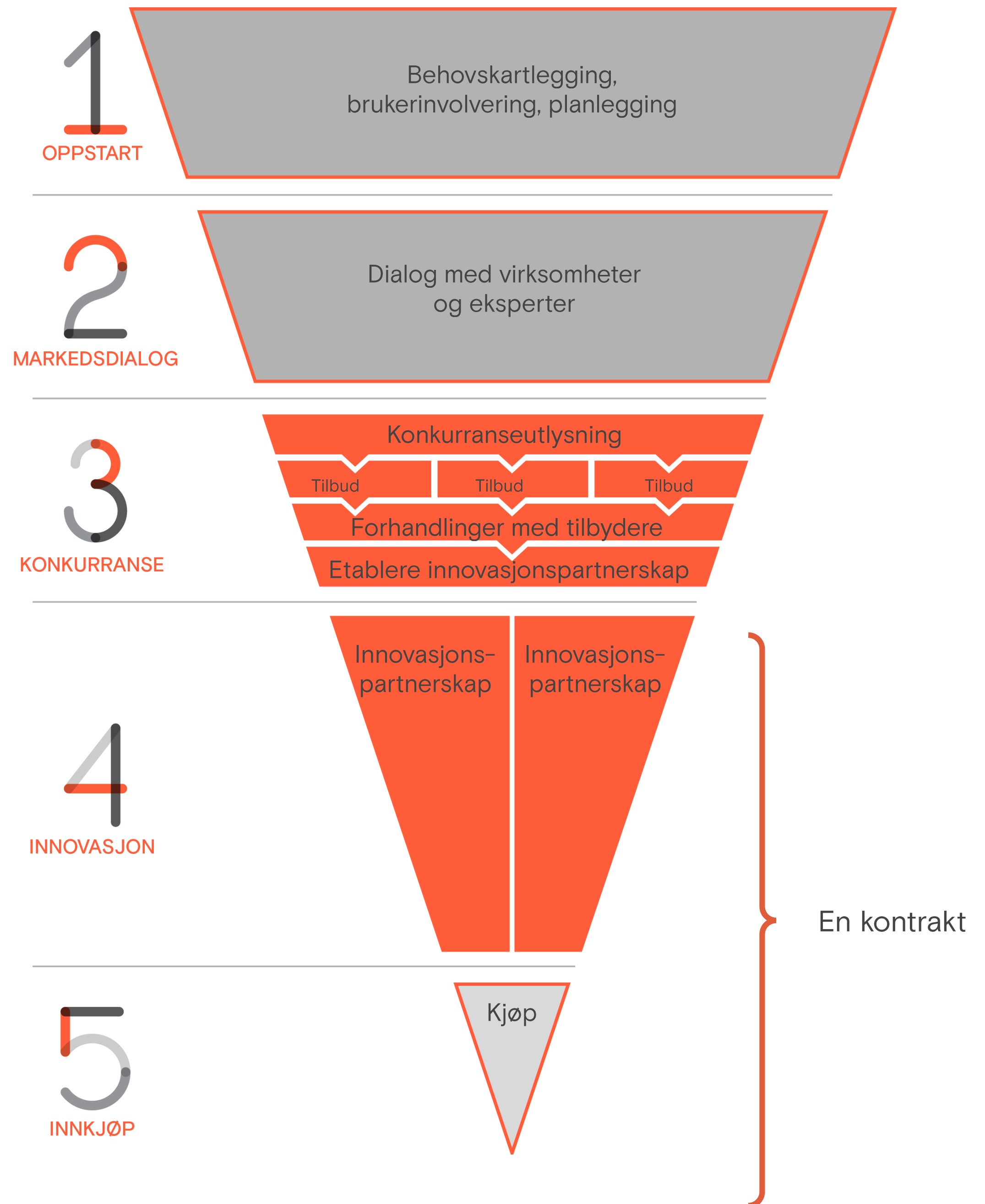


Metoder for gjennomføring av utviklingsprosjekter



Innovasjons- partnerskap

- Ny prosedyre, med mulighet for utviklingsmidler fra Innovasjon Norge (konkurranse om midler)
- Utvikling og kjøp i en og samme kontrakt.
- Leverandører konkurrerer om innovasjonspartnerskapene
- Avskalling underveis, med mulighet til å flere parallelle innovasjonspartnerskap



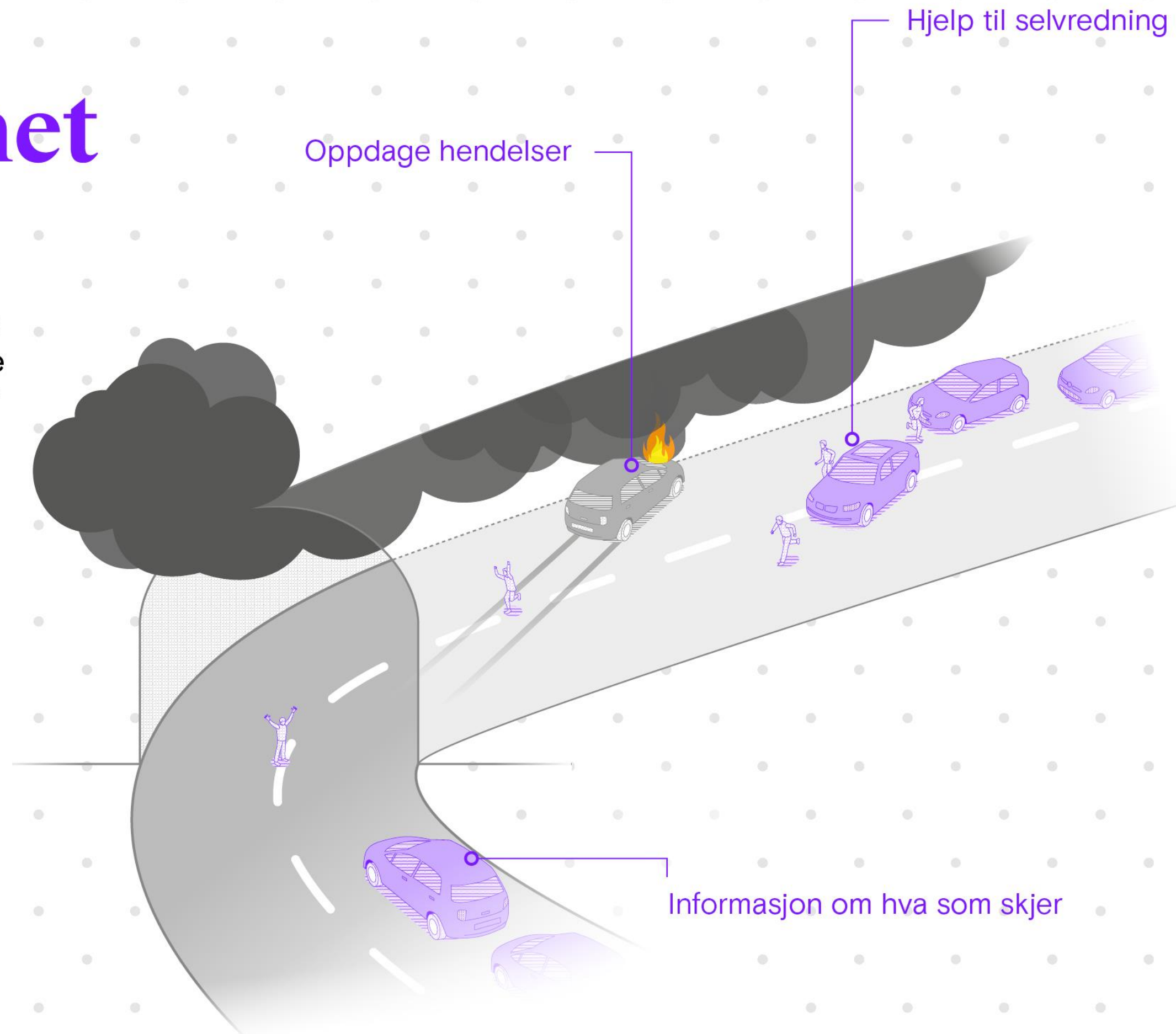
Statens vegvesen

Tunnelsikkerhet

Statens vegvesen har en O-visjon for et transportsystem uten hardt skadde og drepte. Som ett av flere tiltak inviterer de markedet med på innovasjonspartnerskap der målet er å utvikle løsninger som kan begrense skadeomfanget når uhellet først er ute og legge til rette for selvredning.

”Vi ønsker å utvikle løsninger sammen med markedet som gjør det mulig å oppdage og gi informasjon om hva som skjer, og hva man bør gjøre dersom det oppstår hendelser i tunnel.”

Prosjektleder Harald Buvik
Statens vegvesen



Innovasjonspartnerskap

1
Opstart

Behovsavklaring,
brugerundersøkelser og
prosjektorganisering

2
Dialog

Dialog med leverandører
og eksperter

3
Konkurranse

Utlysning, tilbud,
forhandlinger
og kontakt

4
Utvikling

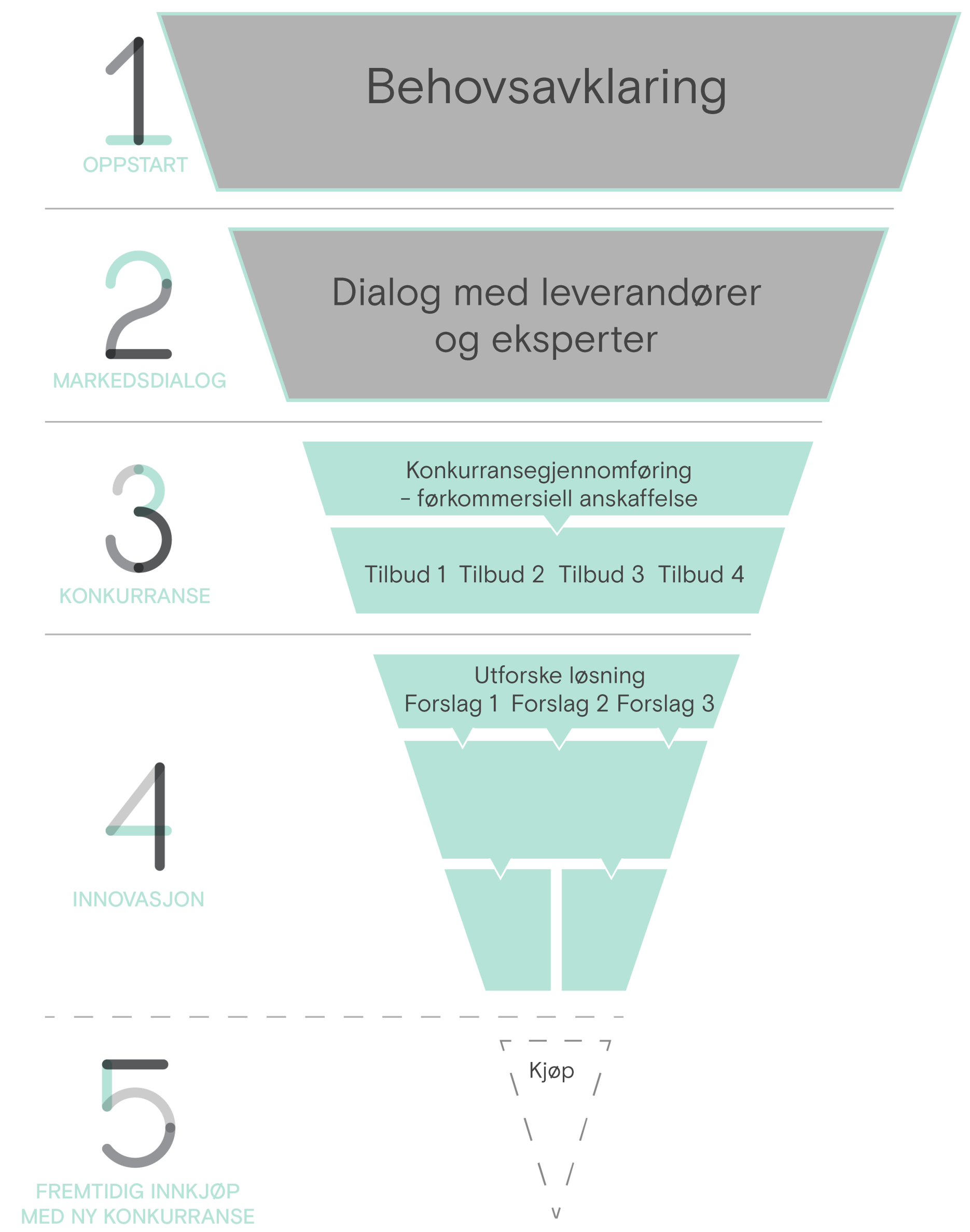
5
Kjøp

Innovasjons-
partnerskap

Førkommersiell anskaffelse

Starten på dette kan være forskjellig

- Oppdragsgiver inviterer
- Leverandør banker på døra



Oslo Kommune, Vann- og avløpsetaten

NoDig - gravefri tilkobling til vannledning

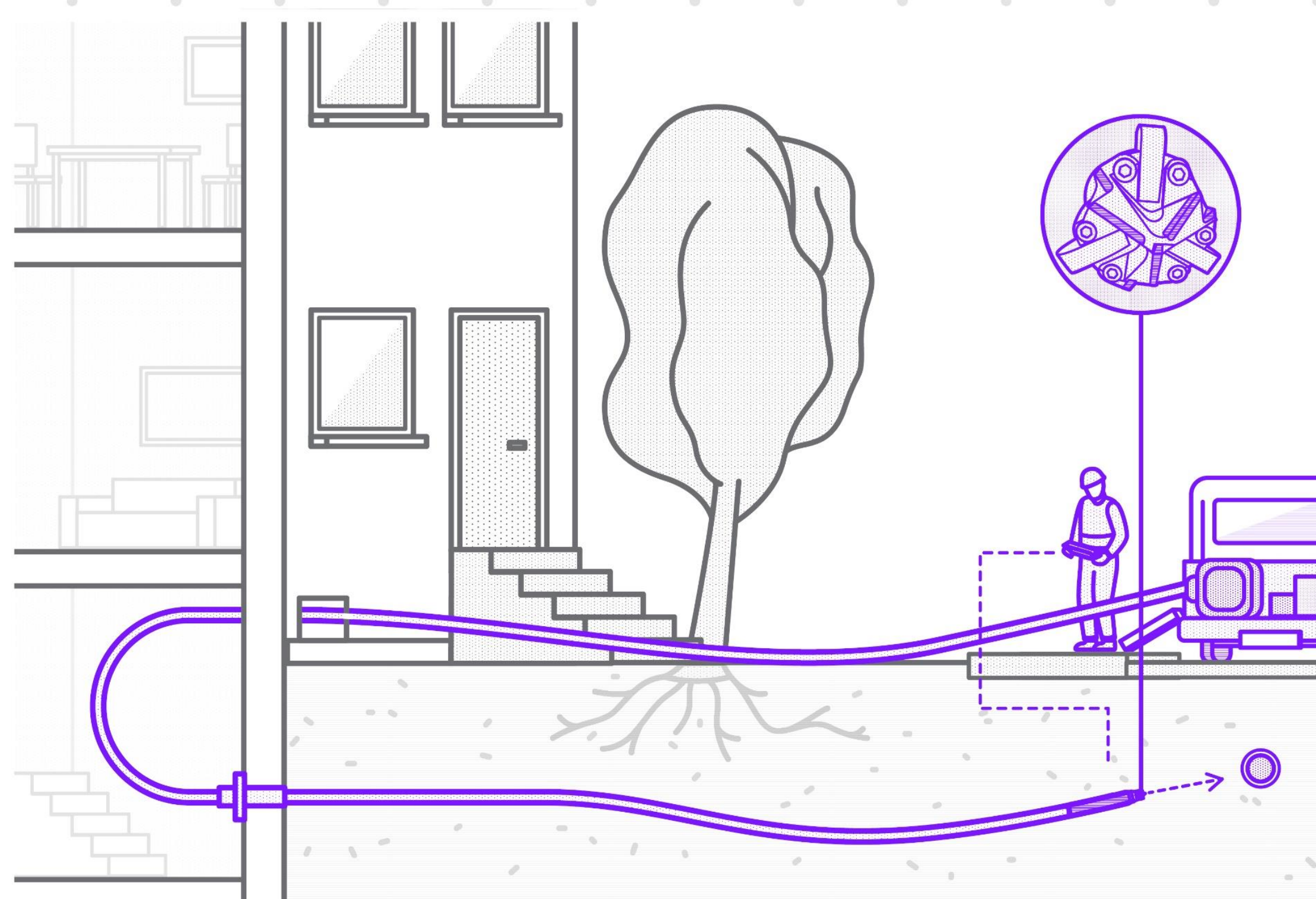
Oslo kommune ønsket et gravefritt system for å koble bygårder til nye hovedvannledninger.

 **40%**
reduerte
kostnader

 **40%**
sparte
arbeidstimer

 **50mrd**
ved skalering
til hele landet

Informasjonen fra kommunale
bygningene samlet på én
driftsportal



Proessen:

- 1 Behov**
Enormt behov for å skifte ut vannledninger. Hver krone spart kan gi mer ny vannledning. Ingen kjent, gravefri løsning.
- 2 Dialog**
Kommunen, sammen med Leverandørutviklingsprogrammet, igangsatte prosess. Kjerneteam hos Vann- og avløpsetaten. Flere dialogaktiviteter i 2014
- 3 Gjennomføring**
Norges første (landbaserte) før-kommersielle prosess der det er konkurranse i utvikling og testfasen. To løsninger i test høsten 2016. Løsningen kommersielliseres nå i 2018

Innovasjonskontrakt

- Mulighet for å starte utvikling direkte med en offentlig aktør uten kunngjøringsplikt
- Før-kommersielle anskaffelser er en metode for anskaffelse av forsknings- og utviklingstjenester i henhold til unntaksbestemmelsen
- Den endelige anskaffelsen av ny løsning må offentliggjøres i en separat konkurranse etter utvikling og testing

Virkemidler

Det raskeste og enkleste er å finansiere utvikling med virksomhetens egne midler i spleiselag med den offentlige aktør

Alternativet er å benytte seg av eksterne **virkemidler**. Dette er penger som skal stimulere utvikling og gi risikoavlastning til prosjekter som ikke nødvendigvis kommer i mål.





Hvordan komme i posisjon og nyttige tips

Leverandører som ikke innoverer står i fare for å bli irrelevante

1. Man slutter å lytte til markedet.
2. Man elsker sin egen teknologi.
3. Man tør ikke kanibalisere på egne produkter.
4. Man skjønner ikke kundens behov.

Kilde: Fra Aftenposten 19. oktober 2014 – Tor W. Andreassen, Norge Handelshøyskole



brother®

Kodak

NOKIA

Fire årsaker til at nye utfordrere ser dagens lys

Som også passer godt som "leverandørens rolle i offentlige anskaffelser"

1. Man lytter til og "leser" markedet.
2. Man setter seg inn i kundens behov.
3. Man bygger faglig integritet og er åpne for samhandling.
4. Man styrker sin relasjonskompetanse

En god relasjonsbygger?

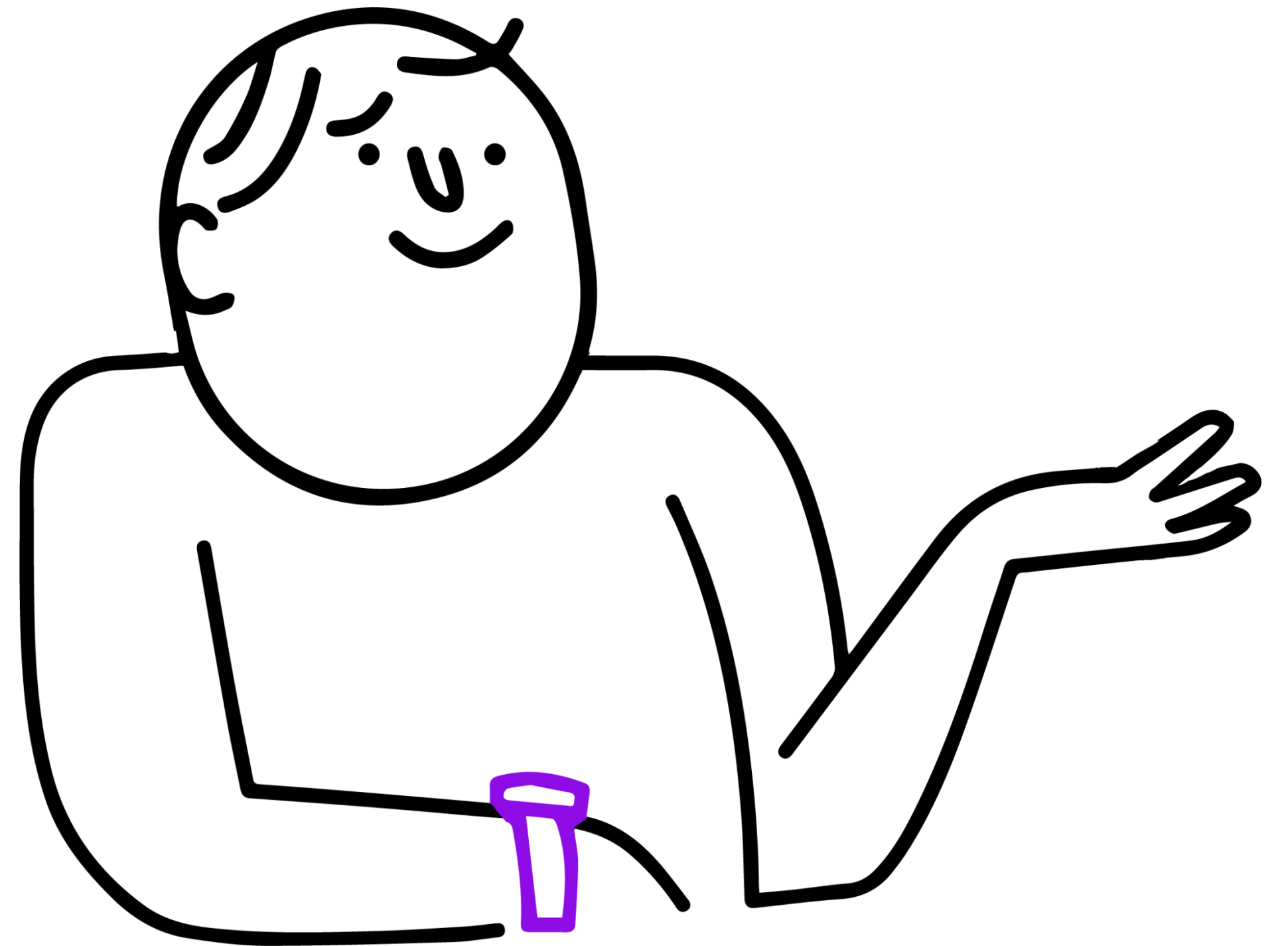
- 1) har et tydelig mål med kontaktarbeidet
- 2) kjenner sin faglige og personlige integritet
- 3) er opptatt av å gjøre kontaktene sine gode
- 4) fremhever betydningen for kontaktene
- 5) jobber med de riktige personene i de riktige miljøene
- 6) har en god strategi og plan
- 7) opptrer troverdig





Nyttige tips!

- Hold deg orientert
- Vær der når det skjer
- Forbered deg
- Sørg for god kjennskap og forståelse av behovet
- Gi innspill til hvordan din bedrift kan løse behovet
- Ikke vær redd for å foreslå helt nye løsninger
- Bygg relasjoner
- Spill kunden din god
- Søk samarbeidspartnere ved behov



Stat og kommune kommer i stadig større grad til å etterspørre nye løsninger til morgendagens behov

Er dere klare til å være med på reisen?



**Innovative
anskaffelser**





Grip muligheten!

Innovative anskaffelser

Nasjonalt program for
leverandørutvikling



innovativeanskaffelser.no