

Innovative anskaffelser

Nasjonalt program for
leverandørutvikling



Markedsdialogen – grip muligheten!



Stig Bang-Andersen // sba@nho.no

<https://innovativeanskaffelser.no>

Styringsgruppe



29 partnere



Vil styrke innovasjon i offentlige innkjøp

«Det offentlige bruker årlig 500 [2021: 600] milliarder kroner på innkjøp fra privat sektor. Ved bruk av *bedre metoder* for innkjøp kan vi bidra til *bedre løsninger* for befolkningen og et mer innovativt og omstillingsdyktig næringsliv. Dette vil gi norske bedrifter *økt konkurransekraft*. En god dialog mellom det offentlige og private aktører er avgjørende for at vi skal kunne bruke innovasjonspotensialet i innkjøpsprosessen.»

- Statsminister Erna Solberg (2018)

Kilde: [regjeringen.no](https://www.regjeringen.no)

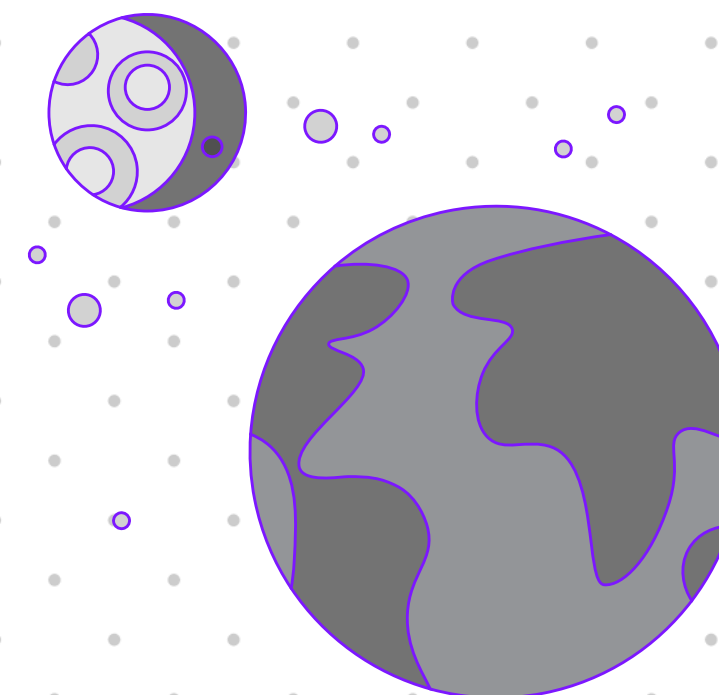


Hva er innovative anskaffelser?

Når en offentlige virksomhet
har behov for og etterspør **nye
eller bedre løsninger** gjennom
anskaffelser

Etterspørselsdrevet innovasjon

Raskere
Mindre ^{fjere} Færre
Bedre ^{mer}
Billigere



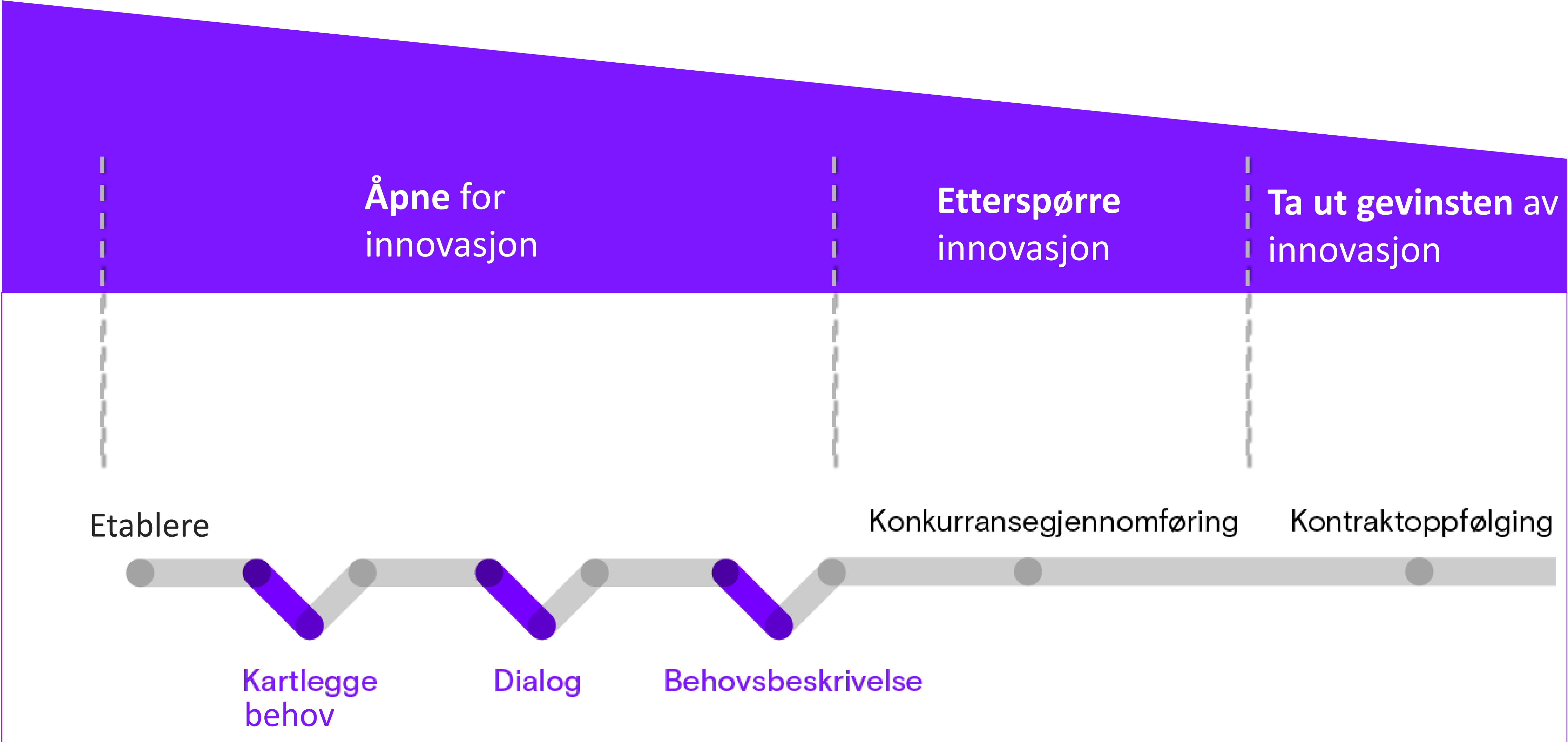
- Løse store samfunnsutfordringer,
 - Bærekraftsmål; helse, klima
- Økt offentlig effektivitet
 - Bedre tjenester, lavere kostnader
- Økt konkurransekraft hos leverandørene / næringslivet
 - Omstilling, nye løsninger, nye markeder

Hvorfor er innovative anskaffelser så effektivt?



Nytt – nyttig - nyttiggjort

Mulighetsrom



Dialogbegrepet

Dialog med leverandøren *før* konkurranse

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

Dialog med leverandøren i tilbudskonkurranser

- Avklare uklarheter, avvik, forhandlinger



Hvordan delta i dialogaktiviteter?

Dialogkonferanser



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

En til en møter



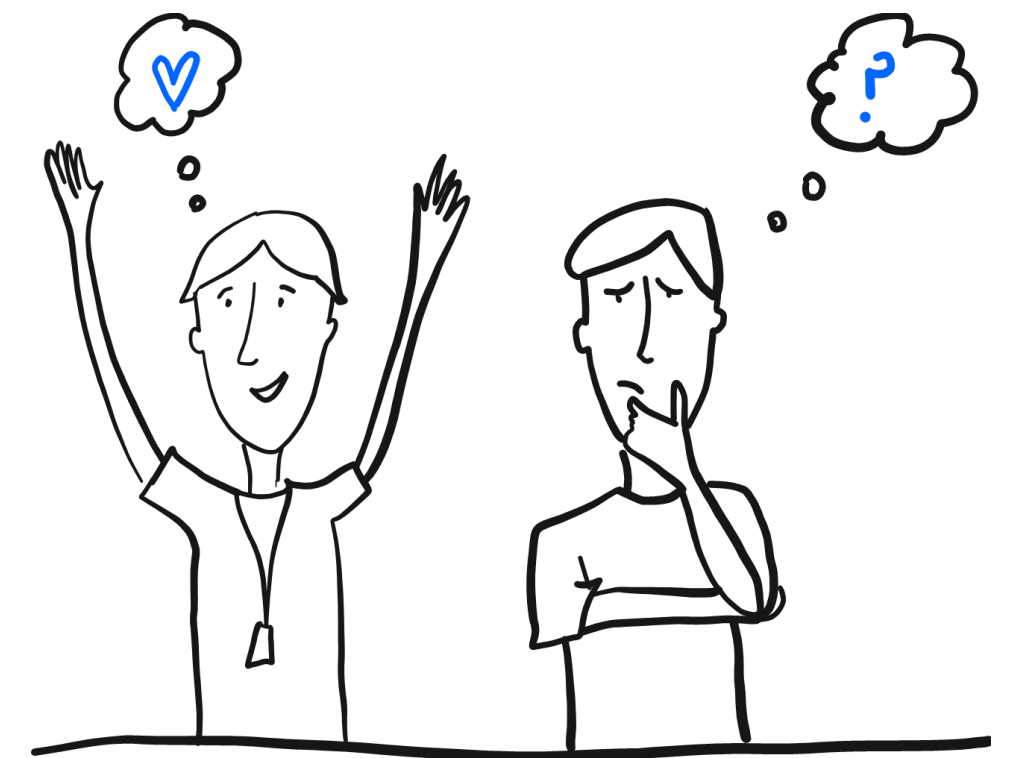
- Presenter ideer og løsningsforslag, kom med innspill
- Avstem
- Ikke bruk dette som «salgsmøte»

Ikke vær redd for å foreslå andre eller nye løsninger oppdragsgiver ikke har tenkt på



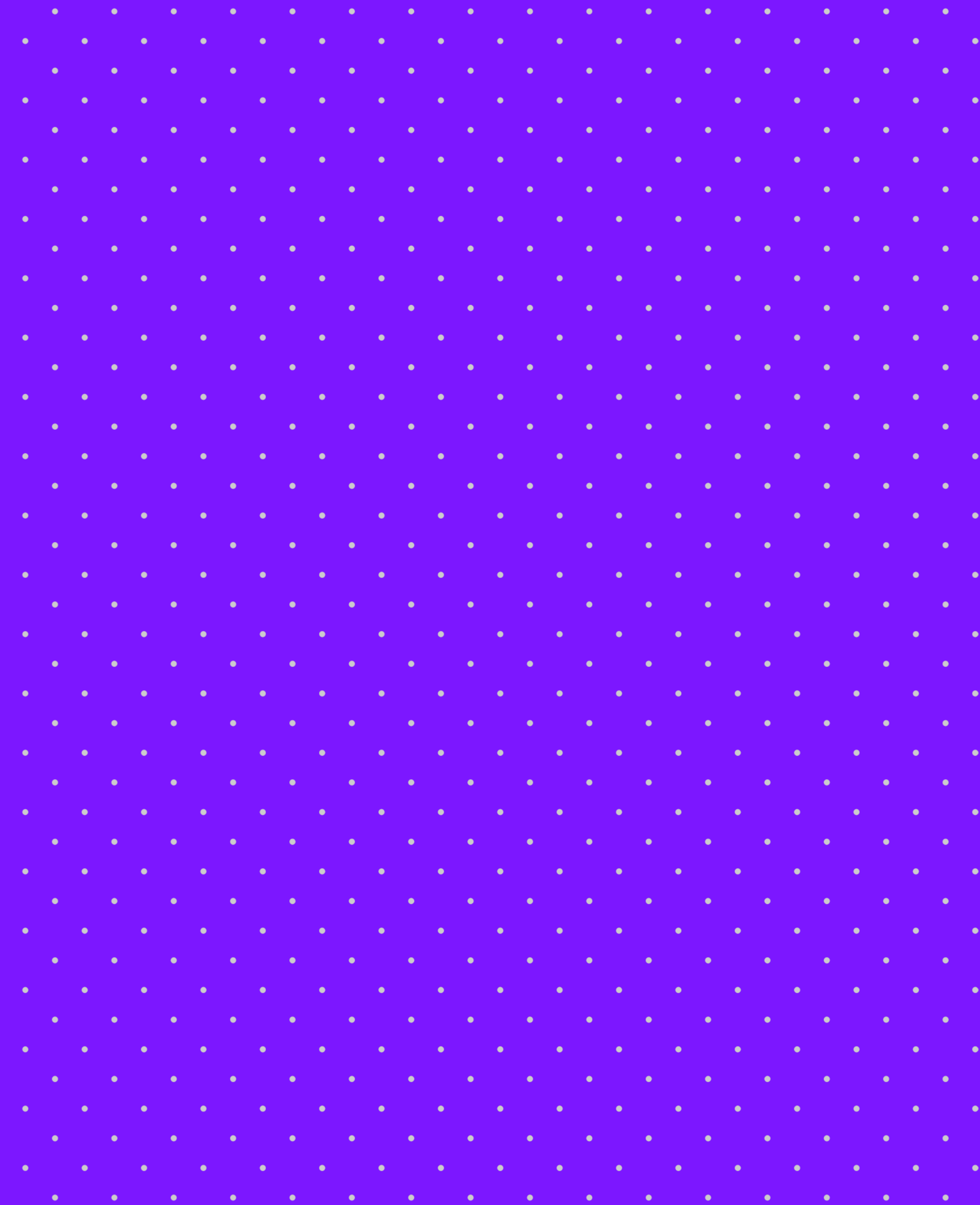
Hensikt med dialog:

- God forståelse av utfordringen/behovet
- Innsikt på tvers gjennom å snakke sammen
- Avklare spørsmål om forutsetninger for løsningsutvikling, - implementering og drift
- Potensielle leverandører skal kunne dele kunnskap og gi innspill om mulighetsrommet og alternative, innovative forslag til løsningsutvikling.
- Potensielle leverandører skal få impulser til å finne aktuelle samarbeidspartnere for å løse behovet/utfordringsbildet



”

Vær nysgjerrig!
Still spørsmål for å forstå behovet
Bidra aktivt med perspektiver og innspill
Søk partnere
Sett deg inn i kompleksiteten



Innovative anskaffelser

Nasjonalt program for
leverandørutvikling



innovativeanskaffelser.no

sba@nho.no