

# Innovative anskaffelser

Nasjonalt program for  
leverandørutvikling

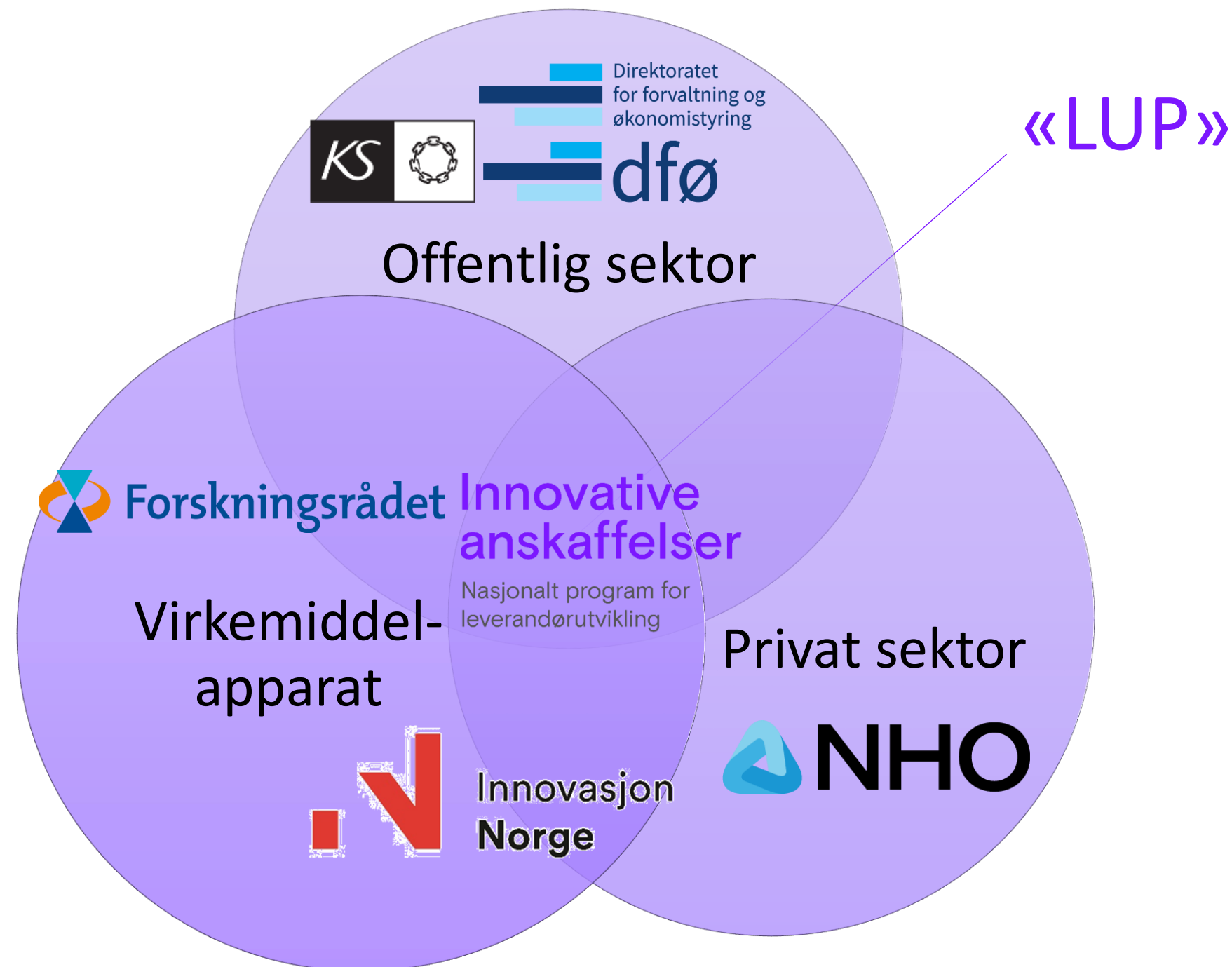


# Markedsdialog: Ny ungdomsskole i Frakkagjerd

Stig Bang-Andersen / [sba@nho.no](mailto:sba@nho.no) / +47 450 00 910

# Hvem er Nasjonalt program for leverandørutvikling?

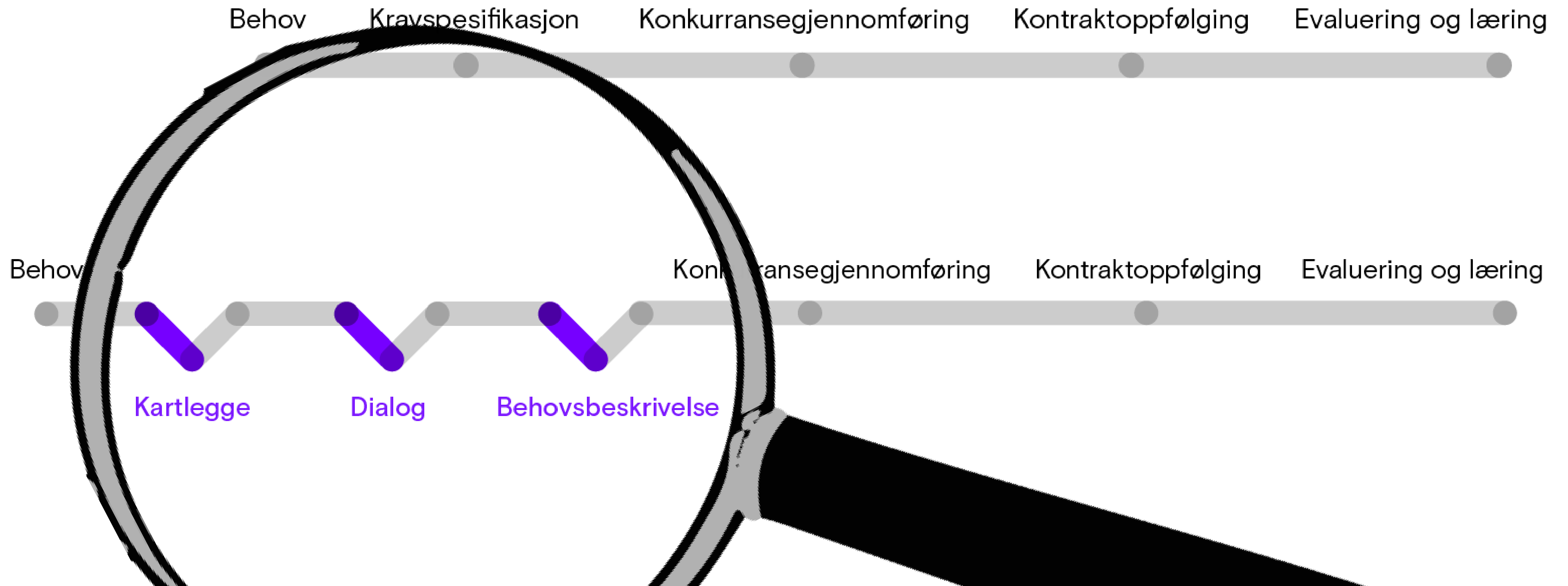
Eiere / Styringsgruppe:



27 partnere:



# Hva skiller en innovativ anskaffelse fra en tradisjonell anskaffelse



# Ta seg tid til kunnskapsfangst



# Markedsdialogen

## FORMÅL:

Involvere potensielle private samarbeidspartnere i avklaring av innovasjonspotensiale og en første idéutvikling

- Presentere og teste problemstilling og presentasjon av behov og ønsker
- Dialog om nåværende løsninger og muligheter
- Idéutvikling og nettverksbygging
- Dialog om forutsetninger for løsningsutvikling- og implementering



# Dialogkonferansen

- 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



# Hvordan delta i dialogaktivitetene?

Invitasjon til dialogkonferanse



**Dialogkonferanse**  
Informere om behov og svare på spørsmål fra leverandører

- Lytt til behovene
- Still spørsmål
- Gi tilbakemeldinger
- Vær oppmerksom på mulig samarbeidspartnere. Kanskje finner du en samarbeidspartner som komplementerer din løsning?

**Skriftlig innspill**  
Kortfattede innspill fra leverandører i etterkant av konferansen

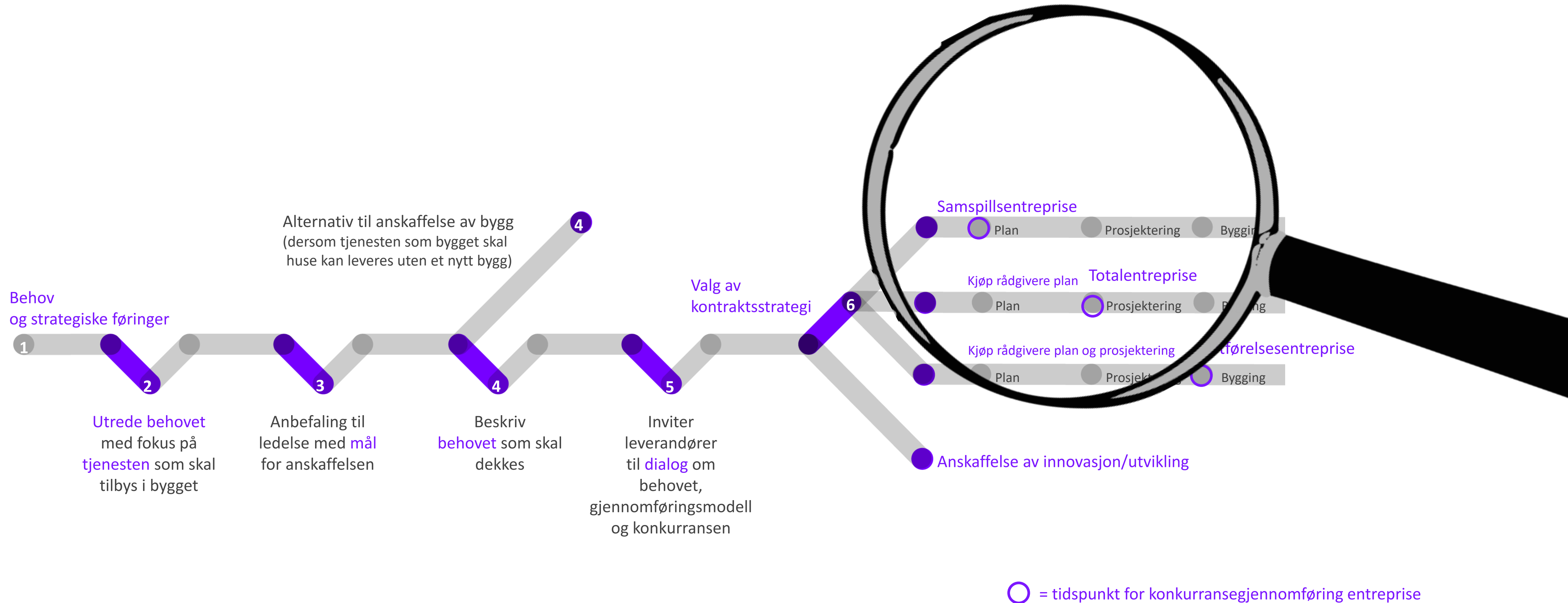
- Max 4 A4-sider
- Fokuser på løsninger, vektlegg funksjoner i stedet for spesifikasjoner – hva og hvordan kan det løses for å dekke behovet til kunden?

**Én-til-én møter**  
Muntlig presentasjon av innspill for leverandører som ønsker det

- Presenter idéer og løsning
- Avstem
- Ikke bruk det som et «salgsmøte»

Konkurransen

# Mulig prosessmodell for innovativ anskaffelse av bygg





# Utslippsfrie byggeplasser



**Innovative anskaffelser**  
Nasjonalt program  
For leverandørutvikling



# Bedriftene utvikler løsninger

SMIKTITT CATERPILLAR 323F Z-LINE (ZERO EMISSION)

## Verdens første av sitt slag - og den er bygget i Norge

Har en batteripakke på 3,4 tonn.

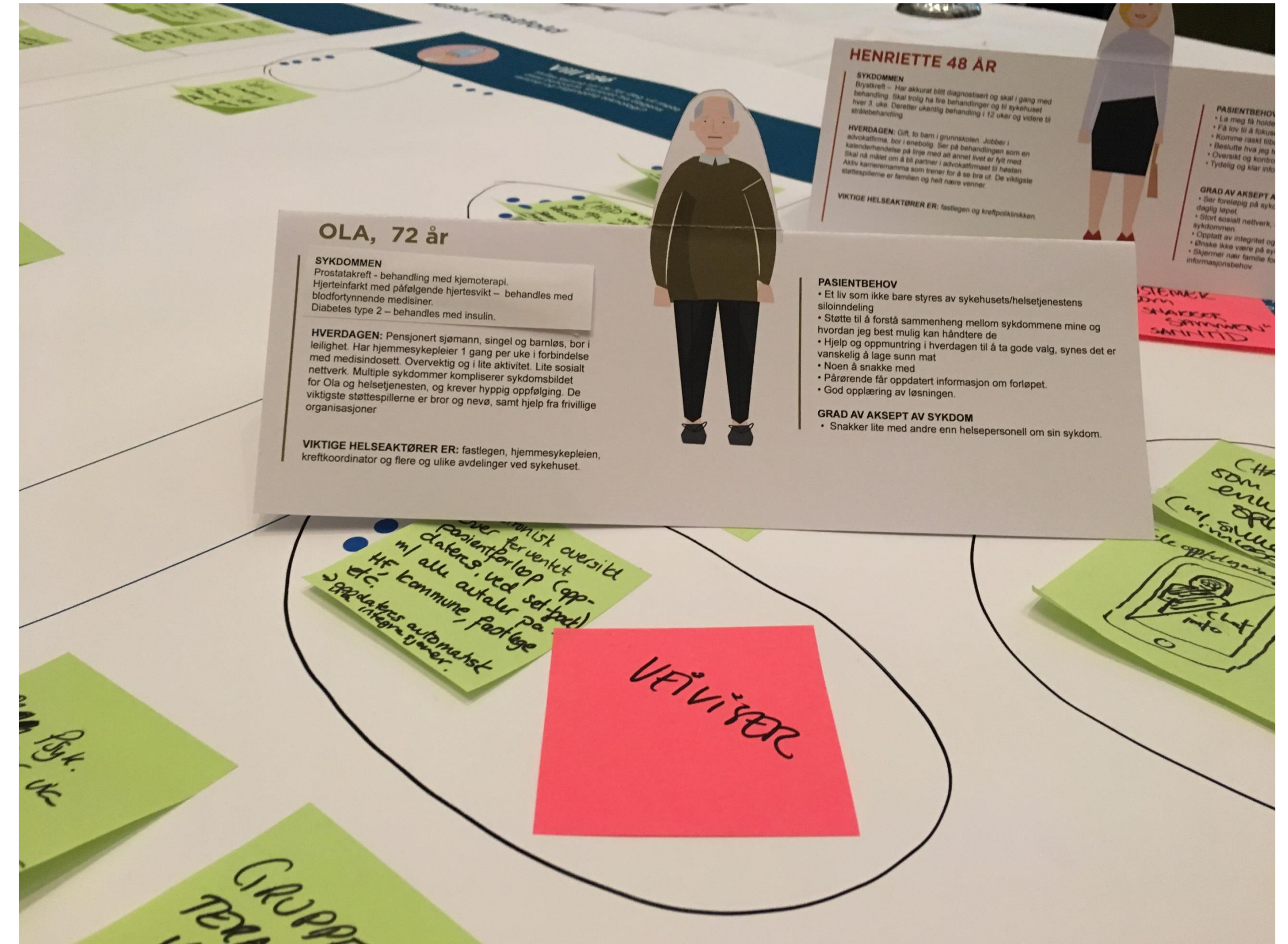


Ole Henrik Johansen / Tekno

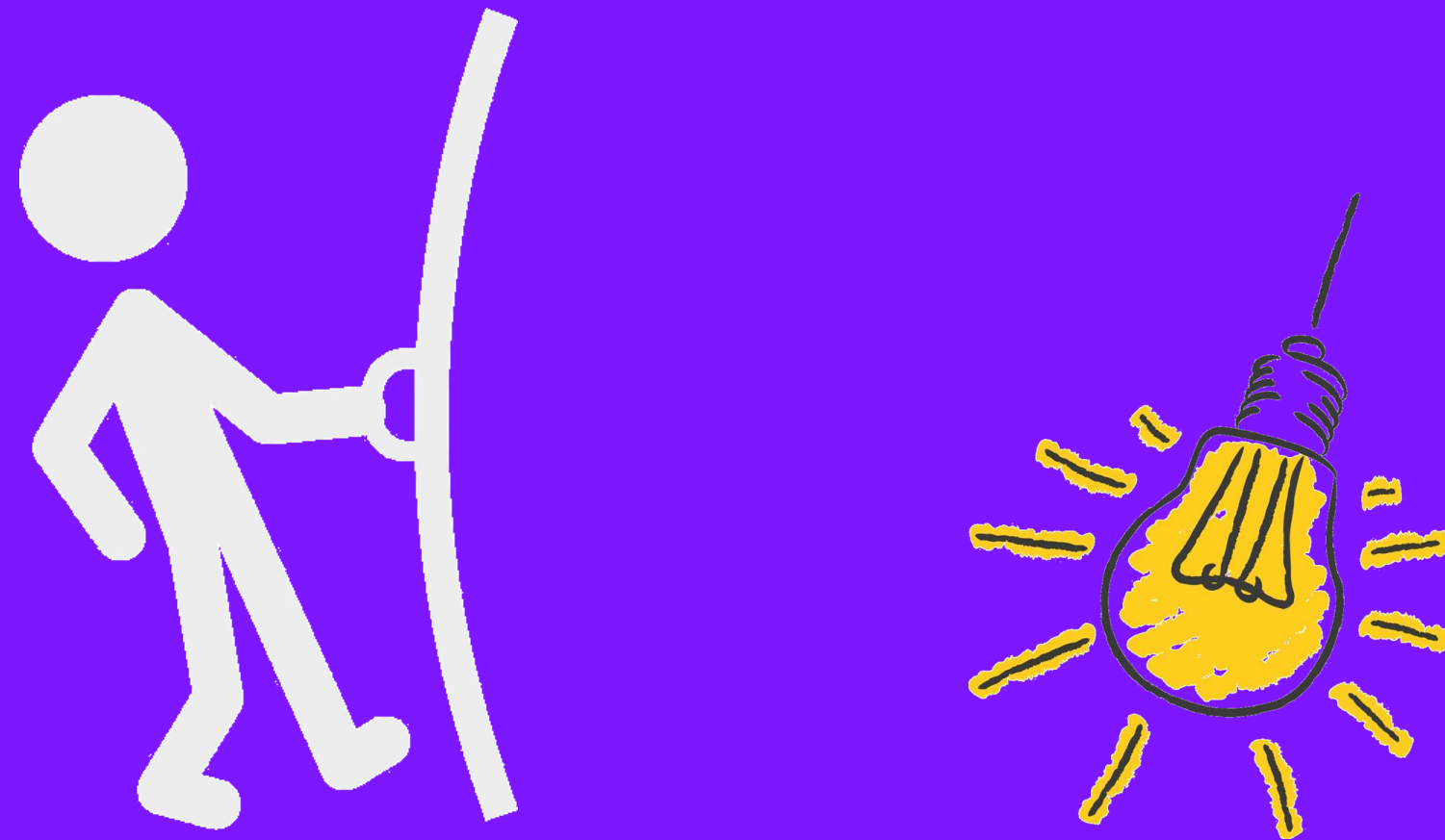


# Både behovsfasen og markedsdialogen handler om behovet

- Målet med de første fasene er å konkretisere et behov som er verdt å løse sammen med næringslivet
- Teste hypoteser, sammen
- Få friske øyne inn tidlig slik at man ikke låser seg til en tenkt løsning

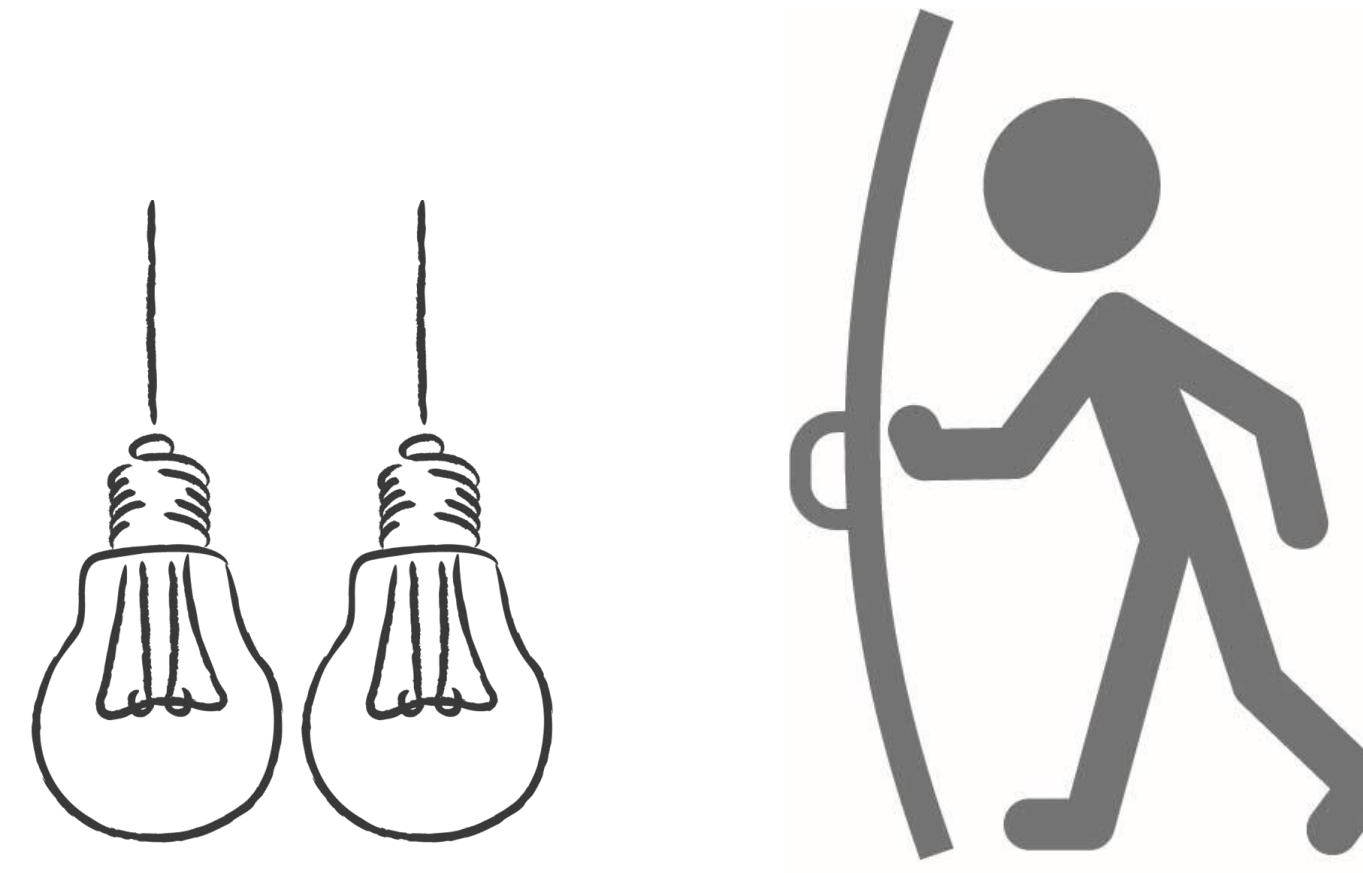


- Eterspørselsdrevet innovasjon
- Behovseier *motiverer (pull)* markedet til å utvikle nye løsninger



**PULL**

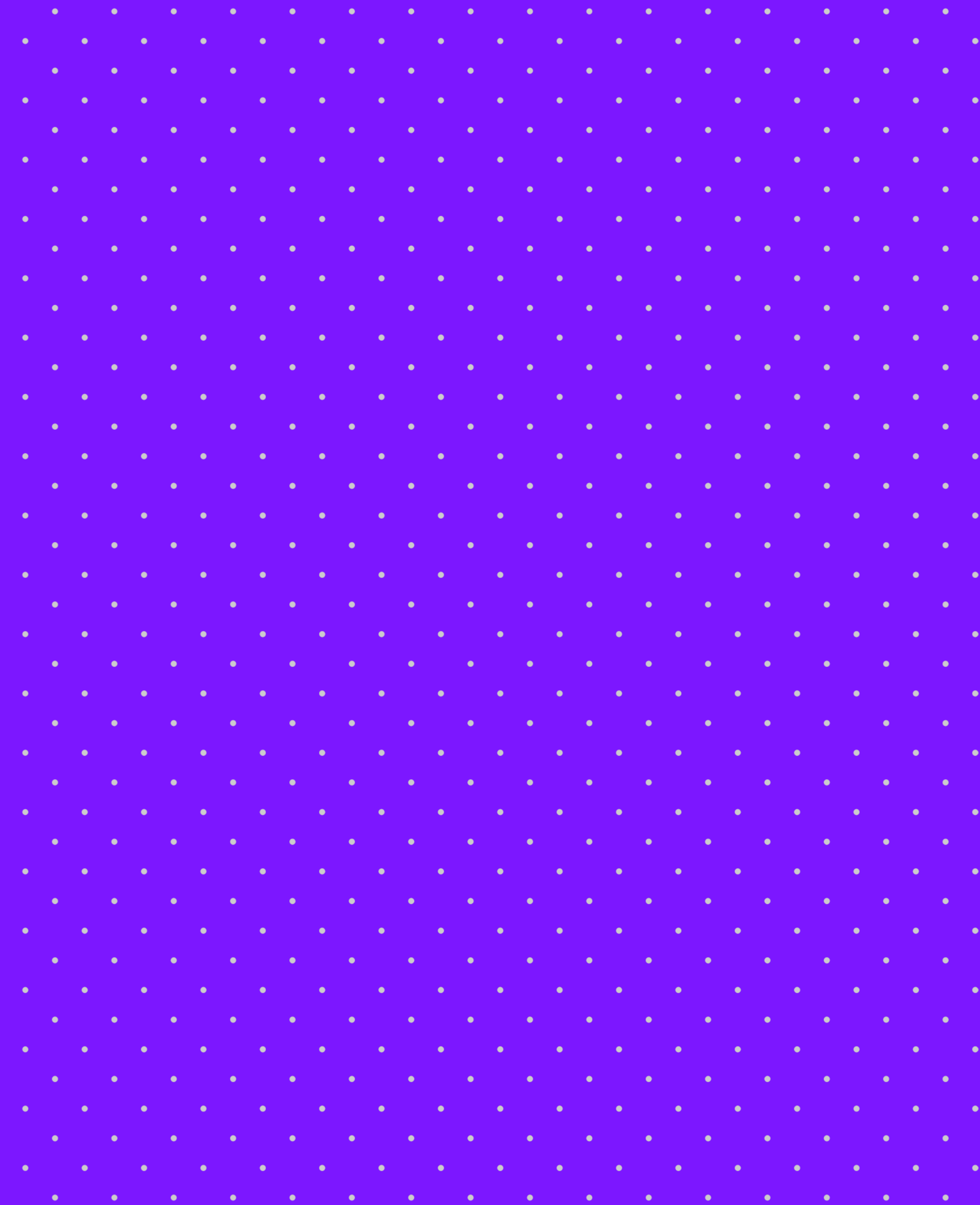
- Teknologidrevet innovasjon
- Leverandører *selger inn (push)* sine nye løsninger til behovseiere



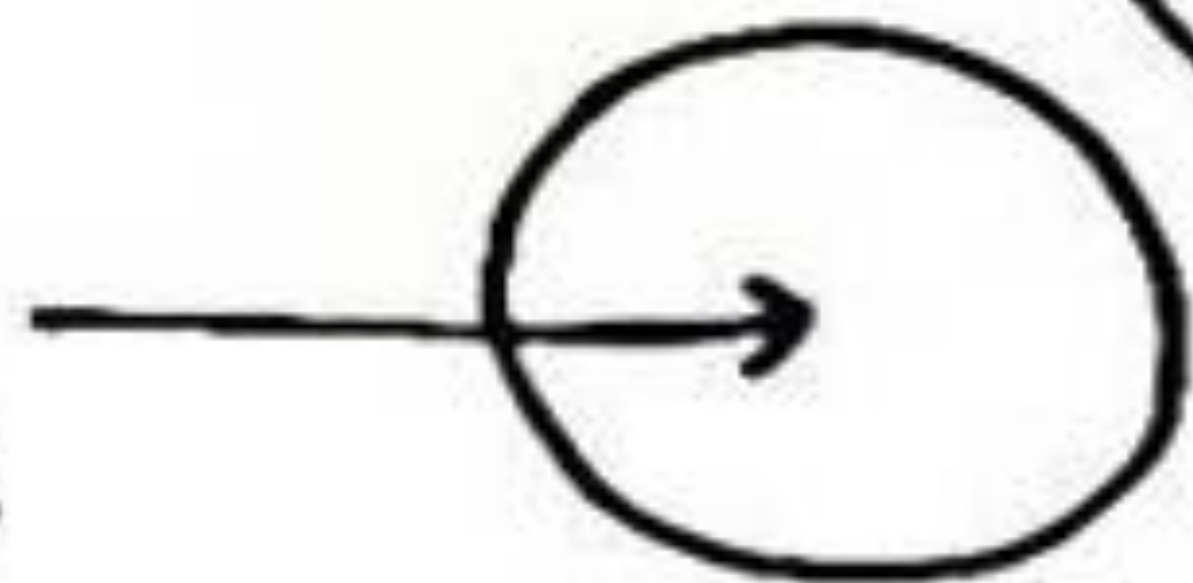
**PUSH**

”

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



Your  
comfort  
zone



Where the  
magic happens

# Innovative anskaffelser

