

# Innovative anskaffelser

Nasjonalt program for  
leverandørutvikling



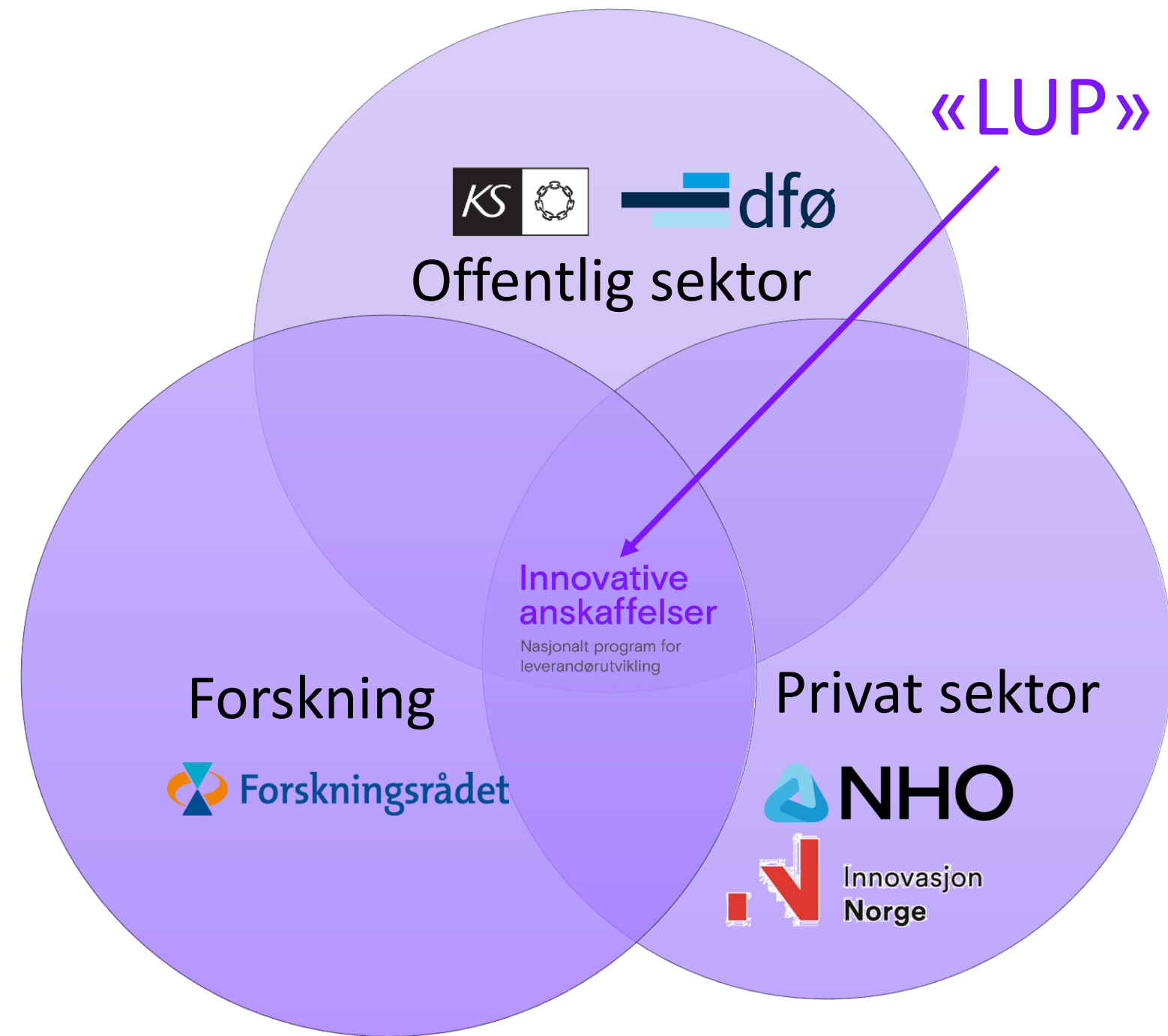
## Innovative anskaffelser som driver for næringsutvikling og innovasjon i regionen

**Prosjektmuligheter innenfor offentlige anskaffelser**

Stig Bang-Andersen / [sba@nho.no](mailto:sba@nho.no) / +47 45000910

# 5 eiere

# 27 Partnere



# Leverandørutviklingsprogrammets tilbud



## [innovativeanskaffelser.no](https://innovativeanskaffelser.no)

- Over 200 dokumenterte innovative anskaffelser inkludert konkurransegrunnlag, dialognotat, behovskartlegging, resultater og historikk



## Verktøy

- Oppstart
- Behov
- Ledelsesforankring
- Markedsdialog



## Pådrivere

- Ansatte som gir råd, veiledning og prosessbistand i innovative anskaffelser



## Starthjelp

- Sjekk om ditt behov kan løses gjennom en innovativ anskaffelse



## Startprogram

- Webinar & introduksjon
- Startprogram for offentlig ansatte
- Startprogram for leverandører



## Arrangementer

- Leverandørkonferanser
- Dialogkonferanser
- Startprogram



## Partnere

- 27 offentlige virksomheter er partnere i LUP og jobber med å internalisere innovative anskaffelser



## Partnerportal

- Partnere i LUP har tilgang til partnerportalen og forum



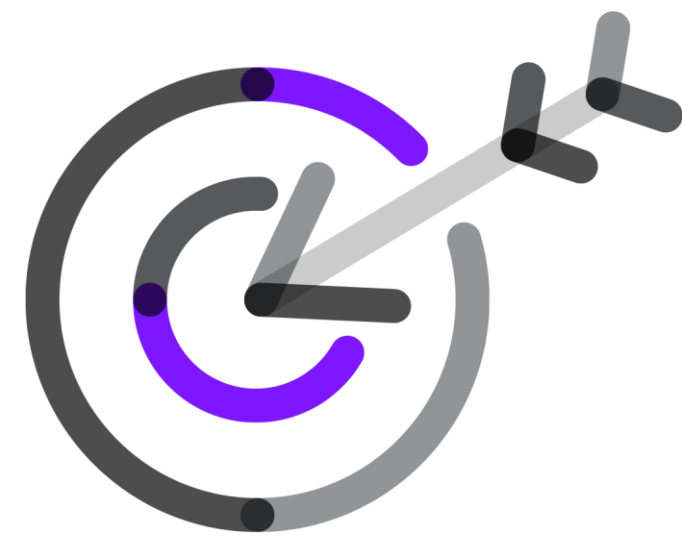
## Møteplasser for partnere

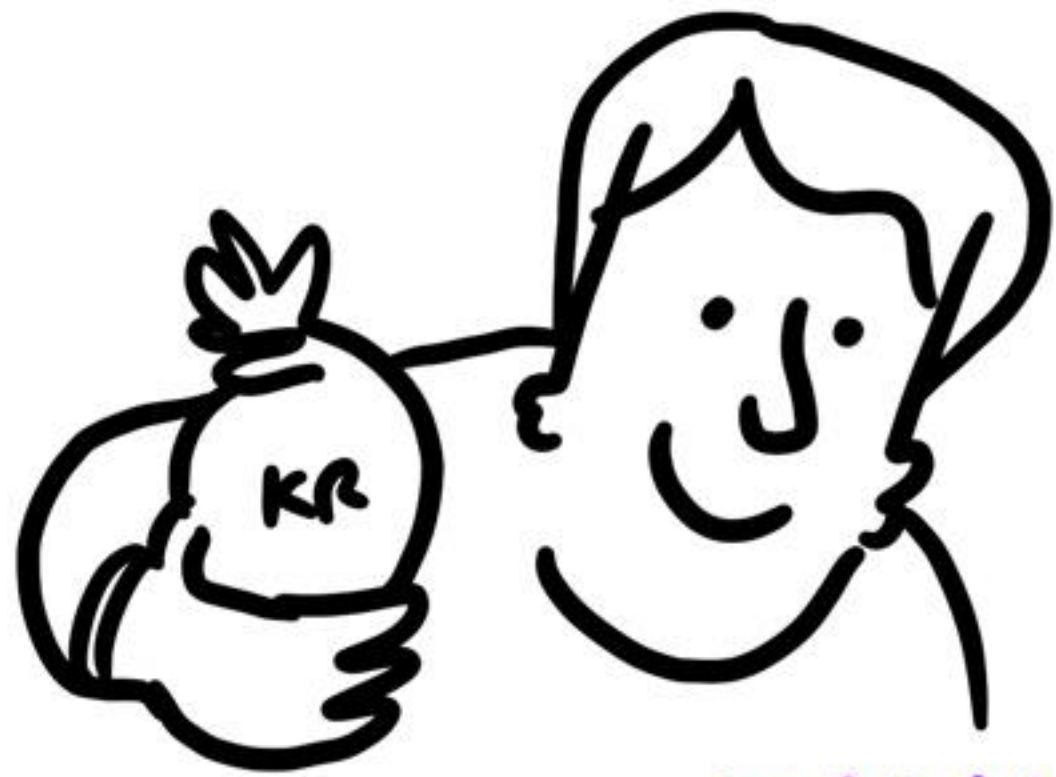
- Regionale ressursteam for erfaringsdeling, kompetanseheving, innspill og samhandling regionalt
- Team Innovative Anskaffelser hvor partnere møtes nasjonalt



## PartnerPådriverProgram (3P)

- Lansert høsten 2021





INNKIØP



LEVERANDØR



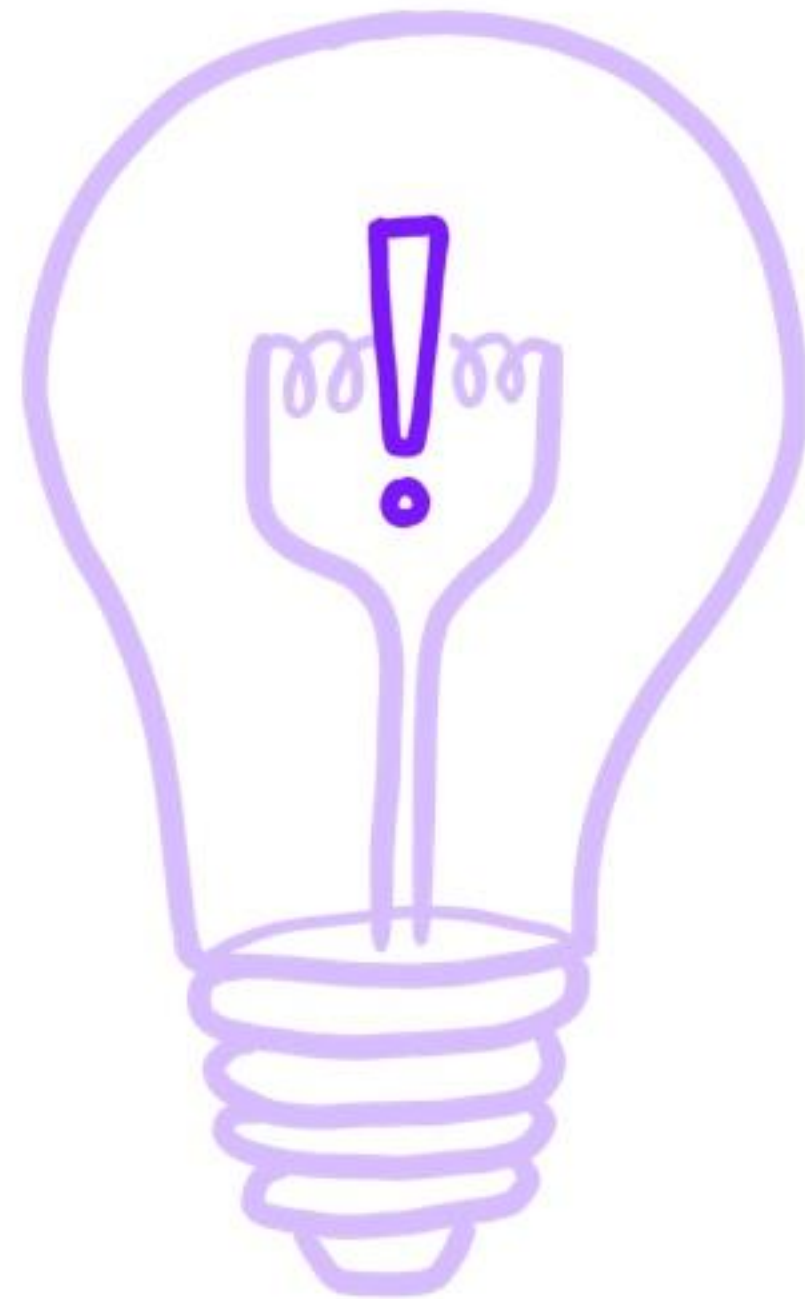
FAG



POLITISK  
LEDELSE



LEDELSE



INNBYGGERE / KUNDER





**BEDRE  
LØSNINGER**

بەدەر (بەدەر) (بەدەر)



**MER FOR  
MINDRE**



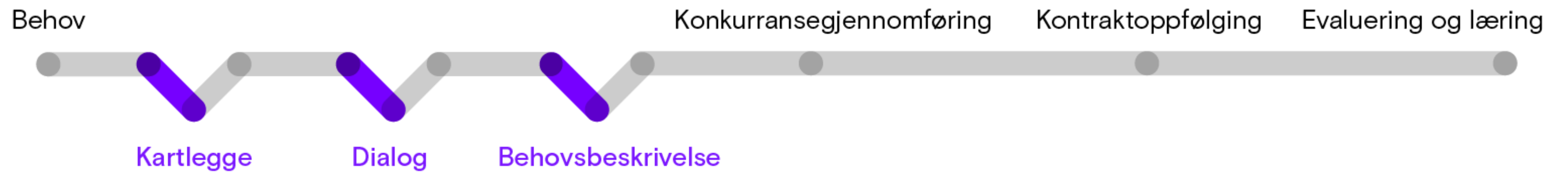
**MILJØ-  
GEVINSTER**



**NÆRINGS-  
VEKST**



# Hva skiller en innovativ anskaffelse fra en ordinær anskaffelse?





**IOA er samarbeidsprosjekter**, metodikken krever samarbeid internt, så vel som samarbeid med eksterne – en ressursbase som bør engasjeres og involveres

Ekstern bistand?  
Økonomiske  
Prosess  
Forankring

**Utløsende kilde**

Behov Konkurransgjennomføring Kontraktoppfølgning Evaluering og læring

**Etablere**

Kartlegge

Dialog

Behovsbeskrivelse

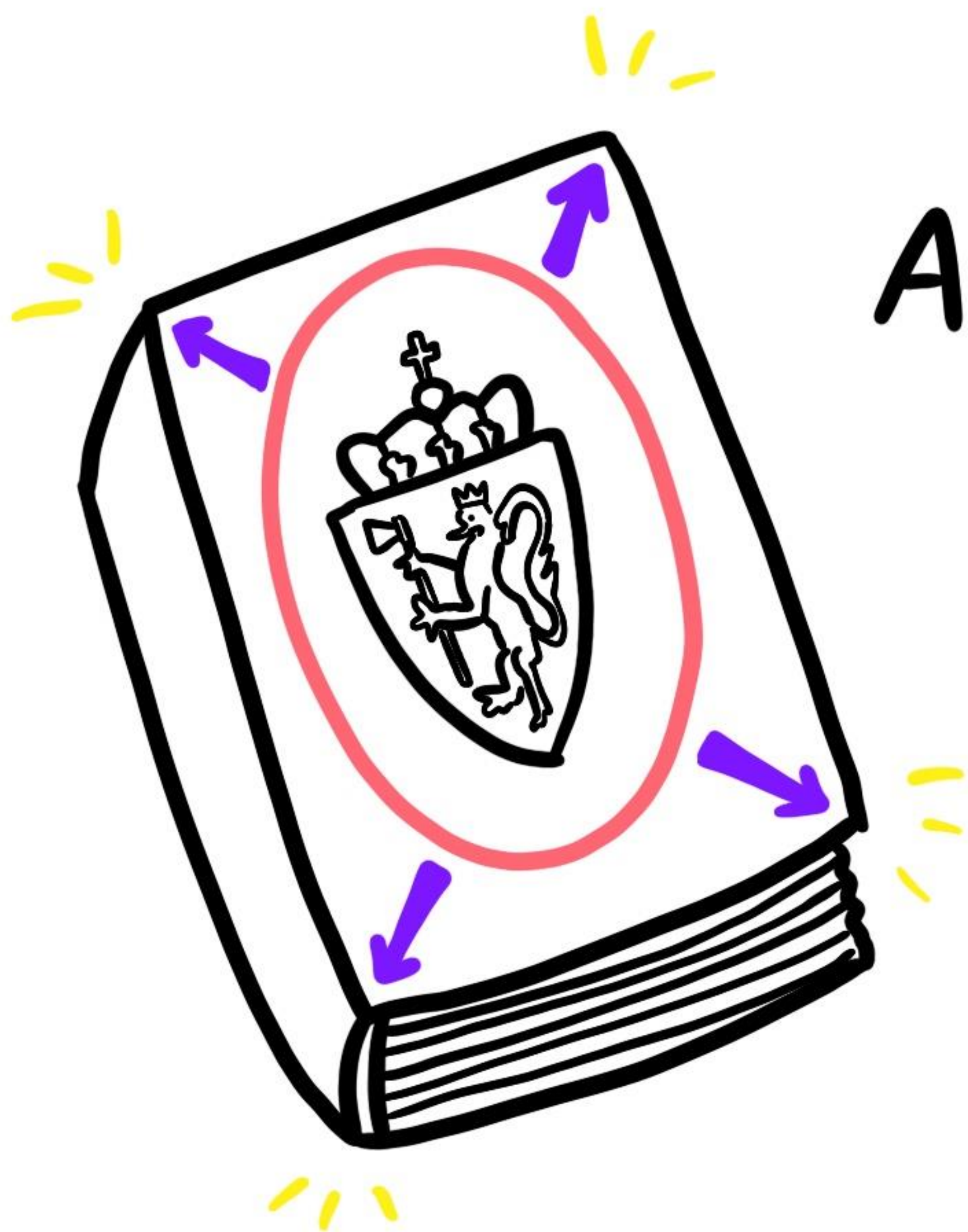
Ledelse: Mål  
Ressurser  
Ramme-  
betingelser

Interessenter  
Brukere

Leverandører  
Fagmiljø  
Klynger  
Næringsliv

Behovseiere  
IKT  
Økonomi  
Innkjøpsrådgiver

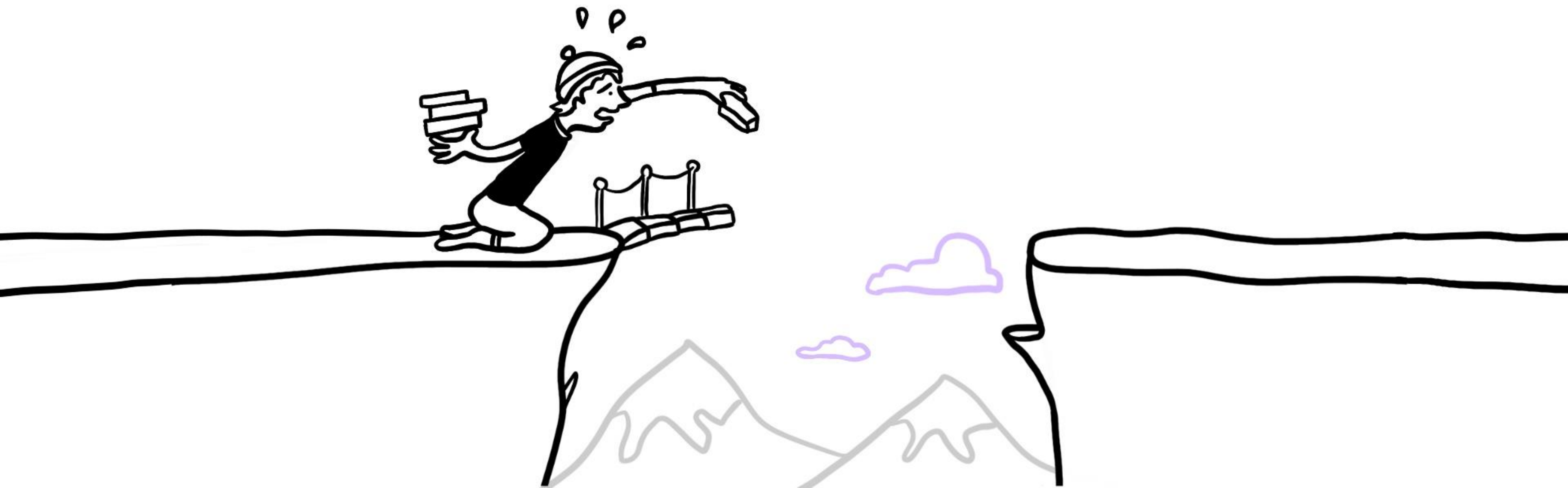




# ANSKAFFESES- LOVEN

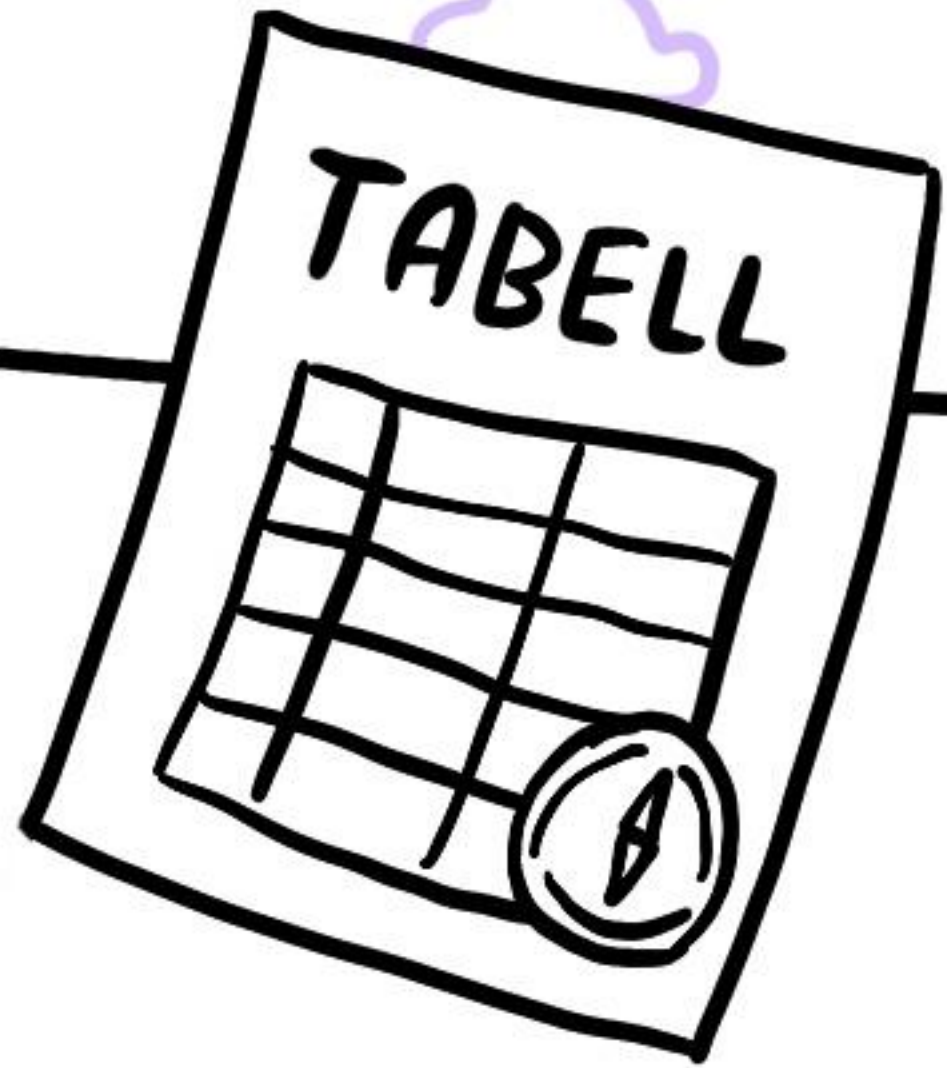


# Å LØSE DET FAKTISKE PROBLEMET





# LUP's VERKTØY





Steg 1 Avklare — hva vi egentlig trenger.



Steg 2 Forankre - en innovativ anskaffelsesprosess



Steg 3 Kartlegge - behov og brukere



Steg 4 Undersøke - marked og mulige løsninger



Steg 5 Dialog - om mulige løsninger



Steg 6 Veivalg — kjøpes, eller må det utvikles?



Steg 7 Forberede - konkurransegrunnlag og utlysning



Steg 8 Gjennomføre — velge tilbud og inngå avtale



Steg 9 Oppfølging — bruke avtalen å ta ut gevinster

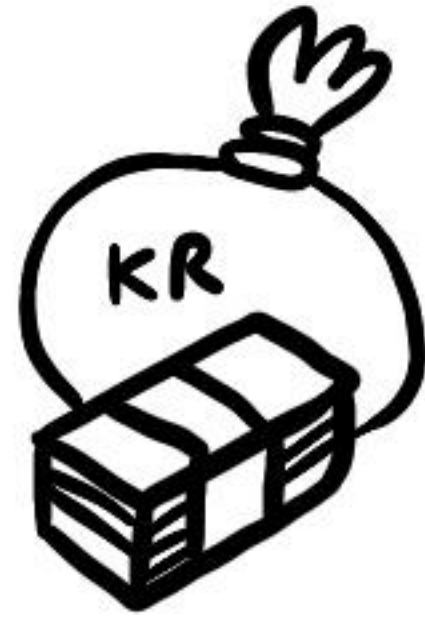


Metode og verktøy – Innovative anskaffelser

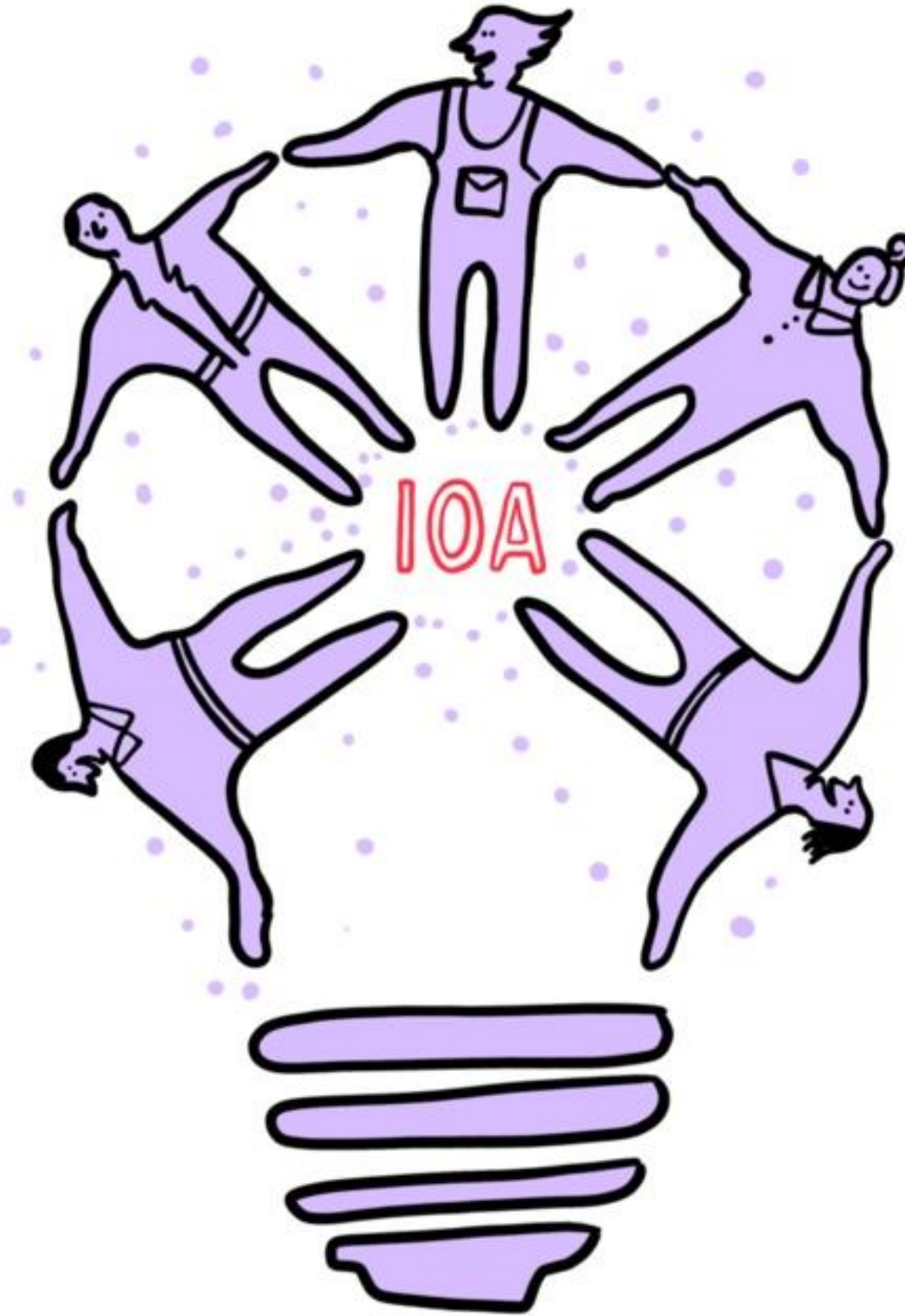
LØSNING av  
**STOR**  
STRATEGISK  
BETYDNING



VERDIER/  
PENGER  
SPART



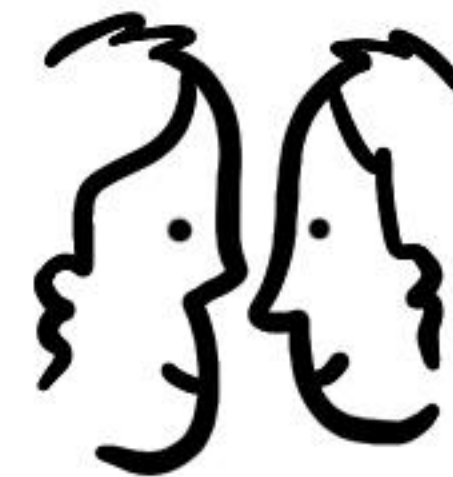
KJØPE noe  
som ikke  
**FINNES**



**IKKE**  
**OPPDATERT**  
på **MARKEDET**

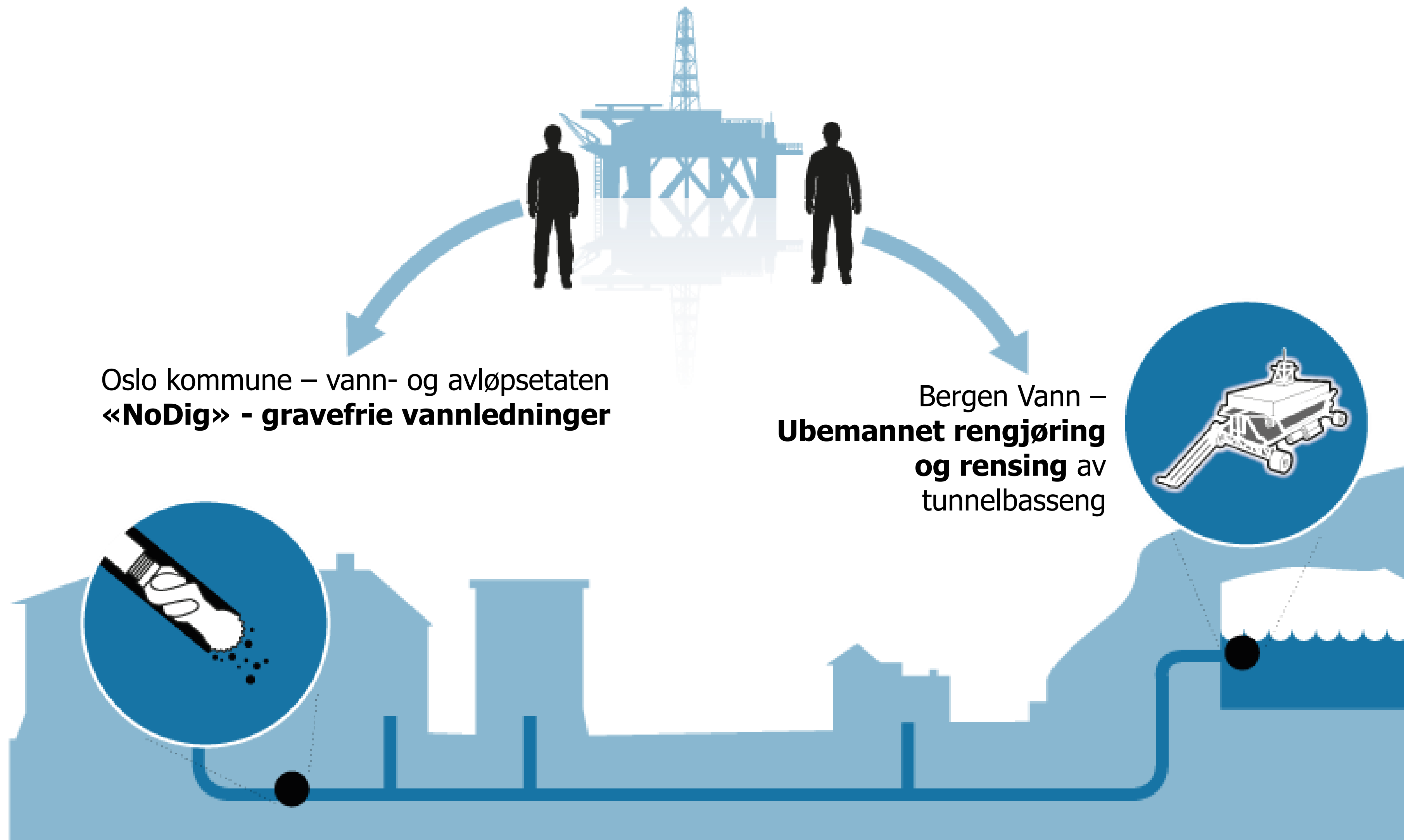


**ENDRINGER**  
for **BRUKERNE**



**TETT**  
**LEVERANDØR-**  
**SAMARBEID**

# Bedrifter med erfaring fra oljeindustrien kan løse landbaserte utfordringer på helt nye måter



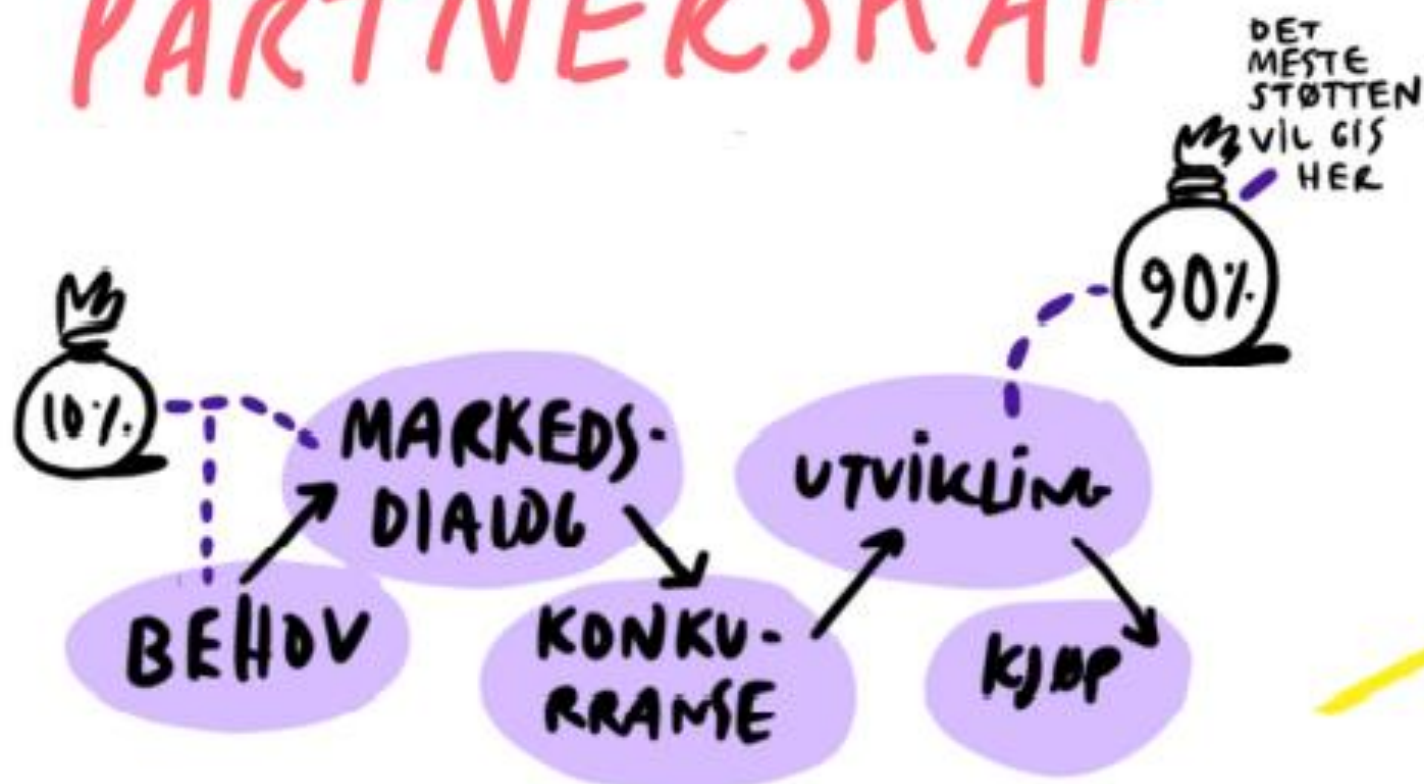


Husk at du kan

# SØKE STØTTE TIL DITT PROSJEKT

## INNOVASJON NORGE

STØTTER  
INNOVASJONS-  
PARTNERSKAP



FOR ANSKAFFELSER  
I GAPET  
MELLOM

OFFENTLIGE  
BEHOV

NÆRINGS-  
LIVETS  
LØSNINGER

## FORSKNINGS- RÅDET

STØTTER

FØRKOMMERSIELLE  
ANSKAFFELSER

FOR NOE  
RADIKALT  
NYTT SOM  
IKKE FINNES

PROSJEKT MED  
AMBISIØSE  
MÅL





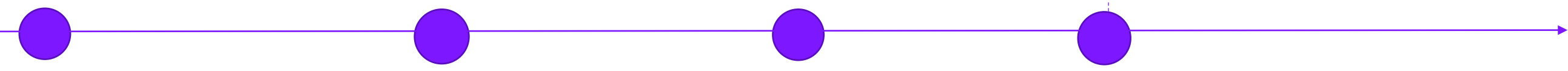
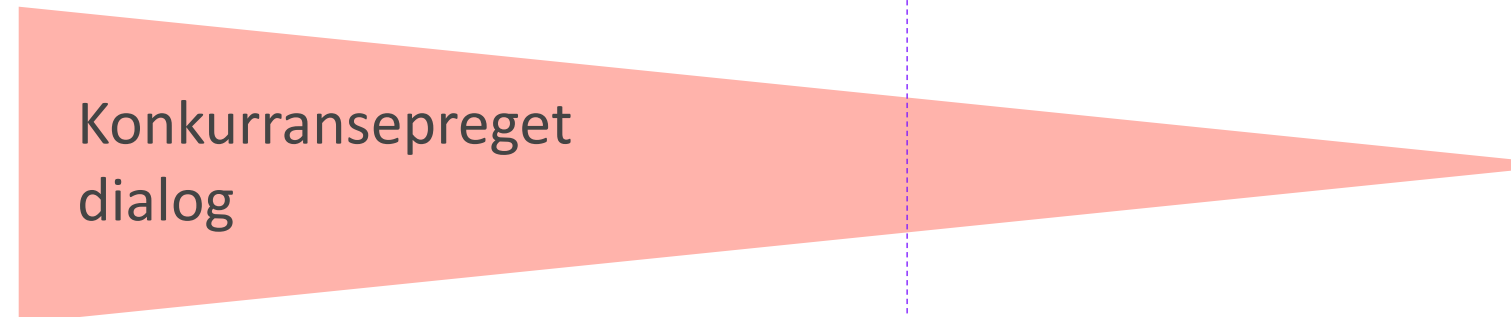
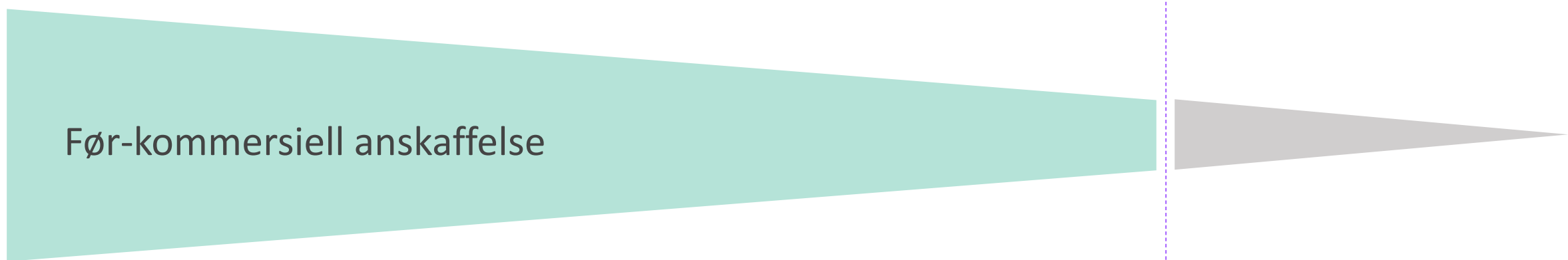
# Prosedyrer og metoder for gjennomføring av utviklingsprosjekter

Beskriv  
oppgaven  
som skal  
løses

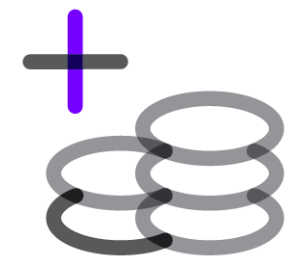


Beskriv  
behovet som  
skal dekkes

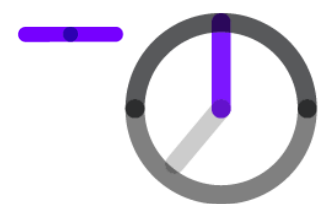
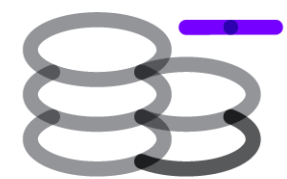
Inviter  
leverandører og  
utviklere til  
dialog



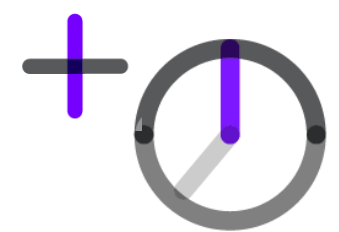
**Idé/Konsept**      **Prototype**      **Test**      **Kommersialisering/anskaffelse av endelig løsning**



Ca  
500 000,-



Ca 6  
mnd



# Innovative anskaffelser

Nasjonalt program for  
leverandørutvikling



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

[sba@nho.no](mailto:sba@nho.no)