

Innovative anskaffelser

Nasjonalt program for
leverandørutvikling



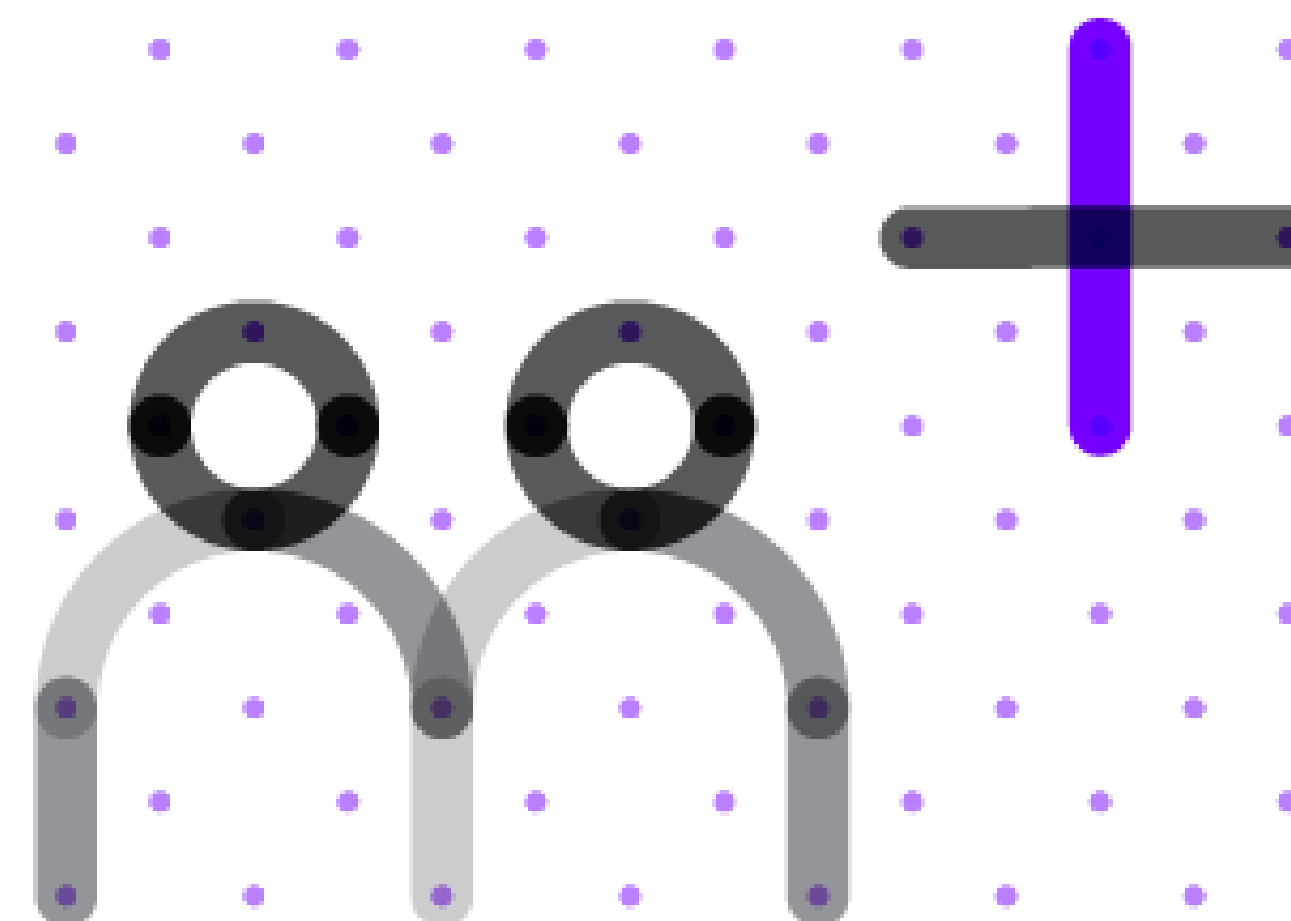
Om leverandørdialog og forventninger til interessentene i dialogfasen

Cecilie Møller Endresen

5. november 2018

Presentasjonsrunde

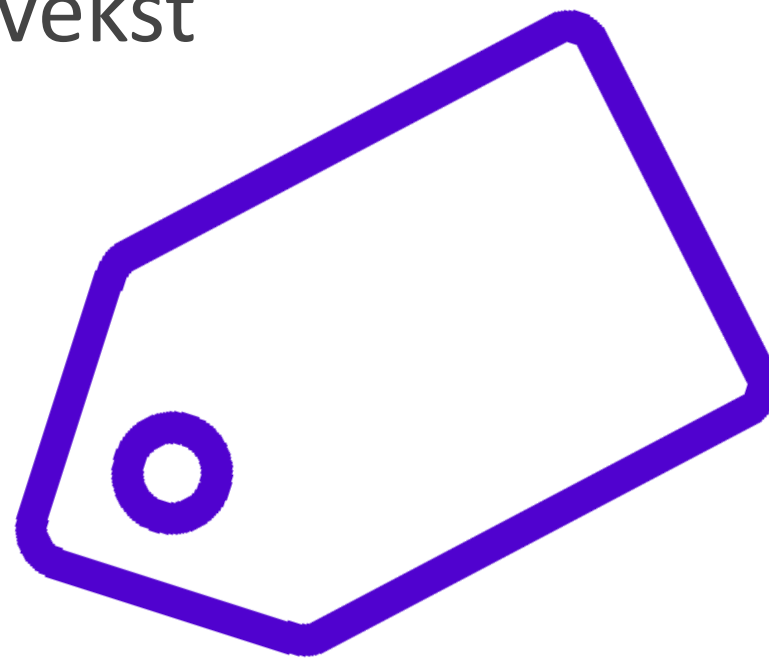
- Jeg heter:
- Jeg kommer fra:
- Jeg er her i dag fordi:



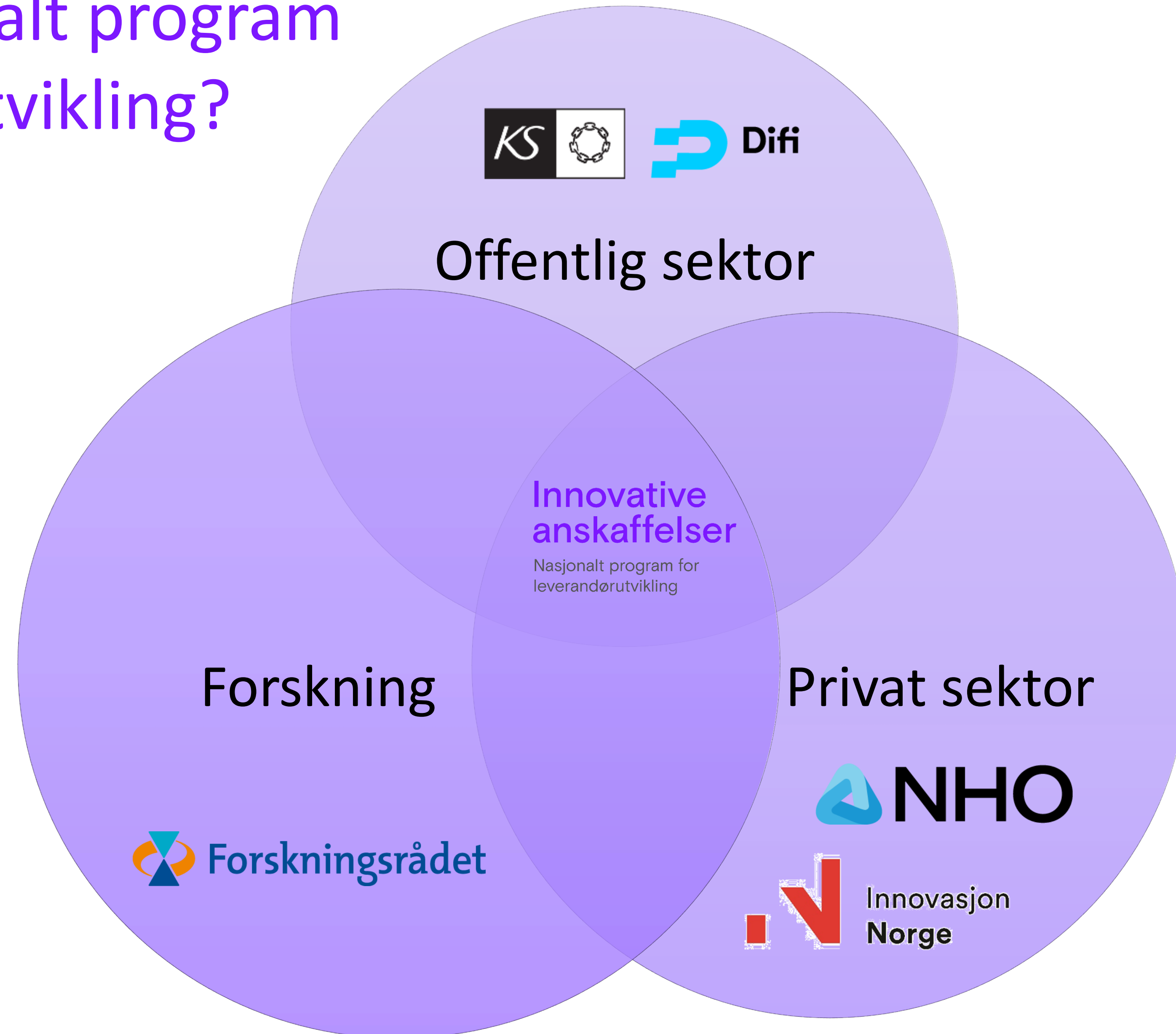
Formål

Øke innovasjonseffekten av offentlige anskaffelser

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



Hvem er Nasjonalt program for leverandørutvikling?



Programansvarlig

NHO KS Difi IN FR

Ledende pådrivere

- Helse- og omsorgsdepartementet
- Klima- og miljødepartementet
- Kommunal- og moderniseringsdepartementet
- Helsedirektoratet
- Nærings- og fiskeridepartementet
- Innovasjon Norge
- Forskningsrådet

Ledende statlige virksomheter

- Statsbygg
- NAV
- Helse Sør-Øst
- Forsvarsbygg
- Skatteetaten
- Statens vegvesen
- Bane NOR
- Avinor

Ledende kommuner og fylker

- Oslo kommune
- Akershus fylkeskommune
- Bergen kommune
- Møre og Romsdal fylkesk.
- Stavanger kommune
- N/S Trøndelag fylkesk.
- Kristiansand kommune
- Nordland fylkeskommune
- Bærum kommune
- Buskerud fylkeskommune
- Trondheim kommune
- Vestfold fylkeskommune
- Østfold fylkeskommune
- Telemark fylkeskommune

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

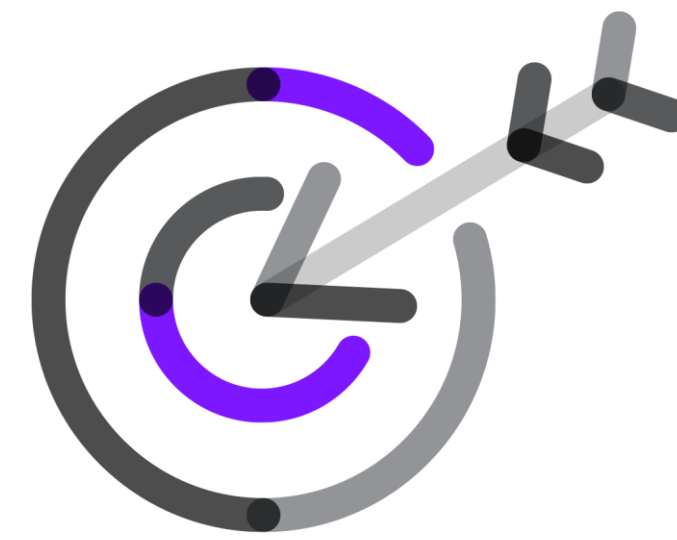
Veiledning og miljø



Programmets rolle og funksjon

- 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**





En smakebit....

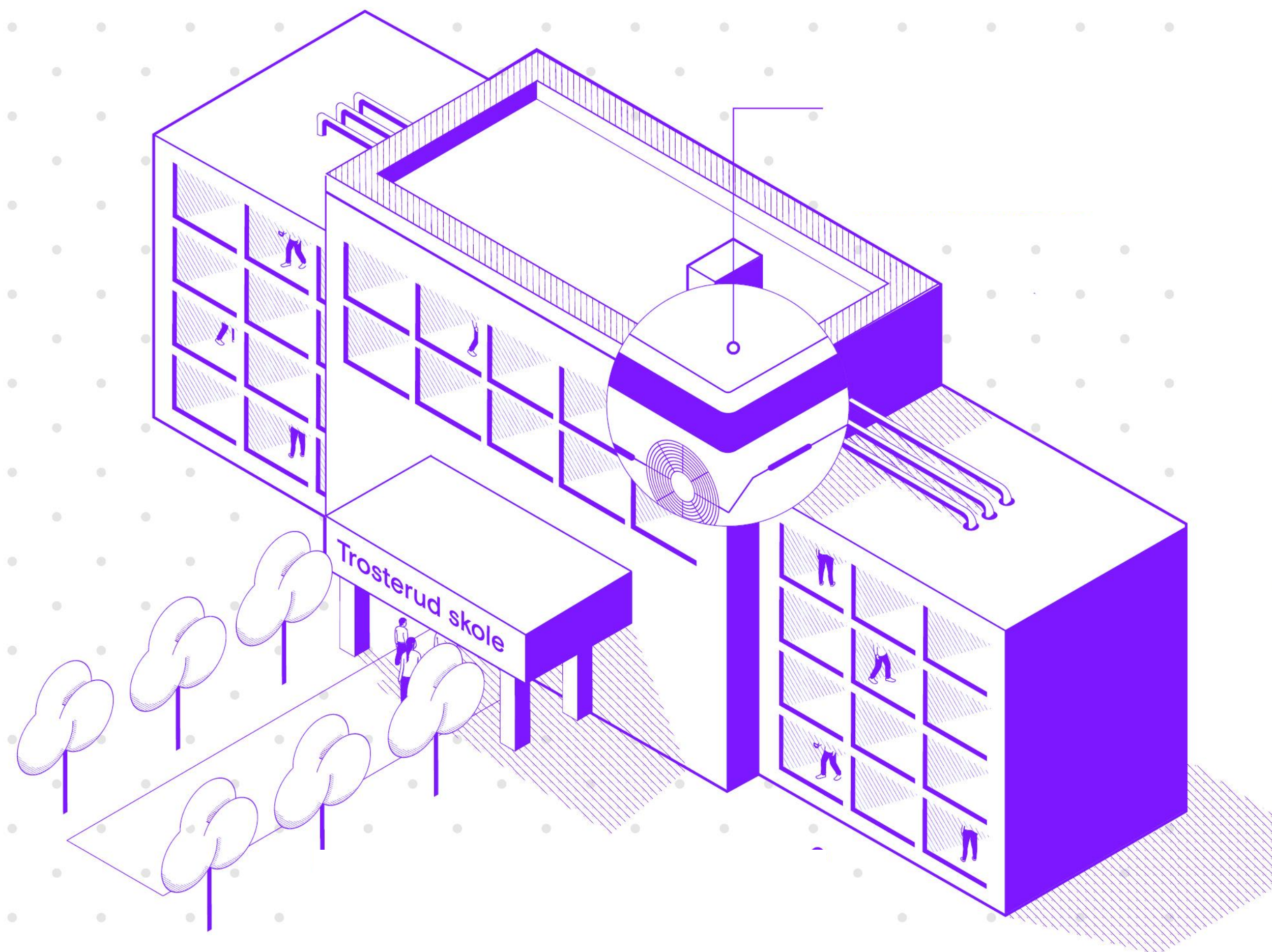
Offentlige besparelser
gjennom innovative anskaffelser.

Caverion

Kunde: Oslo kommune

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 anleggene mens undervisningen pågår

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

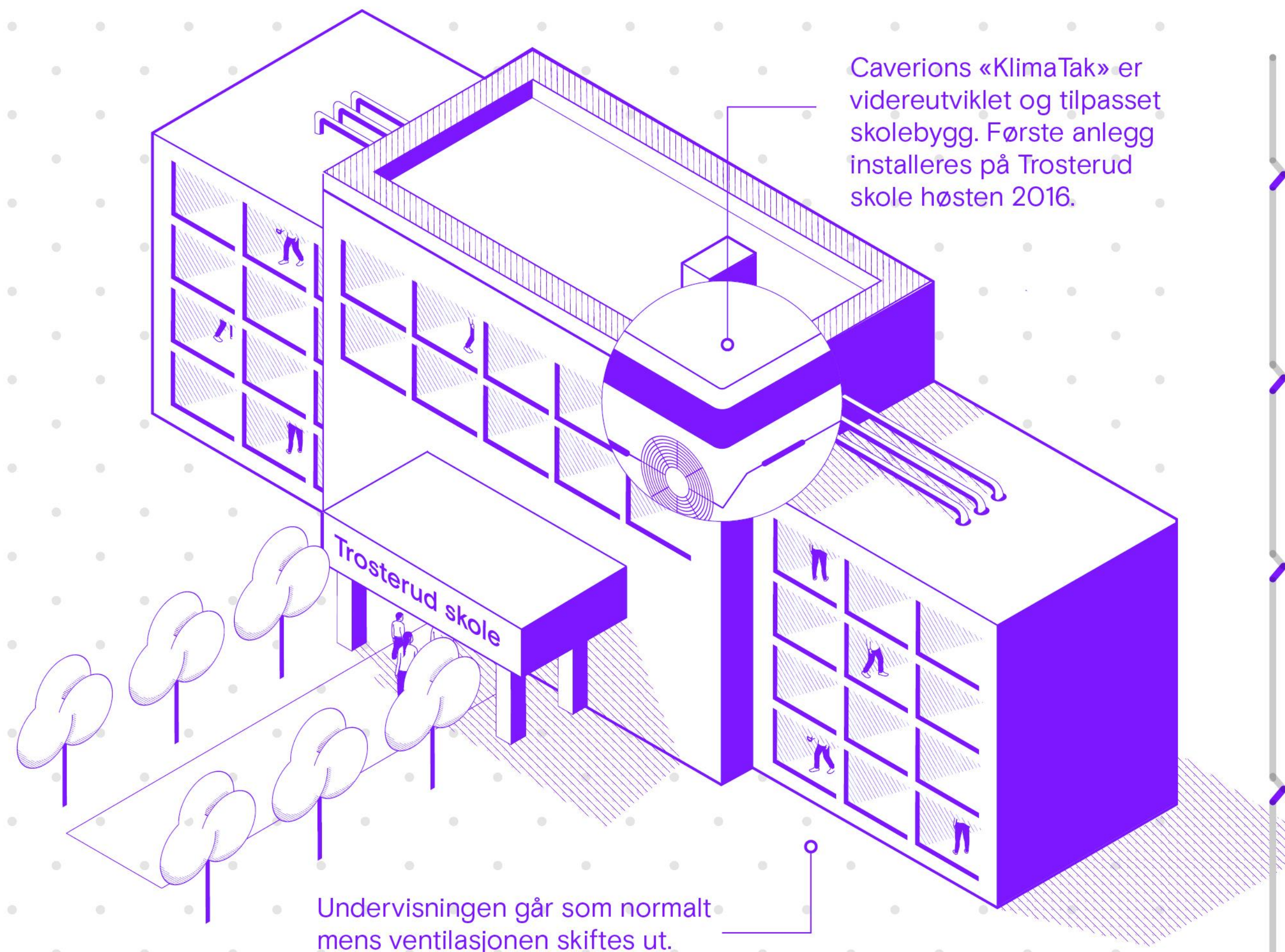
12 mill

på én eneste skole

Sparer miljøet

2,6 tonn CO₂

bespart CO₂-utslipp, per
km, per år per skole



Caverions «KlimaTak» er videreutviklet og tilpasset skolebygg. Første anlegg installeres på Trosterud skole høsten 2016.

Undervisningen går som normalt mens ventilasjonen skiftes ut.

Proessen

Vurdere behov

Dårlig inneklimate

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

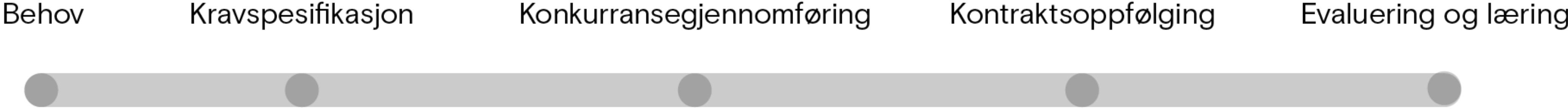
Én-til-én-møter med leverandører

Gjennomføre konkurranse

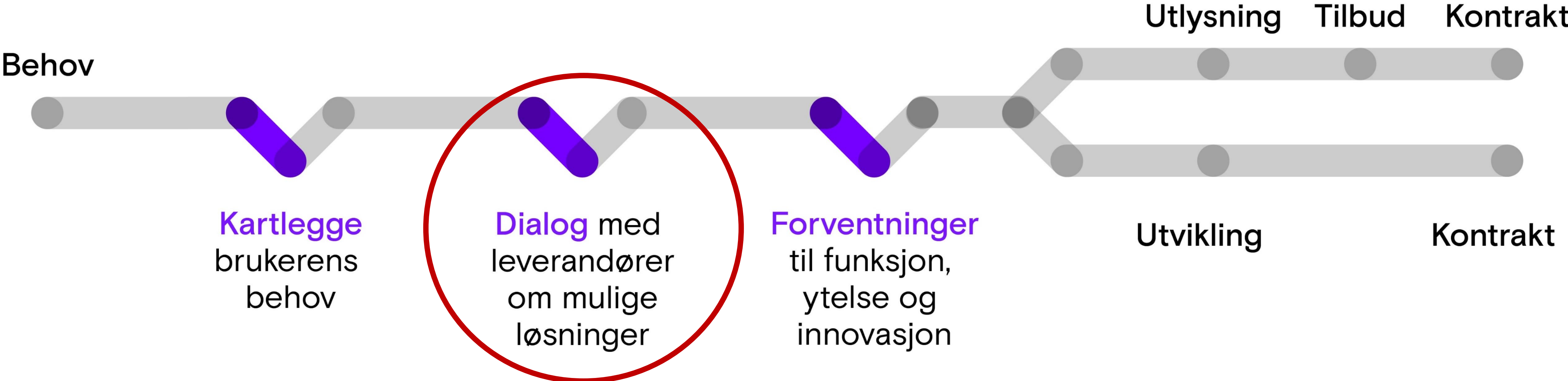
Innovasjons-/idékonkurranse.

Caverion AS og Systemair AS vant konkurransen og ble premiert med 100 000 kroner hver.

Anskaffelse



Innovativ anskaffelse



Dialog

- Formålet med dialogen er å få ideer og innspill fra markedet på hvordan behovene kan løses og hvilke alternative løsninger som finnes.
- Samtidig får markedet informasjon om kundens behov, slik at de blir bedre forberedt på å levere og evt. utvikle gode løsninger.
- Regelverket om offentlige anskaffelser er ikke til hinder for kontakt med markedet så lenge hensynet til konkurranse og likebehandling ivaretas.

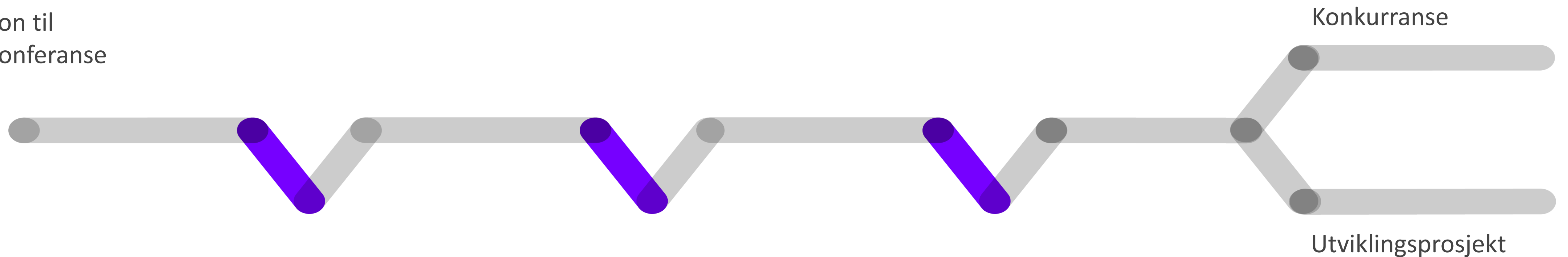


Ta seg tid til kunnskapsfangst



Dialog før anskaffelsen

Invitasjon til dialogkonferanse



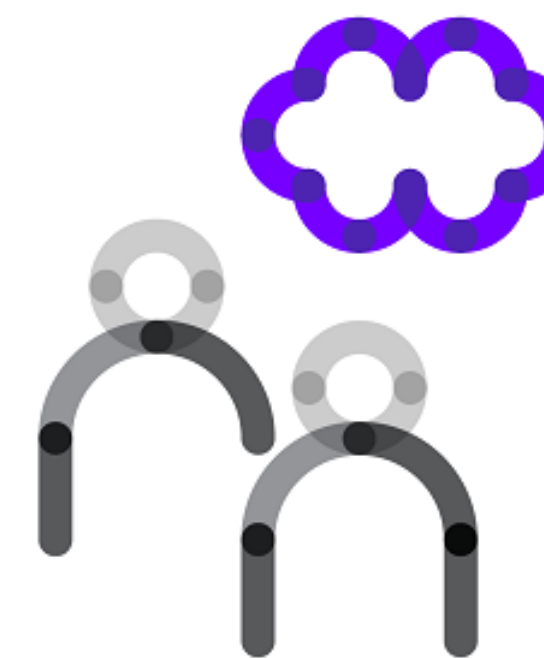
Dialogkonferanse
Informere om behov og svare på spørsmål fra leverandører

Skriftlig innspill
Kortfattede innspill fra leverandører

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

Konkurransen

Utviklingsprosjekt



Ambisjoner for Energifabrikken

Nytt solanlegg bør både gi et godt bidrag til energileveransen til bygget og gi VFK en verdifull erfaring med etablering, produksjon, bruk, styring og lagring av solenergi. Det er viktig at et nytt anlegg kan styres, reguleres og overvåkes, samt kunne samspille med byggets eksisterende energisystemer.

Installasjoner benyttet i selve energifabrikken skal kunne benyttes i undervisningsformål.

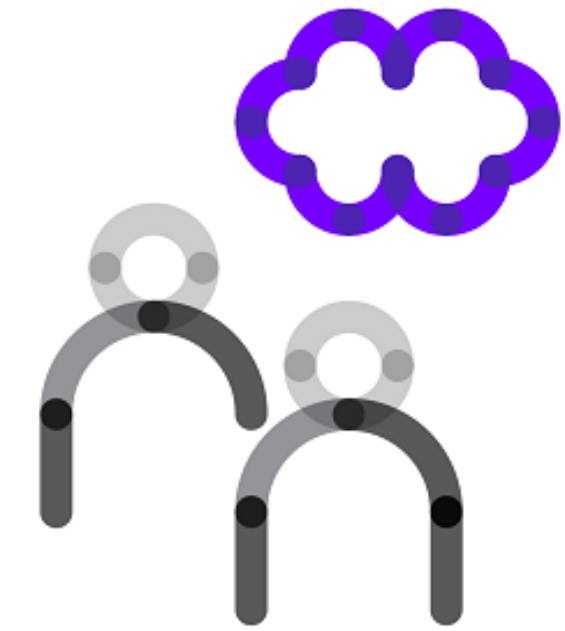
Solenergianlegget har ambisjoner om å være et kompetansesenter for næringslivet





TELEMARK
fylkeskommune

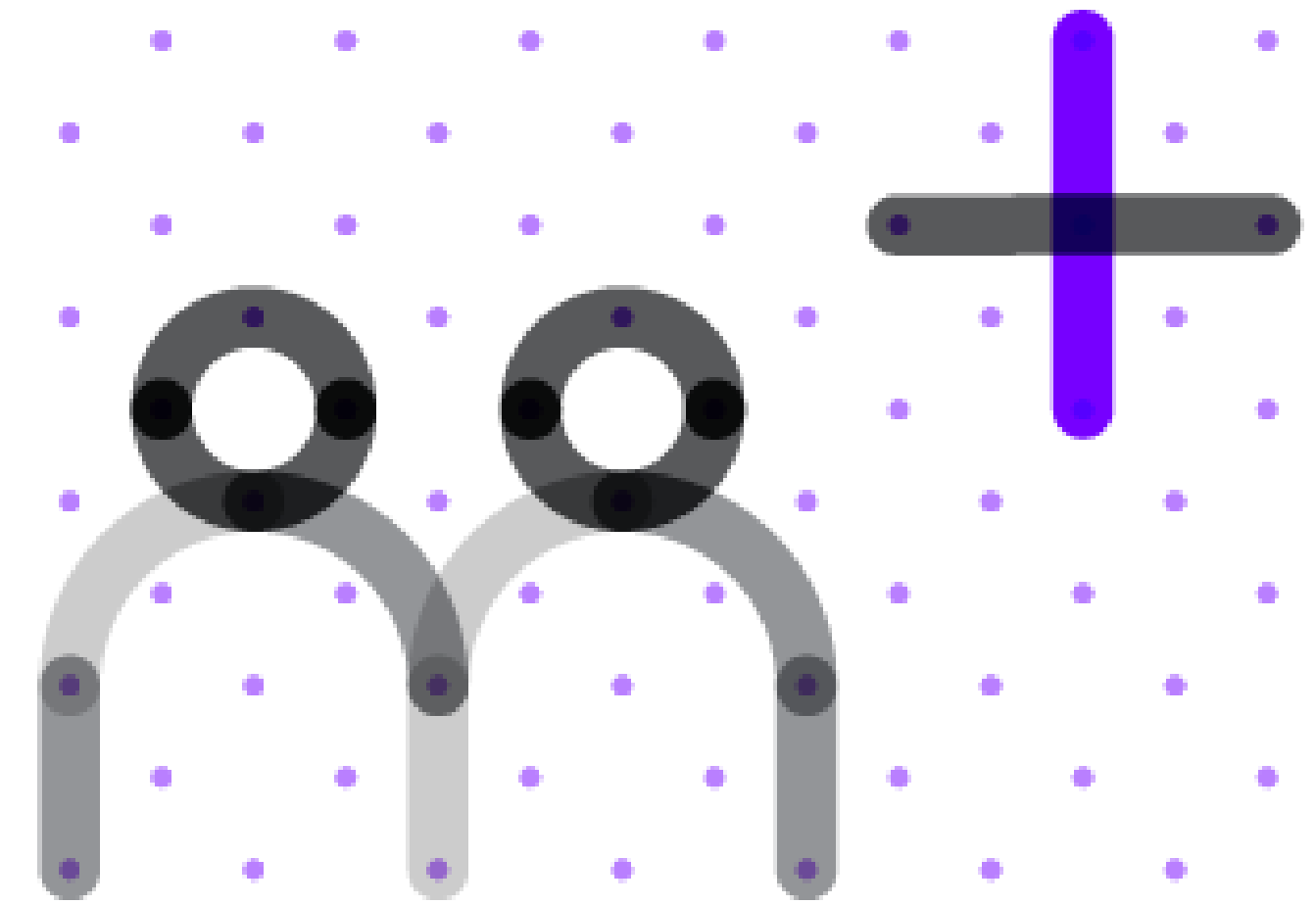
Ambisjoner for energiløsninger for utbygging av Bamble vgs

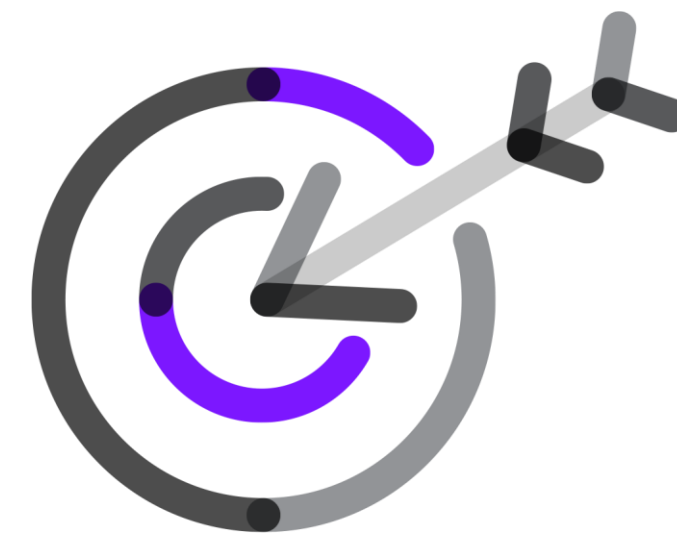


- Lokal produksjon og lagring av fornybar energi for prosjektet på Grasmyr. Vi ønsker å kartlegge løsninger basert på vannbåren oppvarming ved hjelp av termisk lagret solenergi, og om det er mulig å kombinere slike systemer med kjøling om sommeren.
- Målsettingen er å etablere en lokal energiproduksjon som kan dekke nytt og eksisterende bygg sitt energiforbruk til oppvarming og varmtvann. Totalt ca 10.000 m².



3D VIEW nord-øst
ALTERNATIV 2: HO-OIMG-TIP





En lite smakebit til

Holmen svømmehall, Asker

Energieffektive og tekniske løsninger

Tomtevalget - infrastruktur

80% dekkes med
fornybar energi:

15 geobrønner

Solfangere

Solcelleanlegg

Led-lys og dagslysstyring

Sparedusjer

Behovsstyrt drift av vifter

Heve- og senkebunn

Gevinster:

**Merkostnad på kr. 26 millioner
for investering i ny teknologi:**

- spares inn etter 24 år
- tjener kr 34 millioner i
svømmehallens livsløp

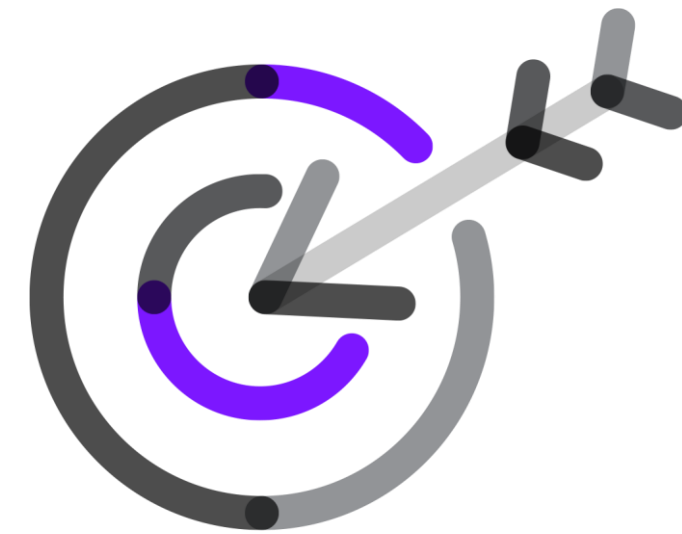
Energibesparelser:

- reduksjon på 55% årlig

Bevisst materialbruk:

- reduksjon på 27% i CO₂-
utslipp

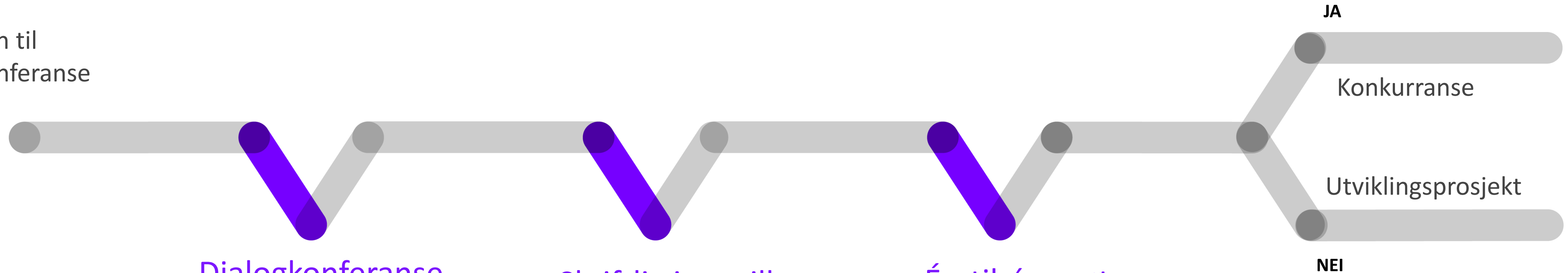




Så hvordan sikte mot blinken og komme i
posisjon som leverandør....

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»



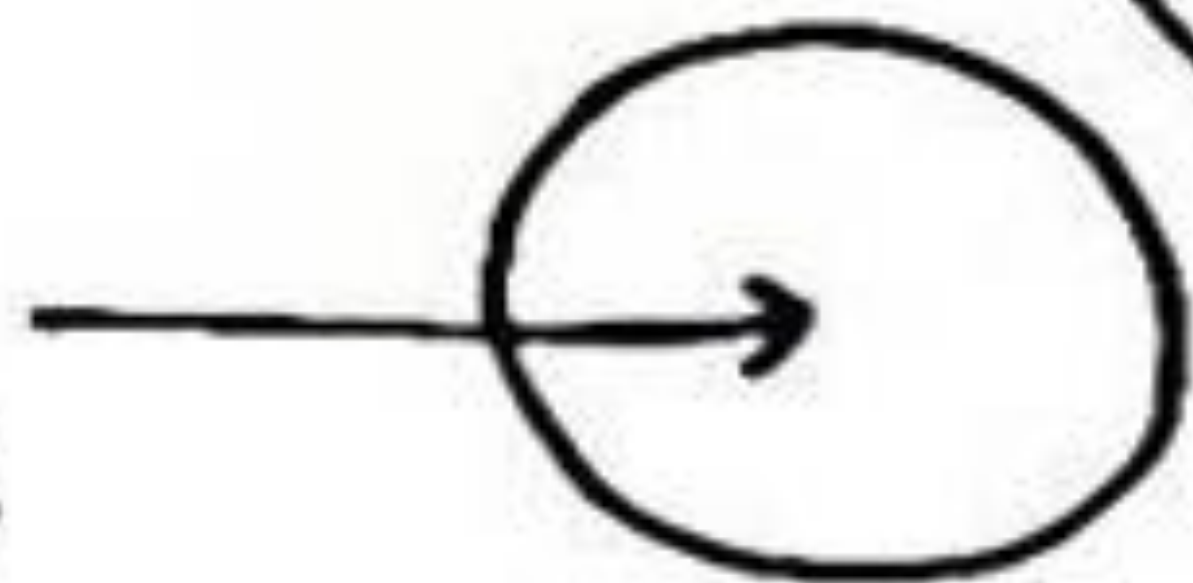
Hvorfor delta i dialogen?

- ✓ Mulighet til å lytte til oppdragsgiver og tilpasse eller utvikle dine løsninger til oppdragsgivers behov
- ✓ Synliggjøre dine løsninger
- ✓ Bedre oversikt over markedet du konkurrerer i
- ✓ Treffer potensielle samarbeidspartnere
- ✓ En mulighet til å øke konkurransekraften
- ✓ Gi innspill til konkurransen

**6 ganger mer innovasjon
hos leverandører som deltar**



Your
comfort
zone



Where the
magic happens



Én til én-møter

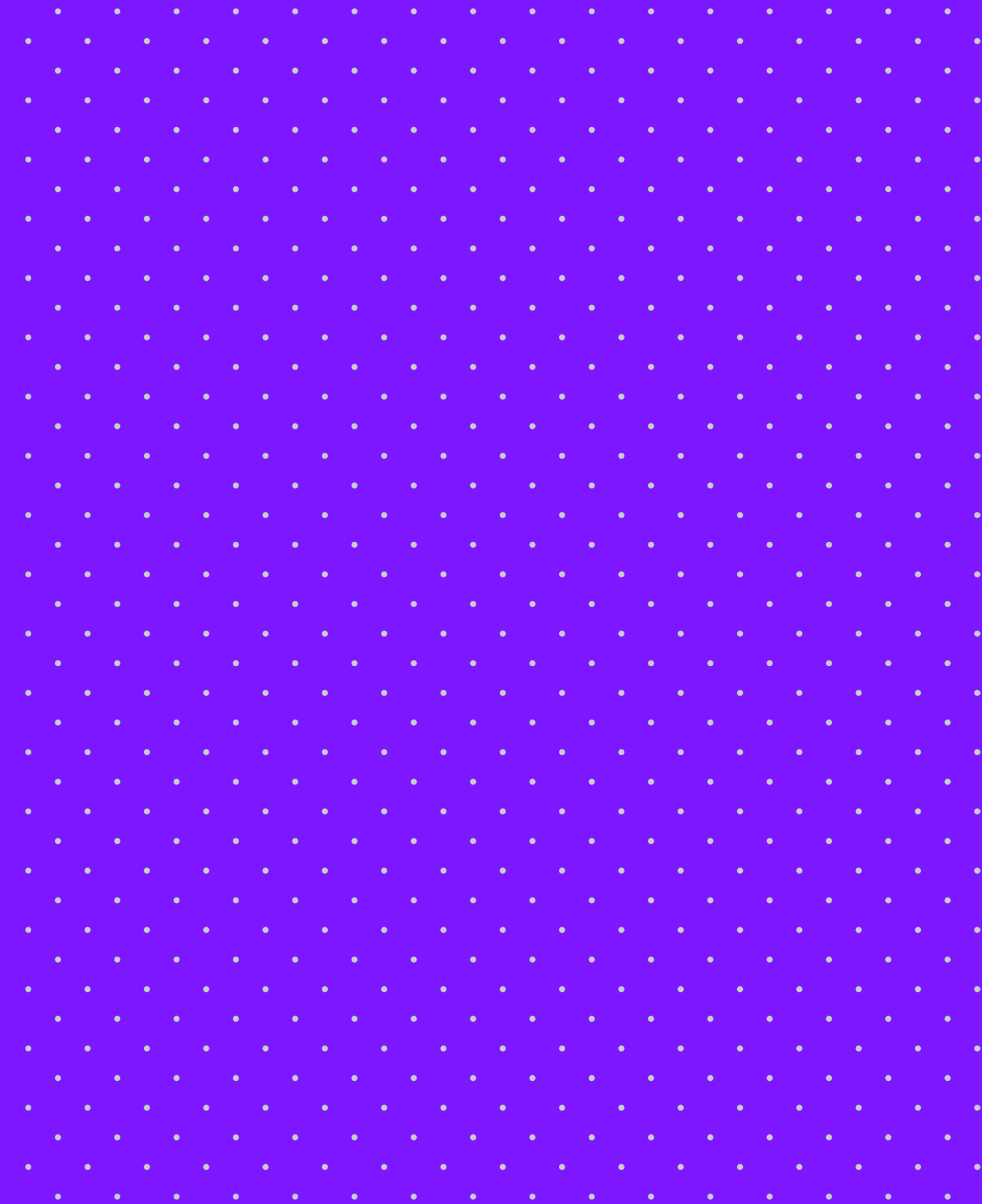
Vestfold Fylkeskommune – 30.nov

Telemark fylkeskommune - 19.nov

- Arrangeres etter dialogkonferansen
– hhv. 19. og 30.nov
- Hva det etterspørres om innspill på defineres ytterligere og sendes ut/legges ut på DOFFIN rett *etter* dialogkonferansen
- Møteplan
- Fast agenda, lik for alle (likebehandling)
- Skriftlig innspill danner grunnlag for å delta
– maks 4 A4 sider – **frist TFK 14.nov., VFK 16.nov**
- Leverandør presenterer løsningsforslag / innspill muntlig
- Spørsmål /avklaringer
- Fortrolighet (både innsendte innspill og samtale)

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



Hold deg
oppdatert ...

Følg med på DOFFIN ...!



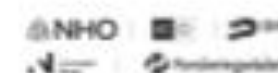
Invitasjon til dialogkonferanse

*«Innovative energiløsninger i
utbyggingen av
Bamble videregående skole»*



En innovativ anskaffelse i samarbeid med
Nasjonalt program for leverandørutvikling

**Innovative
anskaffelser**
Nasjonalt program for
leverandørutvikling



Dialogkonferanse om innovative
energiløsninger til bruk i
undervisningsøyemed og som et
kompetansesenter for næringslivet

«Energifabrikken»





Grip muligheten!

Innovative anskaffelser

Nasjonalt program for
leverandørutvikling



innovativeanskaffelser.no

cecilie.m.endresen@nho.no