

Velkommen!

- Kjøreregler – mute, rekk opp hånd, bruk chat 😊
- Hvem er med?
- Hva skal vi gjøre?
 - I dag 28.5.20 – bli kjent, IOA, HB
 - 10. sept 2020 Andre samling: Hvordan kan man kartlegge behov i kommunene?
 - 21. januar 2021 Tredje samling: Hvordan kan man planlegge og gjennomføre en innovativ anskaffelse i praksis?
 - 27. mai 2021 Fjerde samling: Hvordan få mest mulig ut av en innovativ anskaffelse og dialogen med markedet?

Velkommen!

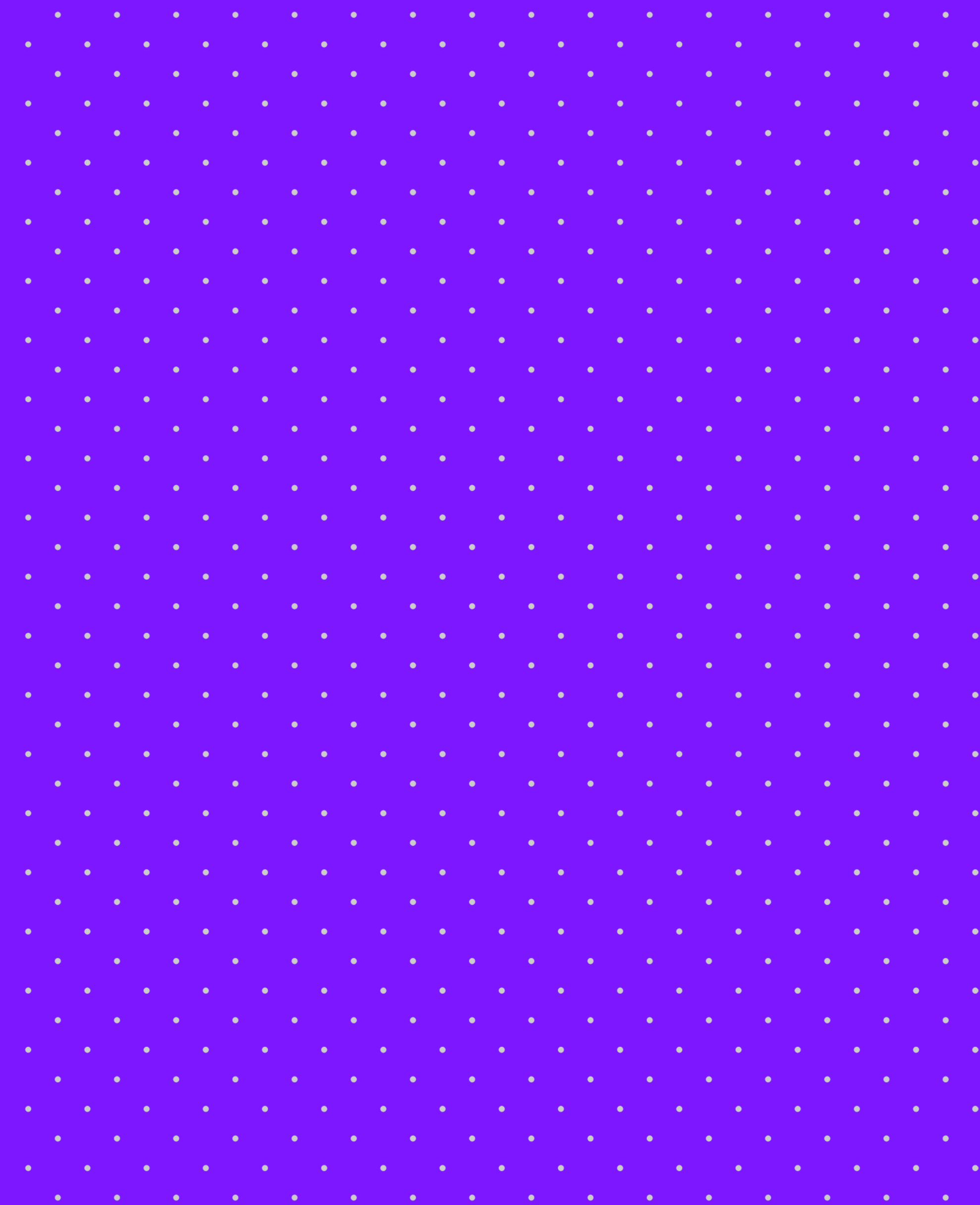
- Mål med nettverket:
- bygge kompetanse om anskaffelser og løsninger i bolig- og omsorgssektoren og
- utveksle erfaringer.
- Alle kommuner som deltar i nettverket tilbys bistand fra LUP og Husbanken for å gjennomføre en lokal innovativ anskaffelse.
- Kommunene velger om de deltar i nettverket med sikte på å gjennomføre en innovativ anskaffelse eller for å lære.
- befaringer, konferanser for å inspirere pågående prosesser og annet.



TØMMERLI
BO OG AKTIVITETSSENTER

Presentasjonsrunde – 5 min per

- Hvem er du?
- Yndlings tv-serie?
- Hvilke forventninger har du til nettverket?
- Hva er utfordringene og behovet i din kommune?
- LUP
- Husbanken øst og Husbanken Sør
- Arendal kommune
- Drammen kommune
- Kongsberg kommune
- Kongsvinger kommune
- Nes i Viken
- Nordre-Land kommune
- Rollag kommune
- Sarpsborg kommune
- Sør-Odal kommune



Innovative anskaffelser

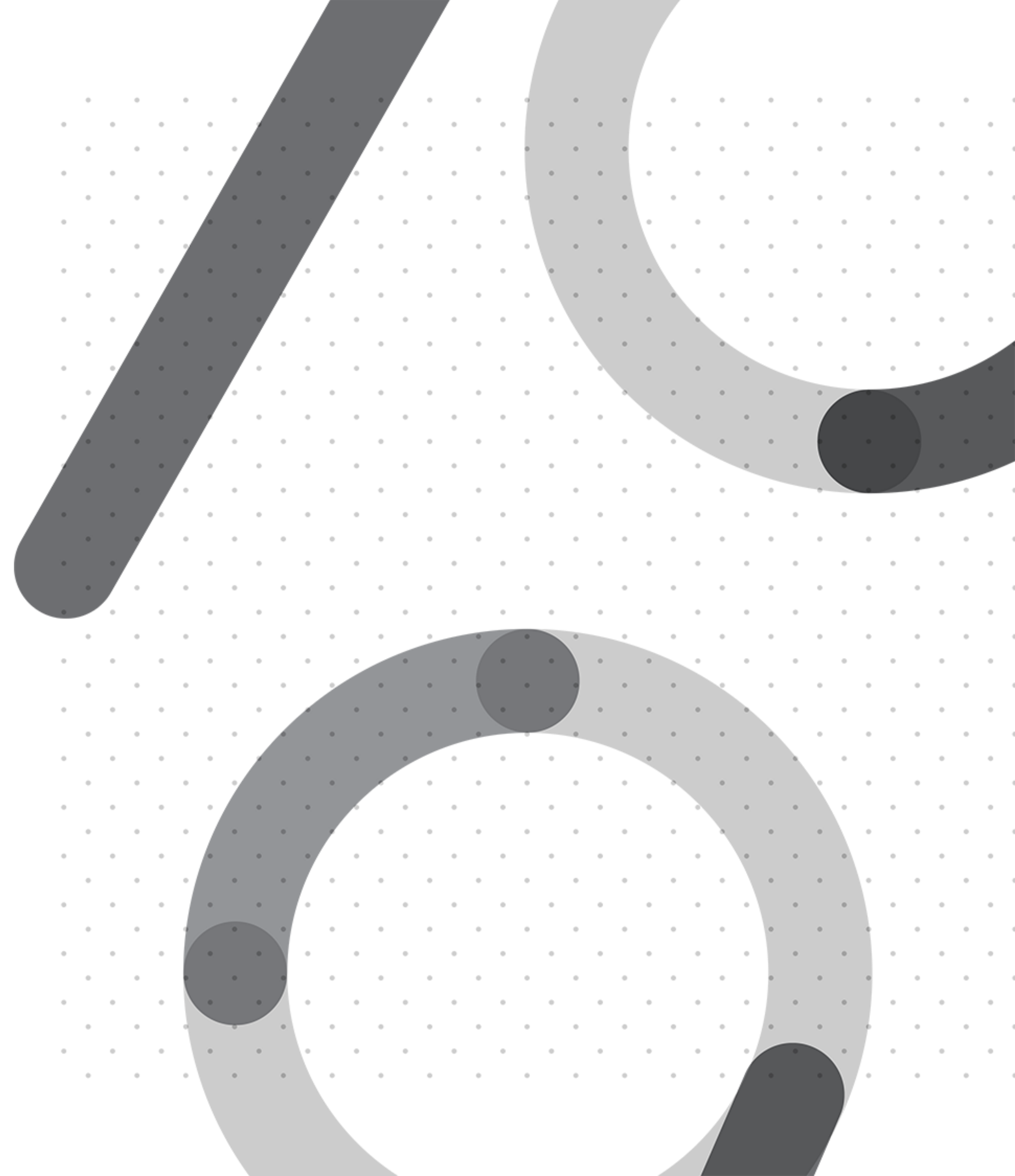
Nasjonalt program for
leverandørutvikling

 NHO |  | 

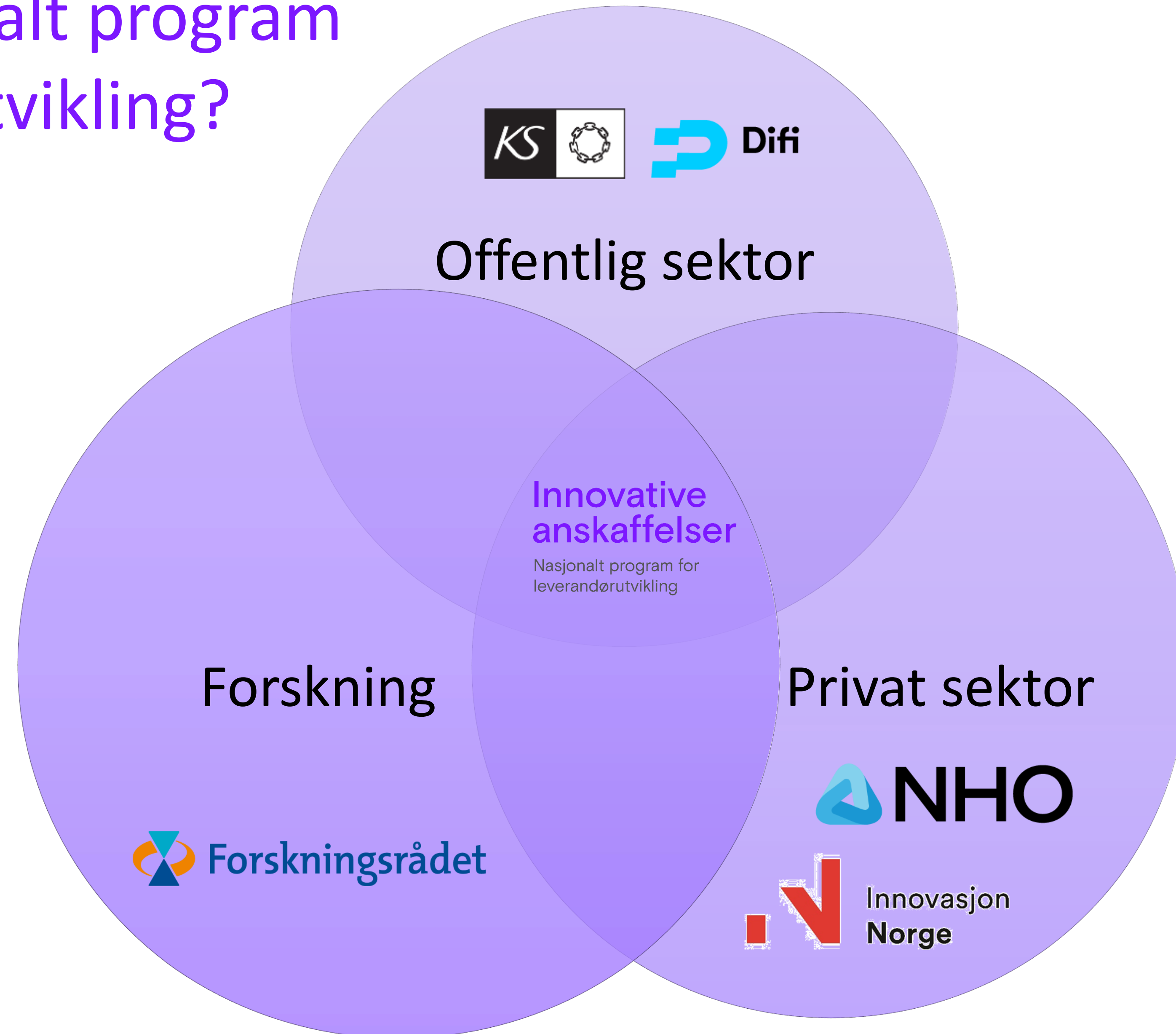
Innovative anskaffelser

Ida Laustsen

27.5.2020



Hvem er Nasjonalt program for leverandørutvikling?



Programmets rolle og funksjon

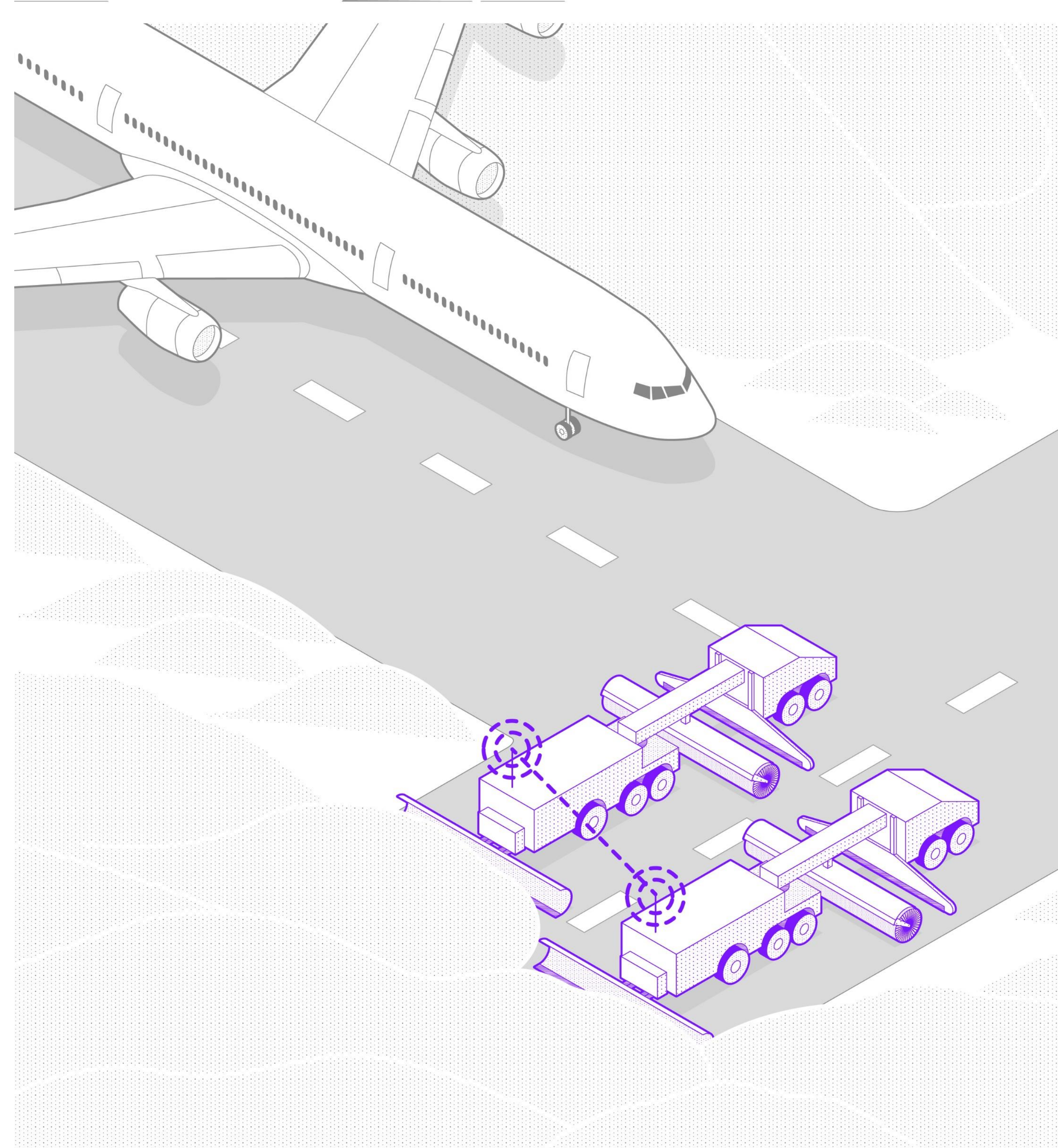
- 1. Introdusere**
- 2. Veiledning og råd**
- 3. Tilrettelegge møteplasser**
- 4. Formidle**



Hvorfor innovasjon gjennom anskaffelser?

*Fordi vi må få **mer** ut av **mindre** innkjøpsbudsjetter*

*Fordi det finnes **bedre** løsninger!*



Formålet med en innovativ anskaffelse

Øke innovasjonseffekten av offentlige anskaffelser:

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



Et møte mellom utfordringer og muligheter



Dagens
situasjon?

Ønsket
situasjon?

Innovasjonspotensial

Oslo kommune, Undervisningsbygg

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

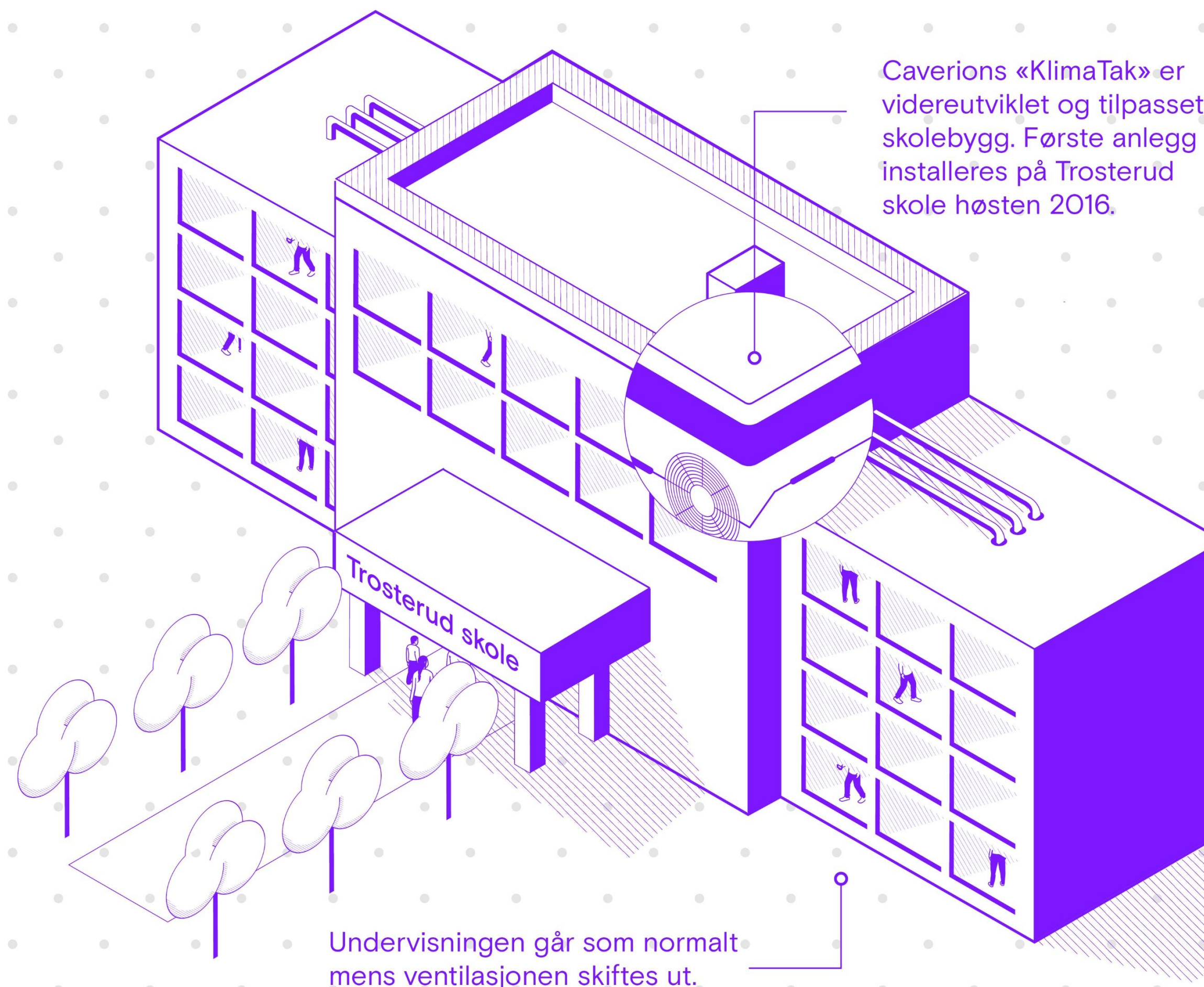
12 mill

på én eneste skole

Sparer miljøet

2,6 tonn CO2

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



Prosessen

Vurdere behov

Dårlig inneklime
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.

**Gode innkjøp gjennom å snakke med
markedet; det må da finnes en bedre løsning!?**



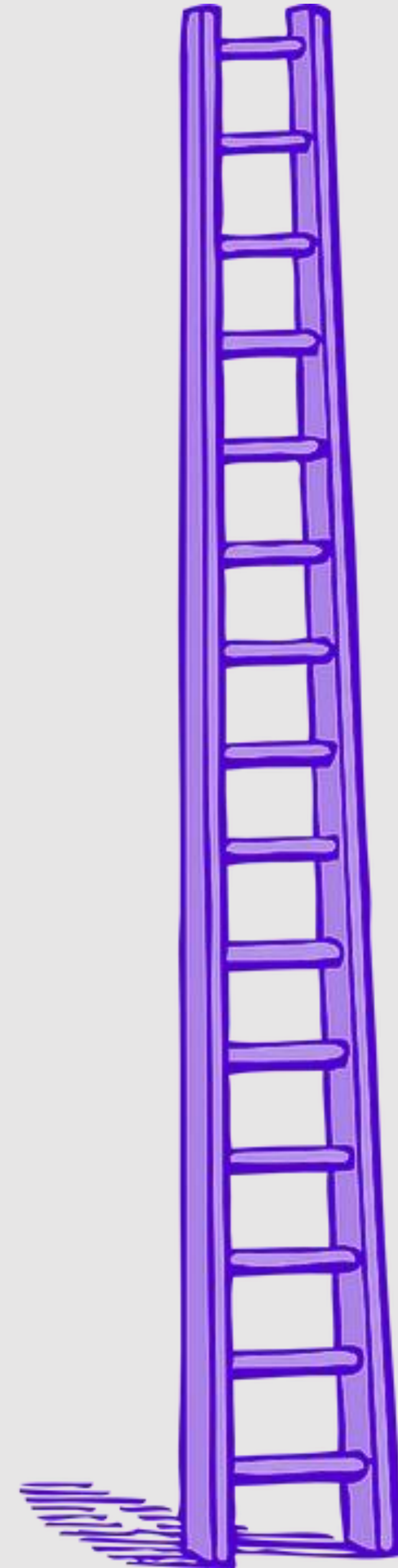
Stigen

Konkurrere på billigst mulig pris

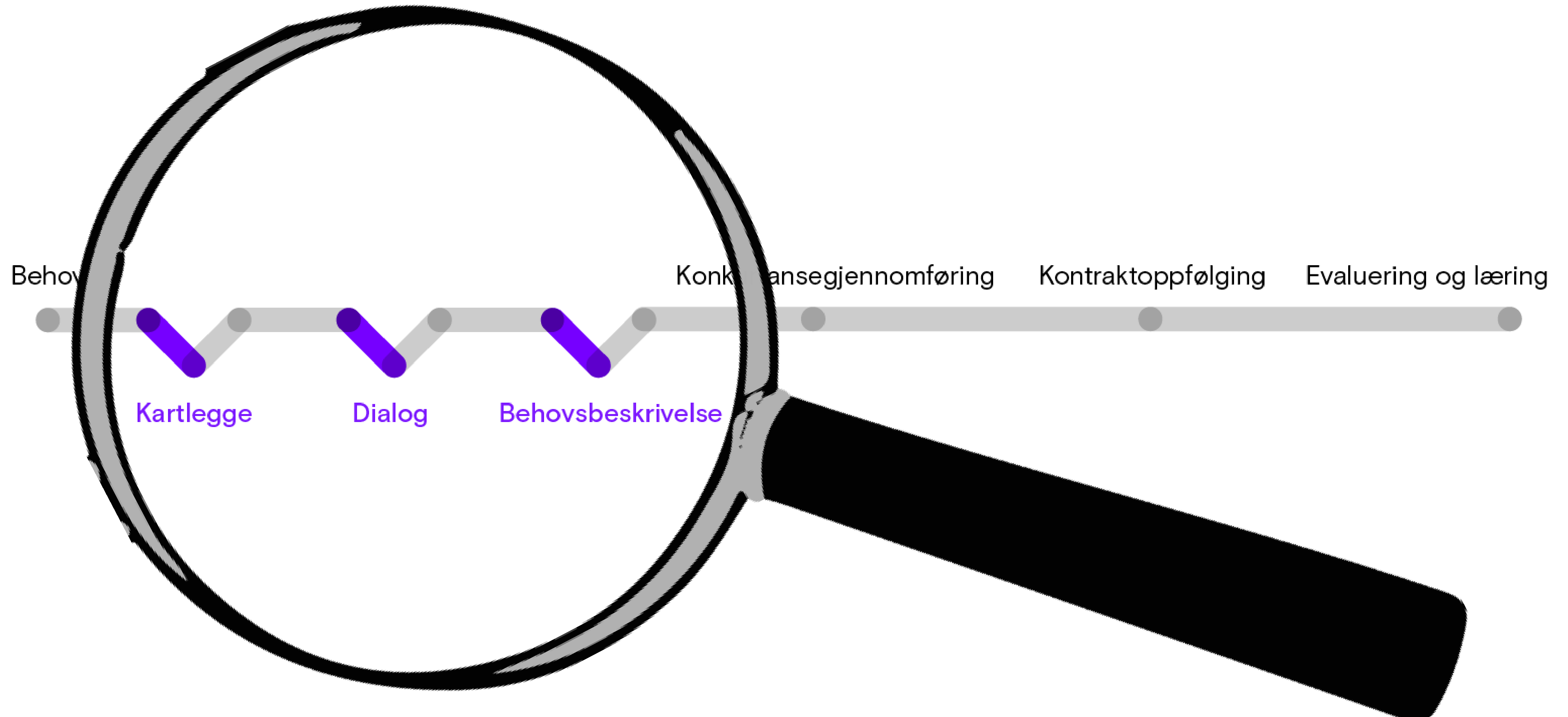
Vs

Konkurrere på innovasjon og funksjon

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



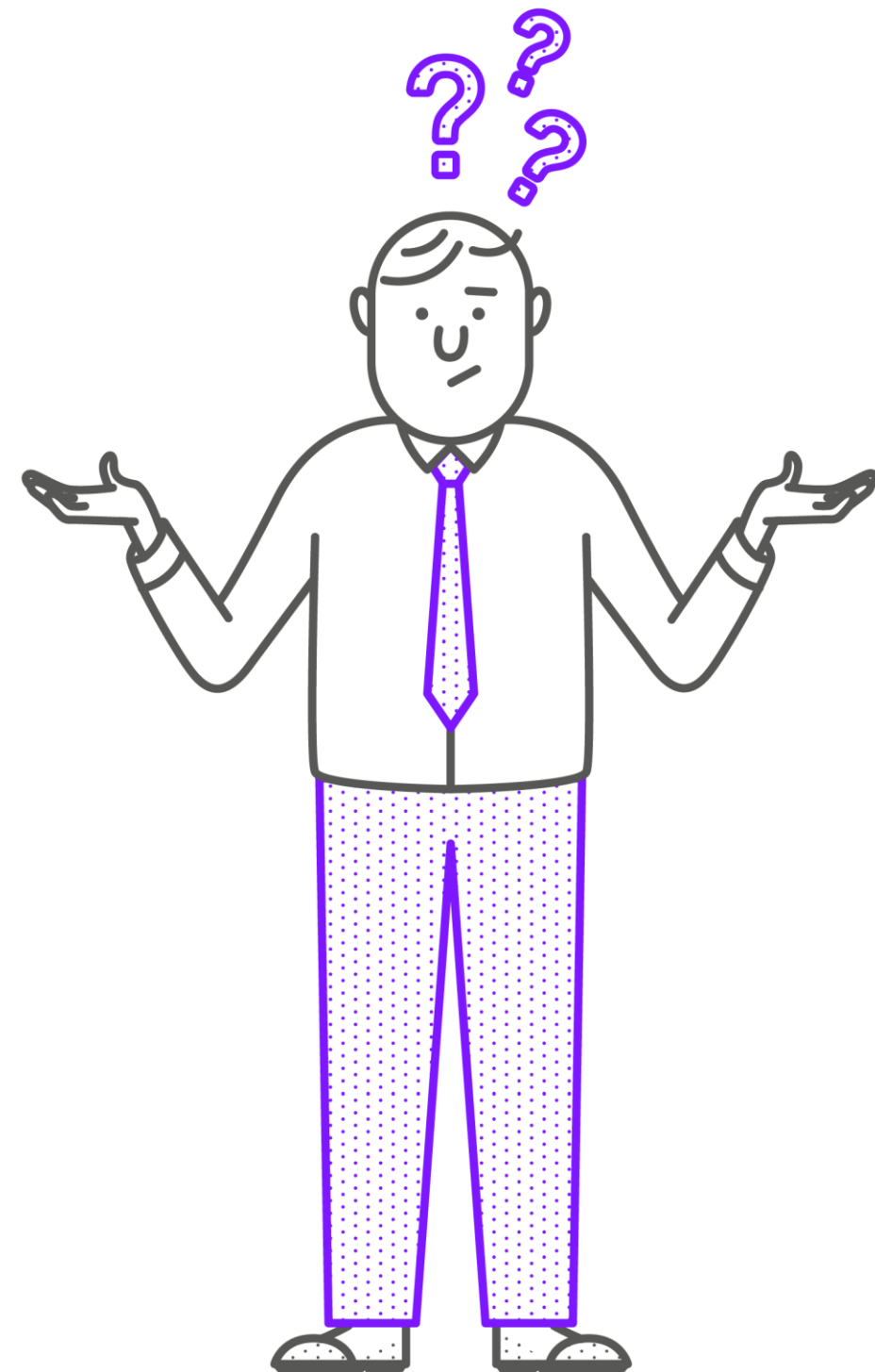
Hva skiller en innovativ anskaffelse fra en tradisjonell anskaffelse



Hva gjør man etter dialogen med leverandørene?

1
Behov

2
Dialog



Dersom markedet **ikke har** en anskaffelsesklar løsning:



Utviklingsprosjekt

Dersom markedet **har** en anskaffelsesklar løsning:

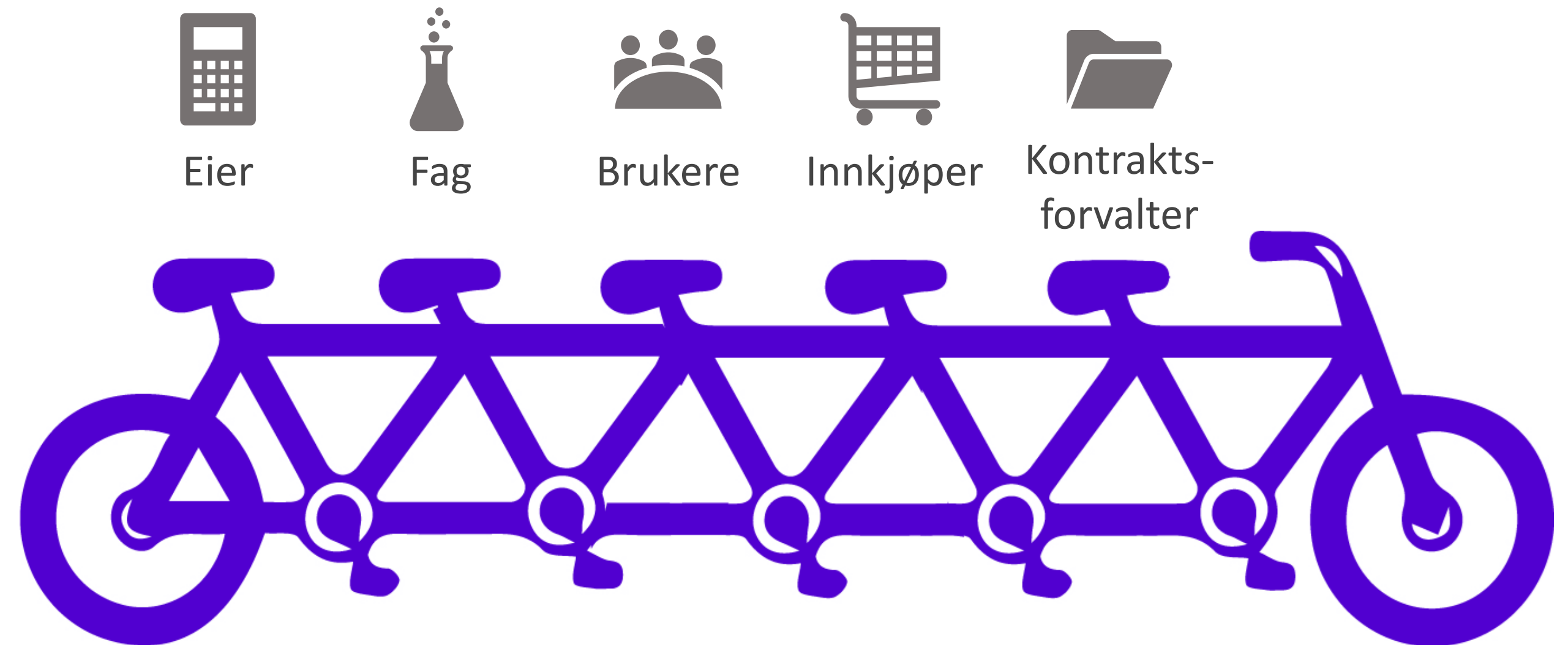


Anskaffelse (innovasjonsvennlig)



Bruk
tverrfaglige
team for
innovative
anskaffelser

Roller og ansvar i anskaffelsesprosessen





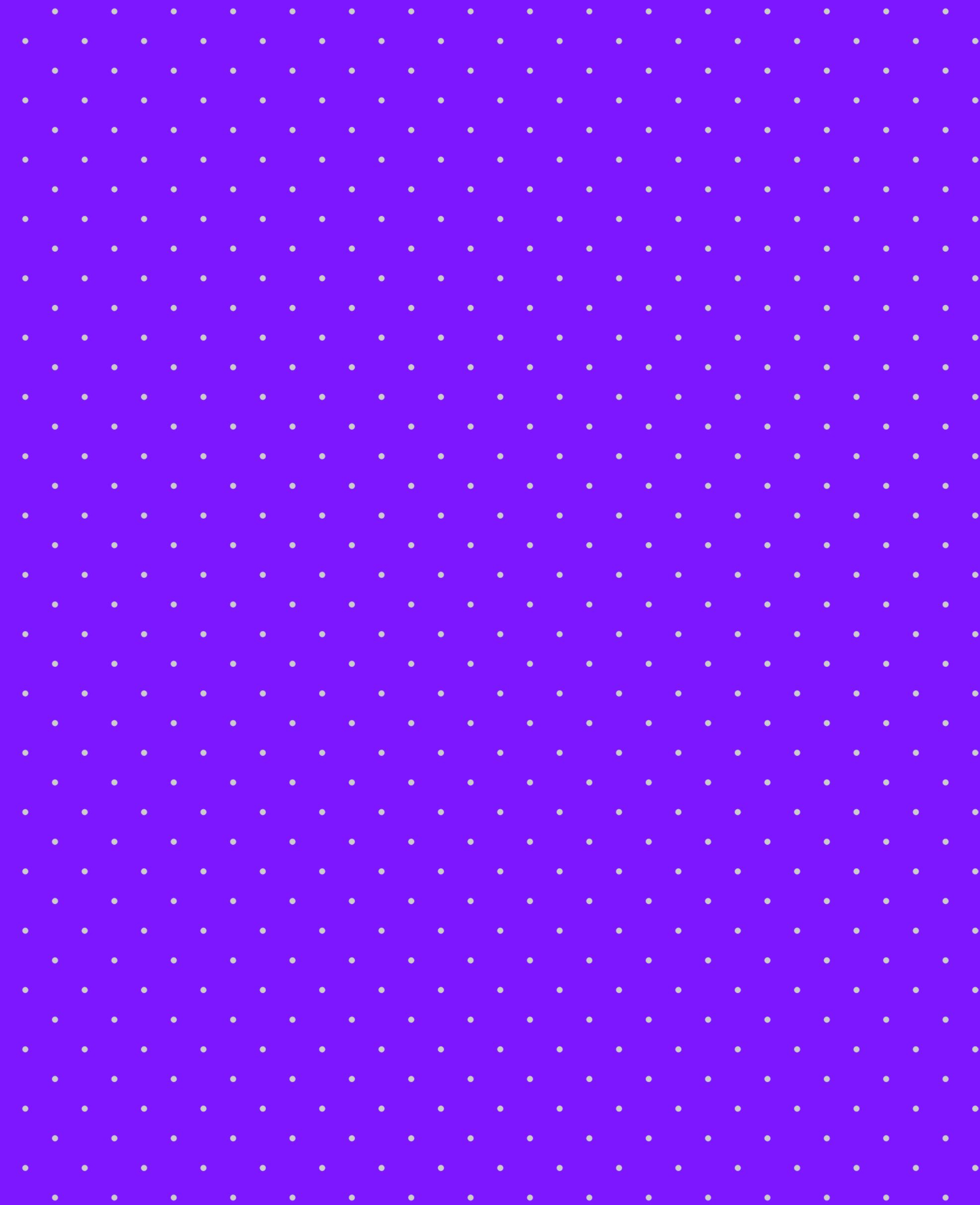
Denne måten å jobbe på utfordrer holdninger, tankesett og forretningsmodeller på begge sider av bordet. Den bringer oss framover.

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



Bruk anskaffelser strategisk

Kjøp av varer og tjenester utgjør mellom 15-60% av budsjettene for offentlige virksomheter.

I Kommunesektoren utgjør anskaffelser 40% av budsjettene. En så stor utgiftspost er av strategisk betydning. Derfor må anskaffelser løftes til et strategisk nivå.

Innovative anskaffelser er et virkemiddel for å nå virksomhetens overordnede og langsiktige mål.

Det er et lederansvar



Fordelene ved å gå flere sammen

Kommunene sier:

- Utfyllende kompetanse på tvers av deltakerkommunene
 - Lærer av hverandre – bringer ulike perspektiver inn
 - Grundige godt vurderte valg
 - Samarbeid sprer risiko
 - Flere deler på oppgavene
- Styrkede samarbeidsrelasjoner
- Økt volum gir større innkjøpsmakt



Mer info om innovative anskaffelser

På innovativeanskaffelser.no finner du detaljert dokumentasjon av over 100 innovative anskaffelser.

- Dialognotat
- Konkurransesgrunnlag
- Gevinstanalyse
- Med mer

Nettside for dette prosjektet:

<https://innovativeanskaffelser.no/effektive-og-innovative-bolig-og-omsorgskonsepter/>

Vil du lære mer?

[Da kan se på dette webinaret om innovative anskaffelser \(1 time og 27 minutter\)](#)



Innovative anskaffelser

Nasjonalt program for
leverandørutvikling



innovativeanskaffelser.no

ldaskaaret.laustsen@nho.no