

Innovative anskaffelser

Nasjonalt program for
leverandørutvikling



Markedsdialog: Produksjon av tørket blodplasma

Stig Bang-Andersen / sba@nho.no / +47 450 00 910

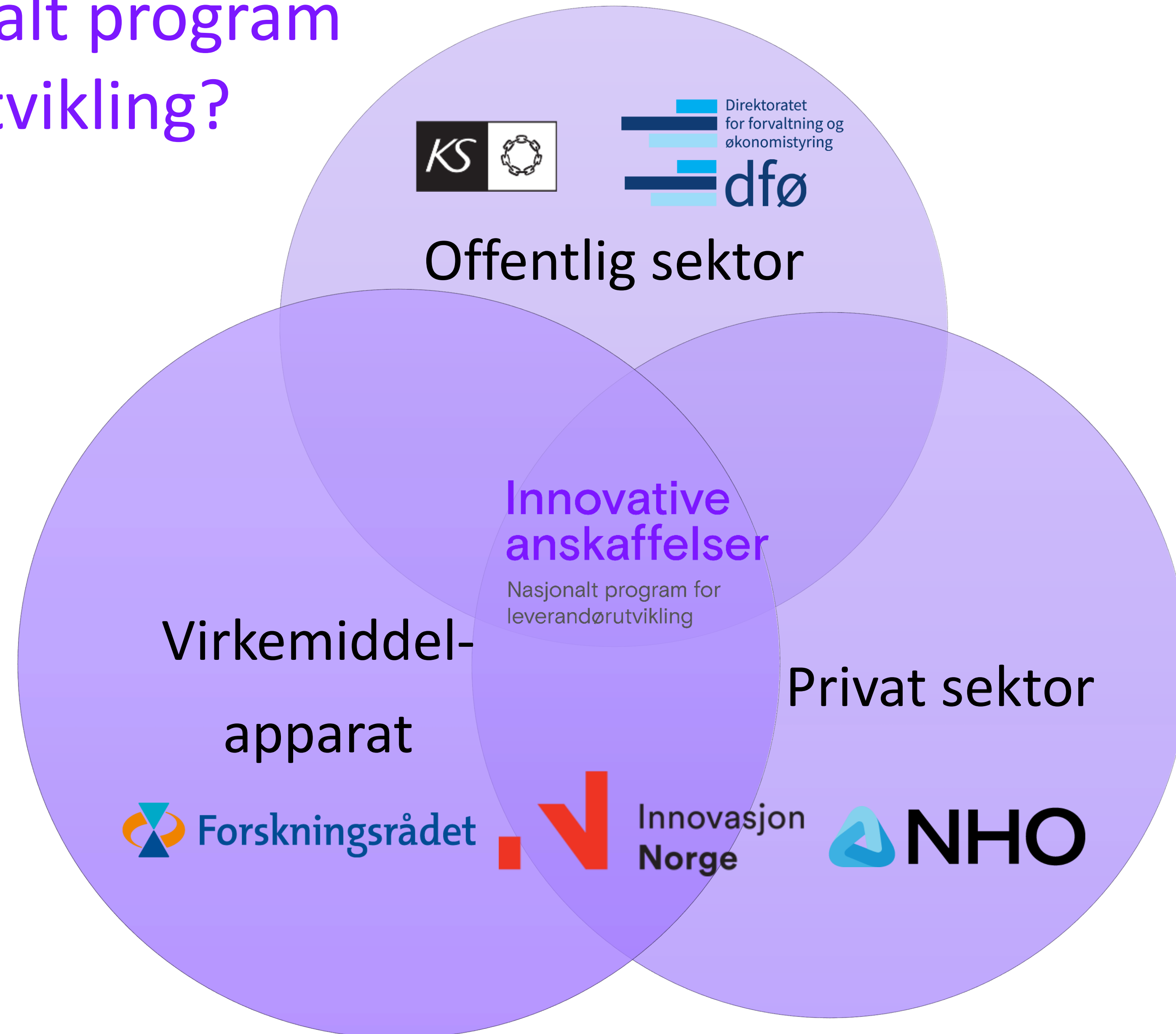
Vil styrke innovasjon i offentlige innkjøp

«Det offentlige bruker årlig 500 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
Kilde: [regjeringen.no](https://www.regjeringen.no)



Hvem er Nasjonalt program for leverandørutvikling? (LUP)



Styringsgruppe



29 partnere



FORSVARSBYGG



Skatteetaten



KYSTVERKET



Møre og Romsdal fylkeskommune



Vestfold og Telemark
FYLKESKOMMUNE



Trøndelag
fylkeskommune



Oslo



Stavanger
kommune



BÆRUM
KOMMUNE



BERGEN
KOMMUNE



TRONDHEIM
KOMMUNE



Lørenskog
kommune



Lillestrøm
kommune



Oslo
Kultur & Idrettsbygg



Kristiansand
kommune



OMSORGSBYGG
OSLO KF



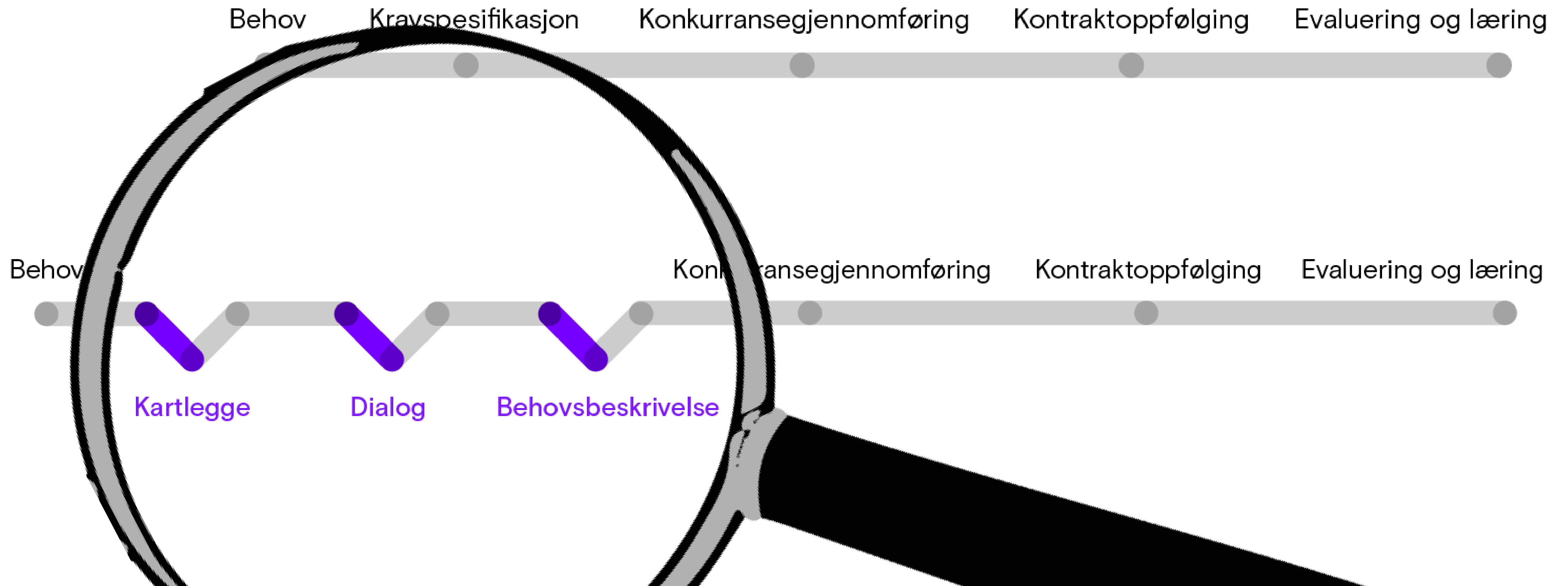
UNDERVISNINGSBYGG

Dette gjør LUP

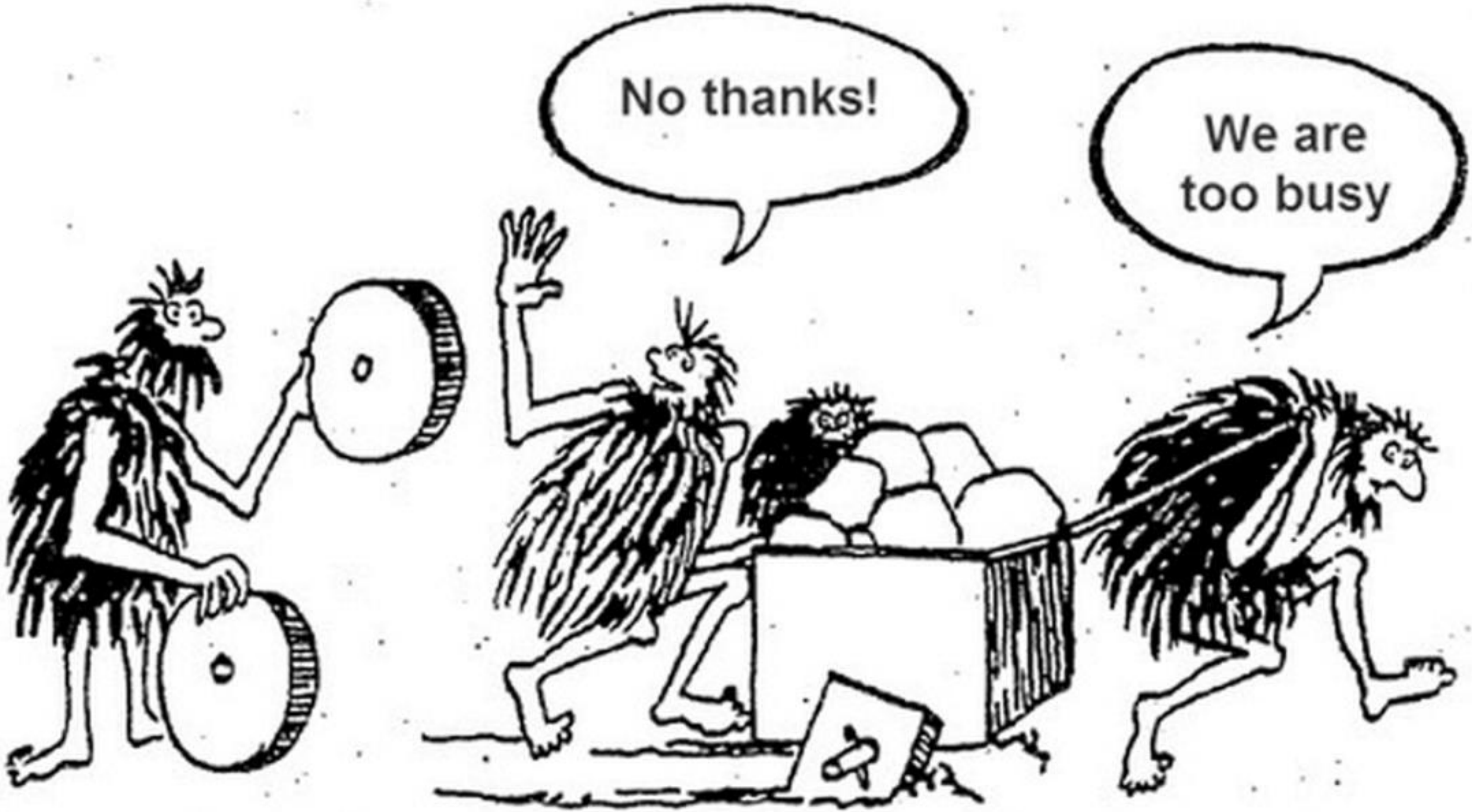
- **Veileder** i innovative anskaffelsesprosesser – ei hand å holde i
- Tilrettelegger for praktisk gjennomføring i de offentlige organisasjonene, verktøy
- Få frem eksempler på ulike måter å gjennomføre IOA på
- Deler **kompetanse** og legger til rette for kompetansedeling (workshops)
- Fasiliterer fellesprosesser
- Arrangerer leverandørkonferanser (eller hjelper andre til å gjøre det)
- Kobler, nettverk – (eks byggnettverk)
- Utvikle økosystemet, finne/bruke relevante økonomiske virkemidler
- Formidling (kunnskapsdeling)



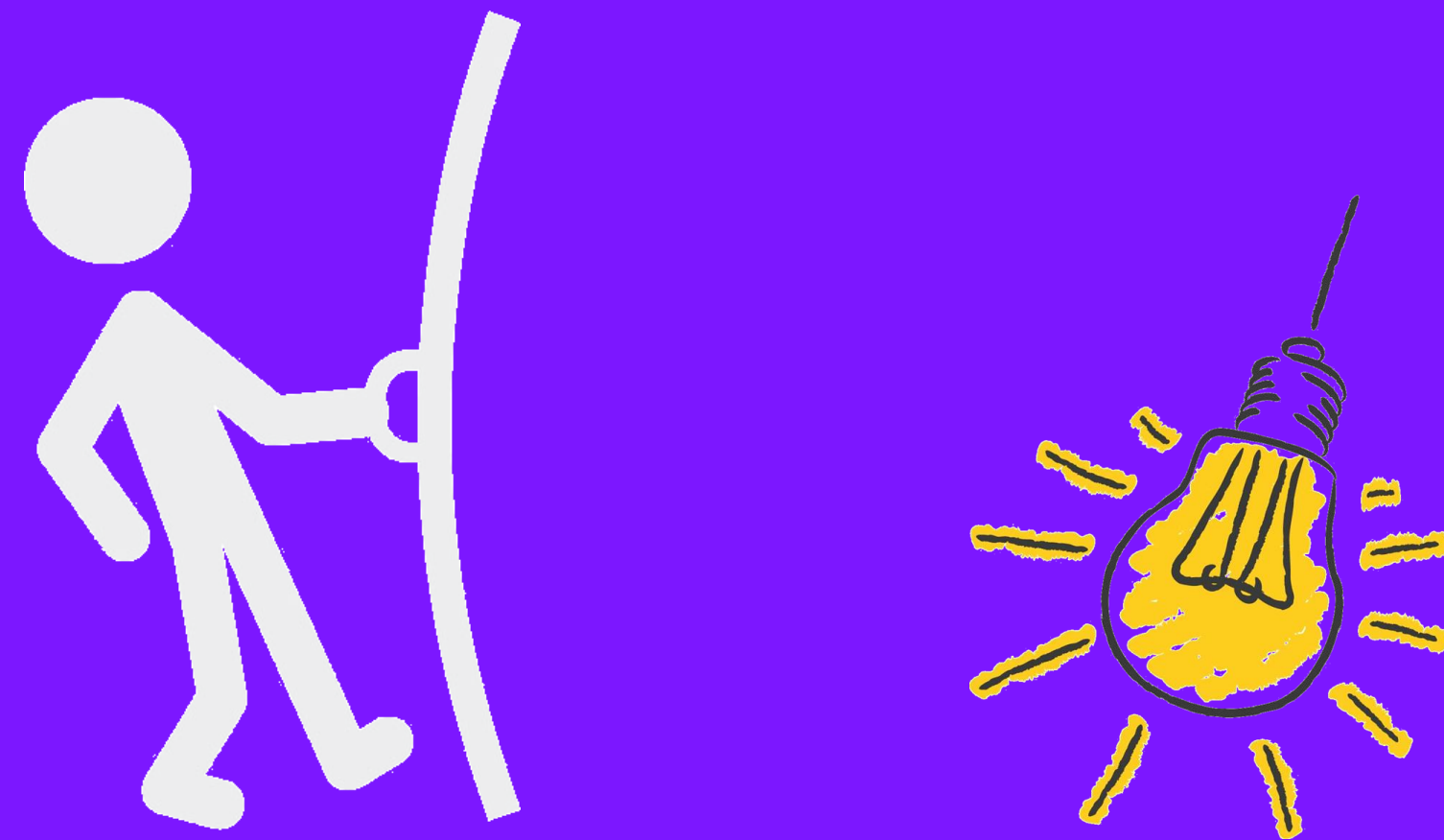
Hva skiller en innovativ anskaffelse fra en tradisjonell anskaffelse



Ta seg tid til kunnskapsfangst

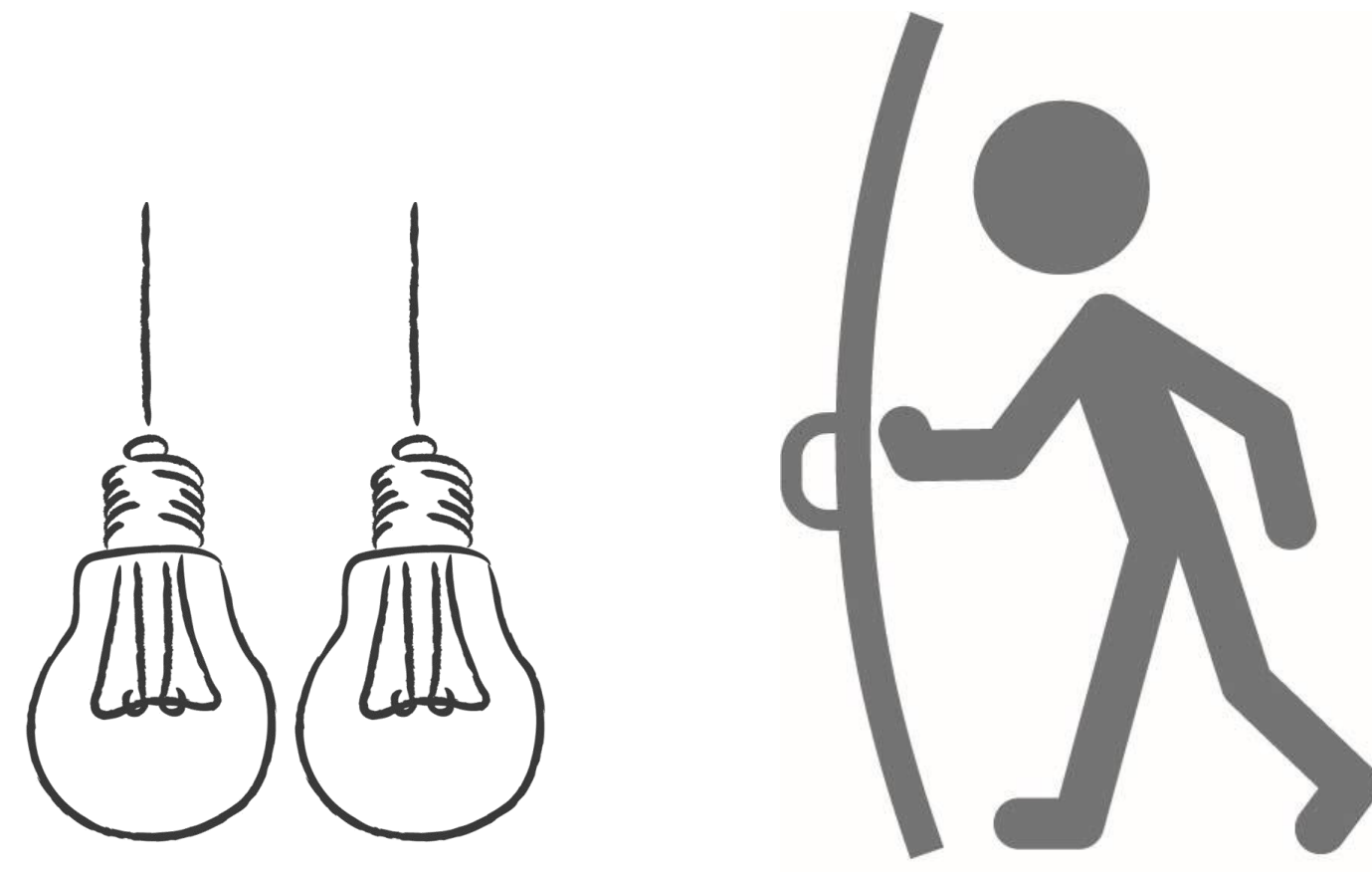


- Eterspørselsdrevet innovasjon
- Behovseier *motiverer (pull)* markedet til å utvikle nye løsninger



PULL

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



PUSH

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



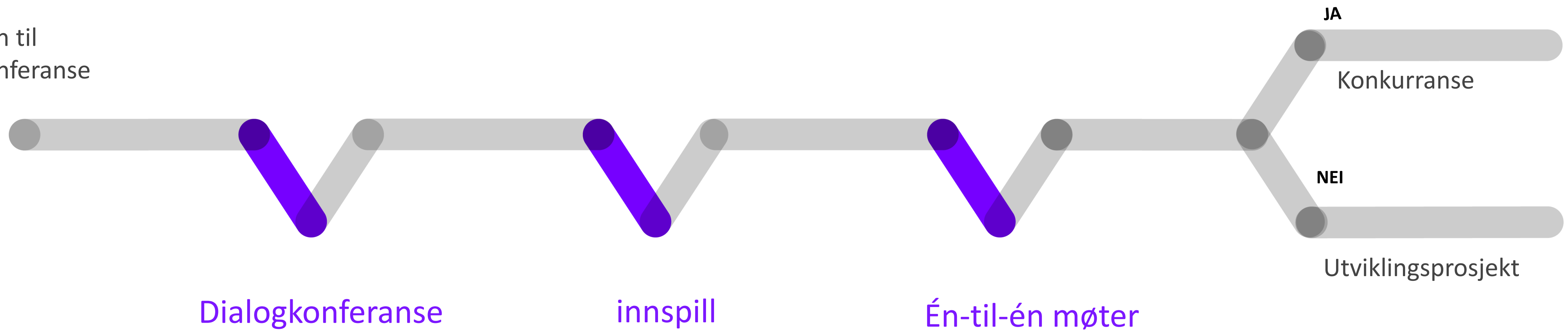
Formålet med leverandørdialog

- 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



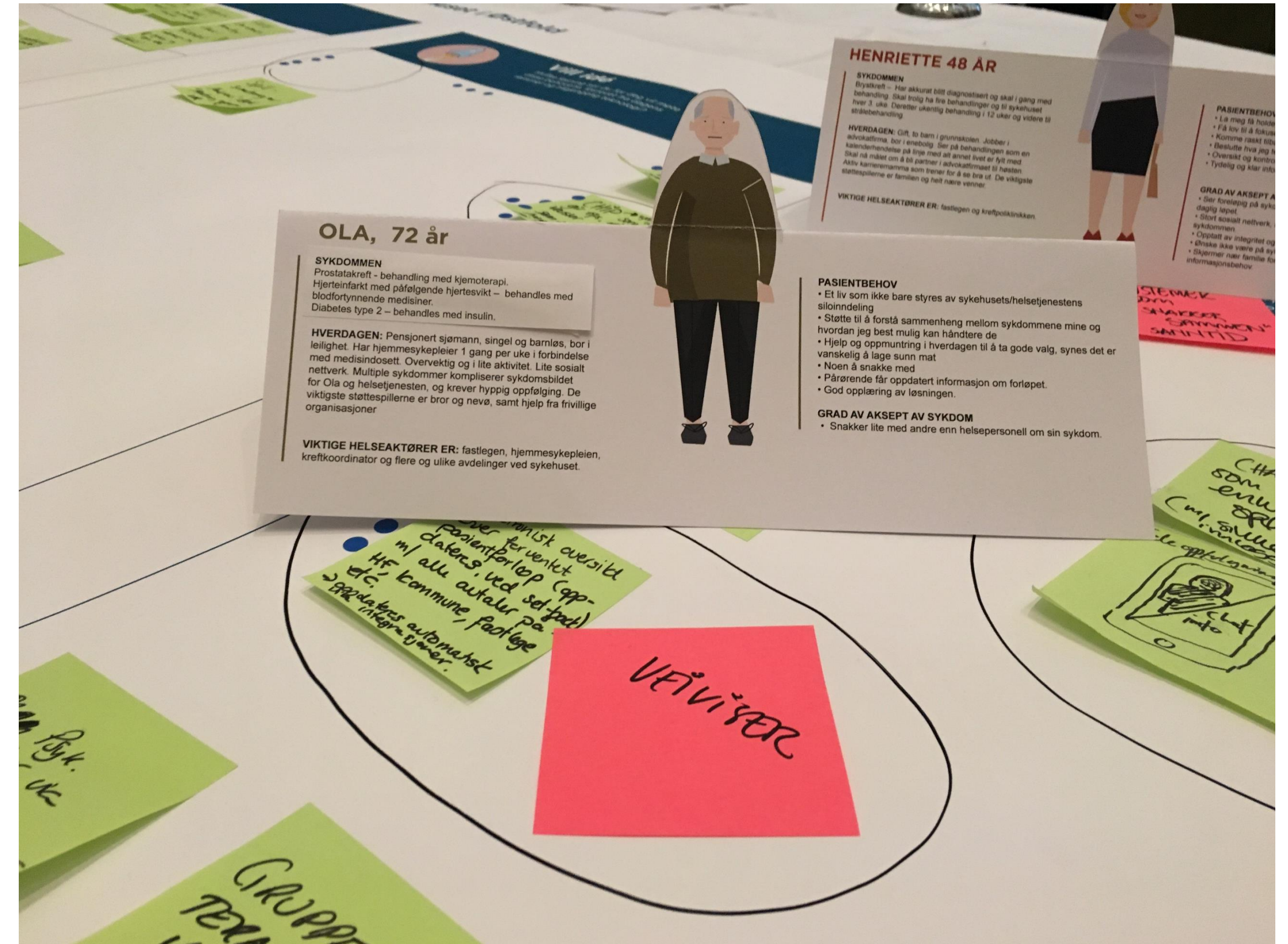
Muligheter gjennom dialog

Invitasjon til dialogkonferanse



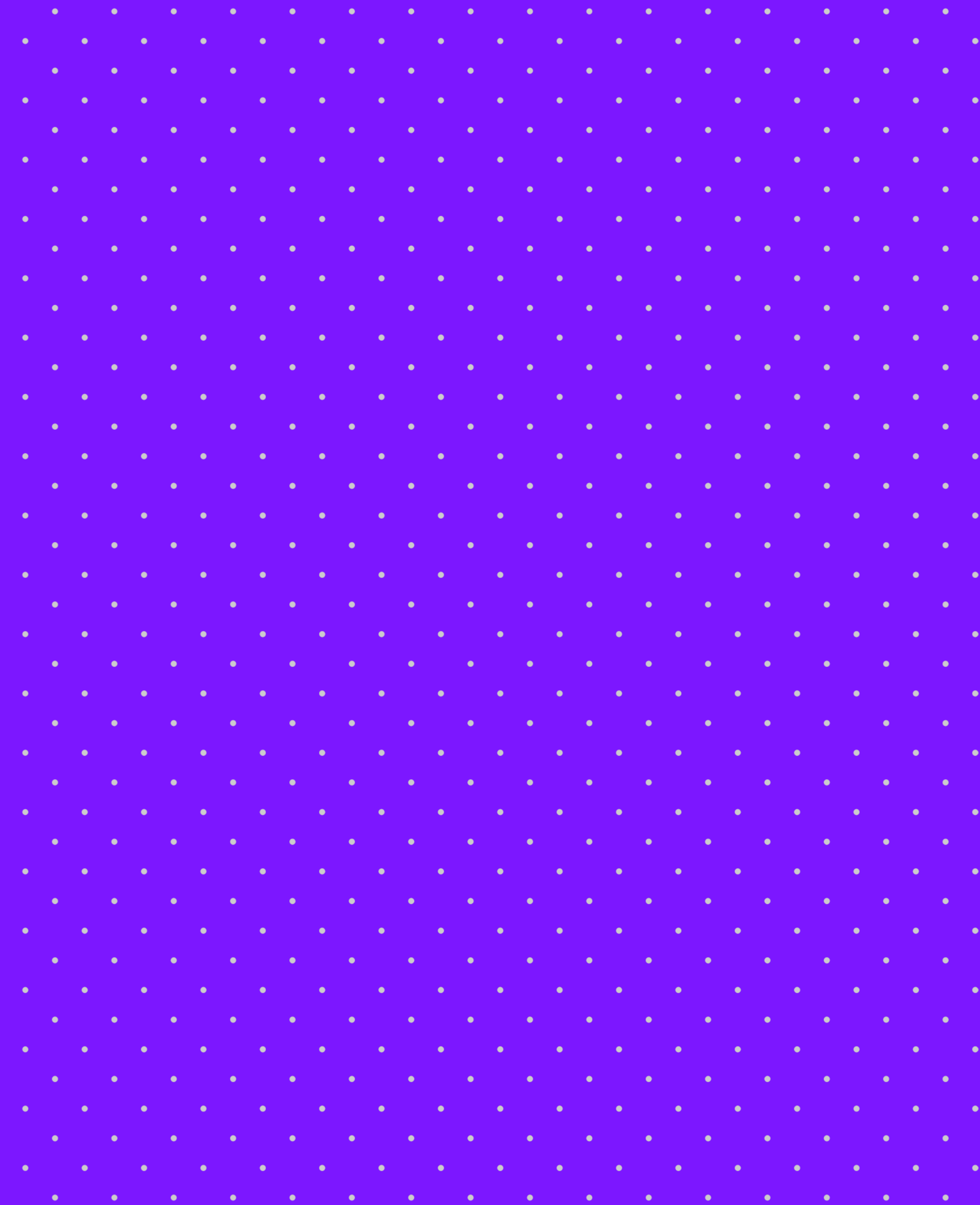
Både behovsfasen og markedsdialogen handler om behovet

- 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

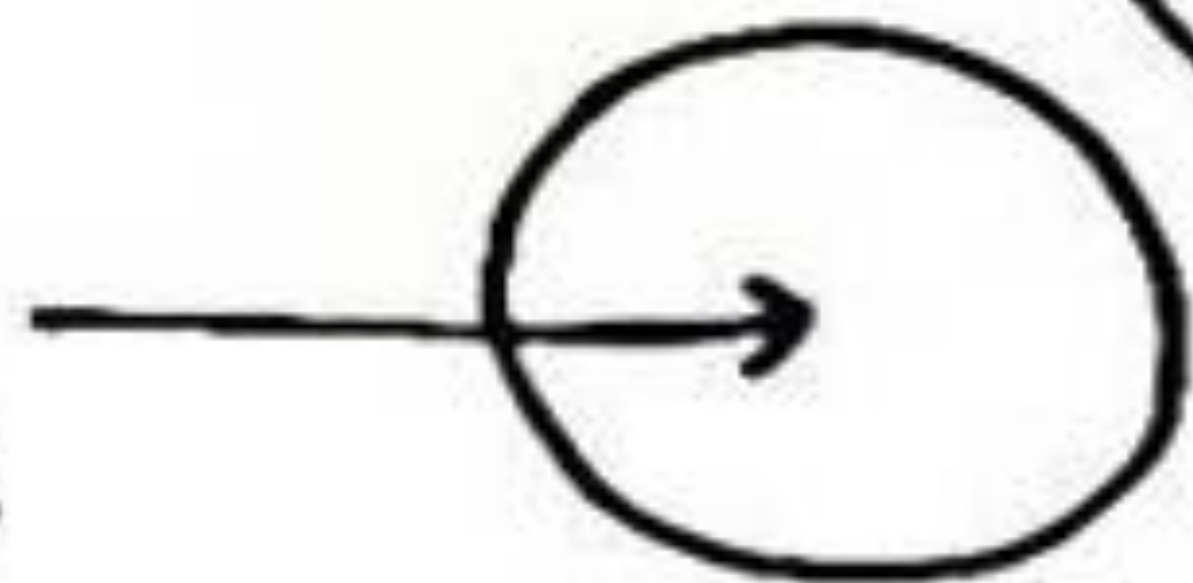


”

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

Nasjonalt program for leverandørutvikling



innovativeanskaffelser.no
sba@nho.no

Flere eksempler og resultat

- Stavanger kommune og F5IT:
<https://youtu.be/QGF8RuhmkkY>
- BANE NOR og Nordic Unmanned:
<https://youtu.be/hDSv1QH45qA>
- Bærum kommune og Kolonial:
<https://youtu.be/smtmf6qXkbY>
- NO DIG
<https://youtu.be/J0zbE-YYHno>

234 offentlige virksomheter som har tatt metoden i bruk

869 Antall utlyste anskaffelser på Doffin med markedsdialog i perioden 2010 til 2018

334 millioner i offentlige besparelser

22 vesentlige eller radikale innovasjoner

350 nye arbeidsplasser

2895.65 tonn reduksjon i årlige CO2-ekvivalenter

6 næringsklynger/interesseorganisasjoner er involvert i programarbeidet

Scan the QR-code with your mobile camera or go to:

www.menti.com with the code **78 89 94 3**

Q&A

Feedback and questions after the break can be given in English or Norwegian:

Please use the “rise hand”-function in MS Teams to have the floor

(or)

Write your question in chat – (Your name will appear)

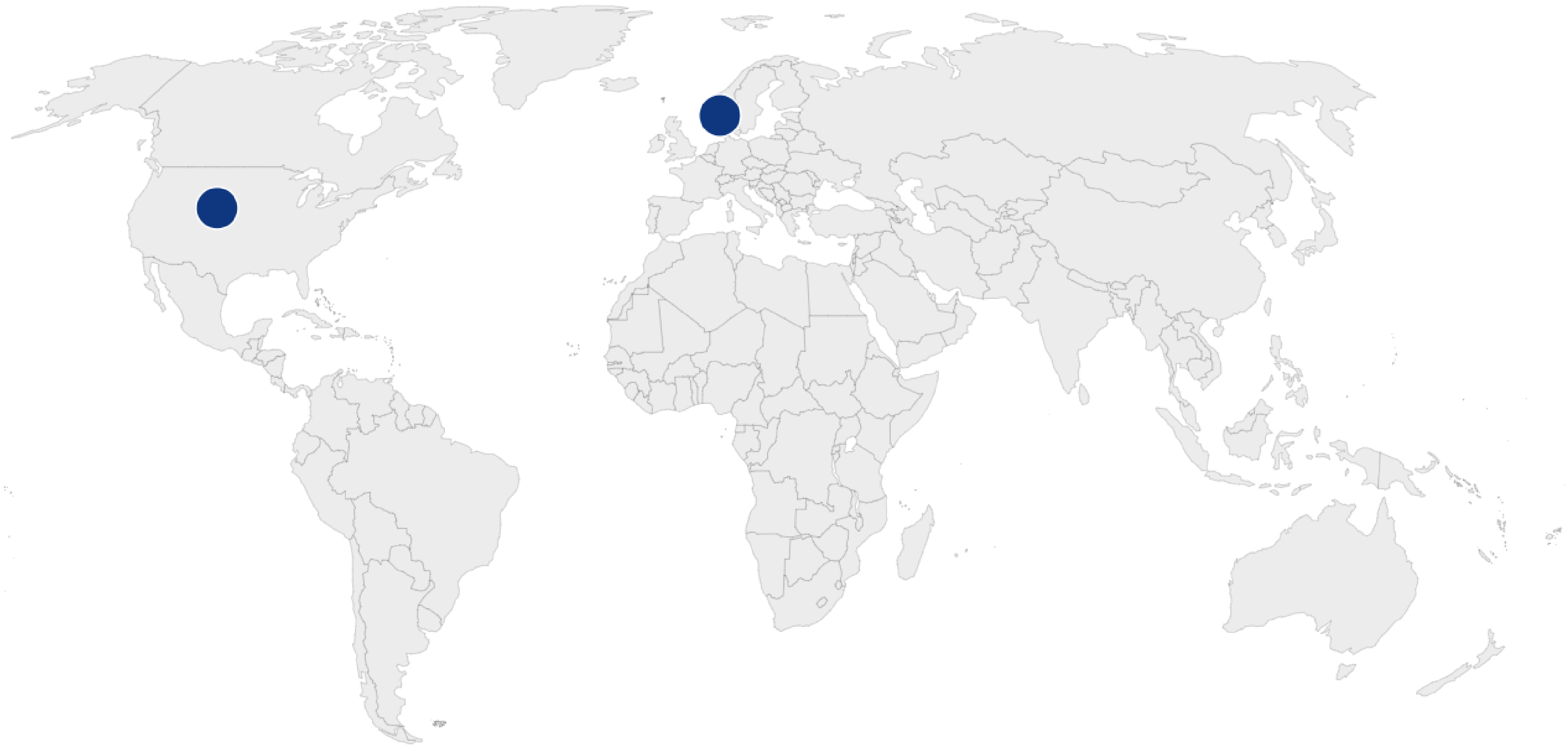
(or)

Use [Menti.com](https://www.menti.com) with the code 78 89 94 3 (anonymously)



Go to www.menti.com and use the code 78 89 94 3

Pin yourself on the map



The process continues after the market dialogue

- There is an opportunity to ask questions and provide input after the dialogue conference. To be sent by February 28th, to; innovasjon@helse-bergen.no
- Minutes and presentations are sent
- One-to-one meetings March 10th.
- Stay tuned at TED/doffin

