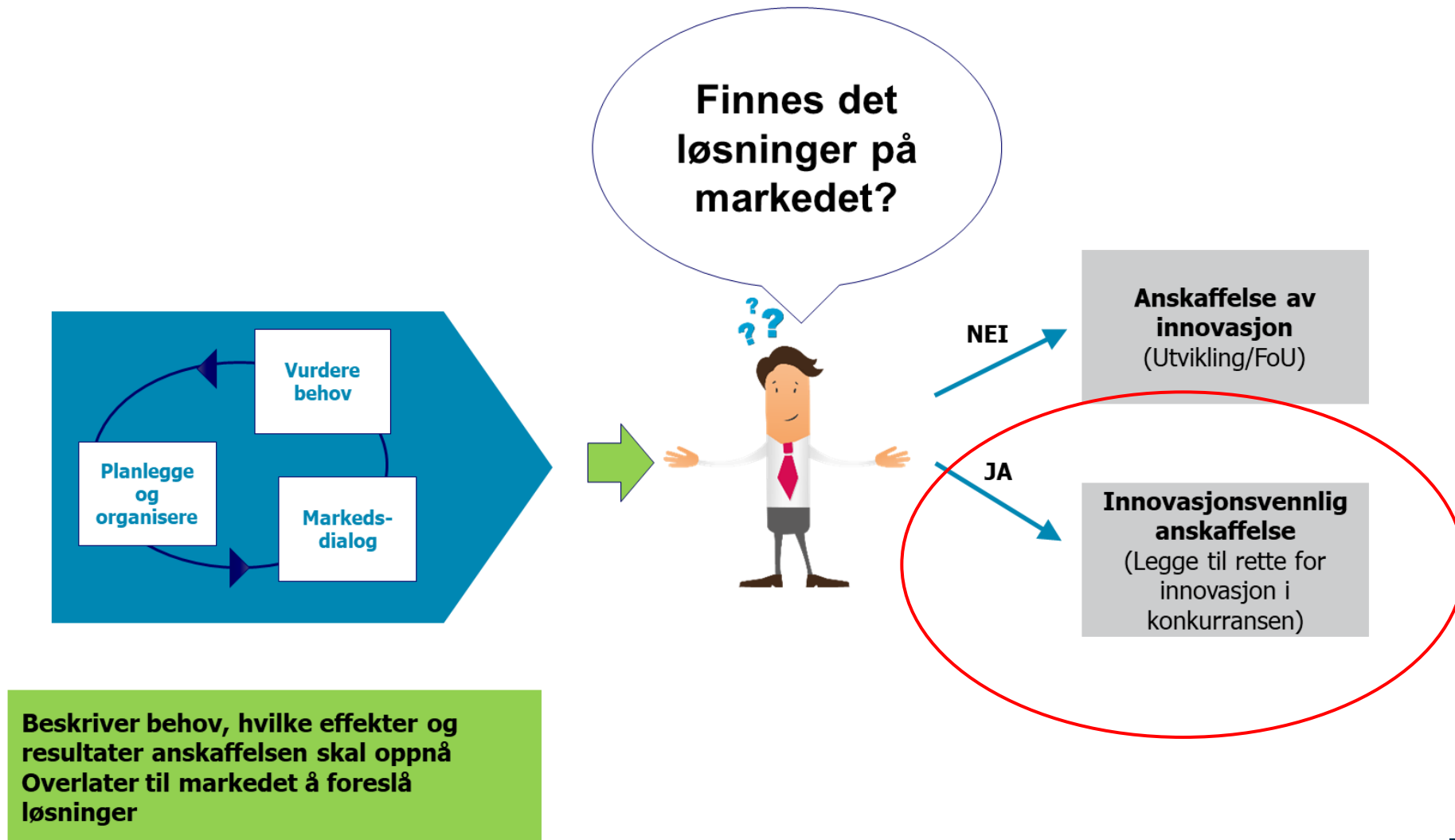


ANSKAFFELSE AV INNOVATIVE LØSNINGER

Magne Hareide, DFØ

Innovative offentlige anskaffelser



Hva prater vi om?

Kjøp av innovative løsninger. En eller flere av disse kjennetegnene kan være tilstede:

- Det er en nylansert eller nyutviklet løsning eller produkt
- Ny teknologi og innovasjon som adresserer et uløst behov
- Markedsklar eller nesten markedsklar, men få eller ingen kunder / erfaringer i markedet
- Få leverandører / lite konkurranse
- Manglende produksjonskapasitet eller etablerte verdi-/produksjonskjeder
- Få eller ingen godkjenninger, sertifiseringer, sertifikater eller dokumentert kvalitet

Når passer det? Og hvordan kjøper du en slik løsning?

Å satse på å kjøpe en ny innovative løsning kan passe spesielt når:

1. Løsningene dere får i dag er utdaterte, kostnads- eller ressurskrevende, har dårlig kvalitet, eller funksjonalitet opp mot andre systemer
2. Et nytt tjenstlig behov eller mulighet melder seg
3. Innenfor strategiske satsingsområder
4. Der virksomheten har uttrykt risikovilje eller utviklingsbehov
5. På områder som miljø, klima, sosial bærekraft, digitalisering

Hvordan?

Du har ikke erfaring med å kjøpe en slik løsning før...

Leverandøren har ikke erfaring med å selge løsningen...



Viktige ting å vurdere ved kjøp av nye innovative løsninger

1. Der det har vært et forutgående utviklingsprosjekt – Ta utgangspunkt i den opprinnelige behovsbeskrivelsen
2. Markedsundersøkelser – Hva har endret seg i markedet og teknologiutvikling siden sist?
3. Inkludere informasjon og dokumentasjon fra forutgående utviklingsprosjekt
4. Hvordan du skal inkludere og etterspørre:
 - a. Testing og verifisering
 - b. Standarder, sertifiseringer
 - c. Produksjon, drift, leveransesikkerhet og volum
 - d. Videreutvikling og innovasjon i kontraktsperioden (value engineering)
 - e. Immaterielle rettigheter

Ulike måte å kjøpe nye innovative løsninger

Konkurransen med forhandling

Når vilkårene i FOA §13-2 eller §13-3 er oppfylt:

Behov for **tilpasninger i tilgjengelige løsninger**, omfatter **design eller innovative løsninger**, når **karakter, kompleksitet, rettslige eller finansielle sammensetning eller risiko** gjør det nødvendig, eller når **tekniske spesifikasjonene ikke kan beskrives presist** ved referanse til en standard eller en teknisk referanse.

Forhandlingene kan gjelde alle sider ved tilbudet. Det er ikke tillatt å forhandle om tildelingskriteriene og absolutte krav.

Forhandlingene eller dialogen kan skje i flere faser

Hva prater vi om?

Kjøp av innovative løsninger. En eller flere av disse kjennetegnene kan være tilstede:

- Det er en nylansert eller nyutviklet løsning eller produkt
- Ny teknologi og innovasjon som adresserer et uløst behov
- Markedsklar eller nesten markedsklar, men få eller ingen kunder / erfaringer i markedet
- Få leverandører / lite konkurranse
- Manglende produksjonskapasitet eller etablerte verdi-/produksjonskjeder
- Få eller ingen godkjenninger, sertifiseringer, sertifikater eller dokumentert kvalitet

Når passer det? Og hvordan kjøper du en slik løsning?

Ulike måte å kjøpe nye innovative løsninger

Konkurransepreget dialog

Når vilkårene i FOA §13-2 er oppfylt

Formålet med dialogen skal være å identifisere og definere hvordan oppdragsgiverens behov best kan oppfylles.

Oppdragsgiveren kan drøfte alle sider ved anskaffelsen med leverandørene i dialogen.

Forhandlingene eller dialogen kan skje i flere faser

Eksempler og tips til hvordan du kan bruke dialogen / forhandlingene

Hovedpoeng Bruk forhandlinger/dialog aktivt til å adressere usikkerhet og risiko. Gi leverandøren mulighet til å tilpasse eller videreutvikle løsning og tilbud slik at det treffer best mulig på behovsbeskrivelsen

1. Vær tydelig på hva du ønsker å forhandle om
2. Forhandle i flere faser – Du forhandler til enhver tid kun med de som er reelle tilbydere
3. Legg inn felt- /bruker-/ integrasjonstest av løsning som dokumentasjon på funksjon og ytelse.
4. Be om vareprøver eller eksempler
5. Utfordre i dialogen på hvordan feil, mangler rettes og forbedringer oppnås. Ved test i flere faser, vurder evnen til forbedringer og rettelser

4. Hvordan du skal inkludere og etterspørre:
 - a. Testing og verifisering
 - b. Standarder, sertifiseringer
 - c. Produksjon, leveransesikkerhet og volum
 - d. Videreutvikling og innovasjon i kontraksperioden (value engineering)
 - e. Immaterielle rettigheter

Eksempler og tips til hvordan du kan bruke dialogen / forhandlingene

Hovedpoeng Bruk forhandlinger/dialog aktivt til å adressere usikkerhet og risiko. Gi leverandøren mulighet til å tilpasse eller videreutvikle løsning og tilbud slik at det treffer best mulig på behovsbeskrivelsen

1. Minstekrav til score på tildelingskriterier kan vurderes *«tilbud som scorer mindre enn 4 anses som ikke tilfredsstillende»*
2. Ha dialog om leveransedyktighet og oppfølging i driftsfasen. Garanti, service, support og utskiftning spesielt viktig for nye løsninger
3. Gi overordnet tilbakemelding på hvordan de er vurderte på ulike tildelingskriterier (men ikke hva som skal til for å score bedre), slik at de kan forbedre seg.
4. Vurdér flere avtaleparter i begrenset periode, men opsjon på løsningen(e) som fungerer best

4. Hvordan du skal inkludere og etterspørre:
 - a. Testing og verifisering
 - b. Standarder, sertifiseringer
 - c. Produksjon, leveransesikkerhet og volum
 - d. Videreutvikling og innovasjon i kontraktsperioden (value engineering)
 - e. Immaterielle rettigheter

Andre viktige poenger

(Test)kjøp under 100 000 kr?

Husk at SMB eller oppstartsbedrifter ofte kun kan levere innovative løsninger innenfor et begrenset område

Forhandlinger i flere runder med testing av løsning er ressurskrevende = Tilby godtgjørelse

Ikke gjør det mer komplisert enn nødvendig, hvis det finnes markedsnære løsninger kan du ofte få nok utvikling og innovasjon gjennom en forhandlet prosedyre og trenger ikke en innovativ anskaffelse i forkant

Anskaffelser.no

Fagsider om offentlige anskaffelser

[Hjem](#) / [Innovasjon](#) / Kjøp av innovative løsninger

Kjøp av innovative løsninger

Hva du må tenke på når du kjøper en nyutviklet innovativ løsning eller det som skjer i etterkant av et utviklingsløp, samt forberedelsene og gjennomføringen av konkurransen og hvilke prosedyrer som passer.

I [før-kommersielle anskaffelser](#) eller i et StartOff-prosjekt inngår kun utvikling og ikke kjøp av selve løsningen. Her finner du derfor veiledning på hvordan du kan kjøpe en nyutviklet løsning i slike prosjekter, og hvilke vurderinger du må gjøre. Veiledningen gjelder også der nye innovative løsninger finnes, men ikke er fullt ut kommersialiserte, uten at det bygger på et foregående forsknings- og utviklingsprosjekt i regi av deg eller en annen offentlig oppdragsgiver (markedsstyrt innovasjon).

I gjennomføringen av [innovasjonspartnerskap](#), eller [plan- og designkonkurranser](#) ligger det allerede inne en mulighet for direkte kjøp av utviklet løsning uten en ny forutgående utlysning for oppdragsgiver.

Innholdsfortegnelse

→ [Vurderinger ved utviklingsløpets slutt](#)

[Forberedelser før kjøp](#)

[Viktige punkter å etterspørre ved kjøp av nyutviklede løsninger](#)

[Ulike måter å kjøpe innovative løsninger](#)



Direktoratet
for forvaltning og
økonomistyring