

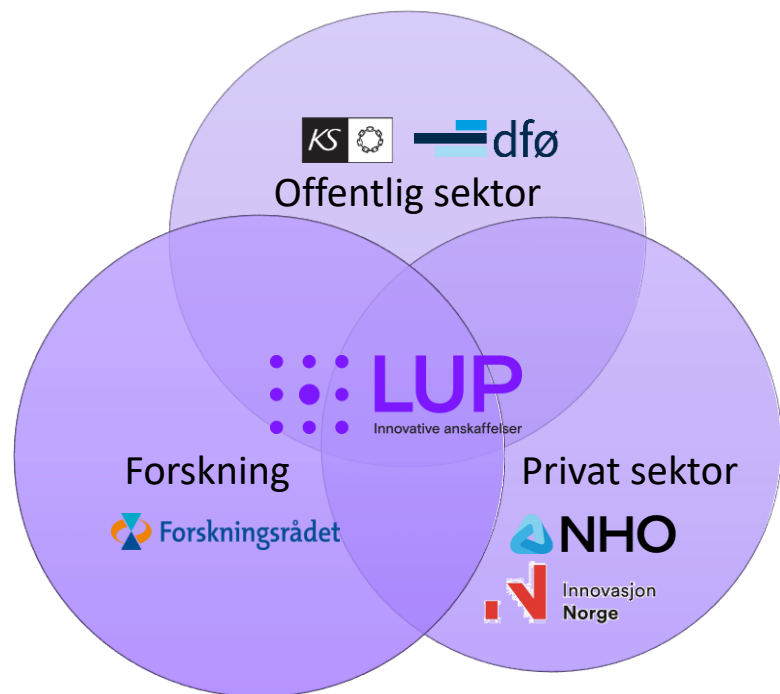
Bruk mulighetene markedsdialogen gir

Stig Bang-Andersen, innovasjonspådriver
Leverandørutviklingsprogrammet (LUP)

2. november 2022

5 eiere

30 Partnere



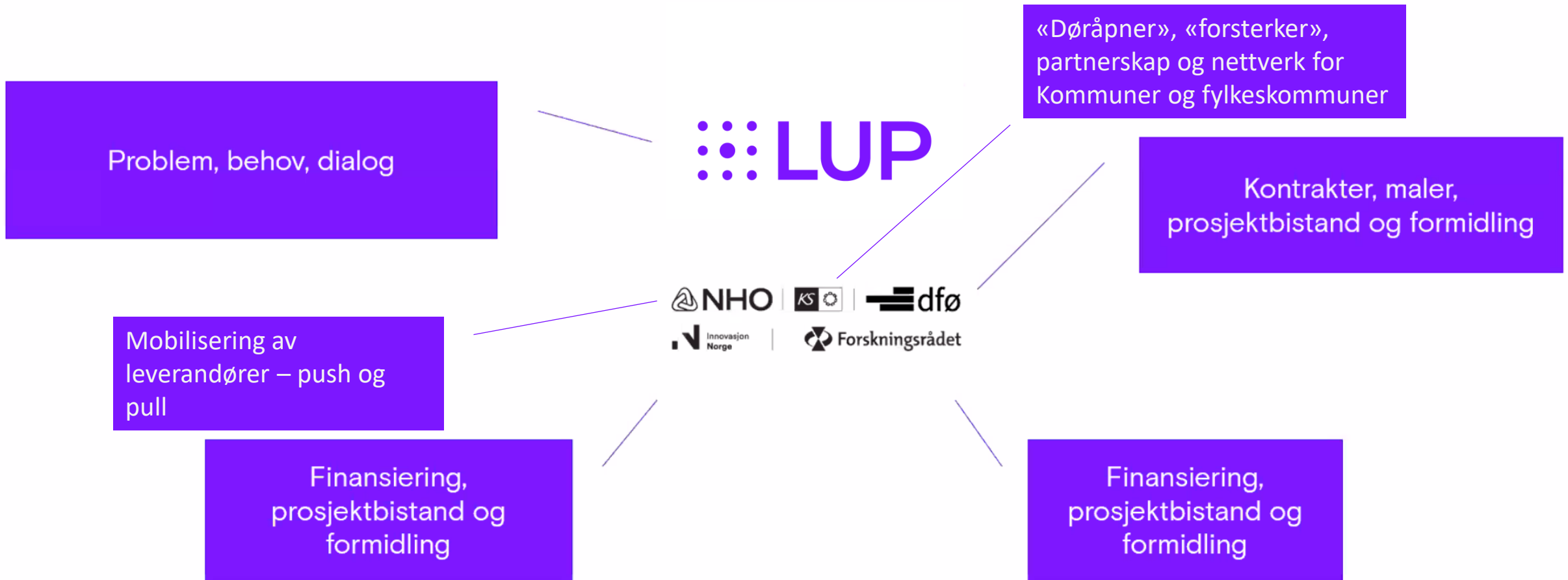
Nærings- og fiskeridepartementet

Klima- og miljødepartementet

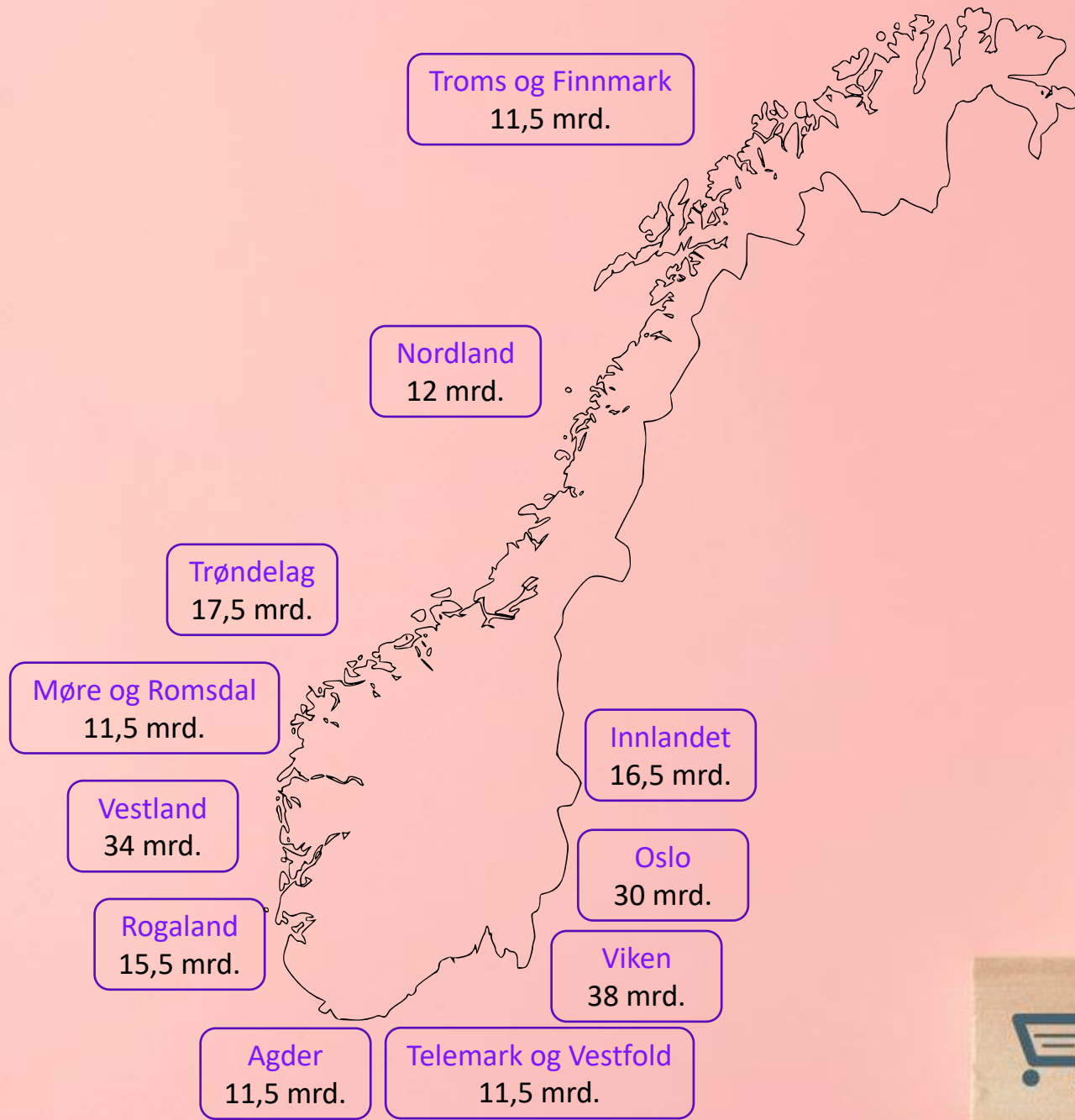
Helse- og omsorgsdepartementet

Kommunal- og moderniseringsdepartementet

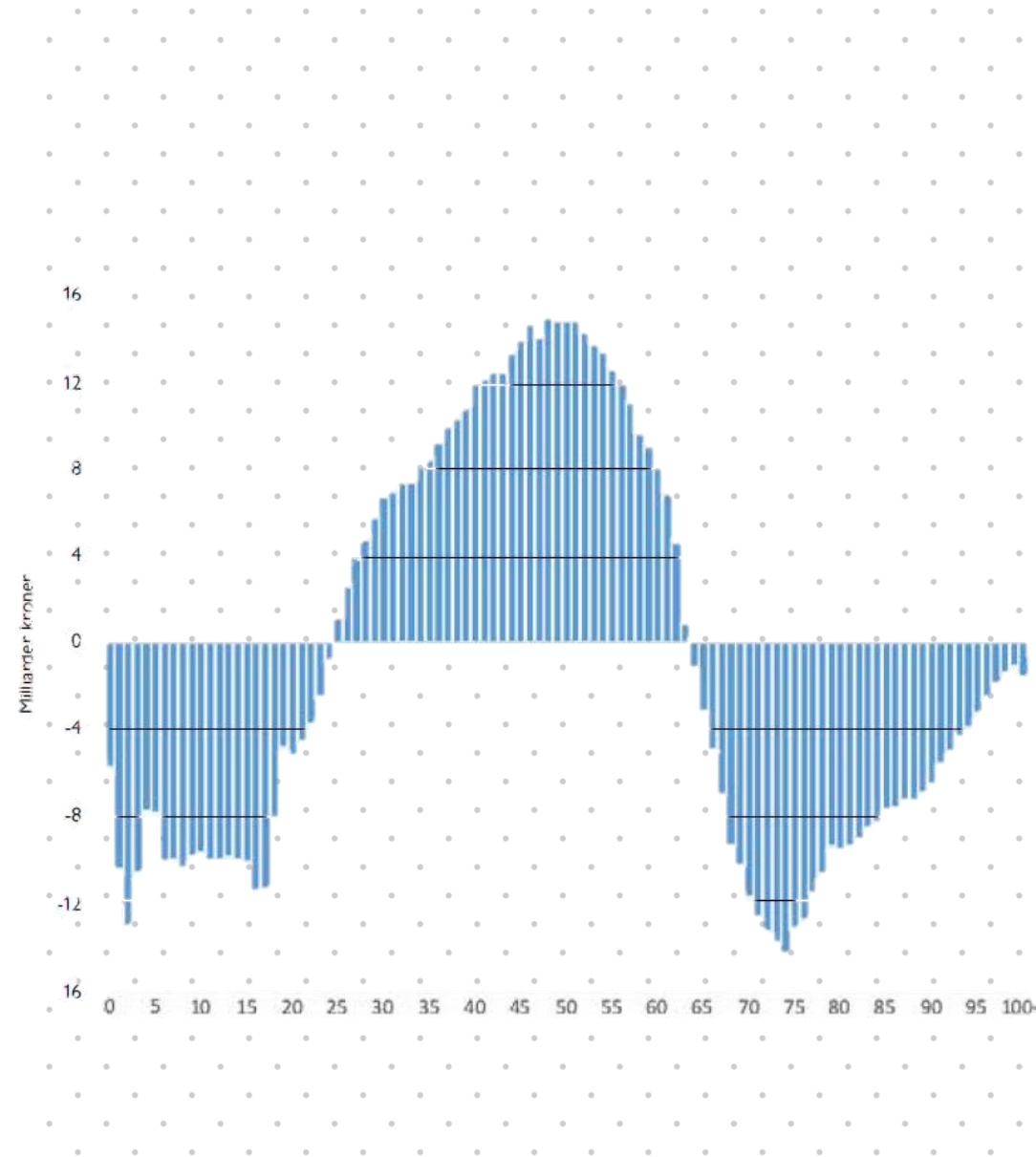
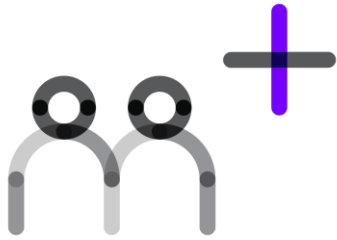
Støtteapparatet for innovative anskaffelser og hva vi kan hjelpe deg med?



Kommunale og fylkeskommunale virksomheter kjøper varer og tjenester for ca. 250 milliarder kroner hvert år. Staten ca. 400 (SSB: 2021)



Store samfunnsutfordringer



Dialogbegrepet

Dialog med leverandøren *før* konkurranse

- info om planer og behov
- leverandører gir gode råd og viktige innspill for å åpne for nye løsninger
- forbedrer konkurransegrunnlaget



Hva handler dialogen om ?

Finnes det løsninger eller må tjenesten utvikles?

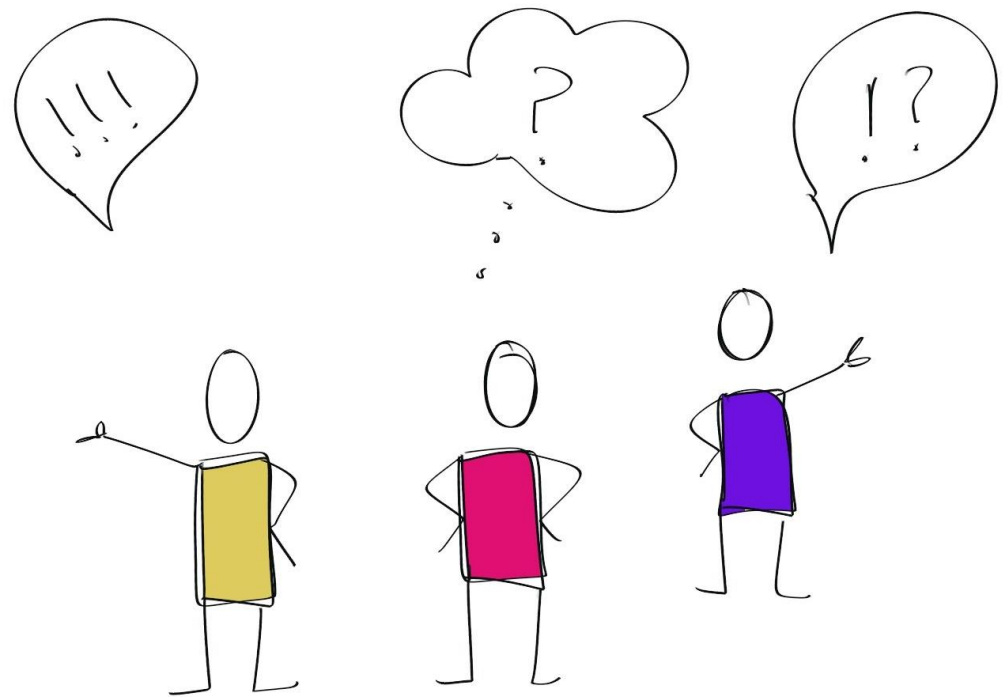
Er dette interessant for leverandørene?

Hva vil være riktig framgangsmåte?



Formålet med dialog med leverandørene

- Presentere utfordringer og behov for markedet
- Få innspill og idéer til mulige løsninger
- Få bedre informasjon om hva som påvirker konkurransen
- Bruke informasjonen til å utforme et konkurransegrunnlag som åpner for mulighetene



Delta i dialogaktiviteter

Dialogkonferanser



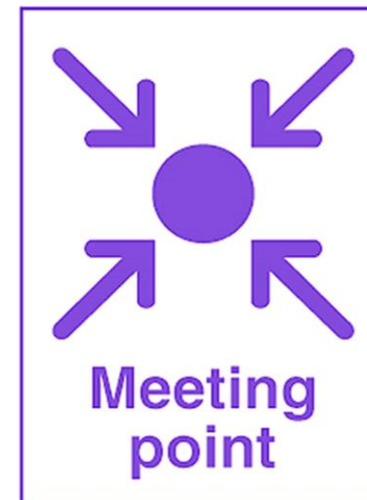
- Lytt til behovene og utfordringene
- Still spørsmål
- Gi tilbakemeldinger
- Vær aktiv, snakk med andre leverandører
- Bygg konstruktive allianser

En til en møter



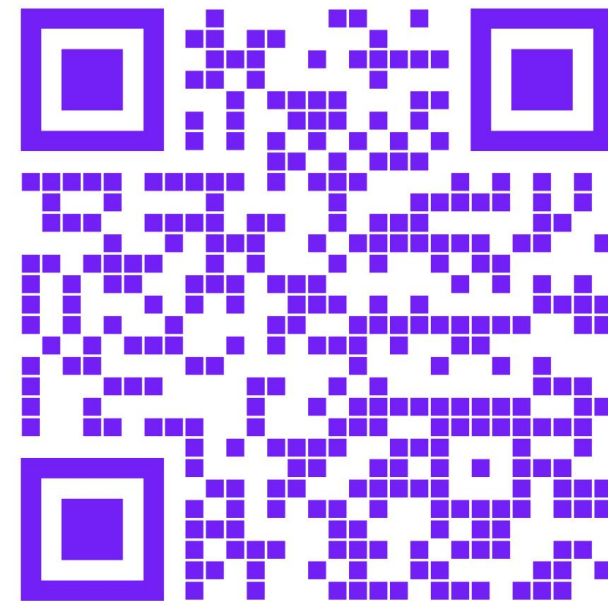
- Presenter ideer og løsningsforslag, kom med innspill
- Avstem
- Ikke bruk dette som «salgsmøte»

Ikke vær redd for å foreslå andre eller nye løsninger oppdragsgiver ikke har tenkt på





(Bilde fra Hå Rådhus)



Følg med på Doffin og innovativeanskaffelser.no



Innspill?

Spørsmål/kommentarer kan stilles i plenum (rekk opp hånden), skrive det inn i chatten, eller om ønske om anonymitet benytte dere av menti.com (kode: 4322 7514)



Generelle
kommentarer



Hva skal til for å få
til en god prosess?



Barrierene og
potensielle
utfordringer



Hvilke spørsmål
har dere til oss?