

# Dialogkonferanse

## Innovativ steinsprang- og skred sikring

Kjersti Granaasen, innovasjonspådriver

12. mars 2024



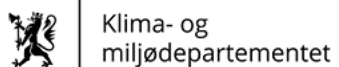
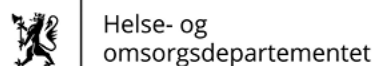
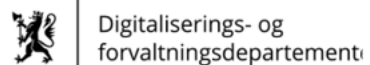
Fremtidens  
løsninger må  
utvikles i dag!



## Eiere



## 38 Partnere



\* Oslo kommune og Oslobygg KF vises som én og samme logo.

## Tema:

- En innovativ anskaffelsesprosess?
- Hvordan delta i dialogen?
- Samarbeid om å levere i konkurransen
- Prosedyrer/metoder som passer for innovative anskaffelsesprosesser

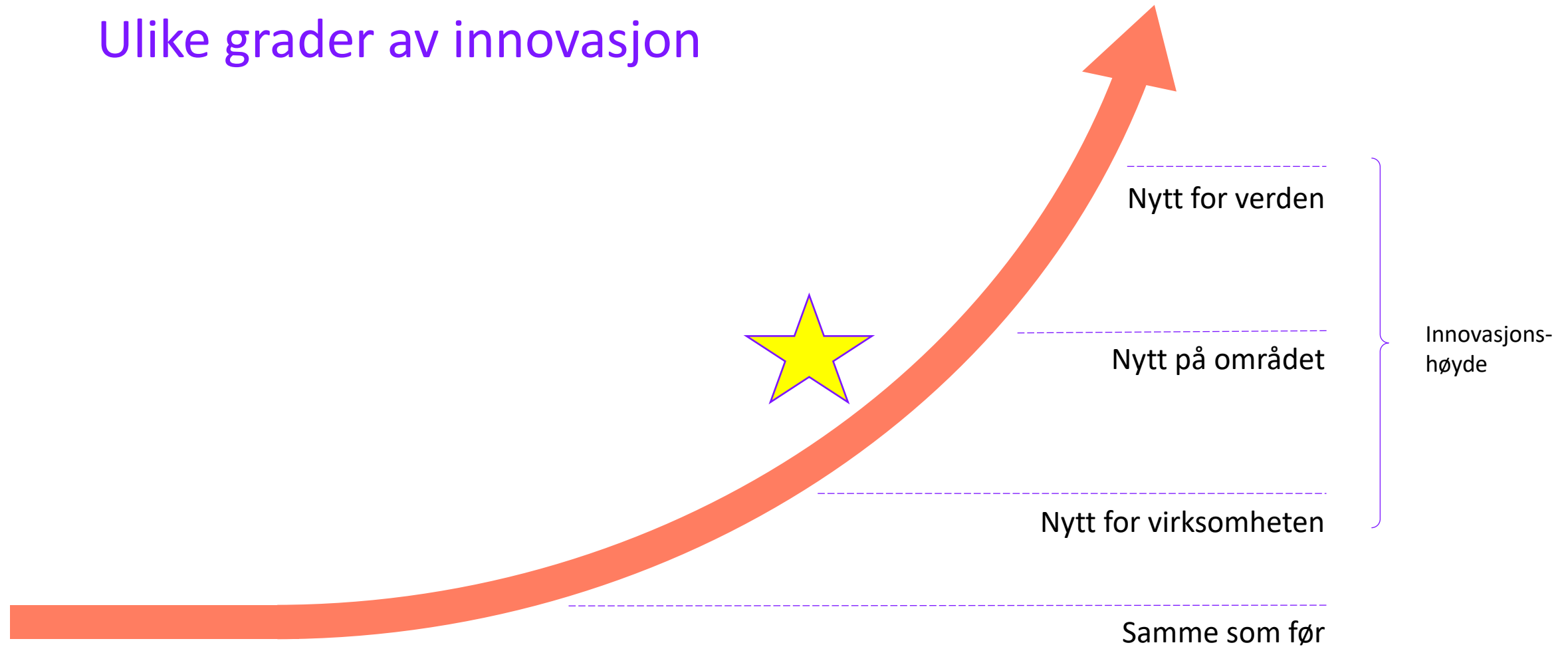


## Formålet med leverandørdialog

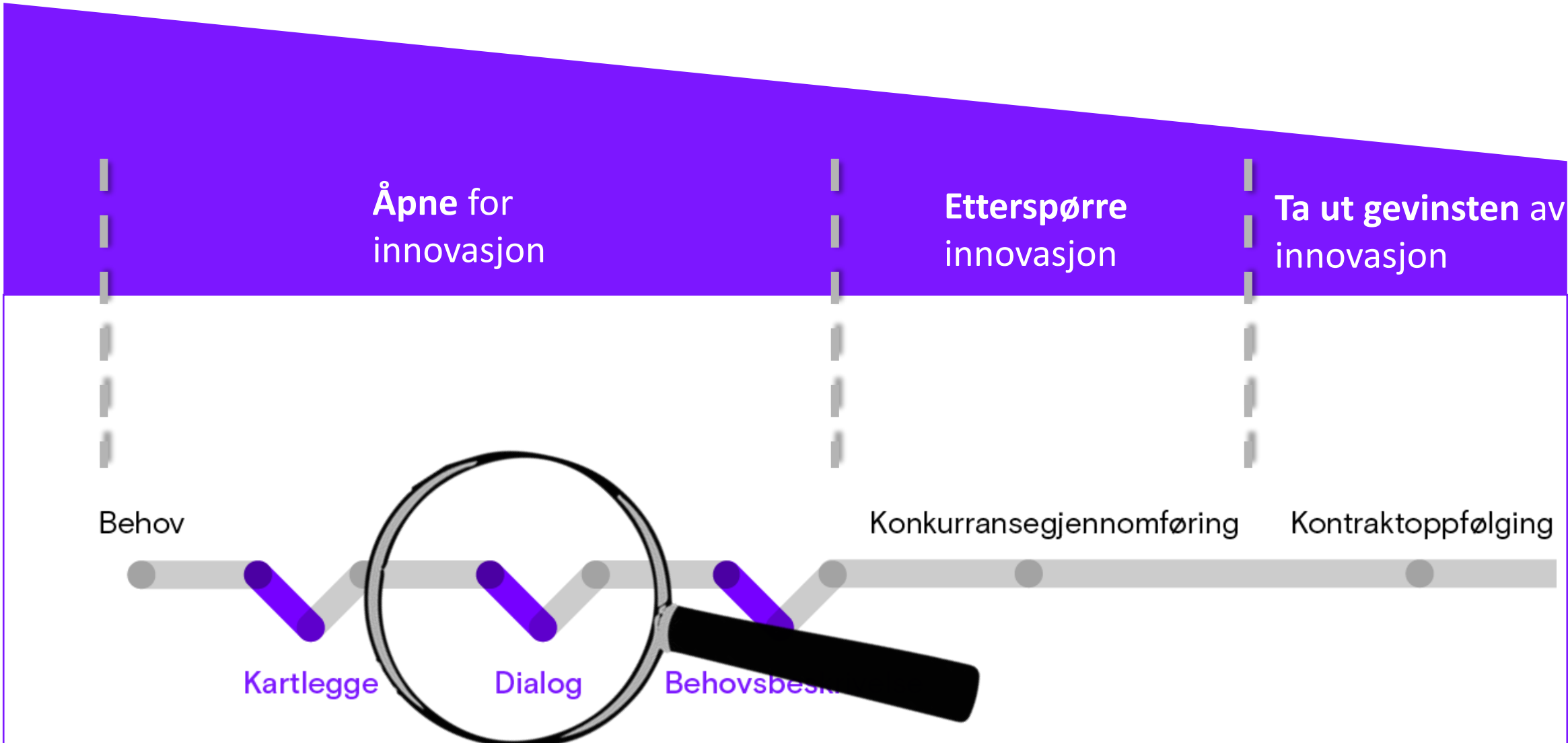
- Presentere utfordringer og behov for markedet
- Få innspill og idéer til mulige løsninger
- Få bedre informasjon om hva som påvirker konkurransen
- Bruke informasjonen til å utforme et konkurransegrunnlag som åpner for mulighetene



# Ulike grader av innovasjon

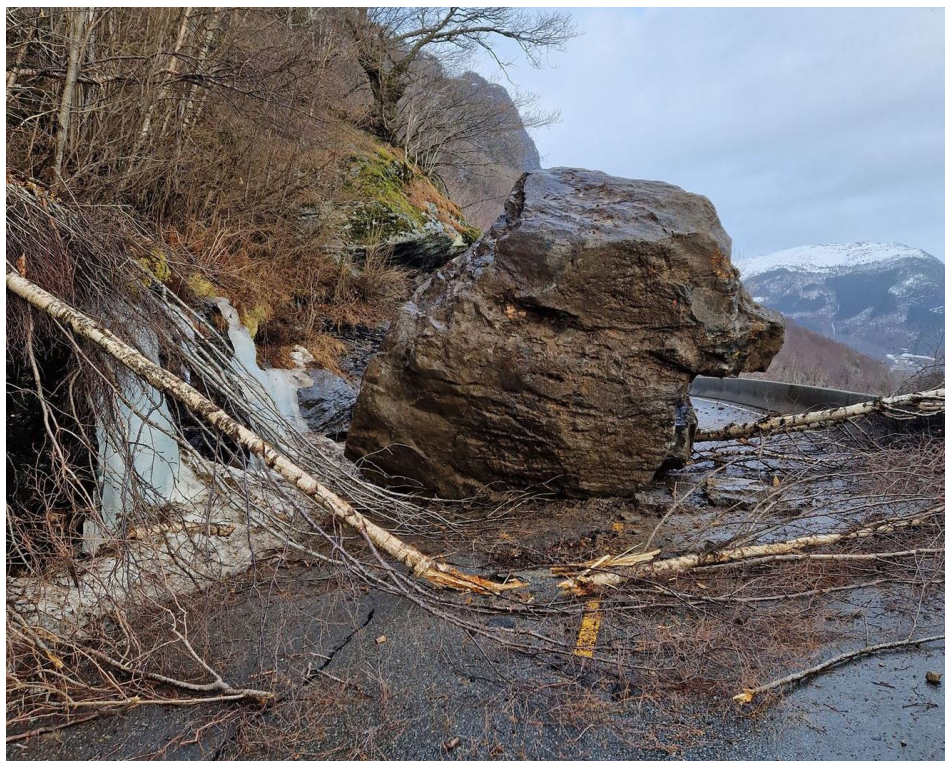


# Mulighetsrom





## Hvordan delta i dialogen?



- Lytt til behovene
- Still spørsmål. Vær nysgjerrig.
- Åpne opp og kom med forslag.
  - Det er ikke forventet at dere skal komme med forretningshemmeligheter.
- Vær oppmerksom på mulige samarbeidspartnere. Kanskje finner du noen som komplementerer din løsning.



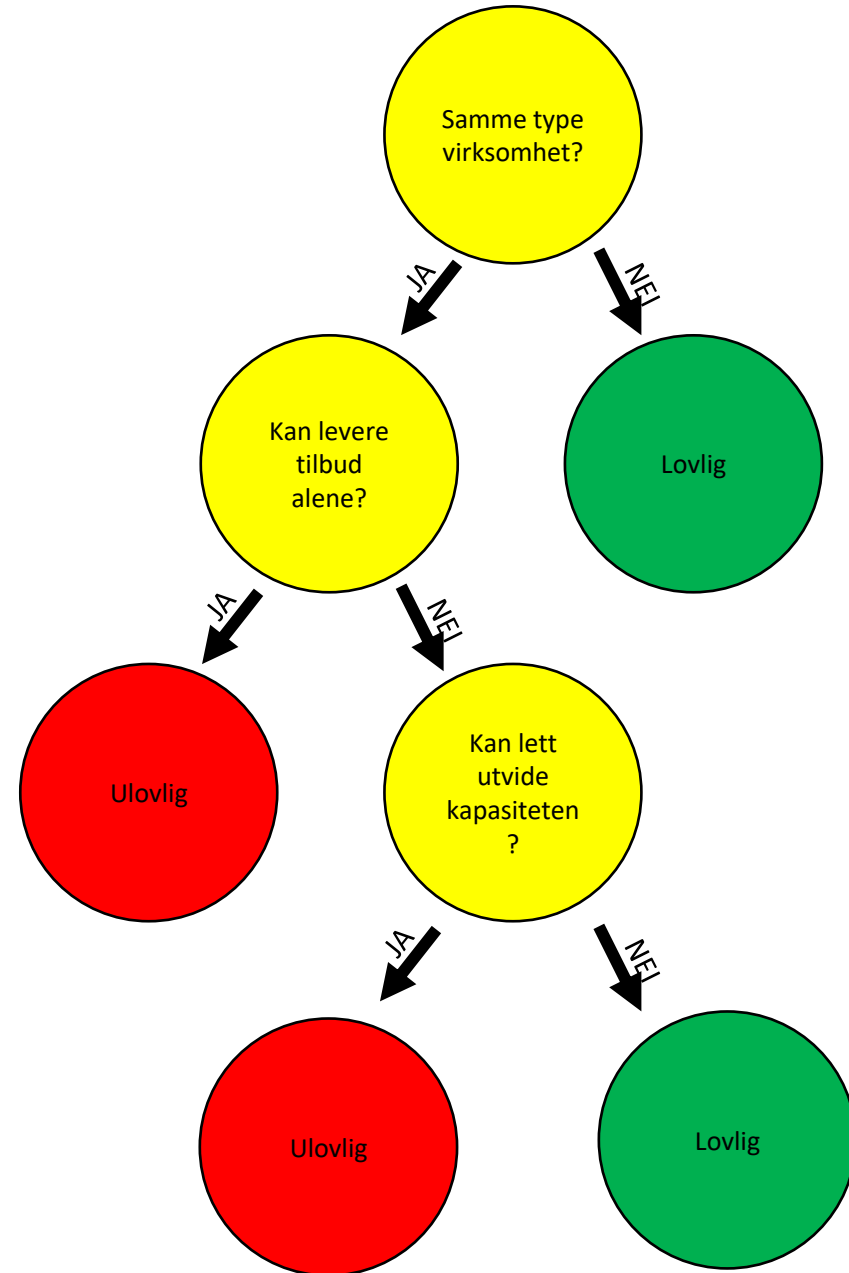
# Hvorfor / hva / hvordan?

- Hva tenker dere om problemstillingen?
  - Er tilnærmingen så åpen at dere kan komme med gode innspill?
- Hvor ligger miljøgevinstene?
- Hvor ligger kostnadene?
- Hva er mulig innenfor prosjektets økonomiske rammer?
  - Det kan være utfordrende å stille riktig krav
  - Det kan være utfordrende å dokumentere oppfyllelse i anskaffelsesfasen
  - Det kan være utfordrende å måle og prise de løsninger som tilbys
- Hvordan skape vinn – vinn?
- Er det noen mulighet for å ta hensyn til lokale leverandører?
- Hvordan bør Vestland FK best tilrettelegge konkurransen.
- Er det noe Vestland FK bør være klar over eller tenke på?



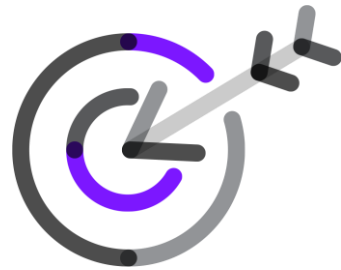
# Er det lov å samarbeide i anbudskonkurranser?

- To eller flere foretak kan samarbeide om gjennomføringen av enkeltprosjekter hvor det inngis felles tilbud på hele eller deler av et prosjekt.
- Konkurrenter kan samarbeide dersom de som samarbeider ikke kan utføre oppgaven alene, på grunn av oppgavens størrelse eller kompleksitet.
- Samarbeid innenfor konsern vil alltid være tillatt



# Prosedyrer/metoder som passer for innovative anskaffelsesprosesser

Innovasjonspartnerskap	Plan- og designkonkurranse
Konkurransепреget dialog	Konkurranse med forhandlinger
Før-kommersielle anskaffelser	Forsknings- og utviklingskontrakter



Å velge leverandør før løsningen er på plass

# I samspill velges leverandør før løsningen er på plass

## Utførelsesentrepris



## Totalentrepriser



## Samspill



## Hold deg oppdatert med LUP!

Det er mye som skjer i feltet for innovative offentlige anskaffelser.

Registrer deg på vårt nyhetsbrev, så holder vi deg oppdatert med de viktigste nyhetene og hendelsene en til to ganger i måneden.



# Supplier dialogue

## Innovativ steinsprang- og skred sikring

Kjersti Granaasen, innovasjonspådriver

12. mars 2024



# Innovative procurement

- The European public sector is facing significant challenges, including the need to modernise internal operations while delivering high quality public services
- In some cases, public sector challenges can be addressed by innovative solutions that are nearly or already in small quantity on the market and don't need new research and development (R&D). This is when Public Procurement of Innovative solutions (PPI) can be used effectively.
- In other cases, the required improvements are so technologically demanding that there are no near-to-the-market solutions yet and new R&D is needed. Pre-Commercial Procurement (PCP) can then be used to compare the pros and cons of alternative competing approaches and to de-risk the most promising innovations step-by-step via solution design, prototyping, development and first product testing.

= When a public buyer uses its purchasing power to cover their needs for new or better solutions

# The purpose of supplier dialogue

- Present challenges and needs for the market
- Get input and ideas for possible solutions
- Learn more about what's influencing competition
- Use the information to design a competitive basis that opens up the possibilities





## PULL

Telling the market what we need;

- The problem and the need
- Our experiences with what we buy today
- Expectations and desired outcome

## The innovation gap

between what the contracting authority thinks they need and what suppliers can envisage as a solution must be closed!

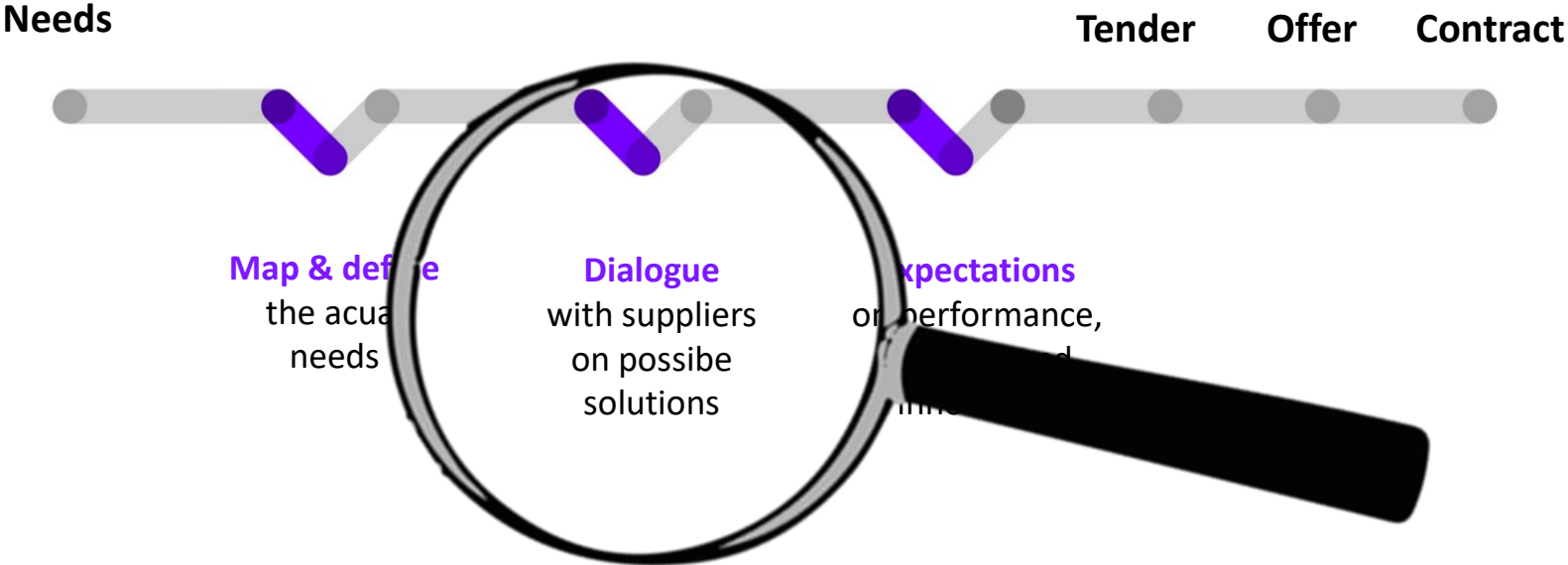


## PUSH

Explain to the client how they intend to solve the problem and meet the need;

- Expected result
- Procedure and progress

# Room for innovation



# About Innovative Procurements

[About Innovative Procurements -  
Innovative anskaffelser](#)

