



Hvorfor dialog?

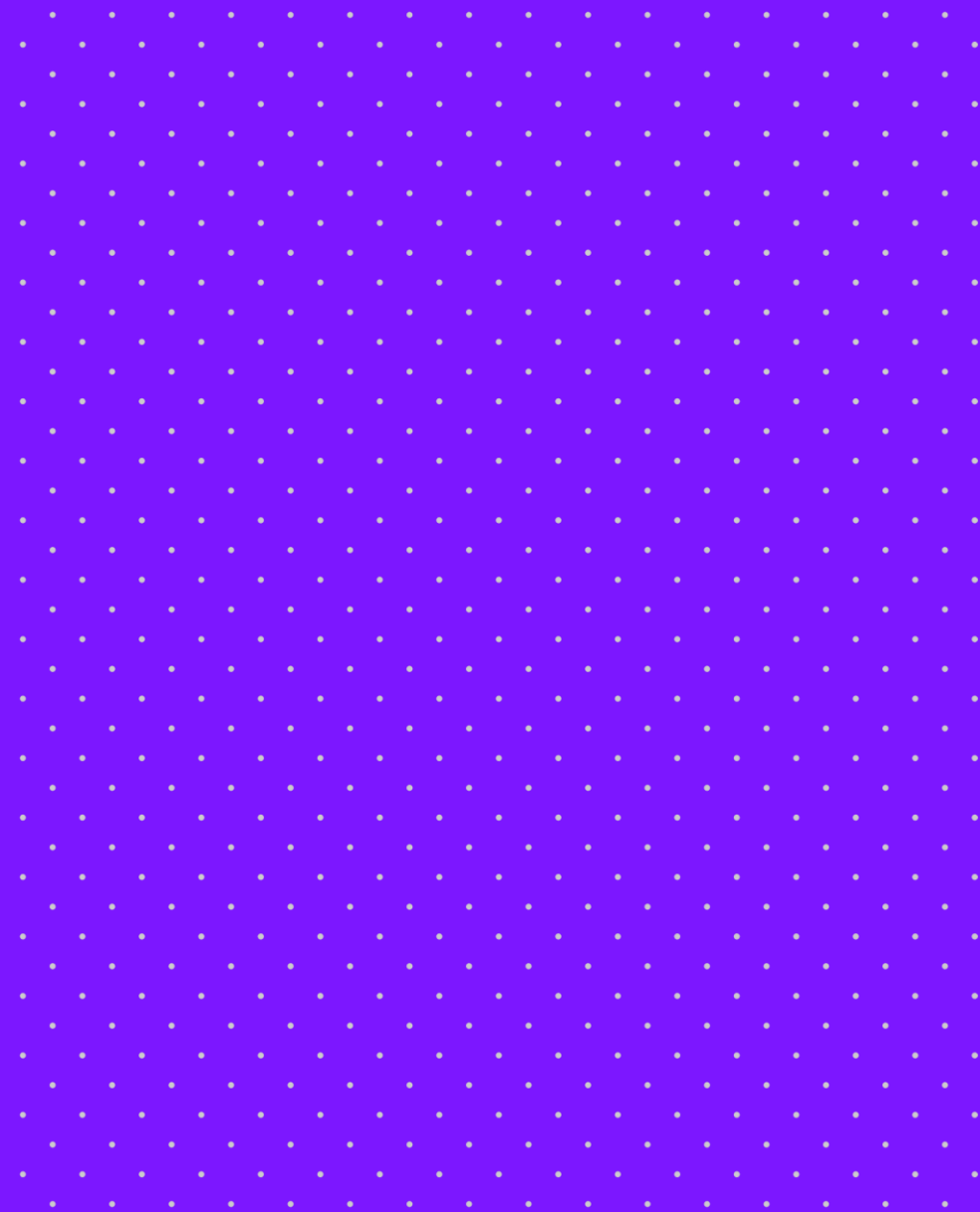
Dialogkonferanse: «Elektrokontrakt veg 18.11.24»

Elisabeth Smith
Innovasjonspådriver, LUP
elisabeth.smith@lup.no

Pådriver for innovative anskaffelser

«LUP bidrar til at bedrifter og offentlige virksomheter sammen løser fremtidens utfordringer»

«I en innovativ anskaffelse går man i dialog med markedet før anskaffelsen, formidler behovet og overlater løsningen til leverandørene».



Eiere



38 Partnere



BERGEN
KOMMUNE



bodø
KOMMUNE



BÆRUM
KOMMUNE



Kristiansand
kommune



Lillestrøm
kommune



Lørenskog
kommune



Oslo



Stavanger
kommune



TRONDHEIM
KOMMUNE



AGDER
fylkeskommune



AKERSHUS
FYLKESKOMMUNE



BUSKERUD
FYLKESKOMMUNE



Finmark fylkeskommune
Finmarkku fylkkagielda
Finmarkun fylkinkomuuni



Møre og Romsdal
fylkeskommune



Rogaland
fylkeskommune



Nordland
FYLKESKOMMUNE



Telemark
FYLKESKOMMUNE



Troms fylkeskommune



Trøndelag
fylkeskommune



Vestfold
FYLKESKOMMUNE



Vestland
fylkeskommune



ØSTFOLD
FYLKESKOMMUNE



HELSE VEST



HELSE SØR-ØST



SYKEHUSINNKJØP



FORSVARSBYGG



FORSVARSmaterieLL



FFI Forsvarets
forskningsinstitutt



AVINOR



KYSTVERKET



Lyse



Nye
Veier



Statens vegvesen



STATSBYGG



nav



NTNU



Skatteetaten

Departementer



Nærings- og
fiskeridepartementet



Digitaliserings- og
forvaltningsdepartementet



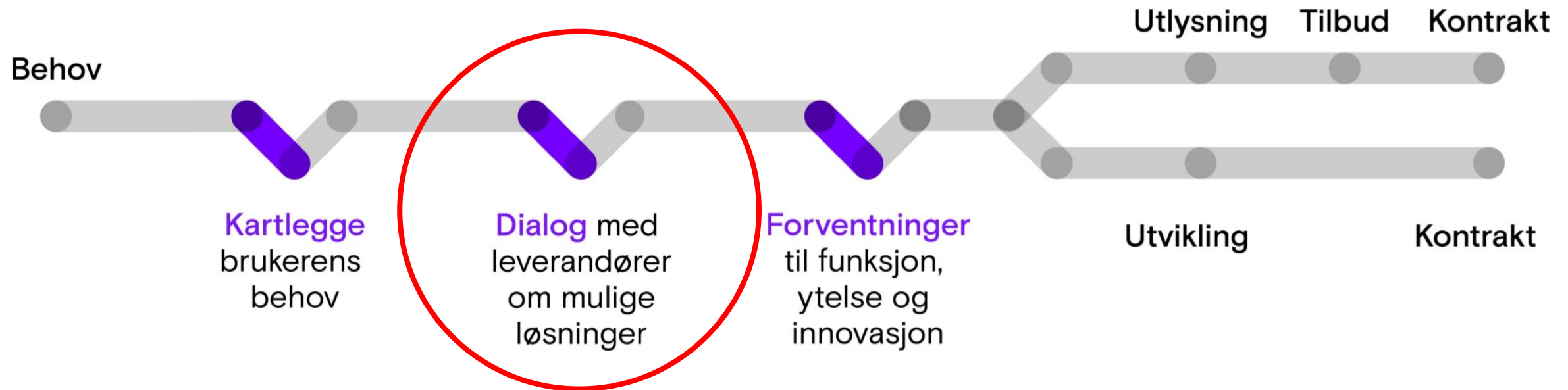
Helse- og
omsorgsdepartementet



Klima- og
miljødepartementet

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

Hvordan kan dere spille en rolle som rådgiver for kunden?



Eksempel innovativ anskaffelse

Drift av fylkesveier i Vestland

Vestland fylkeskommune utlyser driftskontrakt for 517 km fylkesveg og 5,5 km gang/sykkelveg nord i fylket med estimert verdi på 320 millioner kr.

Aktører

Vestland fylkeskommune

[Se utlysning i Doffin](#)



<https://innovativeanskaffelser.no/sunnfjord/>

Hvorfor dialog?

- Når du kjenner behovet ditt godt og spør markedet om løsninger – så skjer det spennende ting
- Innovative anskaffelser handler i stor grad om å slippe andre kompetanser og øyne inn døra



Formålet med dialog

- Presentere utfordringer og behov for markedet
- Få innspill og idéer til mulige løsninger
- Svare opp spørsmål fra leverandører
- Bedre innsikt i hva som påvirker konkurransen
- Bruke informasjonen til å utforme et konkurransegrunnlag som åpner for nye og bedre løsninger



Hvordan delta i dialogaktiviteter?

Dialogkonferansen



- 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
- PS: ikke bruk dette som «salgsmøte»

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

**Meld deg på vårt nyhetsbrev for videre oppdateringer
om innovative offentlige anskaffelser.**



Scan QR-koden eller besøk www.lup.no



innovativeanskaffelser.no