

Anska



Webinar – KI i anskaffelser - Prosess

Anska KO

Bakgrunn for vår KI-interesse

Bakgrunn for vår KI-interesse

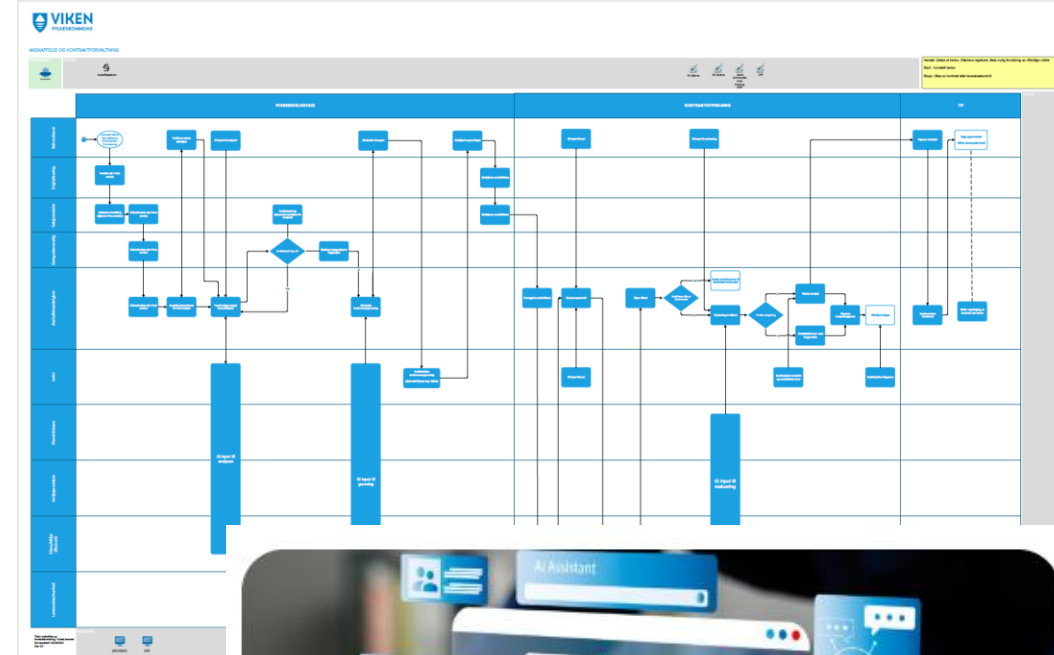


- Krav til effektivitet, kvalitet og uttak av stordriftsfordeler
- Tidkrevende anskaffelsesprosesser, mange kontrakter
- Forventninger til bruk av innkjøpsmakten

Hva har vi gjort så langt

Hva har vi gjort så langt

- Analysert arbeidsprosessene
- Valgt ut arbeidssteg med KI-potensiale
- Laget brukerhistorier
 - Anskaffelsesprosess
 - Kontraktsoppfølging
- Dialog ABØ FRID LUP
- Gjennomført markedsdialog og oppfølgende RFI/bilaterale samtaler
- Fem aktuelle leverandører
- Prosess pauset av ABØ pga behov for sikkerhetsgjennomgang
- Utfordring: Økonomi og IKT-strategi
- I pausen – deltar på SINTEF søknad om KI prosjekt



Involverte aktører **ANSKA KO**

Kunstig intelligens i offentlige anskaffelser

Digitalisering av tjenester

Fylkeskommunale tjenester

IKT software og systemer

[Meld din interesse](#)

[Delta på arrangement](#)

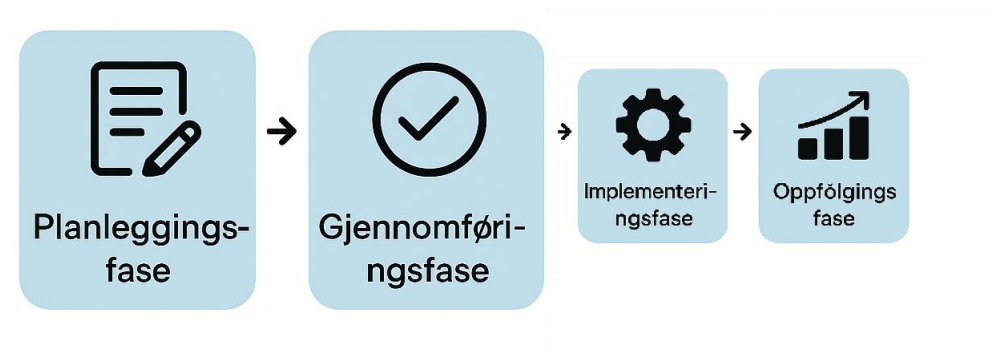
[Se utlysning i Doffin](#)

Veien til brukerhistorier

- Workshop, involvering av alle ansatte «I hvilke arbeidsprosesser har vi et potensiale for effektivisering via bruk av KI»
- Resultat: Mange små brukerhistorier
 - Kategorisere og se sammenhenger
 - Flest knyttet seg til selve kjerneoppgavene: konkurransegjennomføring og kontraktsoppfølgning
- Sydd sammen til to historier, hvor alle de relevante historiene var med

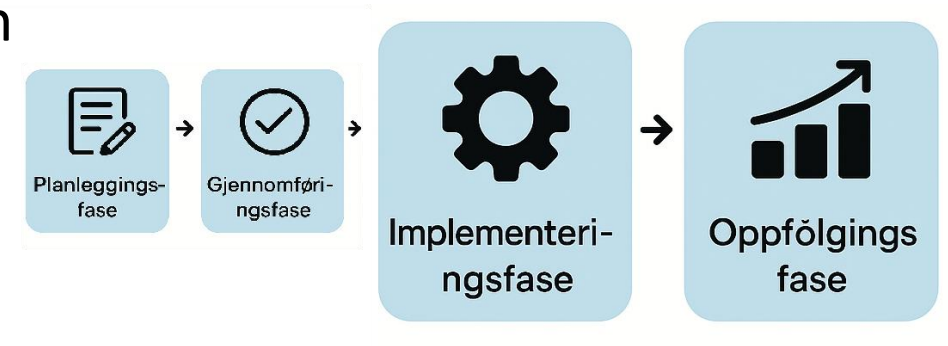
Brukerhistorie - Anskaffelsesgjennomføring

- Planleggingsfasen
 - Foranalyse / kontraktsstrategi
 - Markedsdialog
 - Utarbeidelse og kvalitetssikring av konkurransegrunnlag
- Gjennomføringsfasen
 - Spørsmål og svar underveis i konkurransen
 - Evaluering av tilbud
 - Formulering av meddelelsesbrev
 - Besvare innsyn/klager



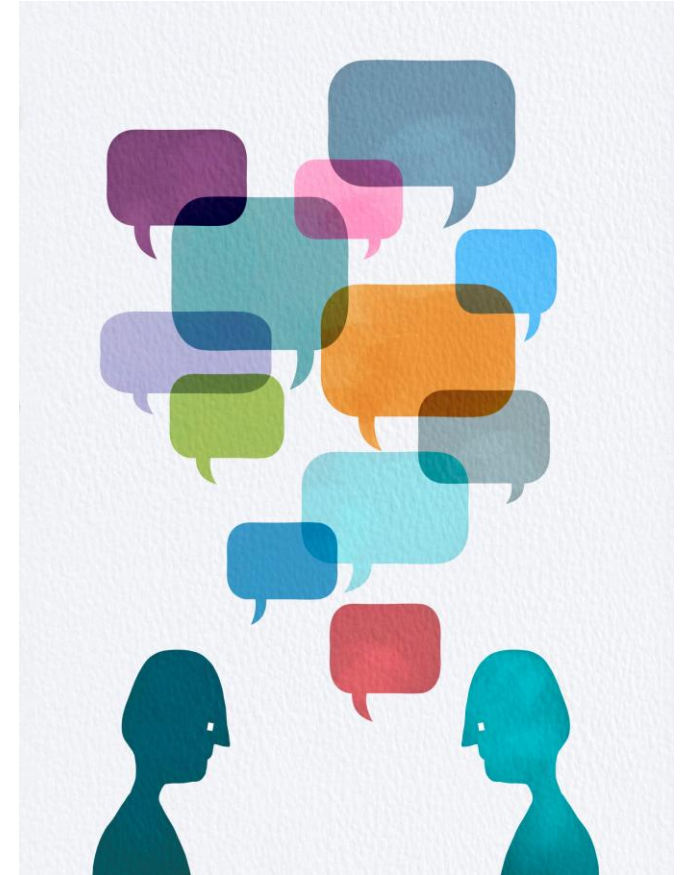
Brukerhistorie - Kontraktsoppfølging

- Implementeringsfasen
 - Sikre informasjon leverandører
 - Sikre informasjon til brukere
 - Prioritere oppfølgingsoppgaver basert på risikoer identifisert i kontraktsstrategi og konkurranse
- Oppfølgingsfasen
 - Behandling av avvik
 - Kontroll av fakturabetingelser (inkl lesing av pdf-vedlegg)
 - Oppfølging av brukernes erfaringer med avtalen
 - Oppfølging av arbeidslivskriminalitet
 - Helhetlig verktøy for oppfølging



Markedsdialog

- Markedsdialog ble gjennomført i tre faser:
 - Åpen dialogkonferanse
 - Skriftlig RFI
 - En til en møter



Markedsdialog - Dialogkonferanse

- Hvorfor gjennomføre dialogkonferanse?
 - Forklare behovet
 - Skape engasjement og få innspill fra markedet
 - Utforske muligheter
 - Forberede god skriftlig RFI
- Hvordan ble den gjennomført?
 - Bearbeiding av grunnlag: brukerhistorier, foranalyse
 - Identifisering av interessenter: leverandører, oppdragsgivere, FI, KS, DFØ, fylkeskommuner, FRID
 - Markedsføring via LUP, nyhetsbrev, teknologiske nettverk
 - Kunngjøring på Doffin
 - 27 påmeldte – ca. 23 møtte opp

Markedsdialog - Dialogkonferanse

- Selve dialogkonferansen bestod av:
 - Presentasjon av behov og prosess
 - Mentimeter: anonyme innspill fra leverandører
 - Åpen dialog
 - Mulighet for innspill i etterkant
- Resultat: Grunnlag for skriftlig RFI
 - Behov for konkret informasjon om digital hverdag i Anska
 - Behov for å strukturere behov på en tydeligere måte
 - Hovedmål for neste runde: avgrense hvilke behov vi skulle ta med oss videre

Skriftlig RFI (Request for Information)

- Hvorfor skriftlig RFI?
 - Utforske muligheter videre
- Gjennomføring:
 - Bearbeiding av innspill fra dialogkonferansen
 - Utforming av konkrete spørsmål
 - Vurdering av prosjektets omfang – valgte å vente med innsnevring
 - Kunngjøring på Doffin
- Resultat
 - Oppsummering av innspill: hvem kan løse hvilke behov (A–L)
 - Tilpasning av spørsmål til én-til-én møter

En til en møter

- **Målsetning**

- Snevre scopet etter RFI
- Diskusjon om hvordan KI kan effektivisere foranalysen og kontraktsstrategien.
- Bore dypere i mulighetene hos den enkelte leverandør

- **Gjennomføring**

- Satt av en time til hver enkelt
- 5 leverandører som ble med etter å ha svart på RFI (27 påmeldte førte til 23 på åpen dialogkonferanse, 5 svarte på RFI og disse 5 ble med i 1-1 samtaler)

- **Lærdom**

- Nyttig å få en nærmere kunnskap om den enkeltes løsning
- Ga oss et bedre beslutningsgrunnlag rundt hva vi ønsker/har behov for
- Hovedvekten pekte i 2 retninger
 - 1. Bygge egen løsning i Azure ved bruk av microsoftverktøyene våre.
 - 2. Ferdig programvare
- Konsulentbransjen var opptatt av at dette kunne bli et OU prosjekt.
- Realismen på tidslinje var usikker, og usikre på hvordan løsningen blir i praksis.
- Vil kreve dobbeltarbeid i nær fremtid, da de «ferdigutviklede» programvarene enda ikke er ferdig. Kan se på det som en «støtteløsning» frem til de er ferdigutviklet.

Læringspunkter

- Behovene kan løses, men krever tilpasning:
- KGV-leverandørenes funksjonalitet må kartlegges:
- Integrasjon er kritisk:
- Usikkerhet rundt økonomi og leverandørstrategi:
- Utvikling utenfor KGV krever ressurser:
- To hovedretninger for løsning:
- Konsulentbransjen ser dette som et OU-prosjekt:
- Dialogen ga bedre beslutningsgrunnlag:
- Viktigheten av å velge riktig fokus:

Hvor pekte leverandørene på gevinster?

	Lev 1	Lev 2	Lev 3	Lev 4	Lev 5	Lev 6	Lev 7	Lev 8	Lev 9	Totalt
A- forberedelse/foranalyse	X		X	X	X	X	X	X	X	8
B- utarbeidelse av konkurransegrunnlag	X	X		X	X	X	X	X	X	8
C-spørsmål og svar		X		X	X	X	X	X	X	7
D- tilbudsevaluering		X		X	X	X	X	X	X	7
E-implementering mot leverandør				X	X	X		X	X	5
F-implementering, brukere				X	X			X		3
G-behandle avvik					X	X		X	X	4
H-oppfølgning, proaktiv kontakt med bestillere					X					1
I-oppfølgning, prioritering av avvik					X				X	2
J-oppfølgning, priskontroll				X	X	X		X		4
K-oppfølgning, arb.livskriminalitet					X					1
L-oppfølgning, helhetlig verktøy					X				X	2

Veien videre

Veien videre

- FRID (felles IKT avdeling) – avklaringer
- Risikovurderinger
- Nedturen (pausen) kan bli vår venn – teknisk utvikling kommer lenger, dag for dag
- I pausen: Forskningsprosjekt ved SINTEF Digital og NTNU



18

LUPs funksjon i prosessen

LUPs funksjon i prosessen

- Pådriver / ideer / dulting
- Faglig rådgivning og diskusjonspartner
- Startprat mars 2024 - hvordan komme i gang – rammer for slike prosesser
- Idemyldring mai 2024 - egnede områder for KI-støtte
- Høsten 2024 – LUP deltatt i statusmøter
- LUP konferanse på Lily Country Club (Jessheim)
- LUP støtte markedskonferansen.
- Motivasjonsmøter med fylkeskommunedirektøren

