

Verdien av dialog

Dialogkonferanse for utredning av helhetlig og samordnet oppvekstlov

Hanne Solgård-Øverlier, Innovasjonspådriver LUP

3.juni 2025

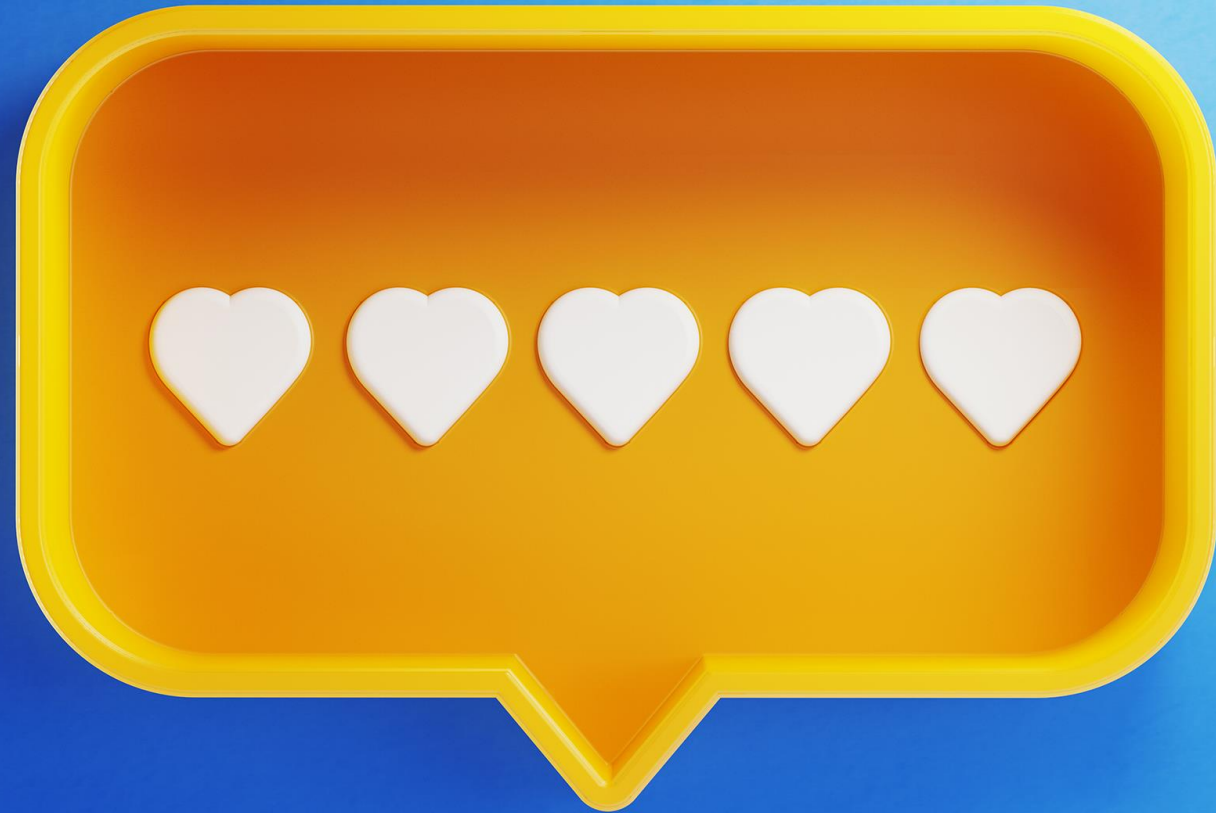
19. juni 2025



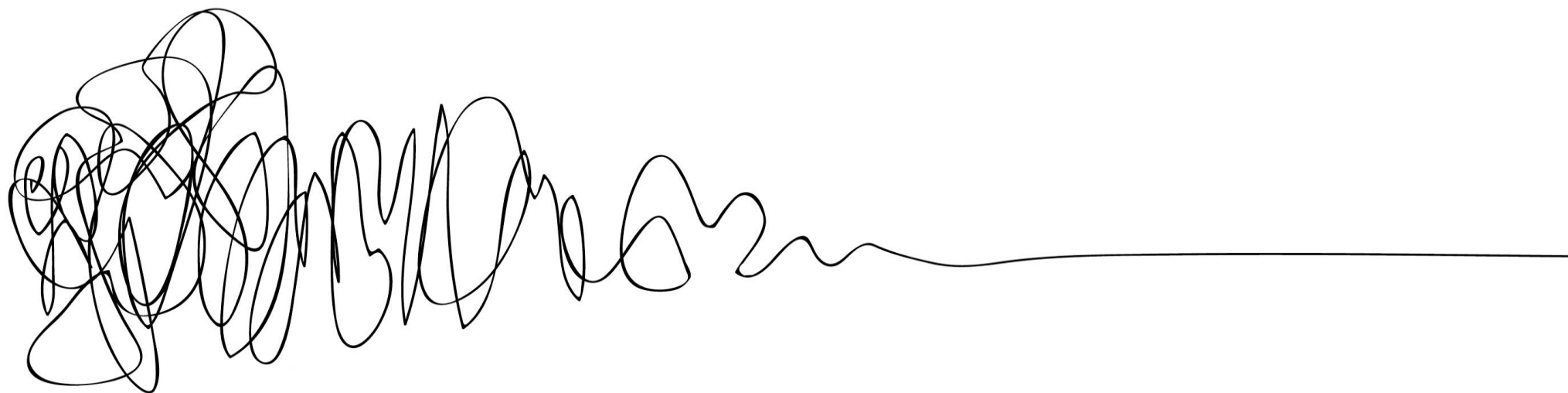
Formålet med dialog

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

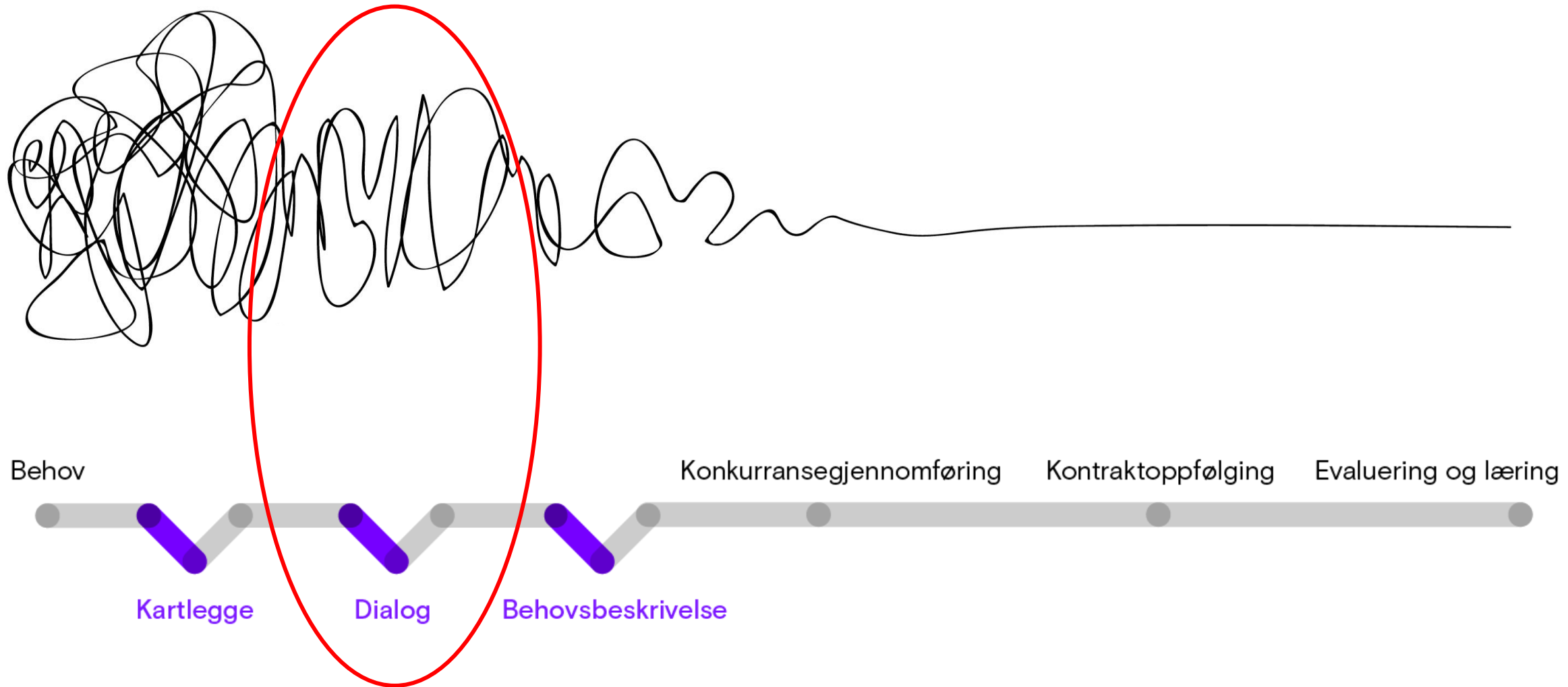
1+1= mer enn 2



Det handler om innovasjon



Den innovative anskaffelsesprosessen



Ulike typer dialogaktiviteter

- Markedsundersøkelser
- Dialogkonferanse
- Skriftlige innspill
- Én-til-én møter
- Workshop
- Leverandørkonferanse
- Konkurransesgrunnlag på høring



Behov hele veien

- Læringen fra dialogen tas videre inn i **gjennomføringen av anskaffelsen**
 - **Behovet** skal fortsatt ligge til grunn, så dere kan forslå løsninger.
 - Utarbeideet **konkurransesgrunnlag** som gir mulighet for innovasjon.
- **Tett samspill** mellom behovseier og leverandører



Hvordan delta i dialogaktivitetene?

Dialogkonferansen



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

En til en møter



- Presenter ideer og løsningsforslag, kom med innspill
- Vær kreative

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

Pride and prejudice?

- I kun 3 - 4 % av alle anskaffelser inviteres det til dialog
- Mange er engstelige for å snakke med leverandører
 - Redde for å gjøre feil
- «Bedre med armlengdes avstand til leverandørene»
 - Går glipp av mye kompetanse
 - Får prosesser som ikke gir mulighet for innovasjon og nyskaping
- Samarbeid krever åpenhet og tillit
 - De som har deltatt uttrykker at dialog gir stor verdi

A photograph of two open hands, palms facing up, reaching towards the top of the frame. The hands are positioned on either side of the text, with the left hand on the left and the right hand on the right. The skin tone is dark, and the lighting highlights the texture of the palms and fingers. The background is solid black.

Finnes det
fordommer og
antakelser som
hindrer
samskaping?

Kloke ord...

«Vi har gått fra å være redde for å ha dialog med markedet, til å være redde når vi ikke har gjort det»

Offentlig innkjøper

«Denne måten å jobbe på utfordrer holdninger, tankesett og forretningsmodeller på begge sider av bordet. Den bringer oss framover»

Leverandør



Dette er en form for parterapi

KS

- Sett ord på behovet og være åpen for innspill
- Erkjenn at du trenger bistand fra din partner
- Skap trygge rammer for dialogen
- Bruk gode verktøy som tilrettelegger for dialog
- Ha en åpen og lyttende tilnærming



Dere som er her i dag

- Still gode og konstruktive spørsmål om behovene
- Ta i bruk muligheten til å få avklart det du lurer på
- Kom med innspill på nye behov/utfordringer
- Fokuser på hvordan kan du tilby en løsning på behovene
- Ha en åpen og kreativ tilnærming

LUP sørger for 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. Slik skapes bedre og mer bærekraftige produkter og tjenester for fremtiden. LUP jobber med FNs bærekraftsmål 17, 9, 13 og 3. [Les mer om LUP her.](#)



Jeg jobber i det offentlige

Finn anskaffelser du kan koble deg på, finansieringsordninger, verktøy og hjelp til å komme i gang med innovative anskaffelser.

For offentlige virksomheter →

Jeg jobber i en bedrift

Finn arrangementer du kan delta på, anskaffelser du kan levere tilbud til og tips til hvordan du selger til det offentlige.

For bedrifter →



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

Skann QR-koden eller gå inn på
www.lup.no