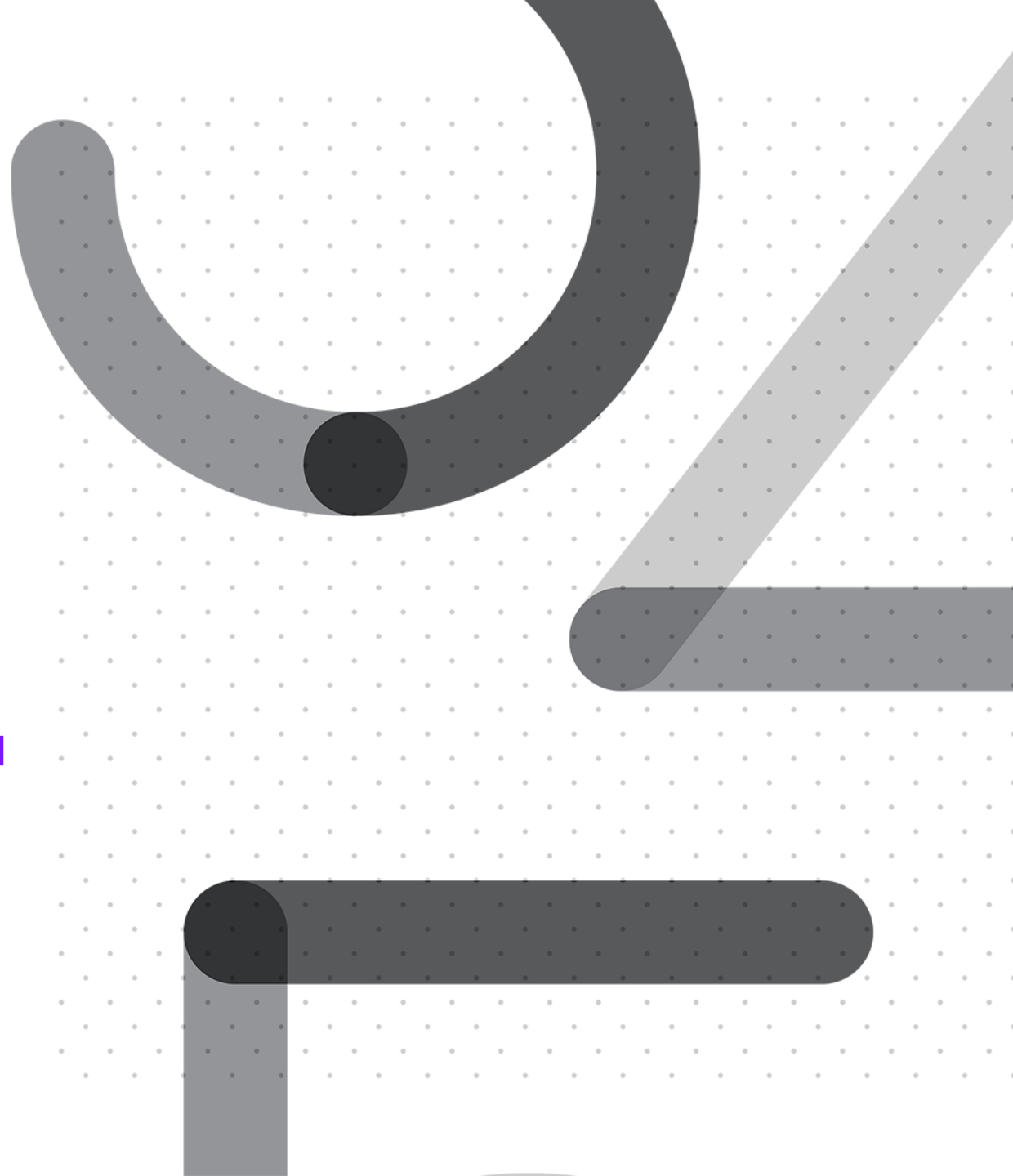


Markedsdialog

Begrense forurensning fra tidligere gruveområde, Folldal
Hvorfor og hvordan

Kjersti Granaasen, innovasjonspådriver

25. september 2025



Agenda

- Velkommen
- Presentasjonsrunde
- Hvorfor gjør vi det på denne måten og hvilken måte er det (IOA) v/LUP
- Om prosjektet og behovet v/DMF
- Dialog med spørsmål og svar
- Tanker om konkurransegjennomføring v/DFØ
- Veien videre



Presentasjonsrunde

- Navn
- Virksomhet
- Rolle



Vi trenger bedre løsninger fordi brukerne (innbyggerne)
forventer det, myndighetene **forlanger** det
og fordi verden **trenger** det!

Behov

- som øker, avtar eller vokser frem nye

Teknologi

- som gir nye og bedre løsninger

Krav

- som utfordrer dagens løsninger

Formålet med markedsdialog

- Presentere utfordringer og behov
- Få innspill og idéer til mulige løsninger, - og/eller tilnærming
- Få informasjon om hva som påvirker en mulig konkurranse
- Kartlegge mulige kostnadsdrivere
- Gi innspill til hvordan man kan delta i dialogen.



Det er lovlig å ha dialog med markedet så lenge du behandler leverandørene likt, unngår å gi urimelig konkurransefordel og ikke røper forretningshemmeligheter.

DFØ / www.anskaffelser.no



PULL

Fortelle markedet hva vi trenger;

- Problemet og behovet
- Våre erfaringer med hvordan det er idag
- Forventninger og ønsket resultat



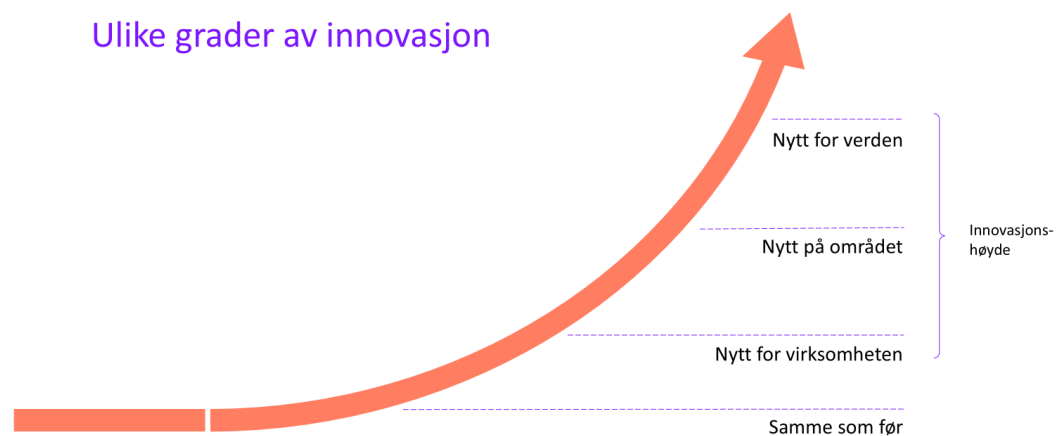
PUSH

Forklare oppdragsgiver hvordan de har tenkt å løse problemet og dekke behovet;

- «Innovasjonen» i løsningen
- Forventet resultat
- Fremgangsmåte og fremdrift

Innovativ anskaffelse – handlingsrom i regelverket

Ulike grader av innovasjon



Anskaffelse og konkurranse

- Hvilke grunnleggende prinsipper gjelder?
 - Konkurranse, likebehandling, forutberegnelighet, etterprøvbarehet og forholdsmessighet
 - Dokumentasjonsplikt – tilstrekkelig til å begrunne viktige beslutninger
- Ved hvilke anskaffelser gjelder prinsippene?
 - Alle anskaffelser over 100.000 kr der loven kommer til anvendelse
- Anskaffelser under 100.000 kr
 - Unntatt loven
 - Mange virksomheter har rutiner som ivaretar konkurranse
- Kontrakter av verdi mellom 100 000 kr og 1,3 mill. kr ekskl. mva.
 - Alle kontrakter av verdi mellom 100 000 kr og 1,3 mill. kr ekskl. mva. (uansett hvem som anskaffer, og hva som kjøpes).

Terskelverdier for offentlige anskaffelser

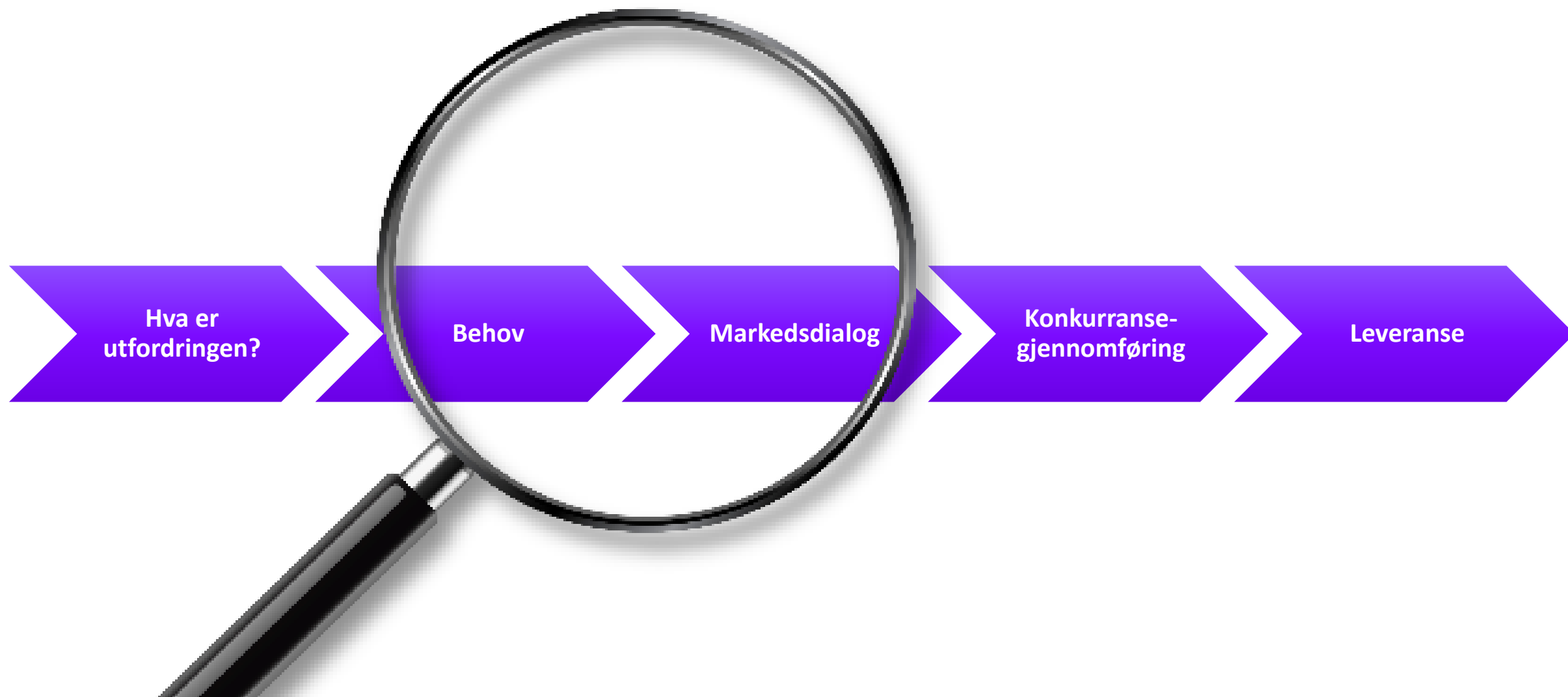
For anskaffelser underlagt forskrift om offentlige anskaffelser (klassisk sektor) har anskaffersens anslåtte verdi betydning for hvilke deler av regelverket som må følges.

Viktige terskelverdier	
Terskelverdier	Tilretteleggende anskaffelser
Del A: • Alle kontrakter av verdi mellom 100 000 kr og 1,3 mill. kr ekskl. mva. (uansett hvem som anskaffer, og for hvem kjøpes). • Kontrakter om kjøp av varer og tjenesteyndelser for under 1,8 mill. kr ekskl. mva.	Ingen spesiell prosedure. Grunnleggende prosedyrer og bestemmelser i FGA kap. 7 må følges.
Del B og C: • Statlige myndigheters samle- og tjenestekontrakter og plan- og strategikontrakter av verdi mellom 1,3 og 1,8 mill. kr ekskl. mva. • Kontrakter av verdi mellom 1,3 og 2,2 mill. kr ekskl. mva. for alle unntatt statlige myndigheter. • Alle bygge- og anleggskontrakter av verdi mellom 1,3 og 16 mill. kr ekskl. mva. (uansett hvem som anskaffer, og for hvem kjøpes). • Kontrakter om anlegg og tjenester til en verdi over 1,3 mill. kr ekskl. mva. (uansett hvem som anskaffer, og for hvem kjøpes).	Åpen tilretteleggingsskisse (PDA 8.3.1) og Begrenset tilretteleggingsskisse (PDA 8.3.2)

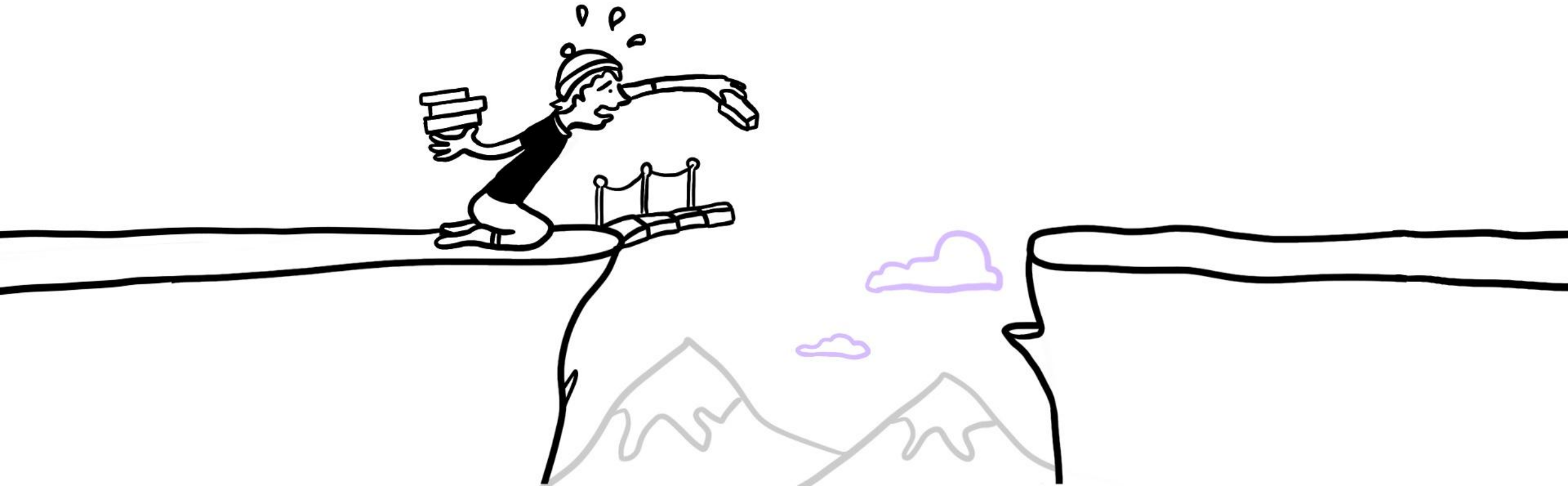
Endringer av 01.01.2024

Endringene innebærer at klima- og miljøhensyn som hovedregel skal vektes med minimum 30%. Forskriftendringene åpner for at det unntaksvis kan stilles klima- og miljøkrav i kravspesifikasjonen dersom det er klart at dette gir en bedre klima- og miljøeffekt enn bruk av tildelingskriteriet og dette begrunnes i anskaffelsesdokumentene. Disse kravene gjelder ikke dersom anskaffelsen etter sin art har et klimaavtrykk og en miljøbelastning som er uvesentlig, noe som også må begrunnes i anskaffelsesdokumentene.

Mulighetsrommet med Innovativ offentlig anskaffelse (IOA)



Å LØSE DET FAKTISKE PROBLEMET





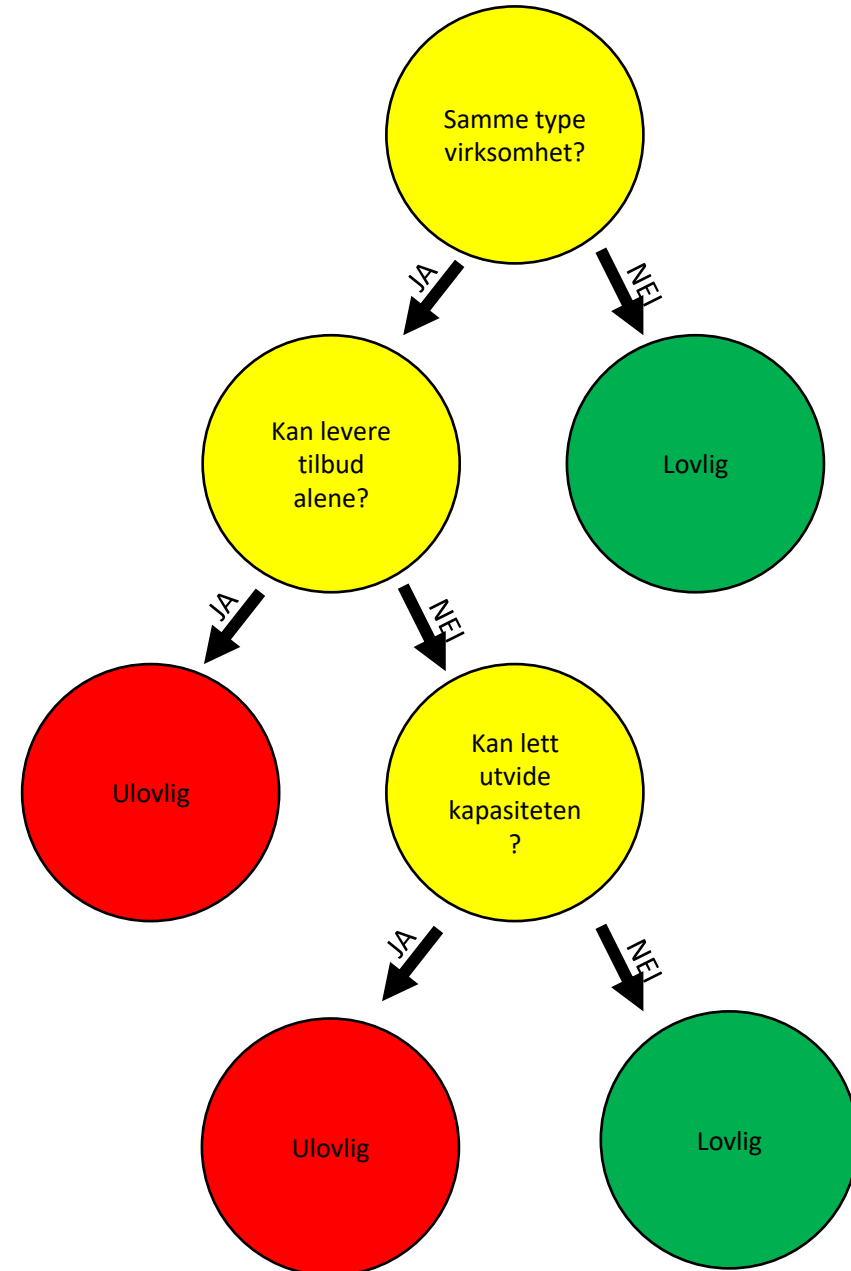
Hvordan delta i dialogen?

- Still gode og konstruktive spørsmål
- Få klarhet i om behovene kan møtes og hvordan
- Ta i bruk muligheten til å få avklart det du lurer på
- Fokuser på hvordan kan du tilby en løsning på behovene
- Ha en åpen og løsningsorientert tilnærming
- Det er ikke forventet at dere skal komme med forretningshemmeligheter.
- Vær oppmerksom på mulige samarbeidspartnere. Kanskje finner du noen som komplementerer din løsning.

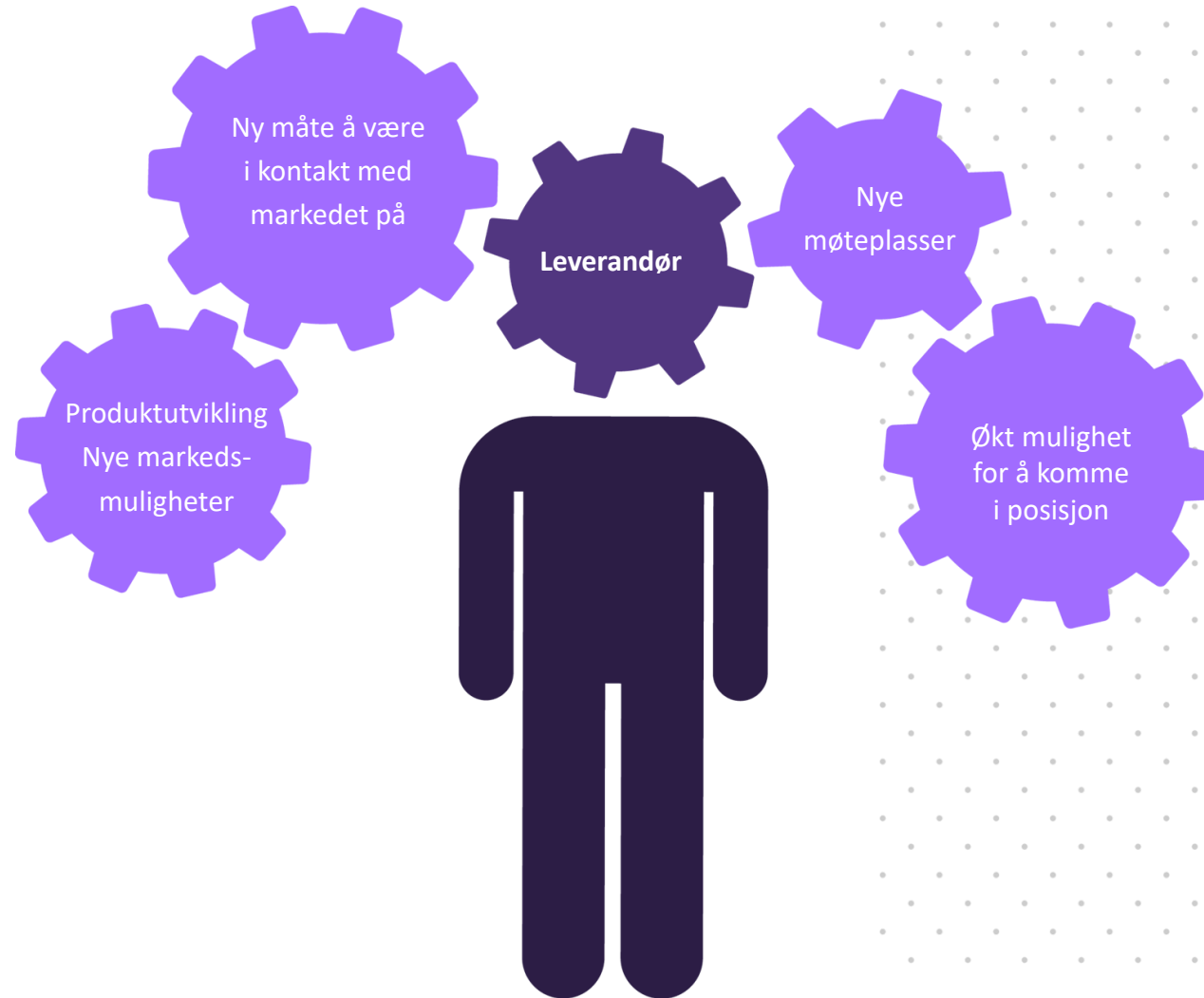


Er det lov å samarbeide i anbudskonkurranser?

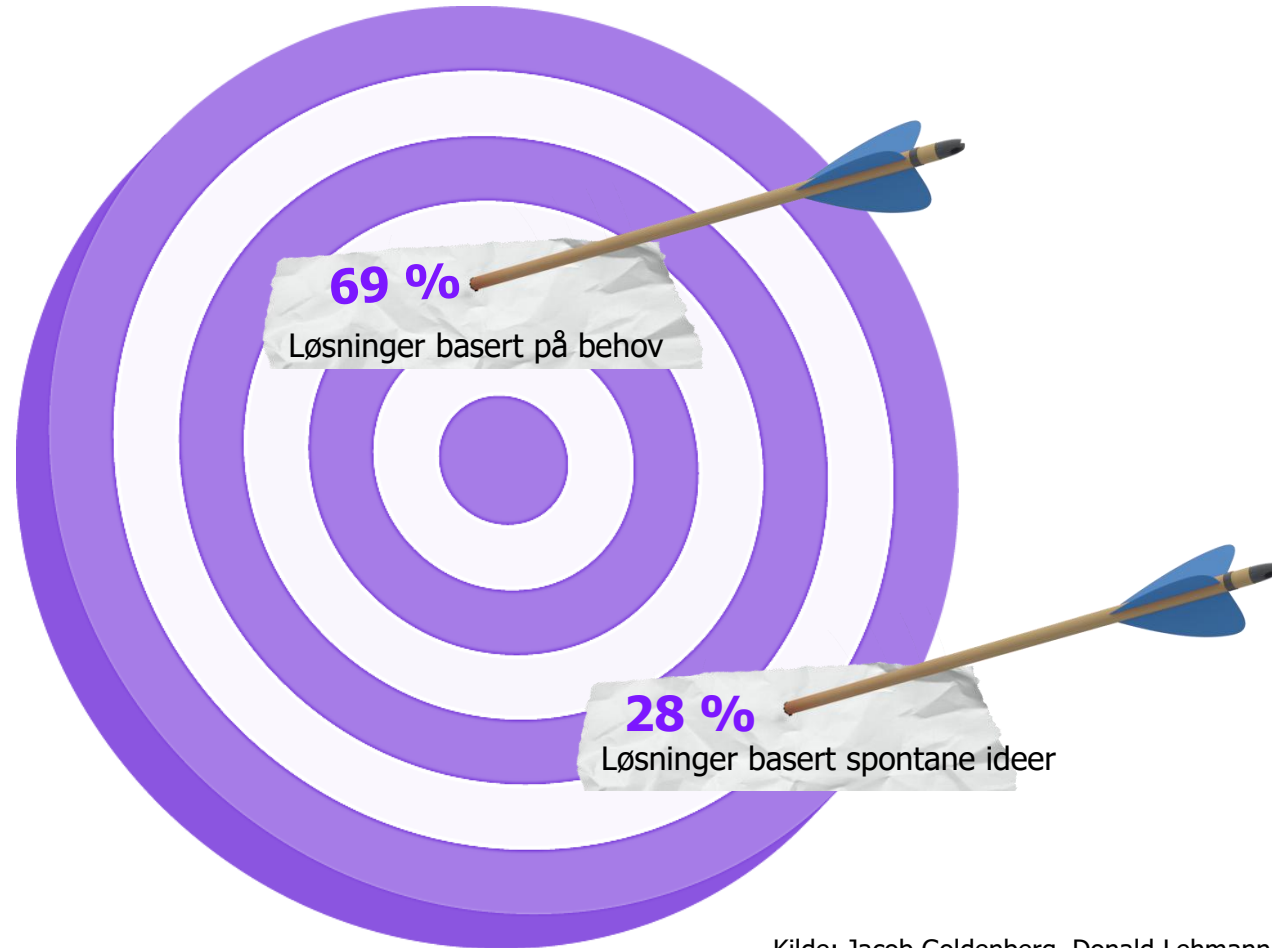
- To eller flere foretak kan samarbeide om gjennomføringen av enkeltprosjekter hvor det inngis felles tilbud på hele eller deler av et prosjekt.
- Konkurrenter kan samarbeide dersom de som samarbeider ikke kan utføre oppgaven alene, på grunn av oppgavens størrelse eller kompleksitet.
- Samarbeid innenfor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



Hva kan tidlig dialog for dere som leverandør bety?



Hvordan treffer leverandørenes løsninger markedet?



Kilde: Jacob Goldenberg, Donald Lehmann, og David Mazursky, Marketing Science Institute. MSI working rReport no. 99-110, 199-197 innovation projects

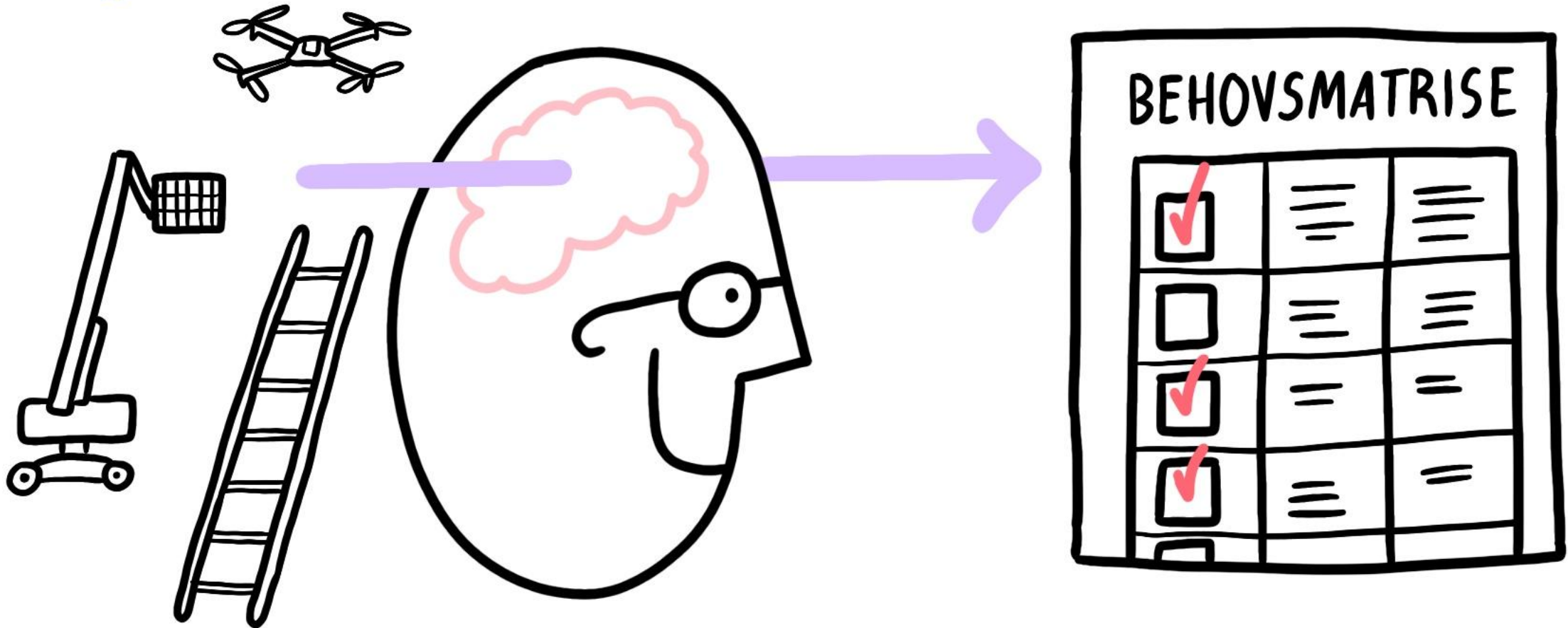
Flere former på markedsdialog.

Flere kan benyttes i samme prosess/prosjekt.

- Dialogkonferanser
- Innspillsnotat
- En-til-en-møter
- Matchmaking
- m.m.



fra INNSIKT til STRUKTUR





Anbuds-konkurranse

Prosedyre for kjøp av varer eller tjenester.

Tidsperspektiv

Kort ————— Løngt

Betaling for utvikling

Ingen ————— Mye

Egnet for innovasjon?

Lite ————— Godt

Innkjøpskompetanse

Utvikling Tilpasning Kjøp

Lav ————— Høy

Teknologimodenhet

Lav ————— Høy



Konkurranse med forhandling

Prosedyre for kjøp av varer eller tjenester med noe mulighet for foredling, tilpassing og testing.

Tidsperspektiv

Kort ————— Løngt

Betaling for utvikling

Ingen ————— Mye

Egnet for innovasjon?

Lite ————— Godt

Innkjøpskompetanse

Utvikling Tilpasning Kjøp

Lav ————— Høy

Teknologimodenhet

Lav ————— Høy



Konkurransepreget dialog

Prosedyre for kjøp av varer eller tjenester med mulighet for dialog om behov og tilgjengelige løsninger, tilpasning og testing.

Tidsperspektiv

Kort ————— Løngt

Betaling for utvikling

Ingen ————— Mye

Egnet for innovasjon?

Lite ————— Godt

Innkjøpskompetanse

Utvikling Tilpasning Kjøp

Lav ————— Høy

Teknologimodenhet

Lav ————— Høy



Plan- og designkonkurranse

Prosedyre for utvikling av idé/konsept med mulighet for visualisering eller grov prototyping

Tidsperspektiv

Kort ————— Løngt

Betaling for utvikling

Ingen ————— Mye

Egnet for innovasjon?

Lite ————— Godt

Innkjøpskompetanse

Utvikling Tilpasning Kjøp

Lav ————— Høy

Teknologimodenhet

Lav ————— Høy



Før-kommersiell anskaffelse

Metodikk (FoU-unntaket) for utvikling av varer eller tjenester

Tidsperspektiv

Kort ————— Løngt

Betaling for utvikling

Ingen ————— Mye

Egnet for innovasjon?

Lite ————— Godt

Innkjøpskompetanse

Utvikling Tilpasning Kjøp

Lav ————— Høy

Teknologimodenhet

Lav ————— Høy



Innovasjons-partnerskap

Prosedyre for utvikling av varer eller tjenester med kjøpsopsjon

Tidsperspektiv

Kort ————— Løngt

Betaling for utvikling

Ingen ————— Mye

Egnet for innovasjon?

Lite ————— Godt

Innkjøpskompetanse

Utvikling Tilpasning Kjøp

Lav ————— Høy

Teknologimodenhet

Lav ————— Høy

Eiere



Departement

	Nærings- og fiskeridepartementet
	Helse- og omsorgsdepartementet
	Klima- og miljødepartementet
	Digitaliserings- og forvaltningsdepartementet

Partnere



* Oslo kommune har 2 partnere
(Oslobygg og Oslo Kommune, byrådsleders kontor)

Join at menti.com | use code 5234 4796

