

Innovative anskaffelser

Nasjonalt program for
leverandørutvikling



Startprogram for innovative anskaffelser

Gørill Horrigmoe

5. november 2018





Innhold

Introduksjon til innovative anskaffelser

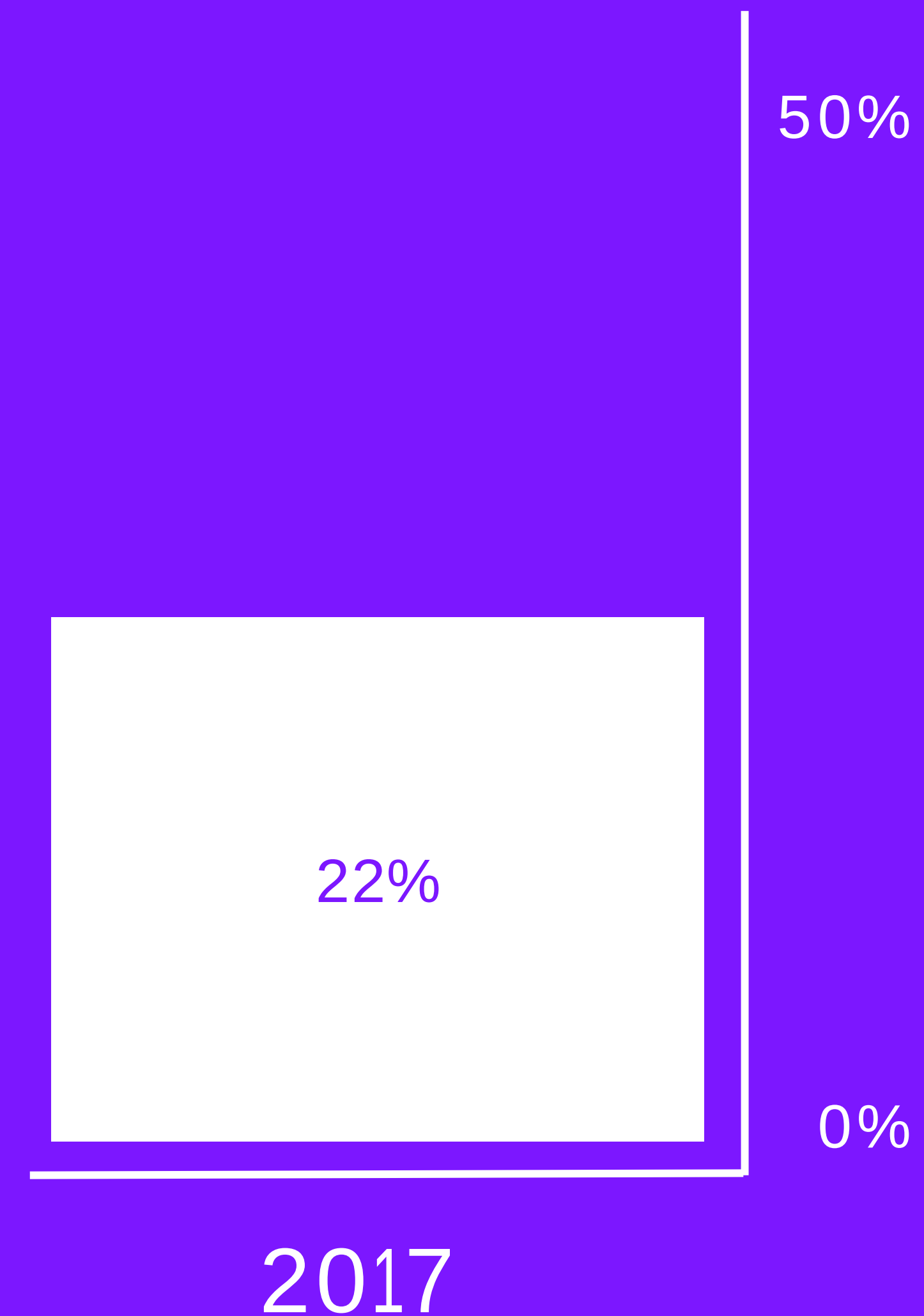
Innovasjon

Gjennomgang av metoden

- ü planlegge og tilrettelegge
- ü behov
- ü dialog
- ü eksempler
- ü spørsmål

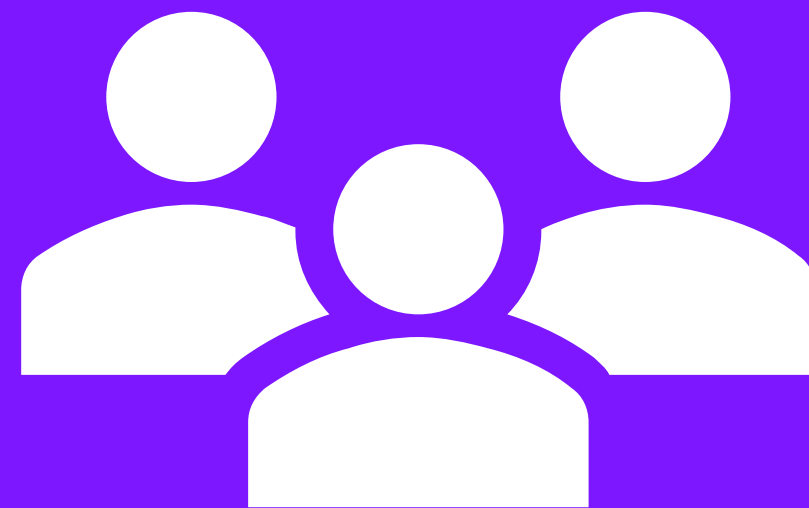
Godt i gang, men fremdeles et betydelig potensiale

... virksomhetene som i stor eller svært stor grad har søkt innovative løsninger i sine anskaffelser de siste 2-3 årene.



..noen hindringer

...manglende
lederforankring



...dette jobbes det
mye med, og vi kjører
egne startprogram for
toppledelse

...manglende
kompetanse



... men startprogrammet
gir deg den kunnskapen
og verktøyene du
trenger for å komme i
gang,

...manglende
risikoavlastning



...men du kan få bistand
til gjennomføring fra
programmet og det
jobbes med et finansielt
verktøy

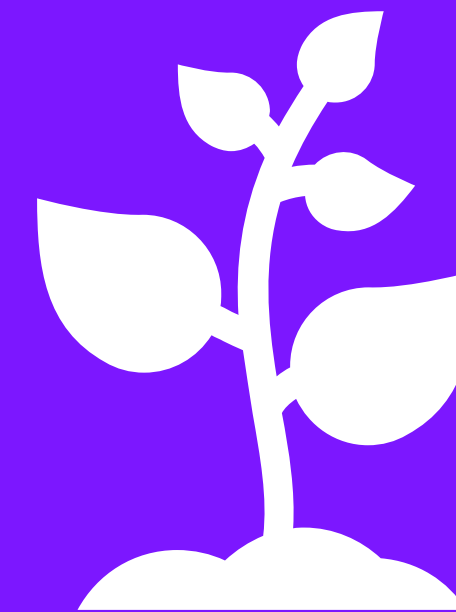
..men betydelige resultater for mange!



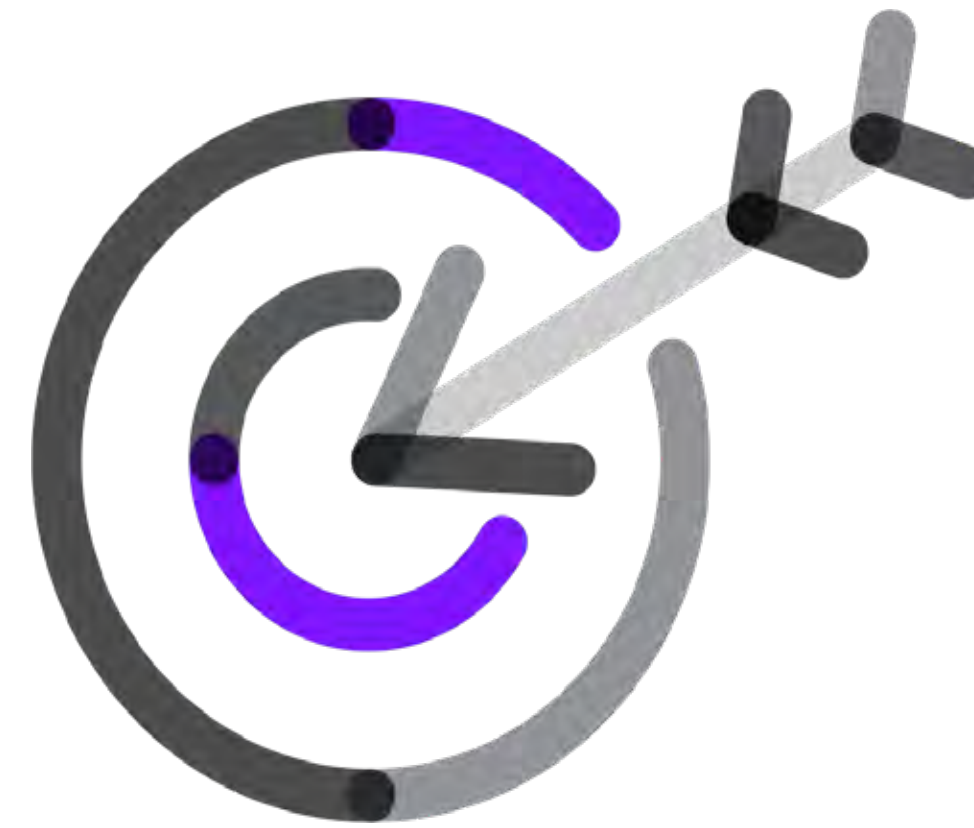
Bedre tjenester
for innbyggere
og kunder



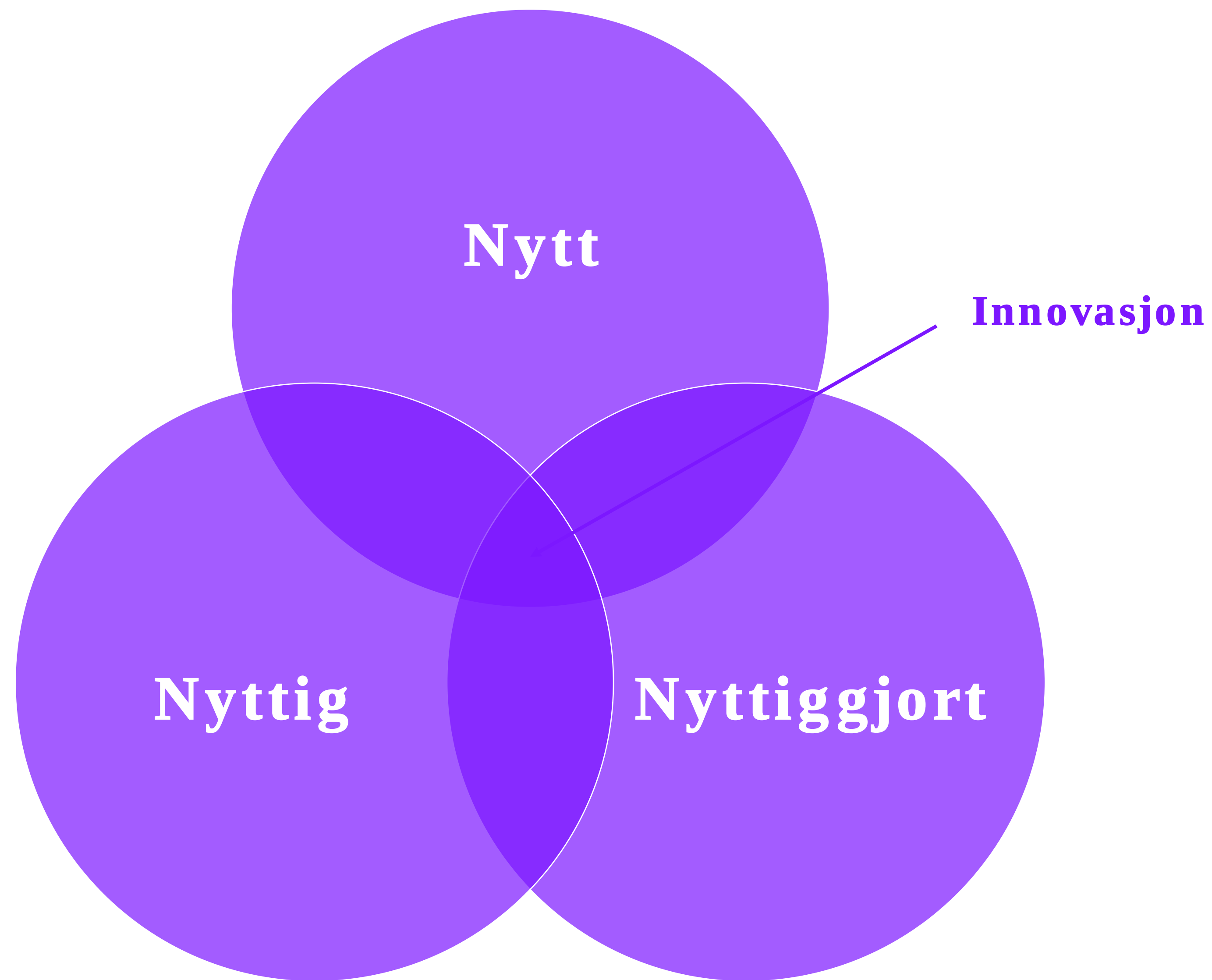
Mer for mindre
budsjetter



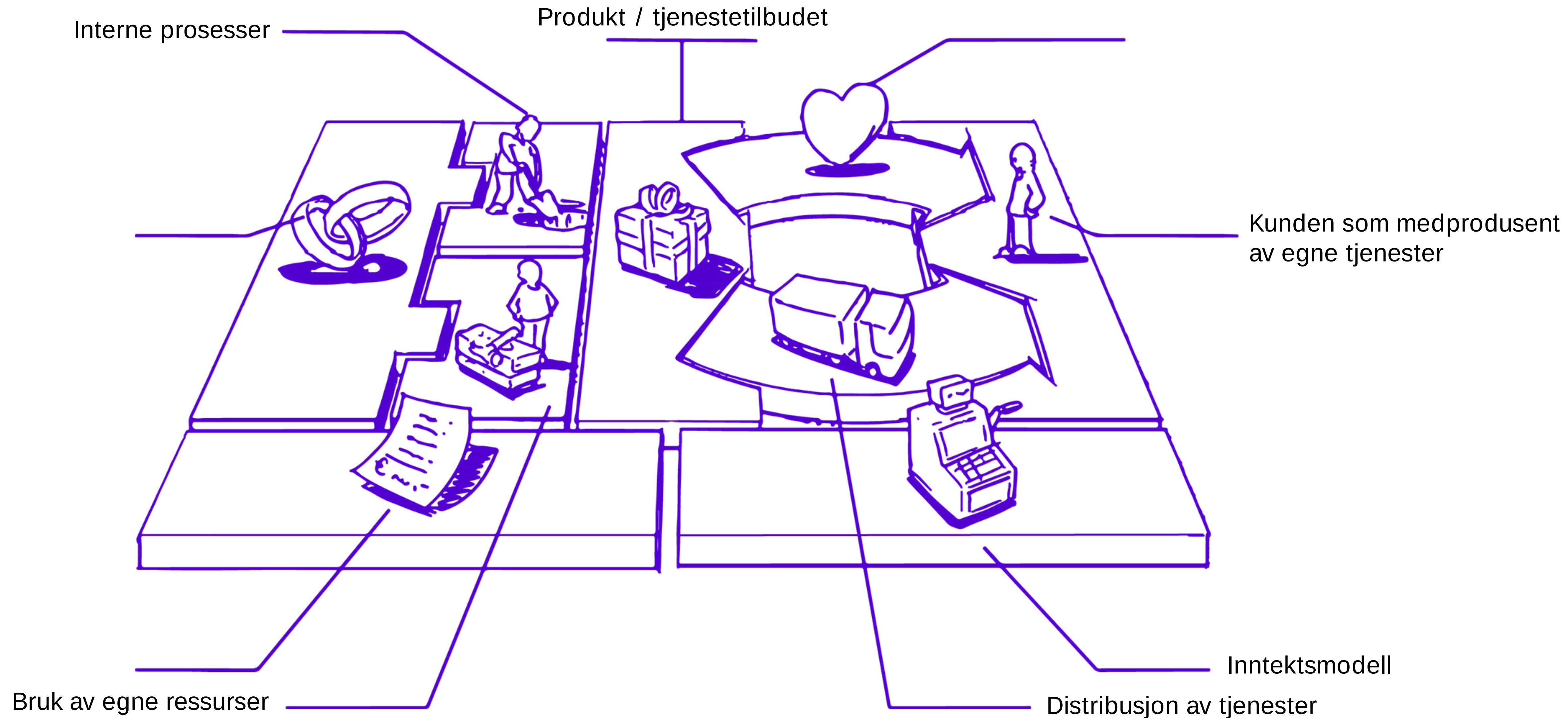
Miljøgevinster



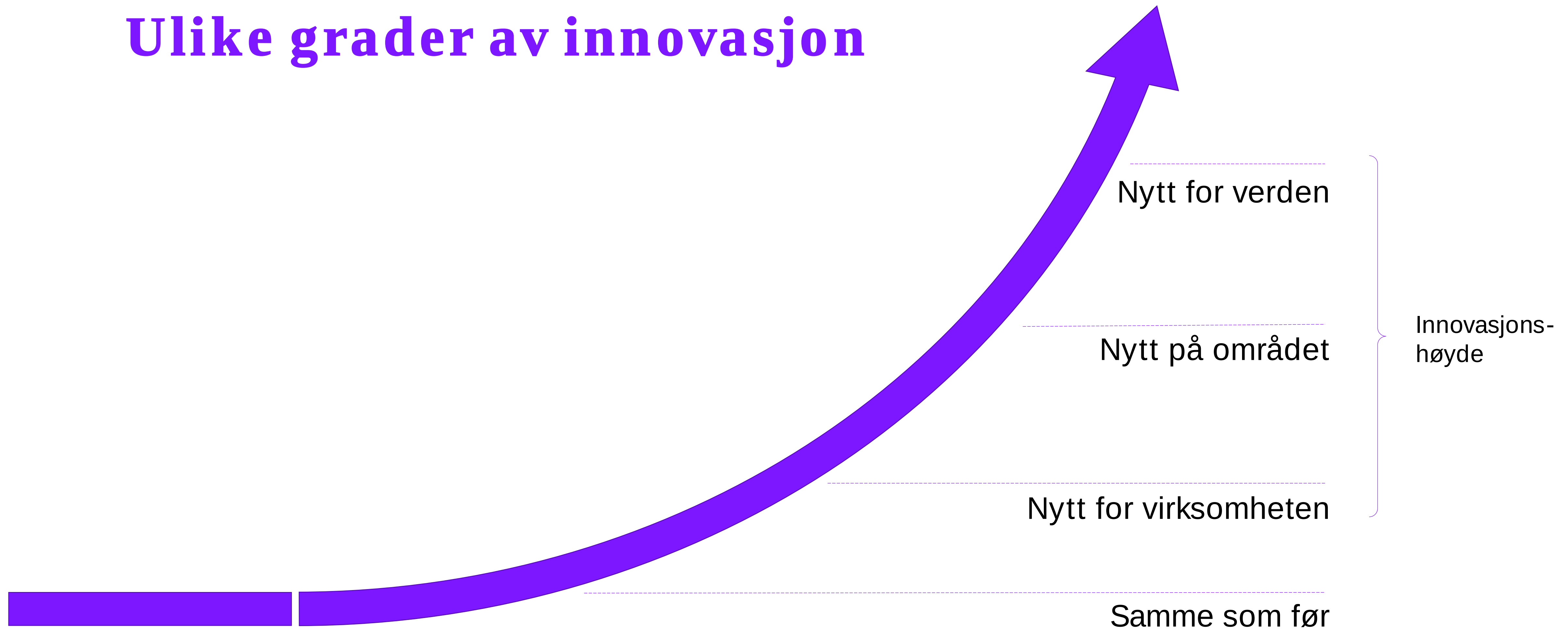
Innovasjon



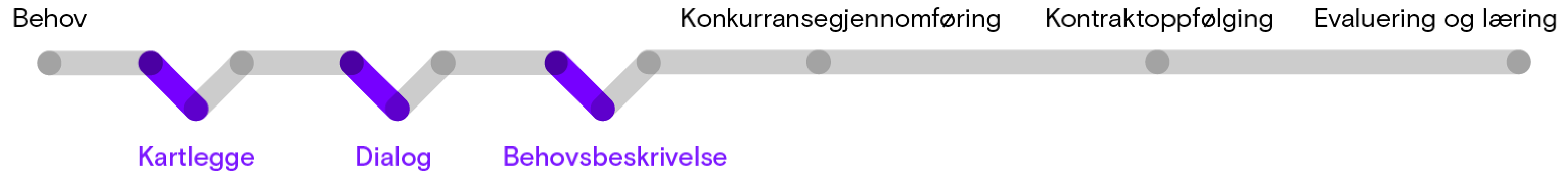
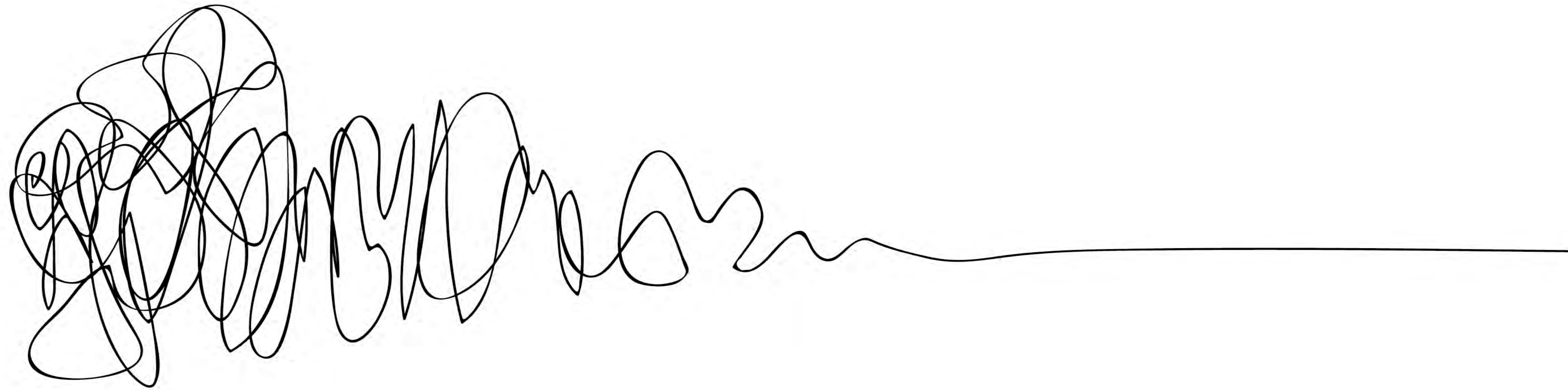
Ulike områder for innovasjon



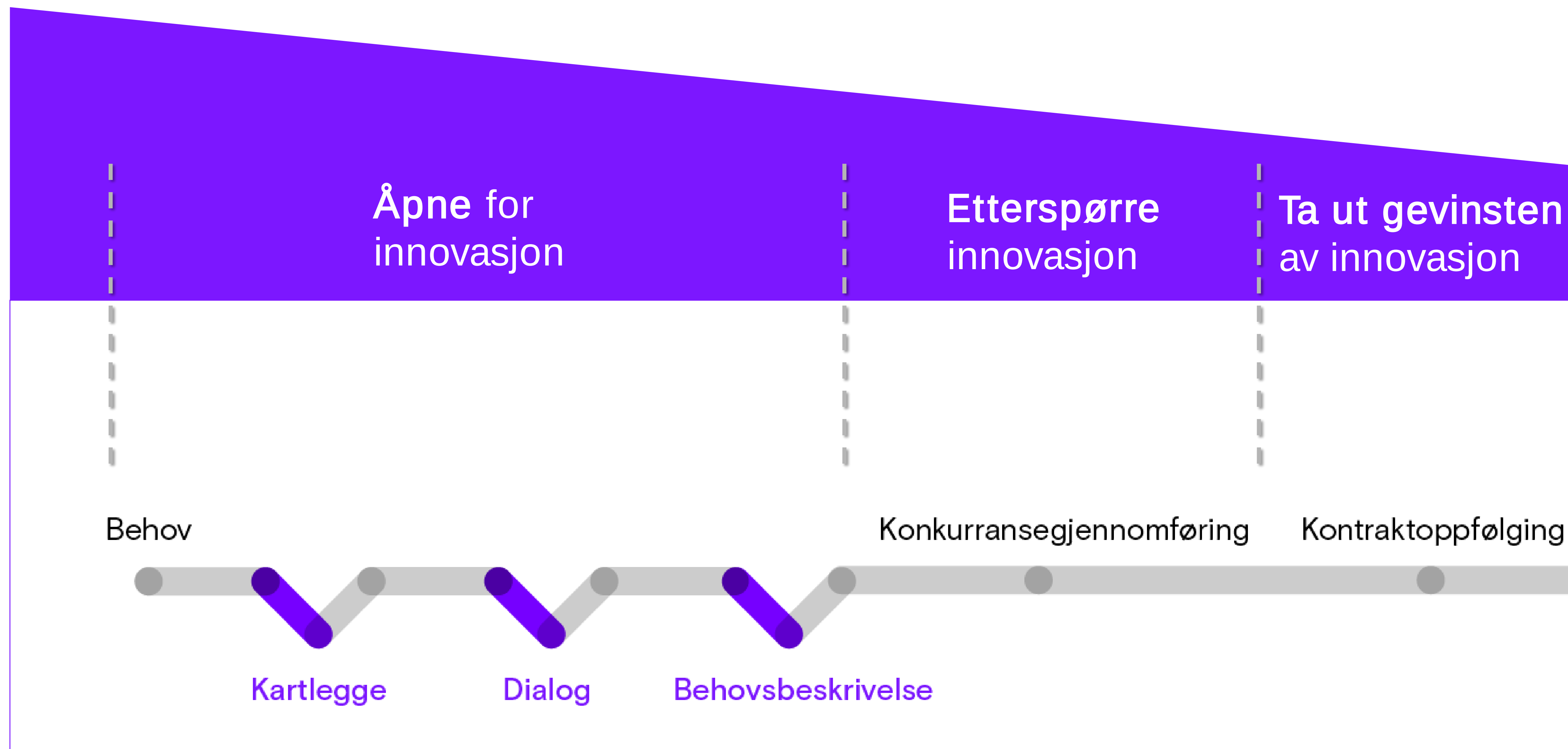
Ulike grader av innovasjon



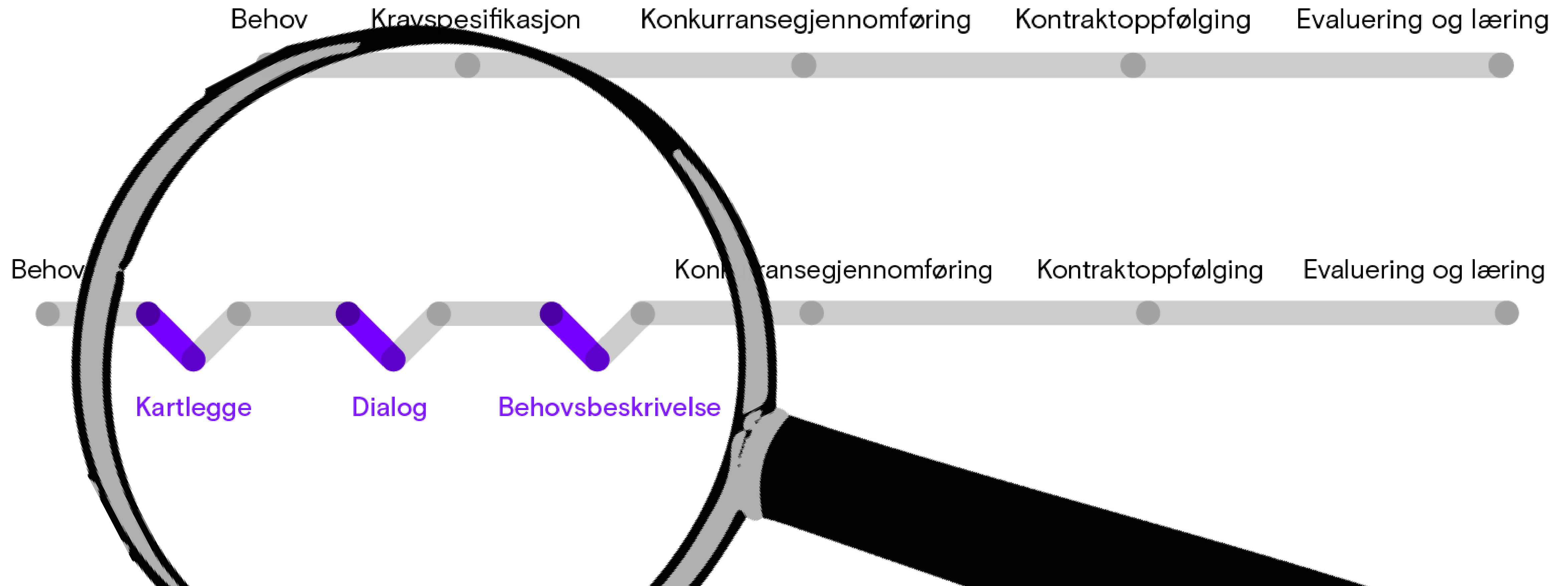
Den innovative anskaffelsesprosessen



Mulighetsrom



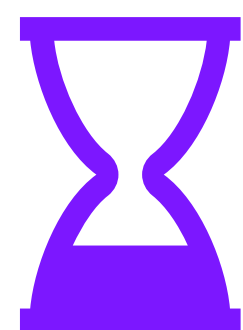
Hva skiller en innovativ anskaffelse fra en tradisjonell anskaffelse





**Eksempel på gjennomføring
- Bærum kommune og Kolonial.no**

Bakgrunn

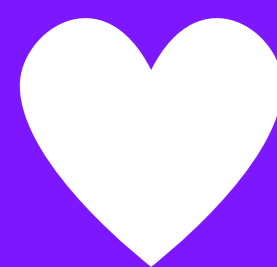


Målsettinger

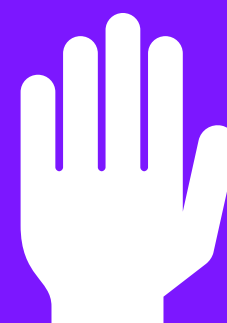
- ü Mer effektiv bruk av de ansattes tid
- ü Mestring og økt selvhjulpenhet
- ü Slippe å håndtere brukers penger/kort ved handlingen
- ü HMS – ansatte slipper å bære tunge poser med varer
- ü Lik praksis i hele kommunen



Startet av ildsjeler



2012



2013



Mars 2014

Anskaffelsesteam på plass

Prosjekteier

Seksjonsleder institusjonstjenesten

Faggruppe

- Leder hjemmebaserte tjenester
- Leder boliger for psykisk utviklingshemmede
- Leder Bærum kommunale Storkjøkken
- Rådgiver velferdsteknologi (kun i behovsfasen)

Anskaffelse

Spesialrådgiver

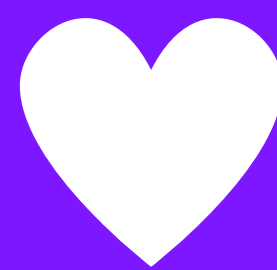


Involvere brukere

I Bærum ble det gjennomført brukerintervjuer for å avdekke hvilke utfordringer og behov innkjøp av dagligvarer representerer for de hjemmebaserte tjenestene.



Forberedelser til dialog med leverandørene



2012



2013



Mars 2014



Juni 2014

Invitasjon til dialog

«Kommunen har behov for en innovativ og smart løsning vedrørende bestilling og innkjøp av dagligvarer, plukking og pakking av dagligvarer samt betalingsløsning for brukere i hjemmetjenesten.»

Utdrag fra behovet som ble beskrevet i invitasjonen



Dialogkonferansen

Tid	Tema
09.30	Registrering og kaffe
10.00	Innledning
10.15	Innovative anskaffelser
10.30	Behov og utfordringer
11.00	Pause
11.15	Velferdsteknologi i kommunen
11.30	Spørsmål og diskusjon

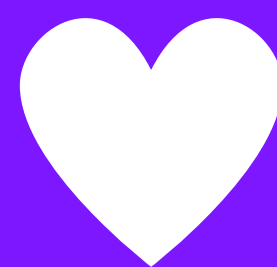


Dialogaktiviteter

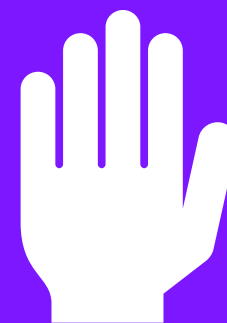
- 30. juni frist skriftlige tilbakemeldinger
- September én-til-én møter



Forberedelser til konkurranse



2012



2013



Mars 2014



Juni 2014

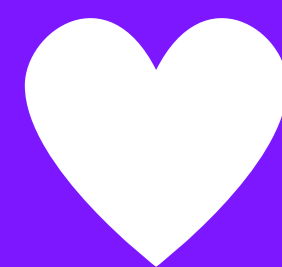


November
2014

Gjennomføring av konkurranse

- Åpen tilbudskonkurranse
- Kvalifiseringskriterier som åpnet for gründere
- Konkurransesgrunnlag og tildelingskriterier kunne vært mer behovsfokusert og mindre detaljert
- Vanskelig å skille ut de beste leverandørene

Tildelte kontrakt



2012



2013



Mars 2014



Juni 2014



November
2014



2015

Resultat

3 mill.

Økonomisk
gevinst

Ü **Digital nærbutikk**

Ü **Mestringsfølelse**
for brukerne

Ü **Innfridd HMS**
for ansatte

Strategi

IOA skrevet inn i
anskaffelsesstrategi

Fra 30 til 15 min

Tid på tjenesten halvert

Videreutvikling

Større gevinstrealisering og
brukermedvirkning

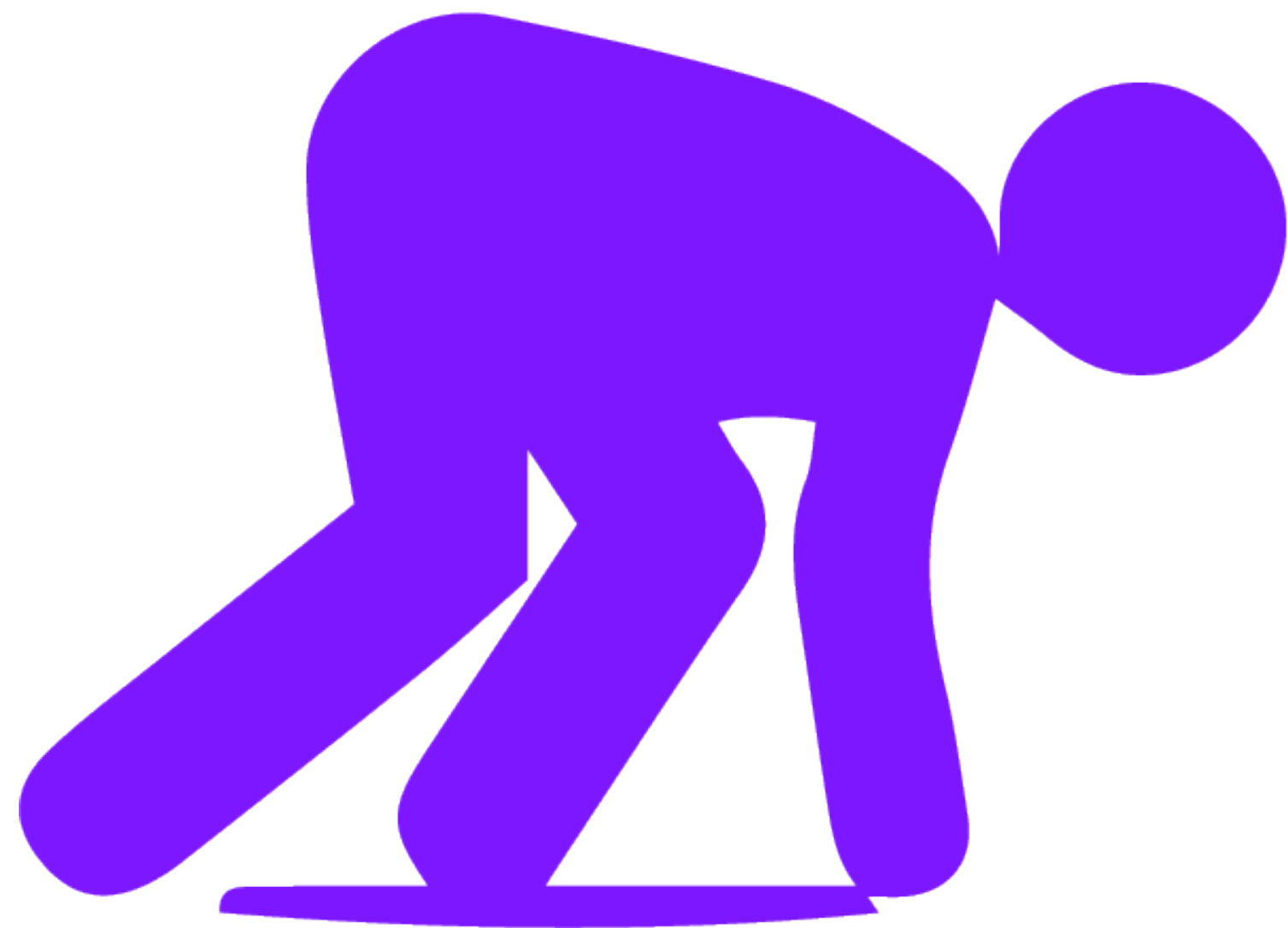
Mer info om Smartmat

På innovativeanskaffelser.no finner du detaljert dokumentasjon av Smartmat og over 100 andre innovative anskaffelser.

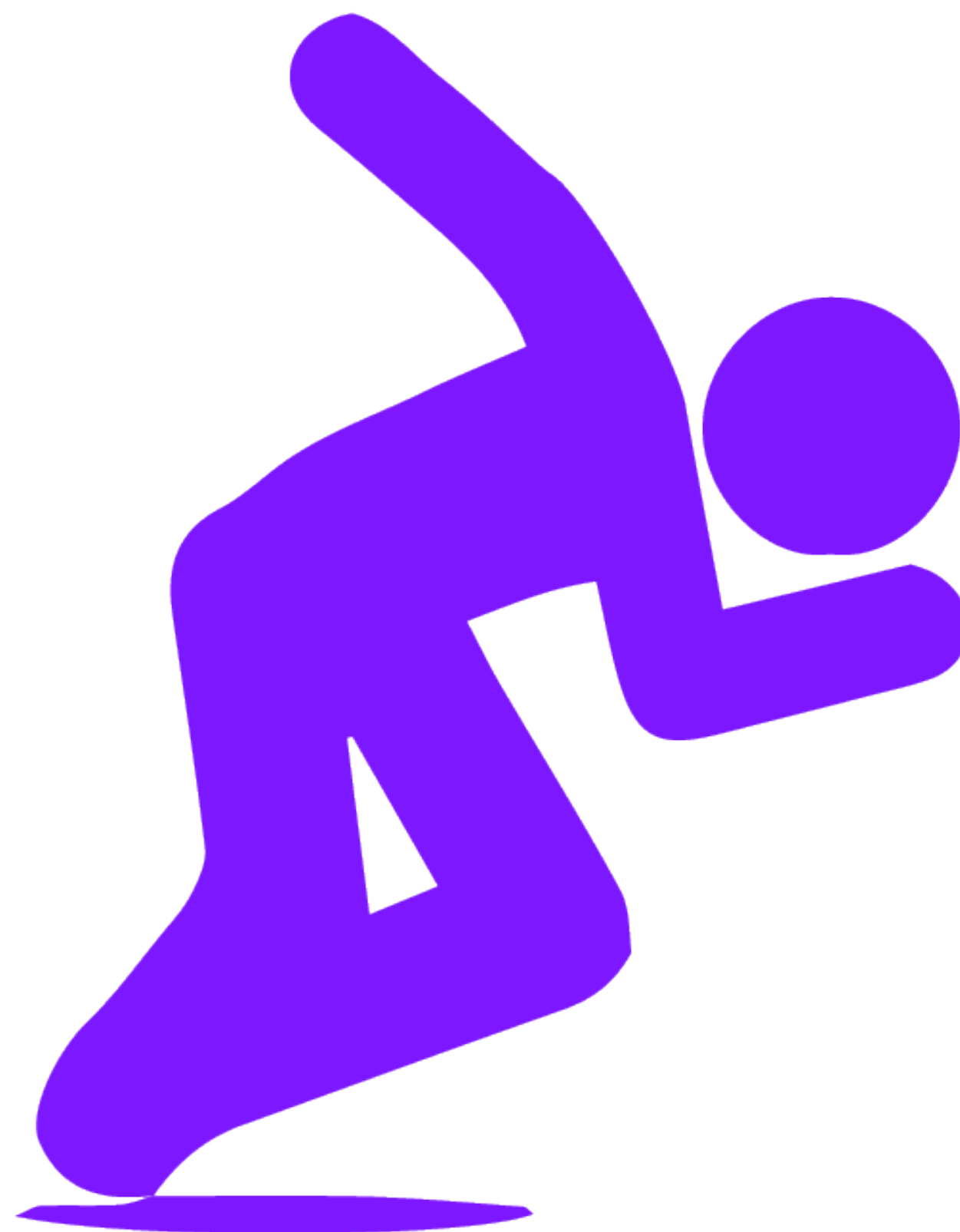
- Dialognotat
- Konkurransesgrunnlag
- Gevinstanalyse
- Med mer

Foilsettet til Startprogrammet, med forelesningsnotater, kan lastes ned på:
<http://innovativeanskaffelser.no/startprogram/>





Forankre
innovative
anskaffelser i ledelsen



Planlegge og
legge til rette for
innovative
anskaffelser i
virksomheten



Gjennomføre
behovskartleggi
ng
dialog og
konkurranse



Forankre
innovative
anskaffelser i ledelsen

«Vi skal løfte frem innovative anskaffelser som hovedvirkemiddel for å utfordre leverandørmarkedet til å levere nyskapning og innovative løsninger til nye Bodø lufthavn.»

Inger-Hilde W Tobiassen
Lufthavnsjef
Nye Bodø lufthavn

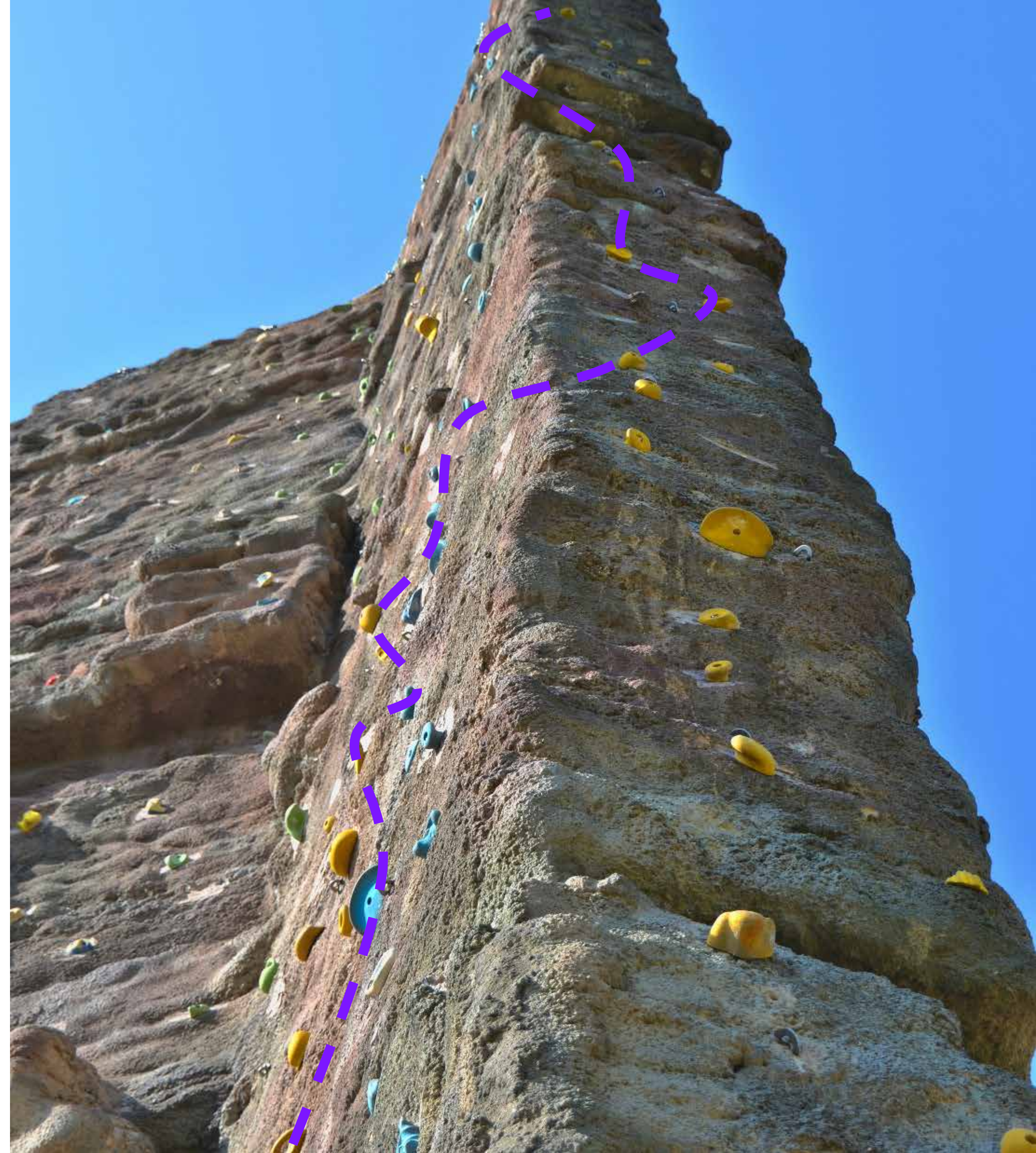


Bruk anskaffelser strategisk

Ø Innkjøp utgjør mellom 15-60% av budsjettene

Ø Utgiftspost av strategisk betydning

Ø Hvordan bidrar anskaffelser til å nå virksomhetens strategiske mål



Hvilke oppgaver og mål har din virksomhet?



Hvorfor forankring?

- Trenger mer tid
- Trenger å involvere flere folk
- Aksept for å prøve noe nytt
- Aksept og forståelse for nye løsninger
- Ledelsen må være med å dele risiko
- Budsjett for aktiviteter



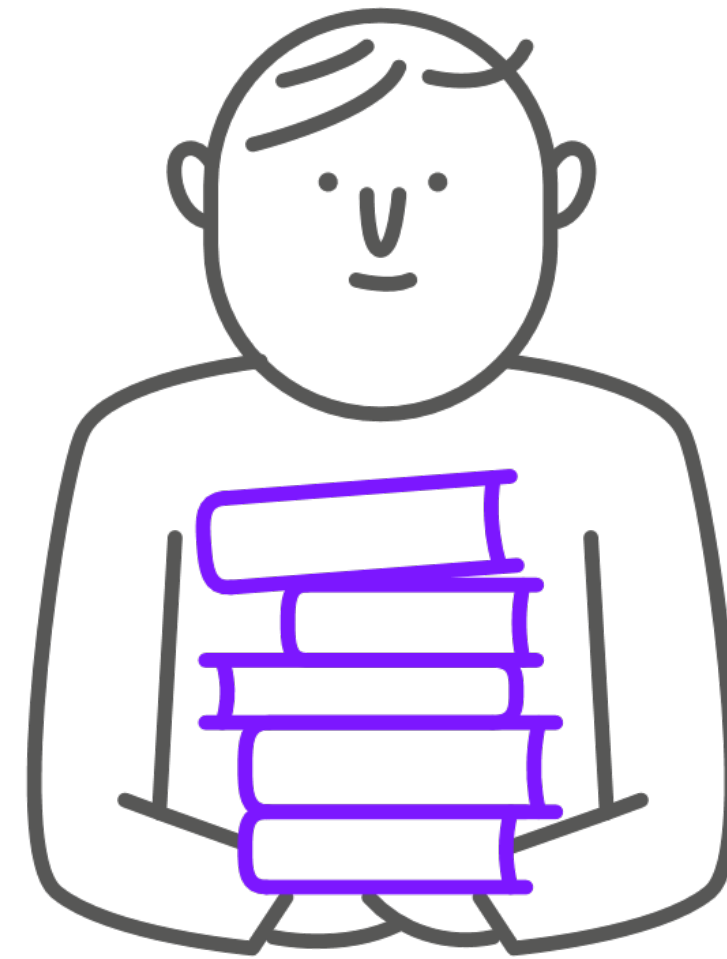


Planlegge og
legge til rette for
innovative
anskaffelser i
virksomheten

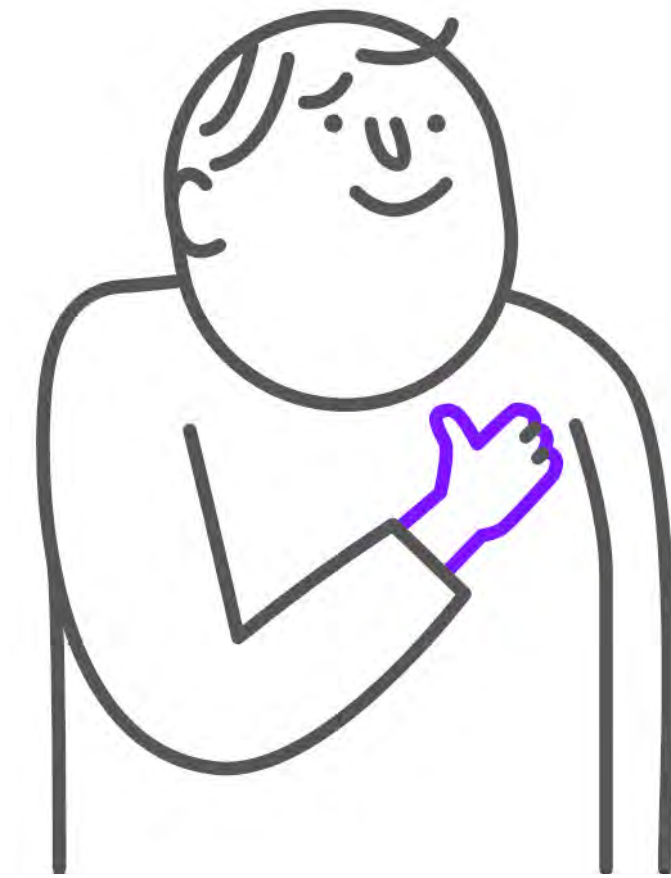
Samhandling



Ledelse

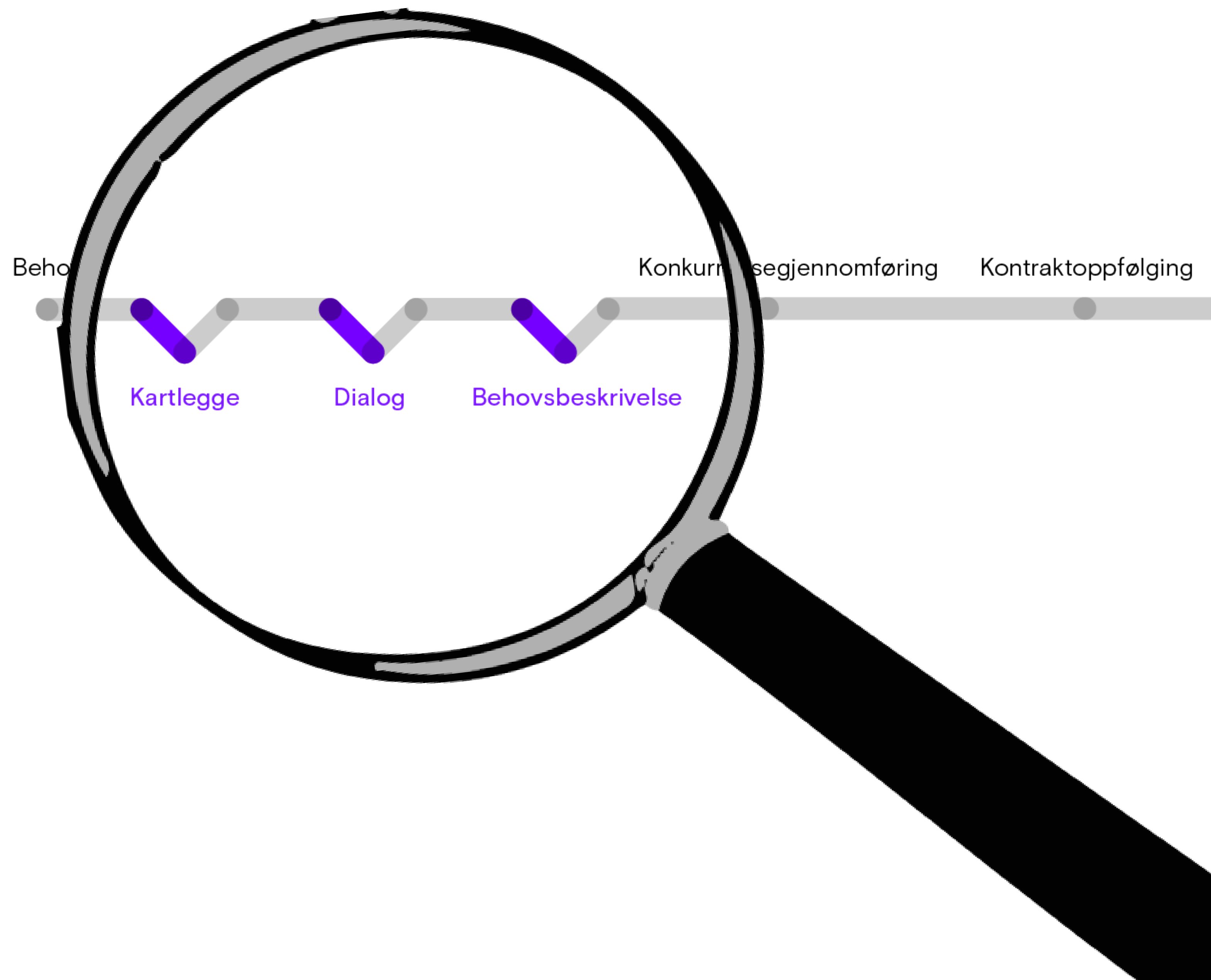


Fag



Innkjøp

**Tid og ressurser
til å kartlegge
behov og til å gå
i dialog**

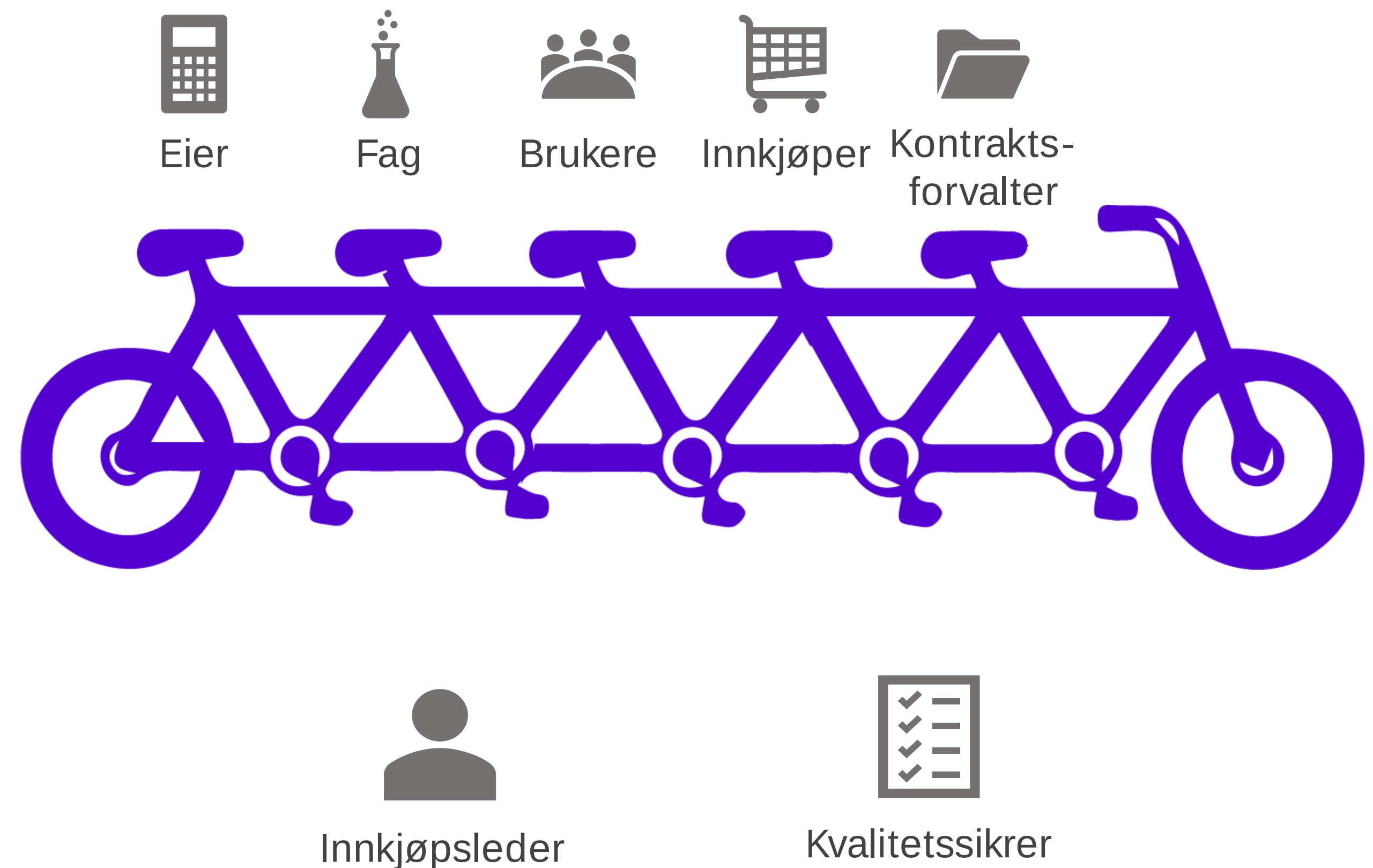


Bruk muligheten for dialog og samspill



Nødvendig med tverrfaglige team

Roller og ansvar i anskaffelsesprosessen



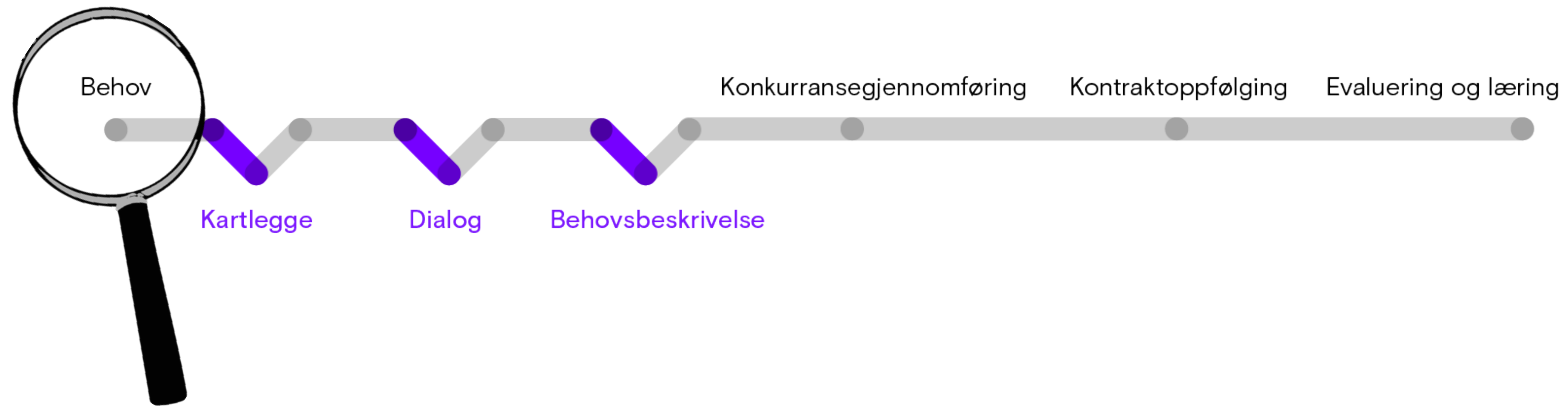


Nyttig for tverrfaglige team
ü Prosjektleder
ü Omforent
ü Felles forståelse
ü Fremdriftsplan
ü Informasjonsflyt



Gjennomføre
behovskartleggi
ng
dialog og
konkurranse

Behov





Hvor godt kjenner vi utfordringen og behovet?

Utfordringen



... tomt for kopipapir

...riktig utfordring?

Behovet



... mer kopipapir

...riktig behov?

Løsningen



... en pall med kopipapir

...riktig løsning?

Oslo kommune, Undervisningsbygg

Ventilasjon i skolebygg

Oslo og Bergen kommuner trengte nye ventilasjonsløsninger for skolebygg. Måtte være betydelig rimeligere både i anskaffelse og drift enn dagens løsninger.

Resultater

Sparer utgifter

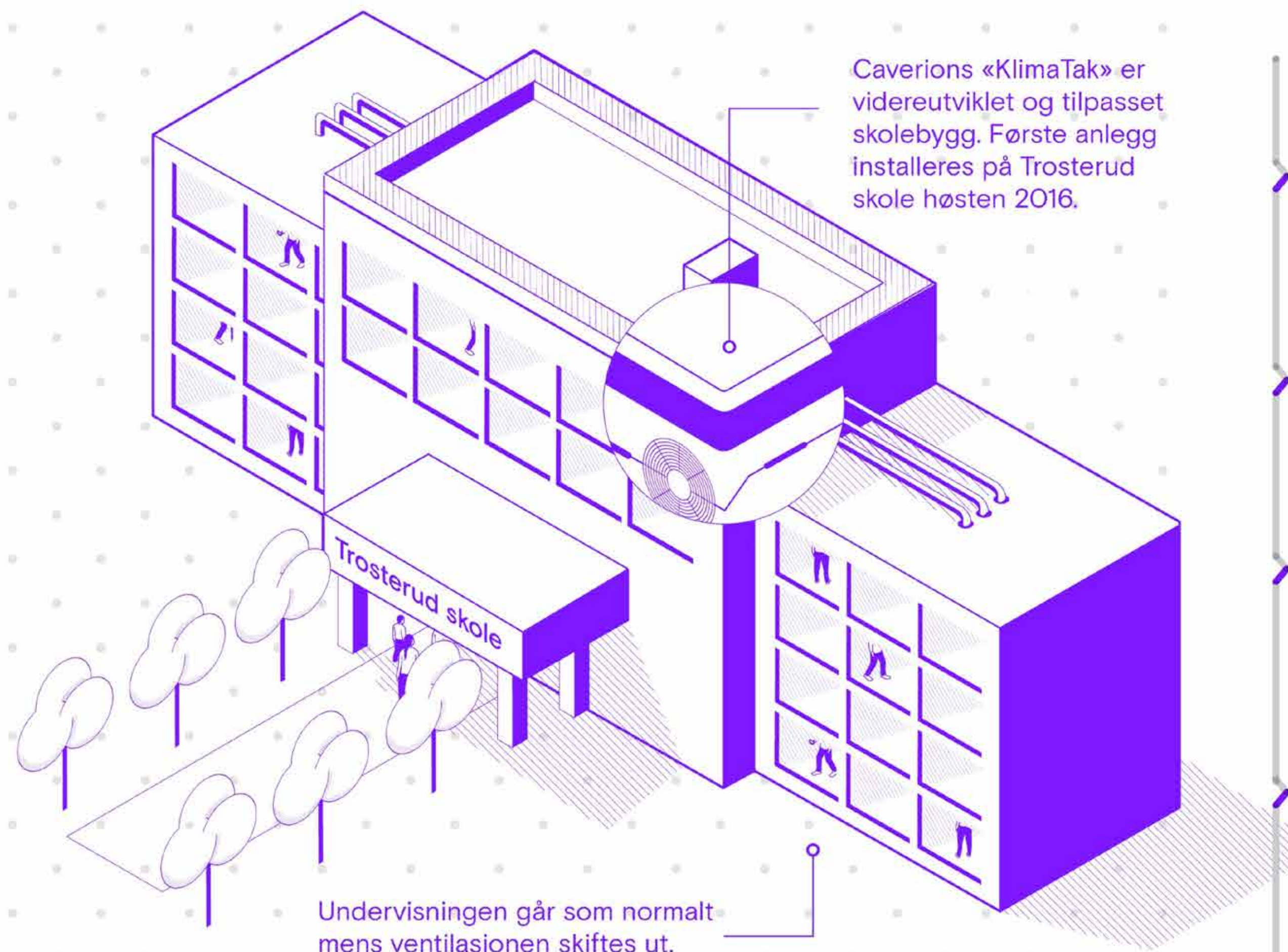
12 mill

på én eneste skole

Sparer miljøet

2,6 tonn CO2

bespart CO2-utslipp, per
km, per år per skole



Proessen

Vurdere behov

Dårlig inneklime
Behov for ny ventilasjon
Kostbart med erstatningsskole

Planlegge og organisere

Forankret prosessen med innovativ anskaffelse i egen organisasjon

Dialog med markedet

Dialogkonferanse om behovet
Skriftlige innspill fra leverandører
Én-til-én-møter med leverandører

Gjennomføre konkurranse

Innovasjons-/idékonkurranse.
Caverion AS og Systemair AS vant konkurransen og ble premiert med 100 000 kroner hver.

PROBLEM

Dårlig inneklima i klasserommene

5

HVORFOR

HVORFOR?

For liten sirkulasjon av frisk luft

HVORFOR?

Lufteanleggene er underdimensjonert

HVORFOR?

Fordi det er kostbart å skifte ut

HVORFOR?

Fordi skolen må stenge og elevene busses

HVORFOR?

Fordi det ikke er mulig å skifte ut anleggene mens undervisningen pågår

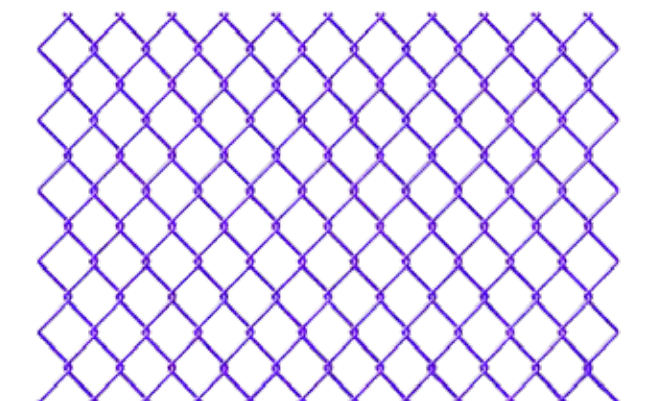
Formuler behovet

- FRA å be om en bestemt løsning
TIL å be om løsninger for et beskrevet behov
- FRA å be om en **veker**
TIL å be om løsninger for **sikring**
- I tillegg til behovsbeskrivelsen er det *funksjonelle krav* som sier noe om hvilke effekt man ønsker at anskaffelsen skal gi.

Veker =



Sikring =



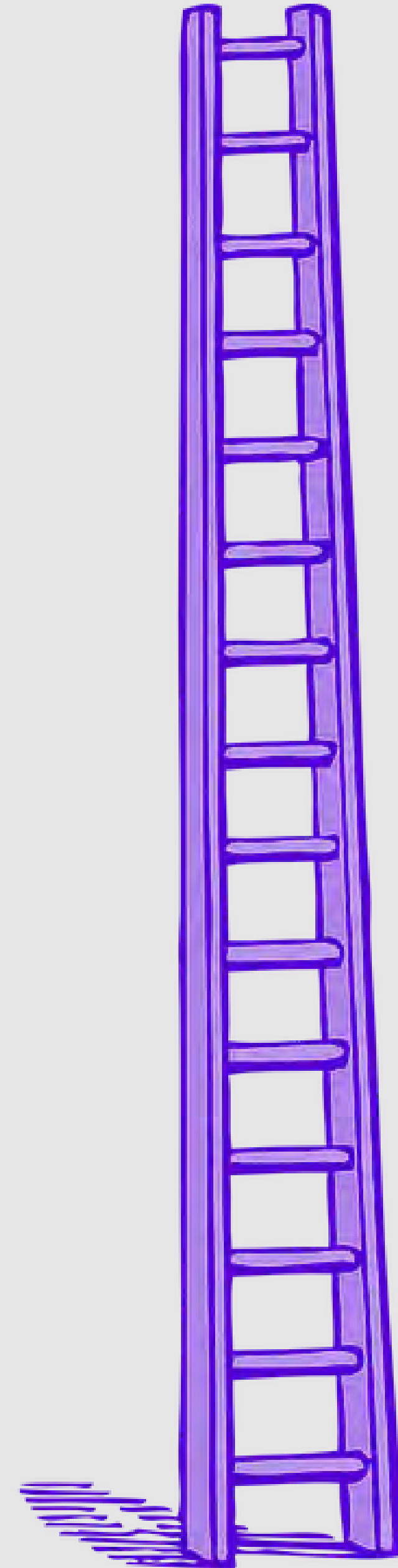
Hva er et behov?

En stige er en *løsning* på et behov.

Behovet er den oppgaven som stigen skal løse for deg.

Behov: En løsning som gir meg tilgang til steder jeg ikke når.

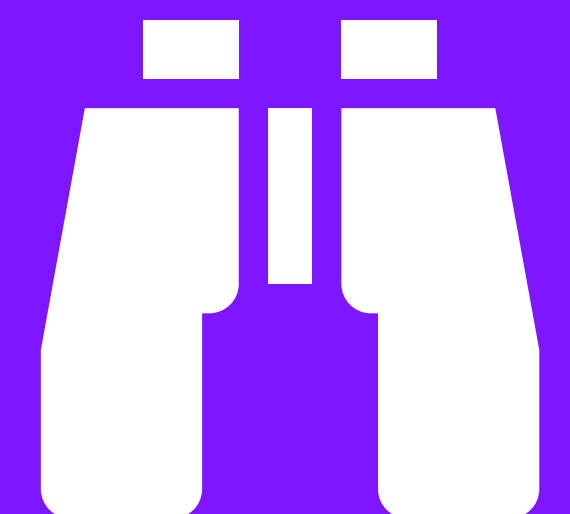
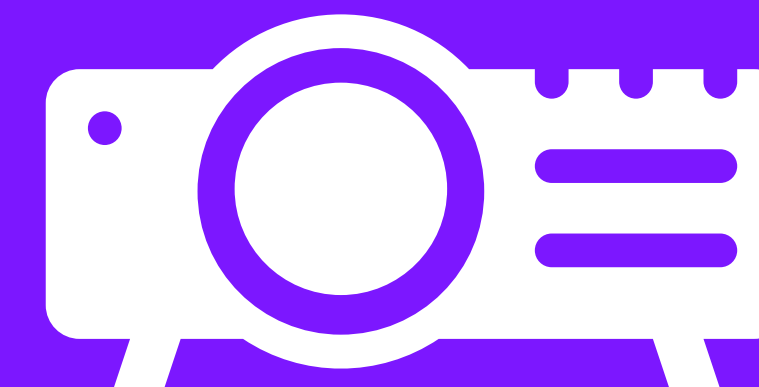
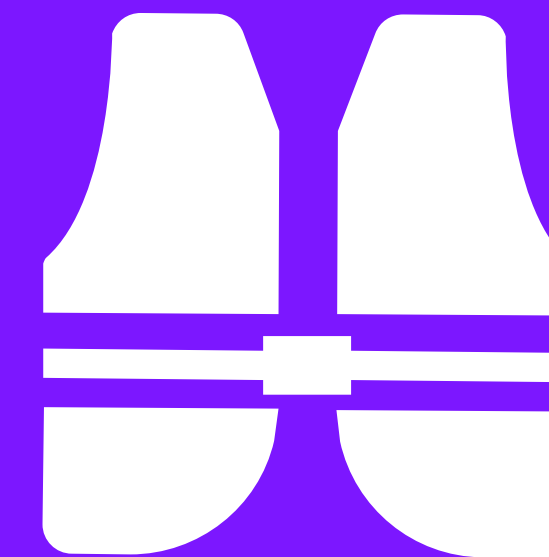
Funksjonelle krav: løsningen må være mobil, og gi meg en rekkevidde på 4 meter.



OPPGAVE

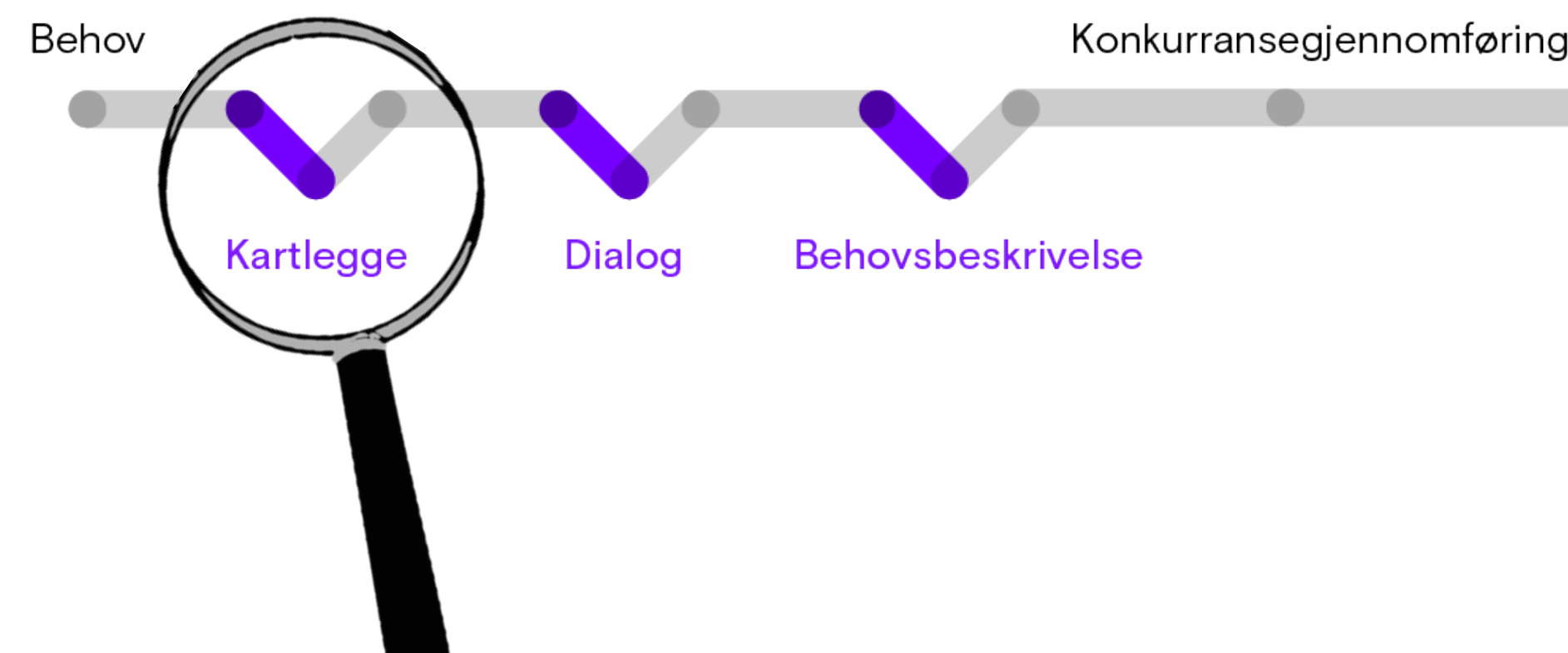
1. Velg deg ut en av løsningene til høyre.
2. Tenk gjennom hvordan du vil beskrive behovet som løsningen dekker.
3. Presenter din behovs-beskrivelse for den ved siden av deg og la hun/han gjette.

NB! Du skal ikke beskrive løsningen, men behovet den dekker!



Hvem er brukere?

Alle som på en eller annen måte er involvert eller bruker av et produkt/tjeneste

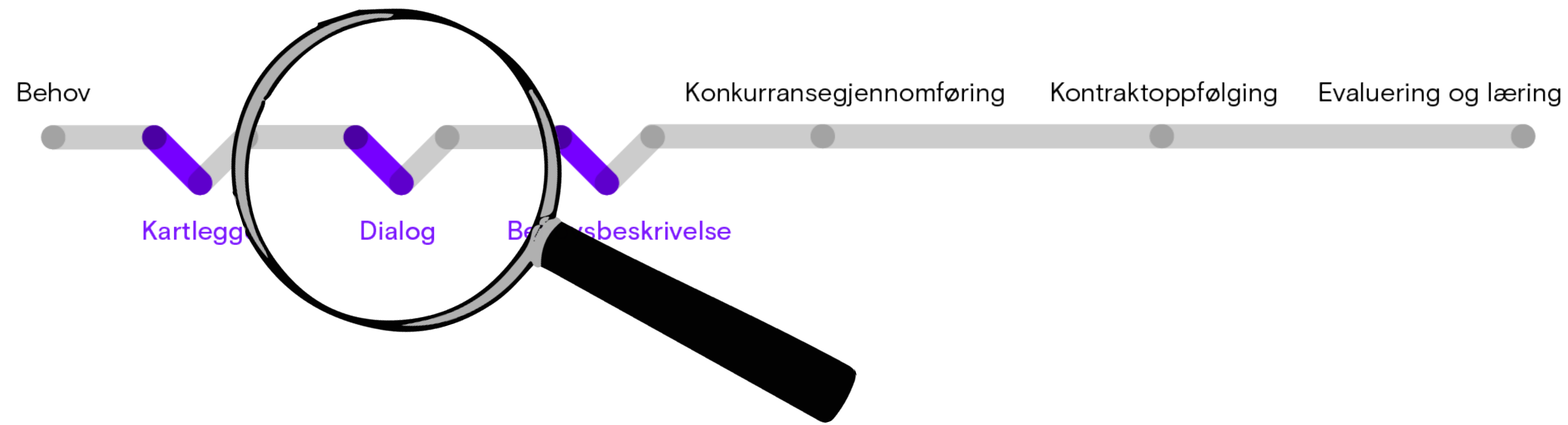


Hvordan definere behov

- ü Samarbeid med andre med samme behov
- ü Intervjuer
- ü Observasjon og hospitering
- ü Tjenstedesign
- ü Brukerreiser
- ü workshop



Dialog



Dialogbegrepet

Dialog med leverandøren før konkurranse

- info om planer og behov
- leverandører gir råd til oppdragsgiver
- forberede konkurransegrunnlaget

Dialog med leverandøren i tilbudskonkurranser

- Avklare uklarheter, avvik, forhandlinger



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

Difi - www.anskaffelser.no



Hva er
målsetningene
for anskaffelsen?

Hva er
utfordringen
og behovet?

Hvilke
muligheter
finnes?

Hvor langt er
teknologien
kommet på
området?

Behovseier

Brukere

Leverandører

Ekspert

Formålet med leverandørdialog

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

Dialog er det motsatte av monolog. En *dialog* er ofte en løpende meningsutveksling for å skape forståelse og å utjevne motsetninger.

fra Store norske leksikon

Ulike typer dialogaktiviteter

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



Hvorfor dialog

- ü Får kunnskap om hva som er mulig, alternative løsninger
- ü Blir bedre kjent med markedet
- ü Kan utfordre tidlig, starte prosesser
- ü Dra nytte av leverandørenes kompetanse
- ü Får bedre bestillerkompetanse og kan utarbeide bedre konkurransegrunnlag
- ü Bedre løsninger

Viktig overfor leverandørene

- lag et dialognotat
- tydelig mål for dialogen
- hva ønsker man dialog om?
- hva ønskes det konkrete tilbakemeldinger på?
- inviter i god tid
- reel dialog



Hvordan når vi leverandørene?

Markedsføring

Veiledende kunngjøring på Doffin, eget nettsted og nettverk, redaksjonell omtale

Mobilisering

Spre invitasjoner til bransje- og interesseorganisasjoner, brukerorganisasjoner og klynger



Eksempel på markedsføring

Statens vegvesen

- Veiledende kunngjøring på Doffin
- Facebook
- LinkedIn
- www.vareveier.no (egen nettside)
- Redaksjonell omtale
- Direkte kontakt



Viktig i dialogfasen

- Behandling av informasjon som blir gitt
 - Tilgjengeliggjøre for alle
- Behandling av informasjon man får
 - System for å håndtere og nyttiggjøre
 - *Ikke forelske seg i én leverandørs løsning...*
- Gjøre leverandørene trygge på prosessen



Forberede konkurransegrunnlag

Åpen kravspesifikasjon

- ü Ytelses- og funksjonskrav er hovedregelen

Kvalifikasjonskrav som ikke diskriminerer nyetablerte og små bedrifter

Tildelingskriterier

- ü beste forholdet mellom pris eller kostnad og kvalitet

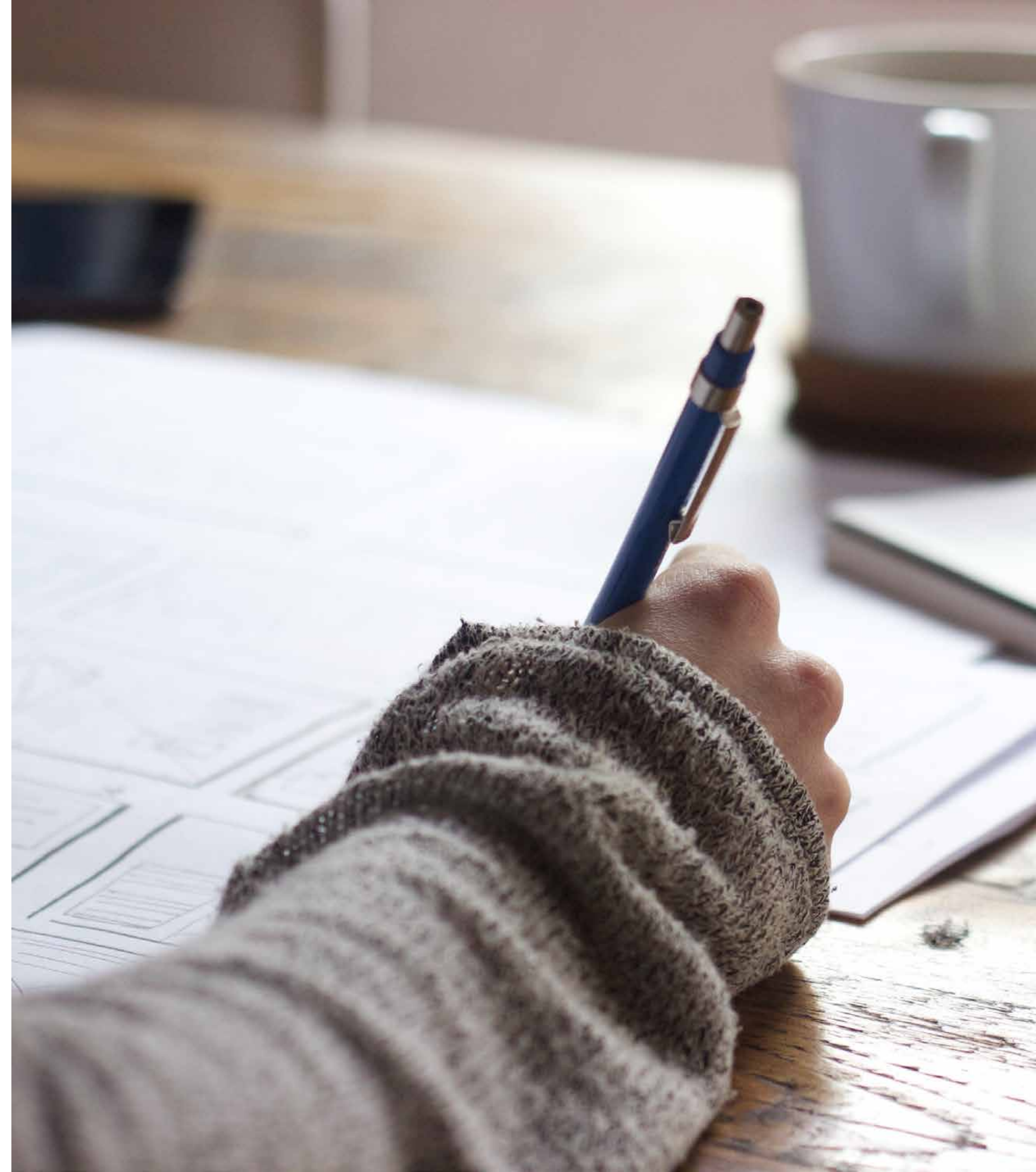
Valg av anskaffelsesprosedyrer

Kontraktsvilkår

- ü fokus på effekter og resultater

Hva er en åpen spesifikasjon?

- Beskrive HVA som skal oppnås
 - ikke HVORDAN det skal gjøres
- Risikooverføring
- Kontrakten følges opp på resultater og effekter
 - Ikke på selve leveransen



Oppfølging av spesifikasjoner

Spesifikasjon

- Installering av 50 panel ovner med termostat

Kontraktsmessig ytelse

- Levering av 50 panelovner med termostat

Oppfølging av kontrakt

- Har leverandøren levert 50 panel ovner?



Spesifikasjon

- Energibruk skal ikke overstige 15kWh

Kontraktsmessig ytelse

- Levering av et energibruk som ikke overstiger 15kWh

Oppfølging av kontrakt

- Er målet om energibruk overholdt?

Eksempel åpen behovsbeskrivelse ; sikring av avfallsanlegg

FUNKSJON

Holde uvedkommende ute fra oppdragsgivers anlegg, samt avdekke branntillop

YTELSE

- Preventiv
- Avdekke straffbare forhold



Kvalifikasjonskrav og tildelingskriterier

- Unngå kvalifikasjonskrav som diskriminere SME'er og gründerbedrifter
- Bruk beste forhold mellom pris eller kostnad og kvalitet
- Tenk gjennom hvordan du skal skille tilbudene fra hverandre på hvert tildelingskriterium.



Følge opp og evaluere

Sikre læring fra arbeidet etter at innkjøpsprosessen er gjennomført.

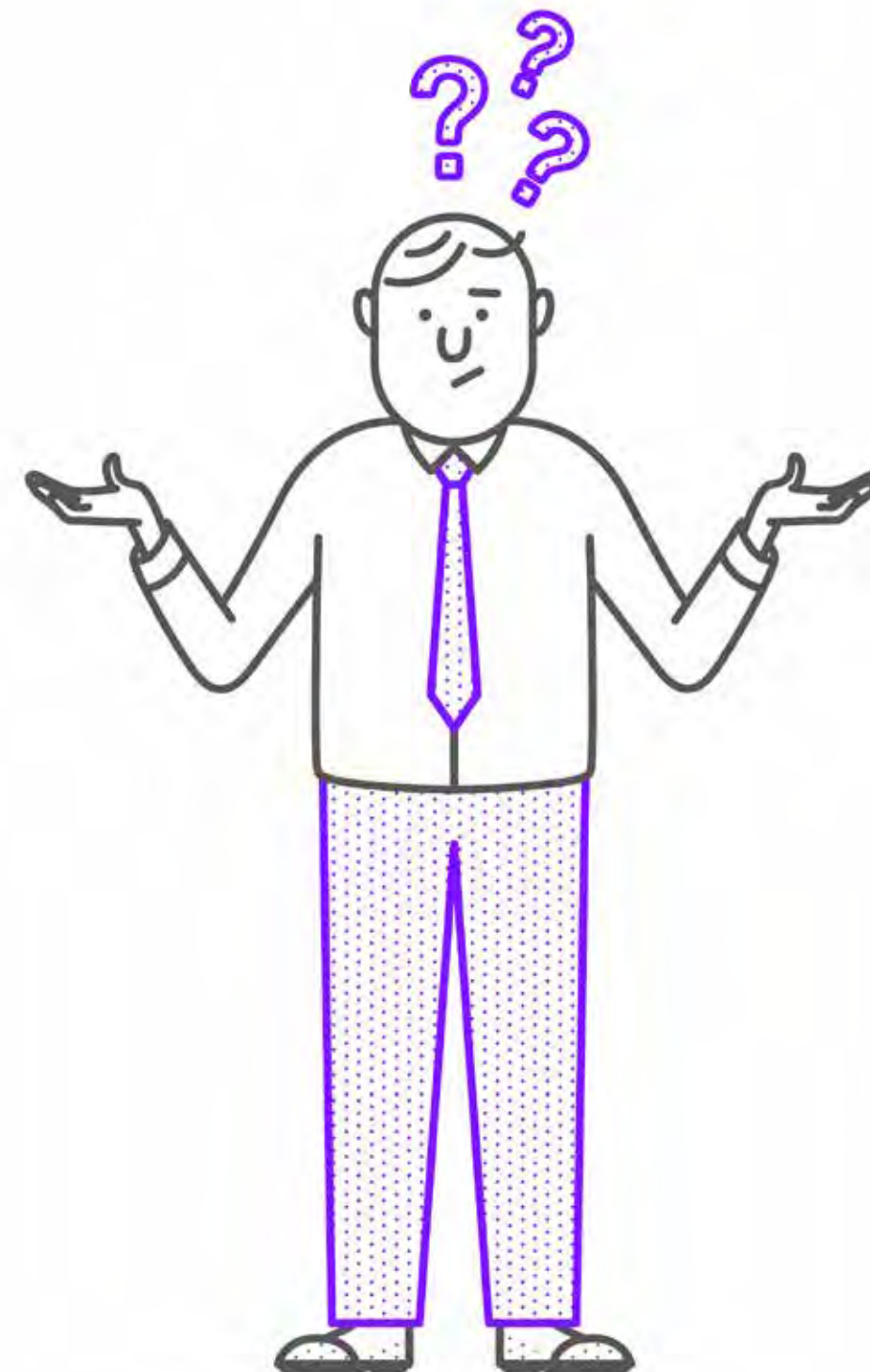
Oppnådde vi det vi var ute etter?

- ü Hvordan ble brukernes behov ivaretatt
- ü Hvilke hindringer/flaskehalser oppstod underveis
- ü Hva er tilbakemeldingene fra markedet, fagmiljøene og evt. forskningsmiljøene
- ü Hva var styrker/svakheter ved gjennomføring av prosjektet?
- ü Hvor lønnsomt er prosjektet?

Hva gjør du dersom dialogen med leverandørene avdekker at det IKKE finnes en løsning i markedet?

1
Behov

2
Dialog



Eget
program
fra høsten!

Anskaffelse av innovasjon
- Utviklingsprosjekt

Innovativ anskaffelse
- Anskaffelse av en eksisterende
løsning som er ny for virksomheten

Ta i bruk innovative anskaffelser!

- **bra for innbyggerne,**
- **bra for innkjøperne**
- **bra for leverandørene**

Takk for oss!



Innovative anskaffelser

Nasjonalt program for
leverandørutvikling



innovativeanskaffelser.no