

Innovative anskaffelser

Nasjonalt program for
leverandørutvikling

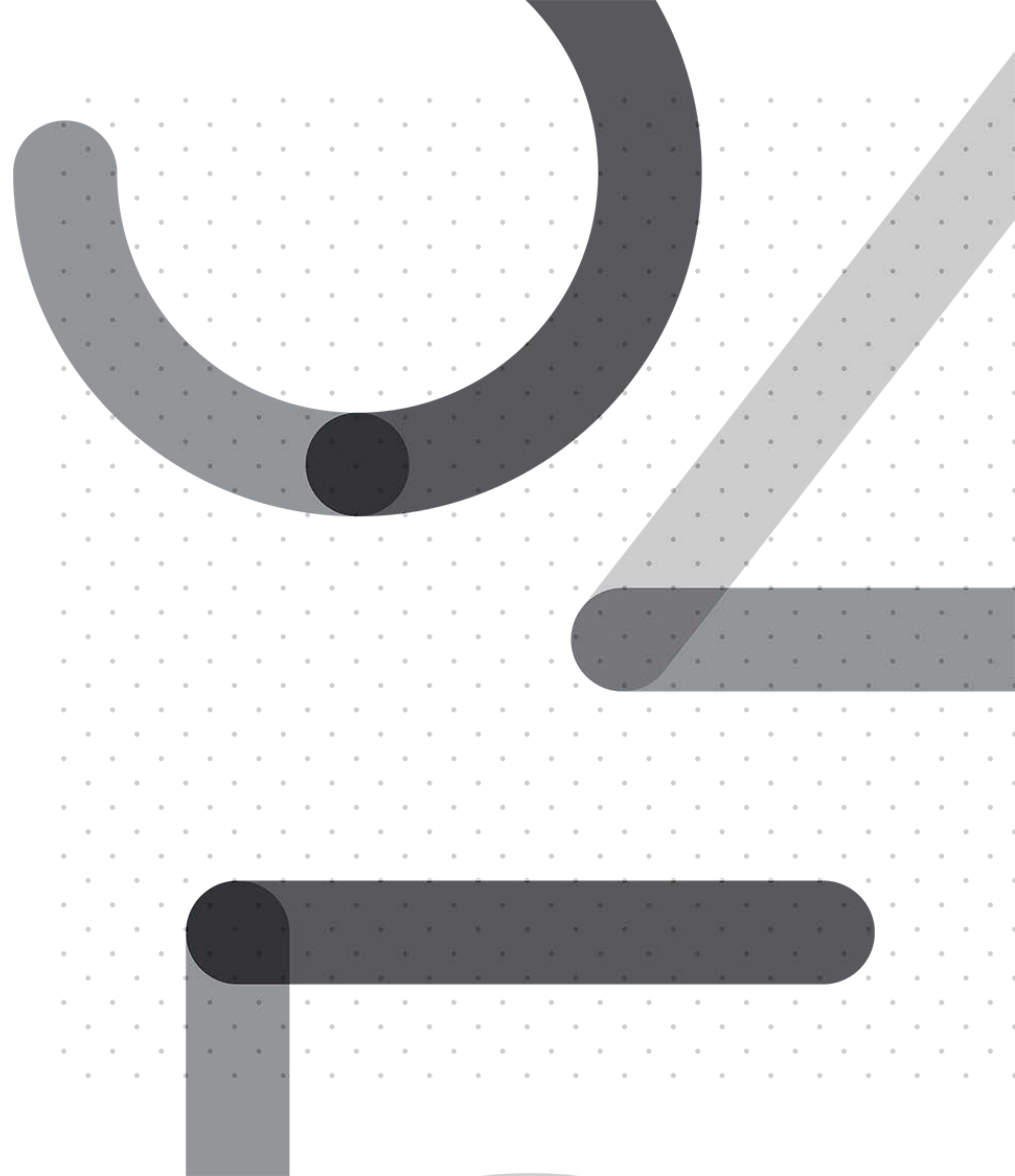
 NHO |  | 

Innovative anskaffelser

Når behov møter marked kan spennende ting
skje

Riche Vestby, prosjektleder helse og omsorg

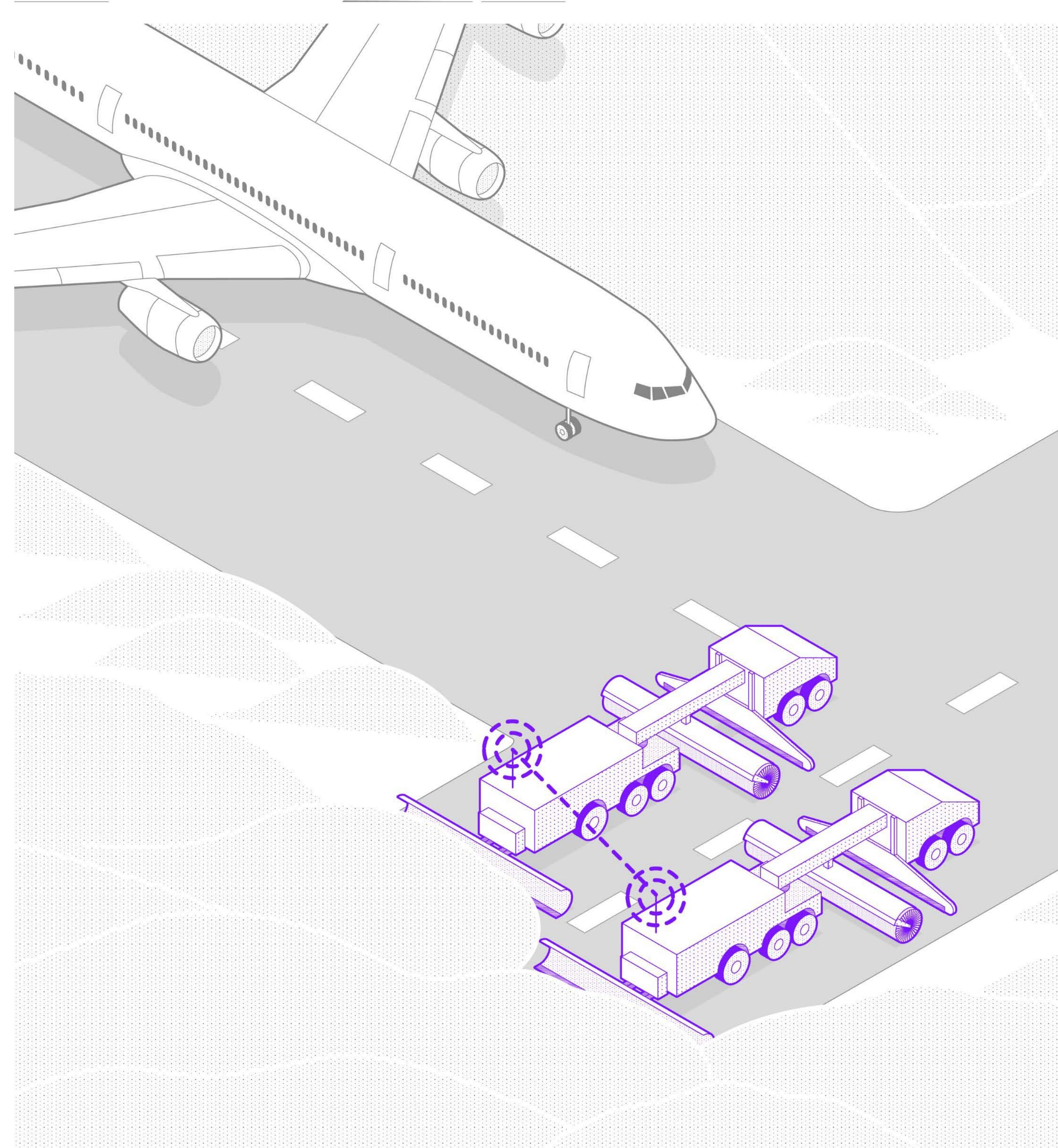
22. mars 2018



Hvorfor innovasjon gjennom anskaffelser?

*Fordi vi må få **mer** ut av **mindre** innkjøpsbudsjetter*

*Fordi det finnes **bedre** løsninger!*



Formålet med en innovativ anskaffelse

Øke innovasjonseffekten av offentlige anskaffelser:

- Offentlige besparelser
- Miljøvennlige løsninger
- Bedre tjenester for brukerne
- Næringsvekst



Et møte mellom utfordringer og muligheter



Dagens
situasjon?

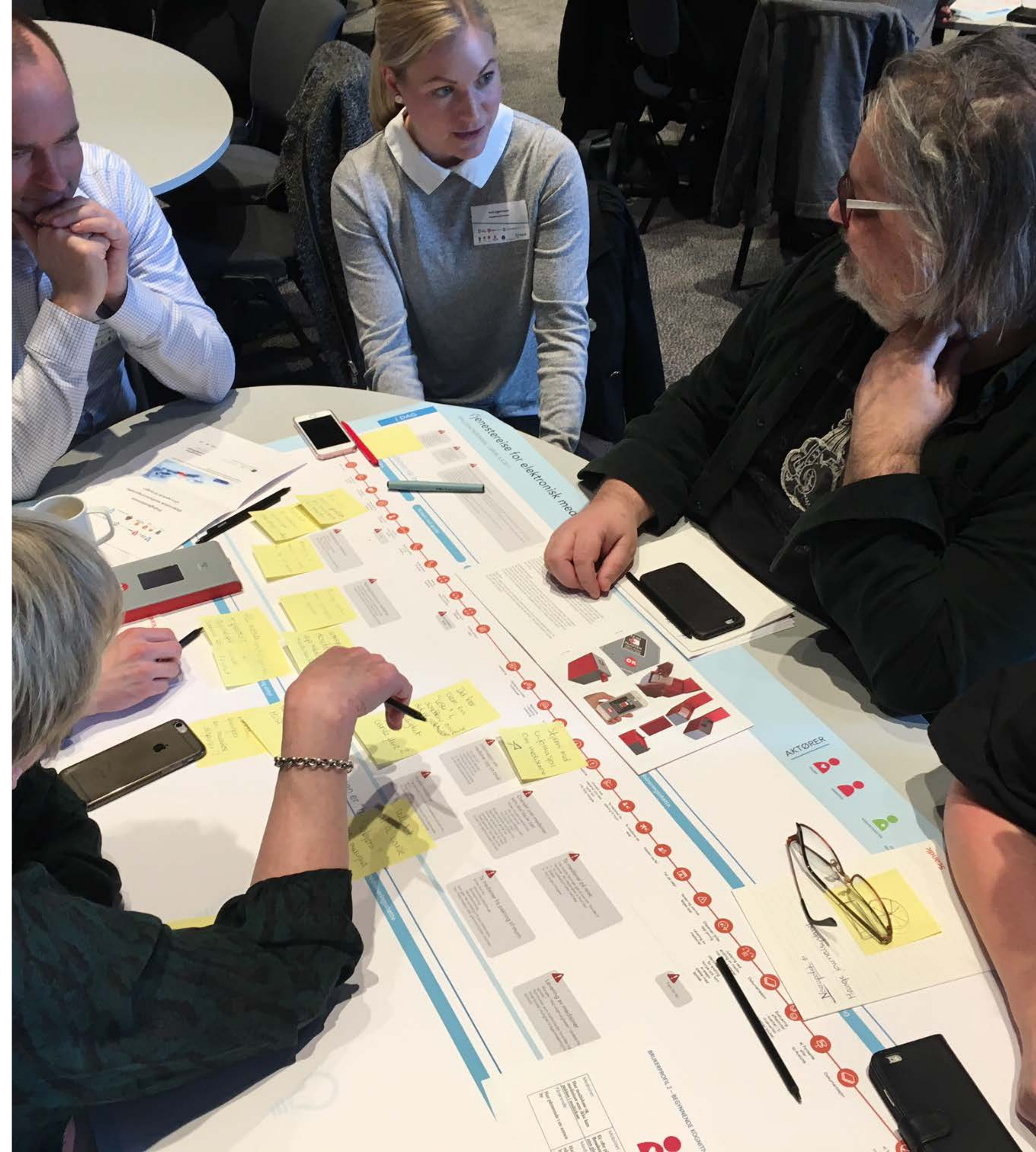
Ønsket
situasjon?

Innovasjonspotensial

Programmets rolle og funksjon

Pådriver for innovative anskaffelser

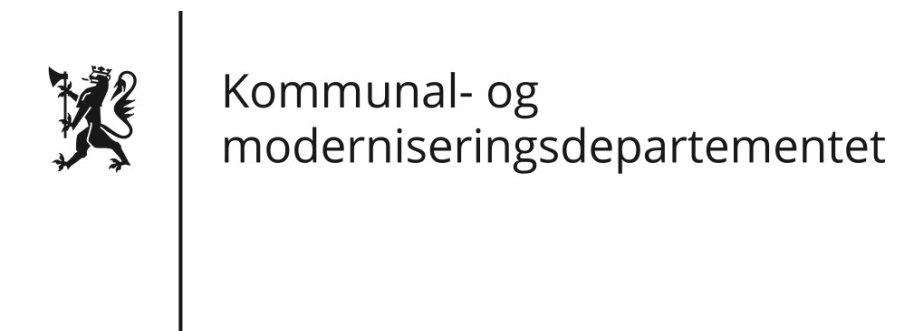
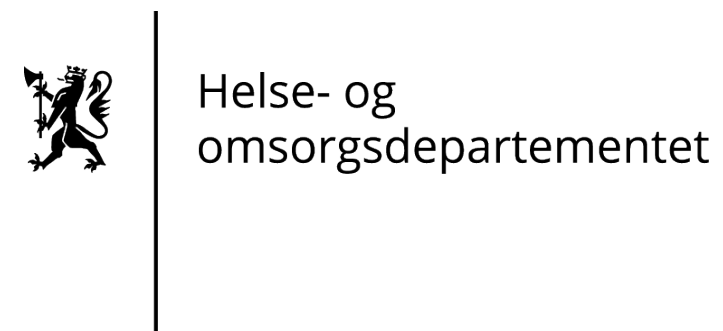
- 1. Introdusere offentlige innkjøpere for innovative anskaffelser**
- 2. Veiledning og råd om gjennomføring**
- 3. Tilrettelegge møteplasser der behov kan møte løsninger**
- 4. Formidle læring og erfaringer**



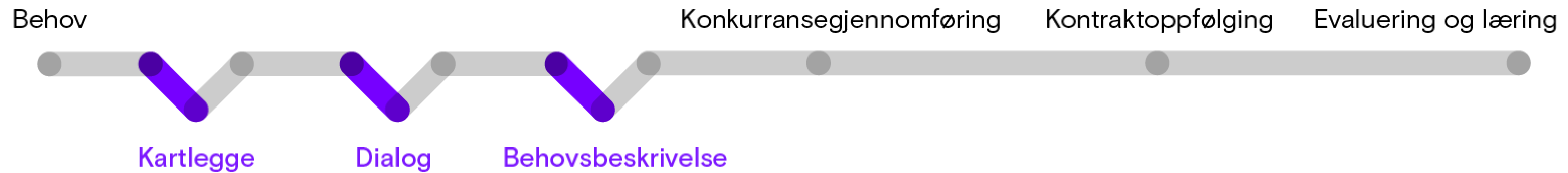
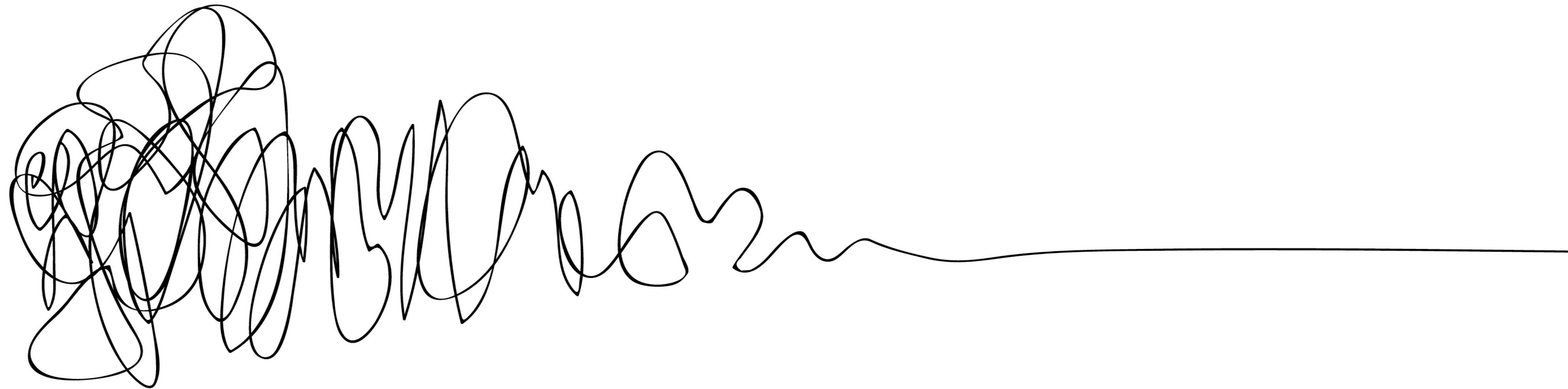
Mange jobber for at innovative anskaffelser kan skje



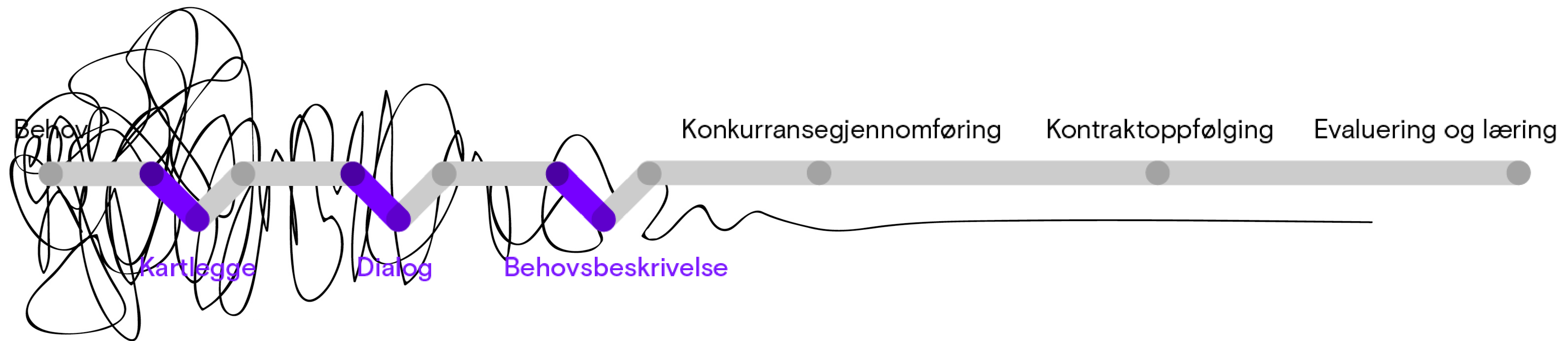
Innovative anskaffelser
Nasjonalt program for leverandørutvikling



Den innovative anskaffelsesprosessen



Den innovative anskaffelsesprosessen



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

Difi, anskaffelser.no

Formålet med leverandørdialog

- Presentere utfordringer og behov for markedet
- Få innspill og idéer til mulige løsninger
- Bruke informasjonen til å utforme et konkurransegrunnlag som åpner for mulighetene



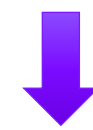
Hva kan dialogen bidra til?

FOR INNKJØPER



- Blir kjent med markedet
- Utvikler bestillerkompetansen
- Bedre konkurransegrunnlag
- Bedre løsninger

FOR LEVERANDØR



- Får innsikt i kundens behov
- Synliggjør egne løsninger
- Gi innspill til konkurransen
- Leverer treffsikre løsninger



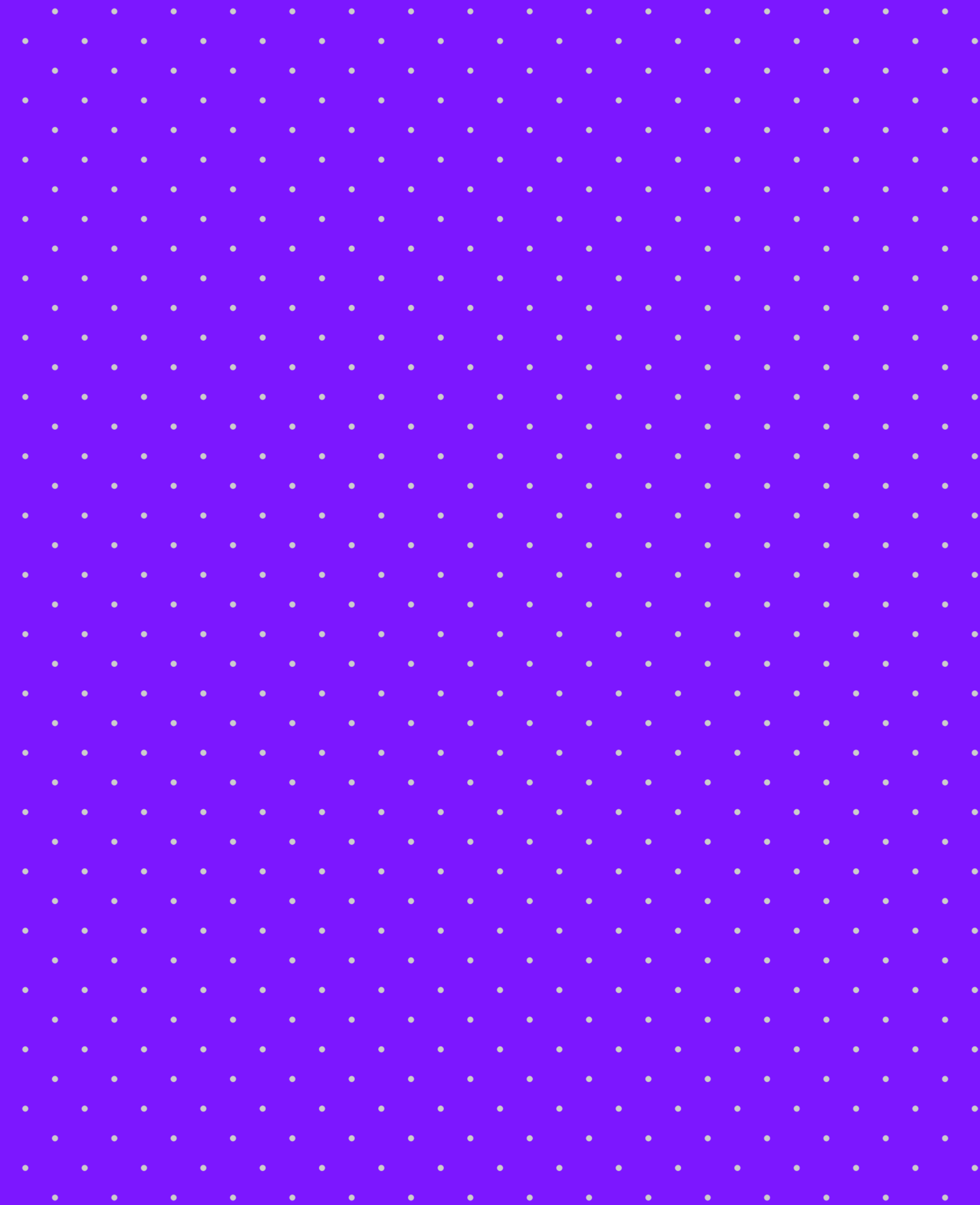
Denne måten å jobbe på utfordrer holdninger, tankesett og forretningsmodeller på begge sider av bordet. Den bringer oss framover.

Leverandør av velferdsteknologi



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

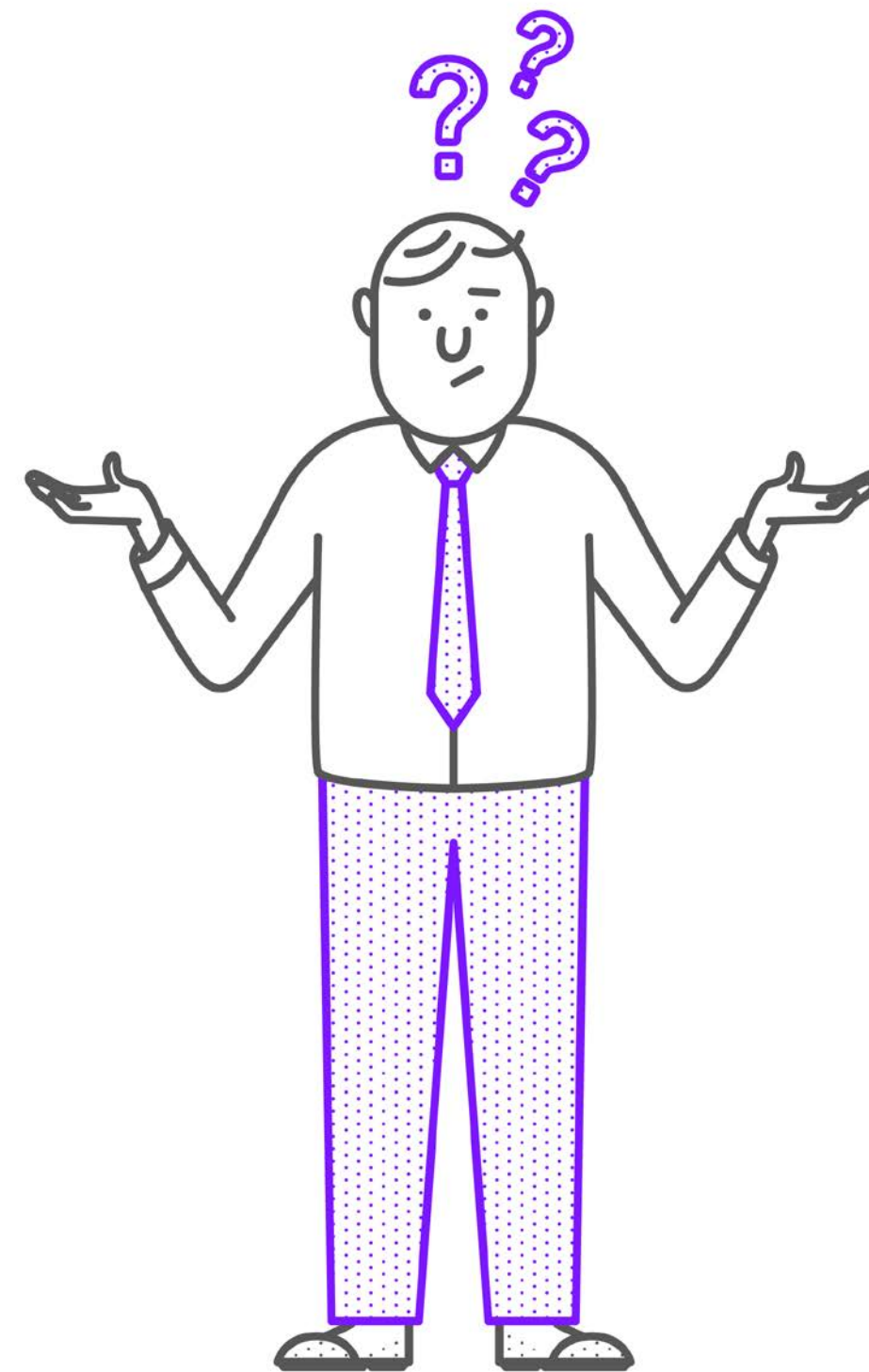
Offentlig innkjøper



Dialogen med leverandørene avgjør veien videre

1
Behov

2
Dialog



Anskaffelse av innovasjon
- Utviklingsprosjekt

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

Norges første innovasjonspartnerskap inngått i Stavanger: Aktiviseringsroboten Berntsen og Smartrullator under utvikling



Innovasjons- partnerskap



Sykehuset i Østfold,
C3 , Sunnaas sykehus
og Oslo kommune

1
Oppstart



2
Dialog

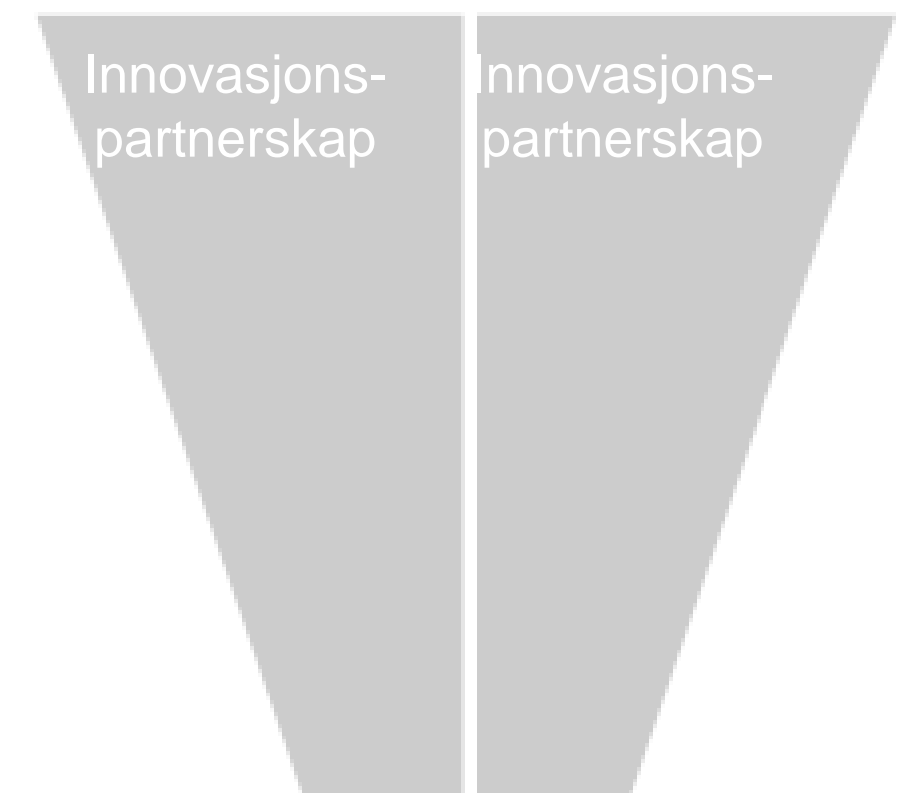


3
Konkurranse

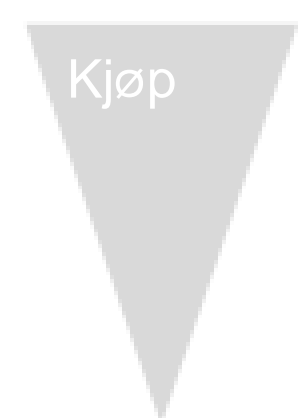


Stavanger kommune
med Innocom AS og
Topro Industrier AS

4
Utvikling

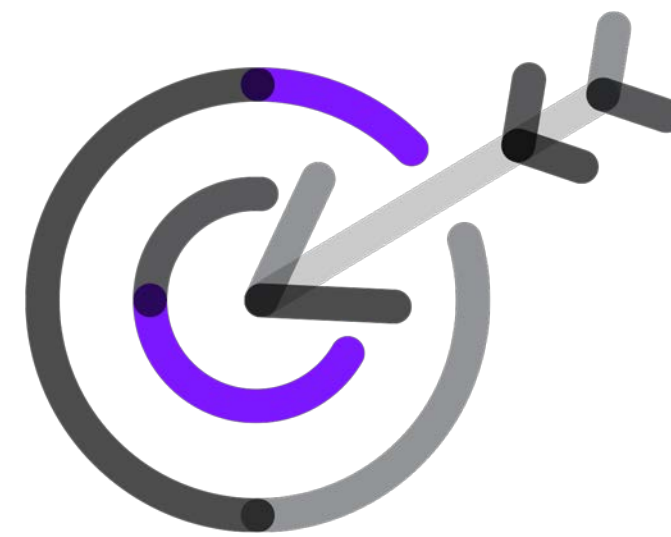


5
Innkjøp



En kontrakt

Innoba



En liten utfordring til slutt...

Bruk det dere lærer gjennom dialogen aktivt
i den videre prosessen

Innovative anskaffelser

– bra for innbyggerne,
bra for innkjøperne og
bra for leverandørene!



Innovative anskaffelser

Nasjonalt program for
leverandørutvikling



innovativeanskaffelser.no