



## Program for Leverandørutvikling - *Innovative offentlege innkjøp*

Møte Sogn Regionråd 19.juni, pres. Siri Stavang, prosjektleiar NHO Sogn og Fjordane



Nasjonalt program for leverandørutvikling

## DRIFTSMELDINGER OG ALARMER



Stavanger kommune  
ønsket å samle alle  
tekniske systemer i en ny  
driftssentral



**Krevende kunde**

Stavanger kommune

**Fasilitator**

Nasjonalt program for  
leverandørutvikling

**Leverandør**

F5 IT Consultans Stavanger AS

**Når**

2011-2014

**Gevinstanalyse**

10 – 25 mill. NOK



# Stat, kommune og næringsliv i samarbeid

"Frontrunner" i innovative offentlige anskaffelser 2010 – d.d.

## Programansvarlige

- NHO
- KS
- DIFI

## Ledende pådrivere

- Nærings- og fiskeridepartementet
- Helse- og omsorgsdepartementet
- Kommunal- og moderniseringsdepartementet
- Klima- og miljødepartementet
- Innovasjon Norge
- Forskningsrådet
- Helsedirektoratet

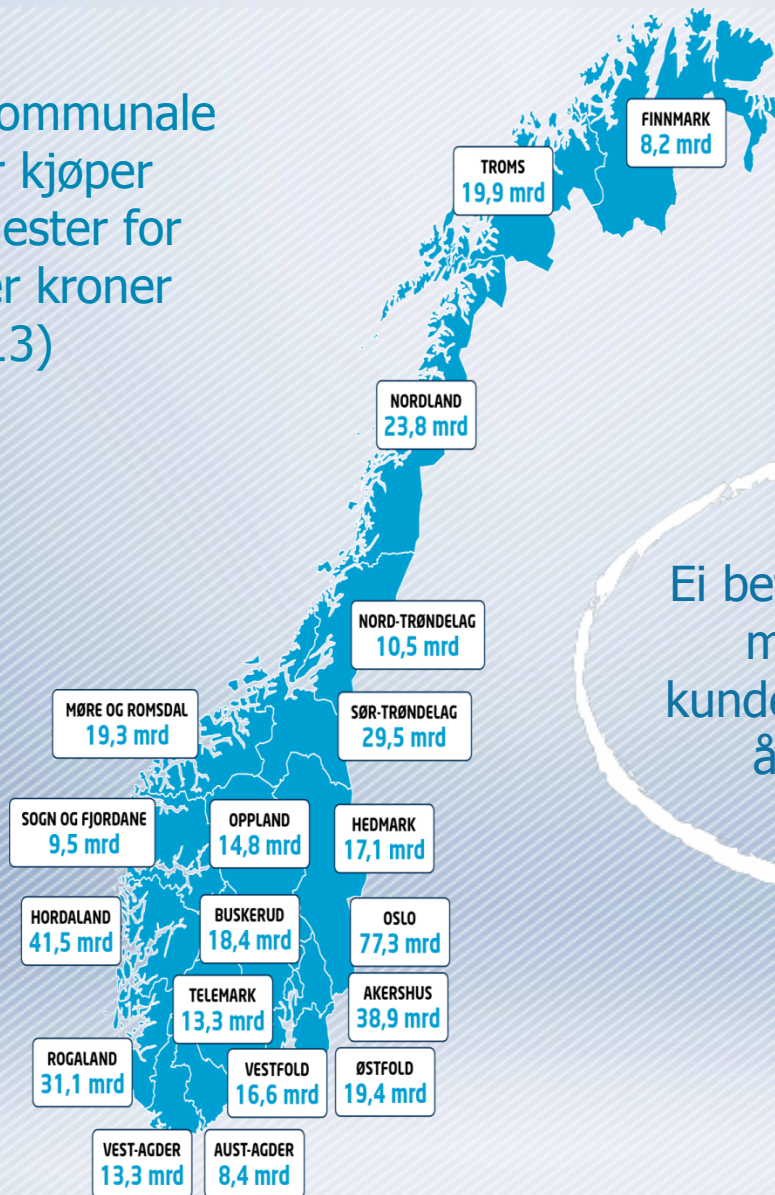
## Ledende statlige virksomheter

- Statsbygg
- Forsvarsbygg
- Jernbaneverket
- Statens Vegvesen
- NAV
- Avinor
- Helse Sør-Øst
- Skatteetaten

## Kommunal sektor

- Oslo kommune
- Bergen kommune
- Stavanger kommune
- Kristiansand kommune

Statlige og kommunale virksomheter kjøper varer og tjenester for 432 milliarder kroner hvert år (2013)



Ei betydeleg innkjøpsmakt – må bli den krevjande kunden, og vere pådrivar for å tenkje utvikling og innovasjon



# Innovasjon og utvikling gjennom offentlige innkjøp – din kommune som viktig aktør!



Leverandørutvikling = samspel mellom innkjøpar og leverandør for å oppnå det beste og mest framtidsretta resultatet.

Korleis?

Inviter inn til dialogkonferanse ved krevjande innkjøp!



# Målgruppe

- Offentlege innkjøparar
  - Skal bli den krevjande kunden.
  - Proaktiv
  - Kva er morgondagens løysingar? (marknadsundersøking).
- Leverandørar
  - Meir innovative bedrifter
  - Samarbeid for å betre posisjonen ved anbod.



# Kor kan vi samhandle smartare?



Grov skisse over ein tradisjonell innkjøpsprosess





## Eldrebløgja og færre hender i arbeid krev nye løysingar



» Leverandørutvikling er midt i blinken for å sikre dei beste og mest framtidsretta innkjøpa. Dette bør fleire kommunar jobbe med. Tips til andre kommunar, kom i gang med prosessen så tidleg som muleg



## Proessen: Dialogaktivitetar Eid kommune

- Begynn planlegging så TIDLEG som muleg
- Utarbeide pilotnotat (tverrfagleg gruppe)
- Invitere til dialogkonferanse (MINIMUM 1 måned før)

07. mai: Dialogkonferanse på Nordfjordeid  
29. mai: Frist for levering av innspel og påmelding ein til ein møter  
10. juni: Ein til ein møter  
17. juni: Utarbeiding av kravspesifikasjon  
Juli: Utlysing av konkurranse i Doffin



# Kven har den geniale ideen?

## Båtbygger laget operalyd

Statsbygg fikk utviklet, produsert og levert balkonger og bølgevegg i verdensklasse til under budsjettpris da de bygget Operaen. Det sørget det lille båtbyggeriet Djupevåg Båtbyggeri AS fra Hardanger og interiørfirmaet Bosvik AS fra Risør for.

### Fakta

**Krevende kunde:** Statsbygg, Den Norske Opera og Ballett

**Leverandør:** Bosvik AS, Djupevåg Båtbyggeri AS

**Fasilitator:** Regionalt program for leverandørutvikling – Hovedstadsregionen

**Bransjemobilisering:** Treteknisk, Trefokus, Den Norske Lauvtreforening

**Når:** 2007

Foto: Jiri Havran





## Relacom

« Kravspesifikasjonene ble bedre - kommunene hadde åpenbart tatt innover seg innspill fra leverandørhold. På den måten ble kravene tydeligere og lettere å svare på. »

**John Einar Flasnes**  
tekniker i Relacom

## Hospital IT

« Kanskje er det helt andre bedrifter enn de du tradisjonelt har handlet med, som kan hjelpe deg med innovasjonen »

**Flemming Hegerstrøm**  
Adm. dir. Hospital IT



## INNKJØPER



Vi endte opp med en metodikk som var helt ny for oss.

Tidligere har vi kanskje stått litt med lua i hånda og tatt imot det leverandørene har å tilby oss, mens nå var vi tydelige på hvilke utfordringer vi trenger å løse.

Leverandørutviklingsprogrammet bidro til at kommunen ble spesifikk på hva vi ønsket.

### Ronny Bjørnevåg

Fagutvikler helse- og omsorgstjenester i Lyngdal kommune

## INNKJØPER



For prosjektet har konferansene tilført mye kunnskap.

Sammen med leverandørene har vi fått drøftet viktige problemstillinger utover det rent tekniske, som etikk, vern om persondata, praktiske og organisatoriske utfordringer etc.

Vi har lært mye av markedet, spesielt når det gjelder hva vi kan kreve og hvordan vi bør kreve det.

Ved tradisjonell markedsanalyse hadde vi ikke fått utløst den kreativiteten hos leverandørene som vi nå har opplevd.

### Per Waardal

prosjektleder og spesialrådgiver utviklingscenter for sykehjem og hjemmetjenester i Hordaland



# KORLEIS LUKKAS MED FRAMTIDSRETTA INNKJØP ?

- Sett Leverandørutvikling på dagsorden
- Forankre i leiinga
- Kompetanseheving (gratis kurs 1. september)

## ■ TA I BRUK METODIKKEN





# GEVINSTAR

- Funksjonelle kravspesifikasjoner
- Framtidsretta løysingar og auka samfunnsgevinst
- Færre (ingen) klagar
- Framoverlente innkjøparar – omdømme
- Konkurransedyktige leverandørar
- OFU kontrakt?





# Ta kontakt



**MER INFORMASJON**  
[www.leverandorutvikling.no](http://www.leverandorutvikling.no)  
[www.anskaffelser.no](http://www.anskaffelser.no)  
[www.nho.no/sognogfjordane](http://www.nho.no/sognogfjordane)

Siri L. Stavang  
Tlf.: 980 31 949

Marit Gjerstad  
Tlf.: 936 63 860