

Innovative anskaffelser

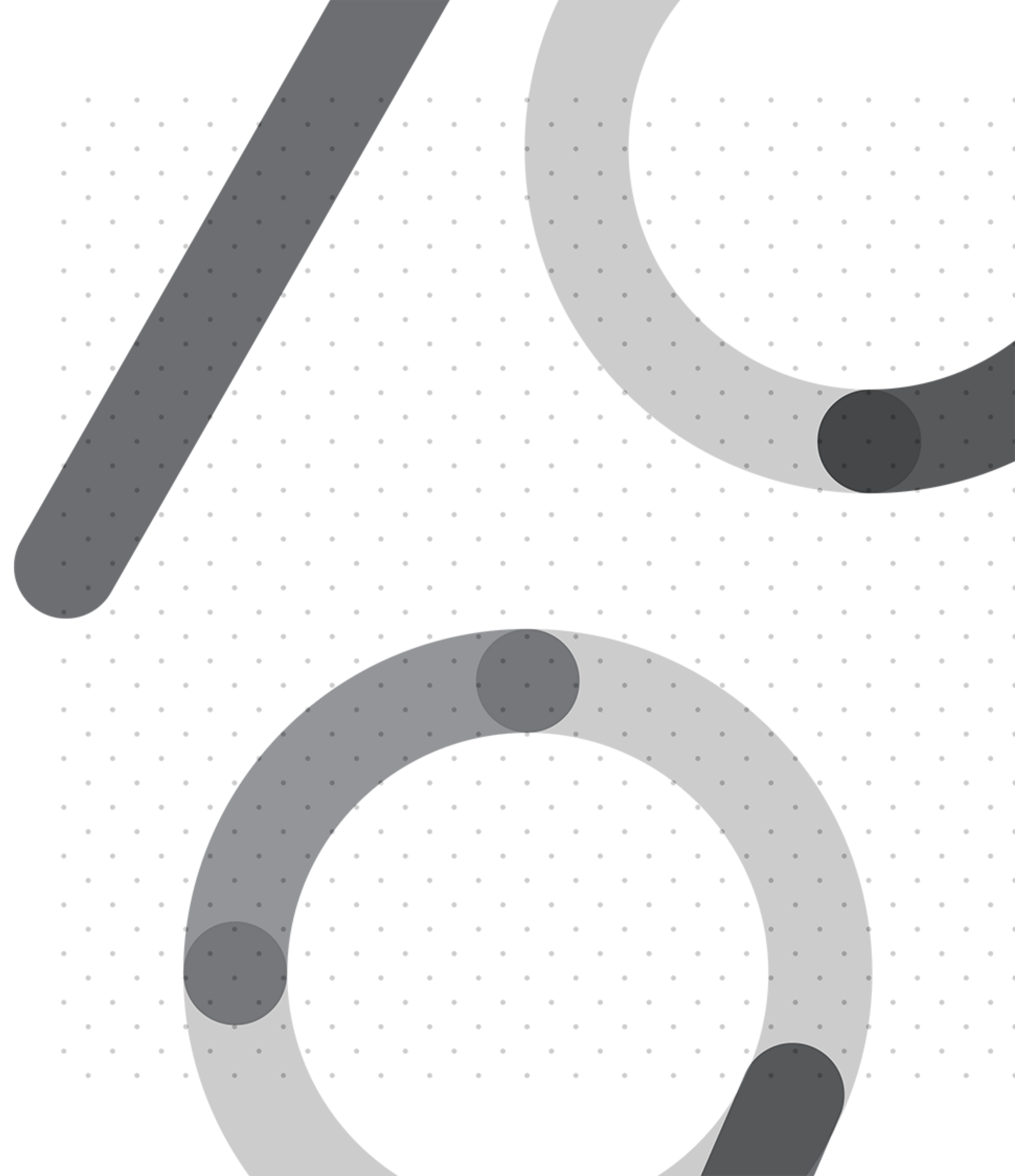
Nasjonalt program for
leverandørutvikling



Innovasjonspartnerskap - anskaffelsesprosedyren og mulighetene i dialogen

Riche Vestby, innovasjonspådriver helse

04.06.2021

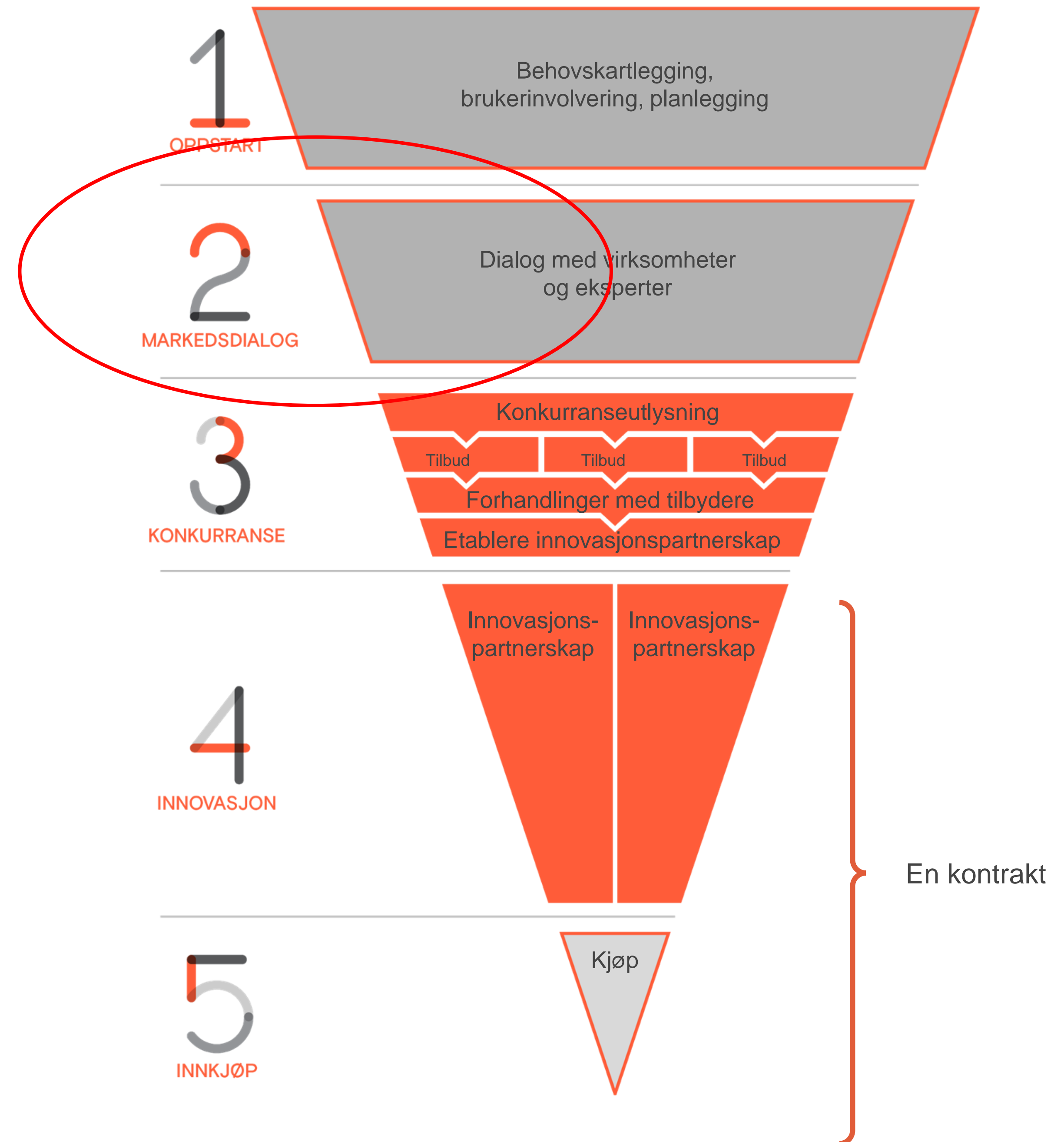


Innovasjonspartnerskap

- Ny anskaffelsesprosedyre 2017
- Fem faser
- Utvikling og kjøpsopsjon i en og samme kontrakt
- Utvikler løsninger *sammen*
- Leverandører konkurrerer om innovasjonspartnerskapene

Mer om prosedyren:

[Innovasjonspartnerskap – introduksjon for leverandører on Vimeo](#)



Hvilke problemstillinger egner seg?

- Ambisiøs innovasjonshøyde – uløst problem
- Relevant for mange
- Løsningen kan utvikles i samspill med leverandørmarkedet
- Stort økonomisk og velferdsmessig potensiale – samfunnseffekt
- Løsningen kan kjøpes i etterkant
- Løsningen eksisterer ikke på markedet i dag



Behovskartlegging

FORMÅL:

Avdekke hvilke behov en løsning skal dekke, samt å få en dypere forståelse av problemområdet

Skape eierskap – få opp et felles bilde på utfordringene



Formålet med dialog med leverandørene

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

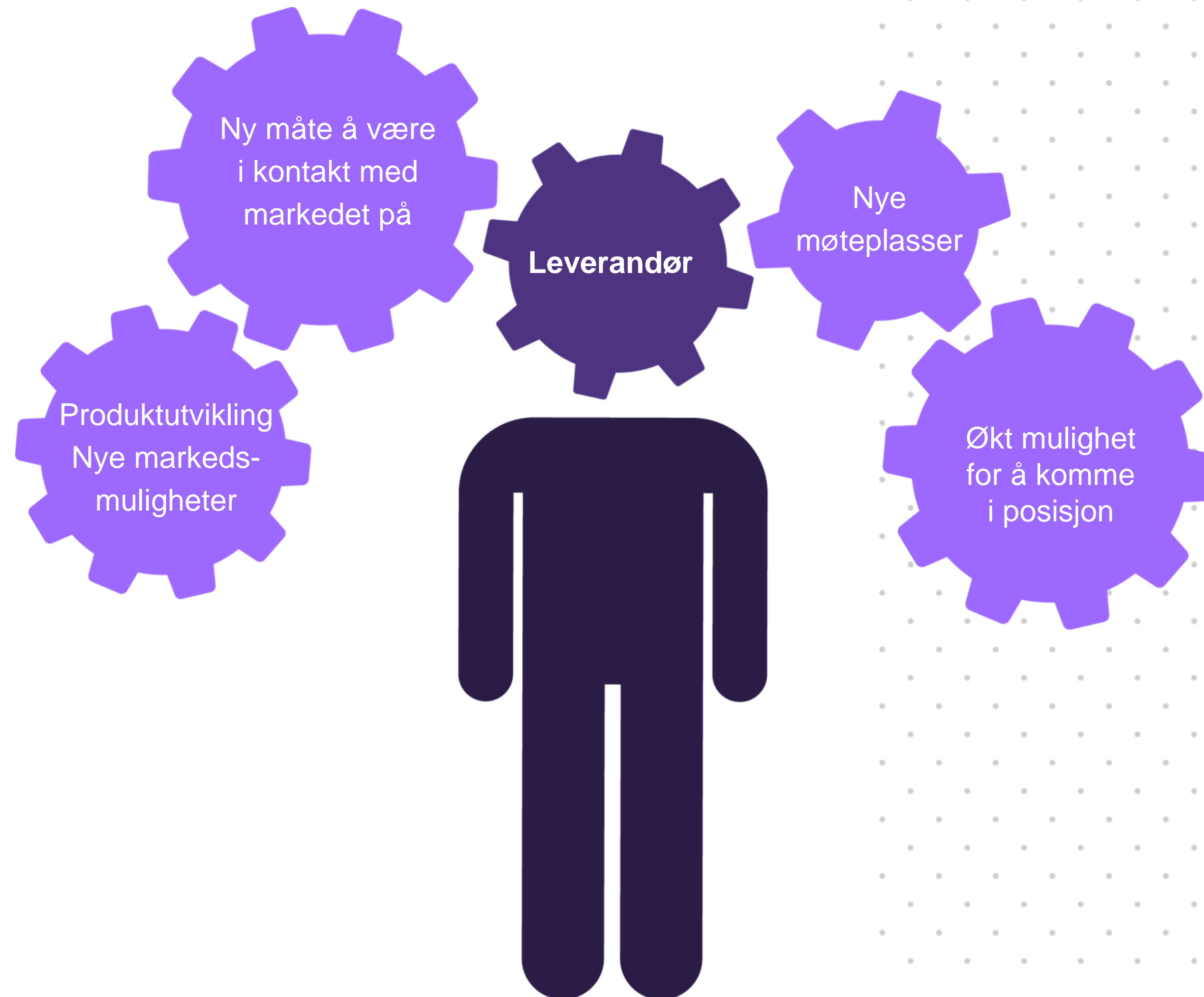


Både behovsfasen og markedsdialogen handler om utfordringsbildet og behovene

- Målet med de to første fasene er å konkretisere et behov som er verdt å løse sammen med næringslivet:
- Teste hypoteser, sammen
- Få friske øyne inn tidlig slik at man ikke låser seg til ei tenkt løsning



Hva betyr tidlig dialog for dere leverandører?



”

Vær nysgjerrig!
Still spørsmål for å forstå behovet og utfordringsbildet.

Bidra aktivt med perspektiver og innspill.

Sett deg inn i kompleksiteten.

Søk partnere. Delta på *matchmaking*.

Innovative anskaffelser



innovativeanskaffelser.no