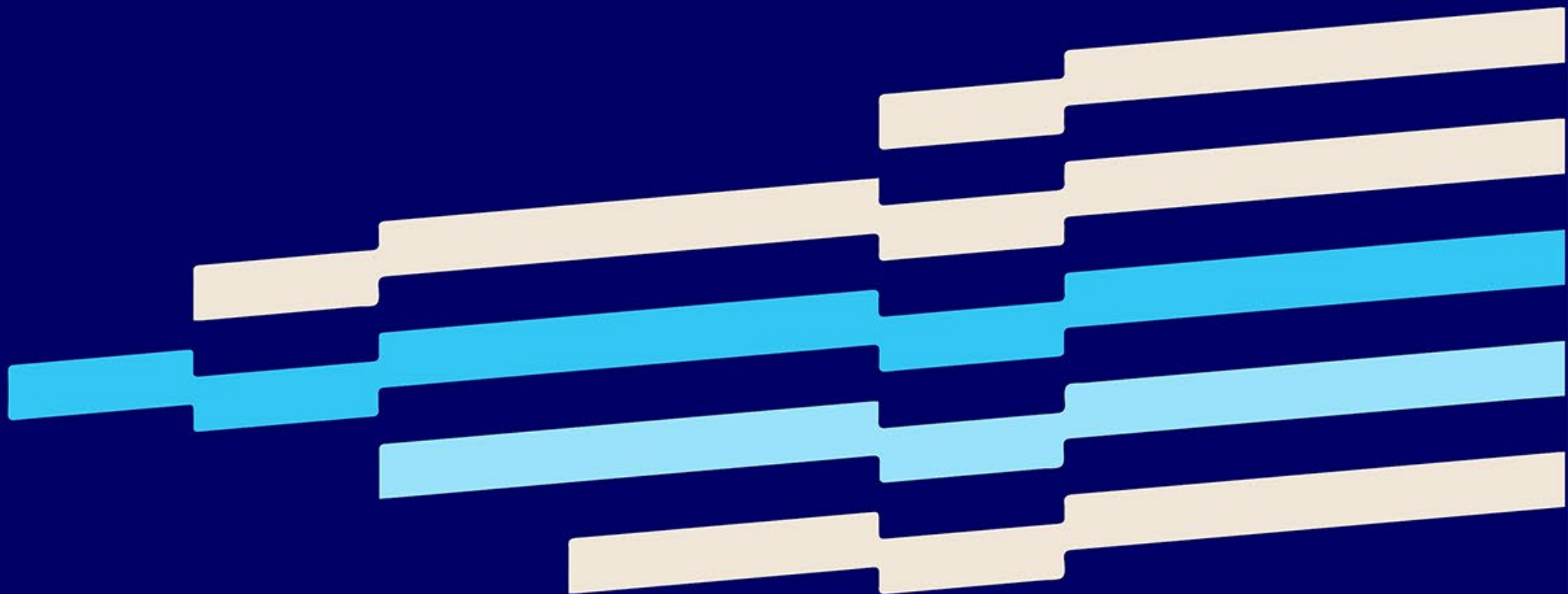


Hvordan innovative anskaffelser og Prosjektveiviseren går utmerket hånd i hånd

—
Lars Nokken
Johan Englund

23. Oktober 2018



Plan for dagen

1. Velkommen 10 min

2. Oppstart 10 min

3. Hva sier Prosjektveiviseren? 25 min

4. Hva er en innovativ anskaffelse? 20 min

5. Eksempler på bruk av innovative anskaffelser 45 min

6. Hva fikk vi ut av dette? 10 min



Created by Hea Poh Lin
from Noun Project

Created by Hea Poh Lin
from Noun Project

Hvem er vi?



Created by Hea Poh Lin
from Noun Project

Created by Hea Poh Lin
from Noun Project

Created by Hea Poh Lin
from Noun Project

Created by Hea Poh Lin
from Noun Project



Created by Hea Poh Lin
from Noun Project

Created by Hea Poh Lin
from Noun Project

Created by Hea Poh Lin
from Noun Project

Created by Hea Poh Lin
from Noun Project



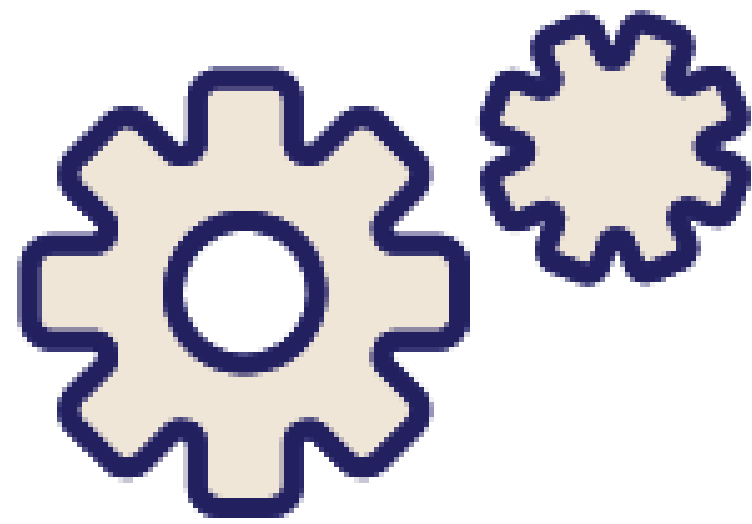
Created by Hea Poh Lin
from Noun Project

Created by Hea Poh Lin
from Noun Project

Created by Hea Poh Lin
from Noun Project

Created by Hea Poh Lin
from Noun Project

Hvem er dere?



Dette kurset handler om hvordan den åpne tilnærmingen i innovative anskaffelser i praksis lar seg kombinere med Prosjektveiviserens faseorienterte styringsregime.

Myter eller sannheter?



- Innovativ løsningsutvikling og faseorienterte prosjektmodeller er i sin natur uforenlige
- Anskaffelsesreglementet hindrer oss i å snakke med leverandørene før konkurransen utlyses
- Prosjektveiviseren sier at løsningen må spesifiseres mest mulig detaljert i planleggingsfasen
- Virksomhetsledelsen kan ikke beslutte oppstart av prosjektgjennomføringen før kontrakten med leverandøren er på plass, og at dermed prosjektkostnaden er kjent
- Prosjektet kan i planleggingsfasen ikke inngå noen kontrakter med leverandører fordi det da enda ikke er besluttet at prosjektet faktisk skal gjennomføres

Myter eller sannheter?



- Kort «summing» 2 og 2
- Har dere opplevet (eller hørt om) at slike ting har skapt begrensninger i deres prosjekter?

Plan for dagen

1. Velkommen 10 min

2. Oppstart 10 min

3. Hva sier Prosjektveiviseren? 25 min

4. Hva er en innovativ anskaffelse? 20 min

5. Eksempler på bruk av innovative anskaffelser 45 min

6. Hva fikk vi ut av dette? 10 min

Hva er Prosjektveiviseren?



- Difis modell for overordnet styring av digitaliseringsprosjekter
- Kan og bør tilrettelegges for bruk i hver enkelt virksomhet
- Er bygget på PRINCE2 (internasjonal «beste praksis»)
- Målgrupper:
 - Virksomhetsledelsen, prosjekteiere, (hoved)prosjektledere

Bruk av Prosjektveiviseren i andre prosjekter enn digitaliseringsprosjekter



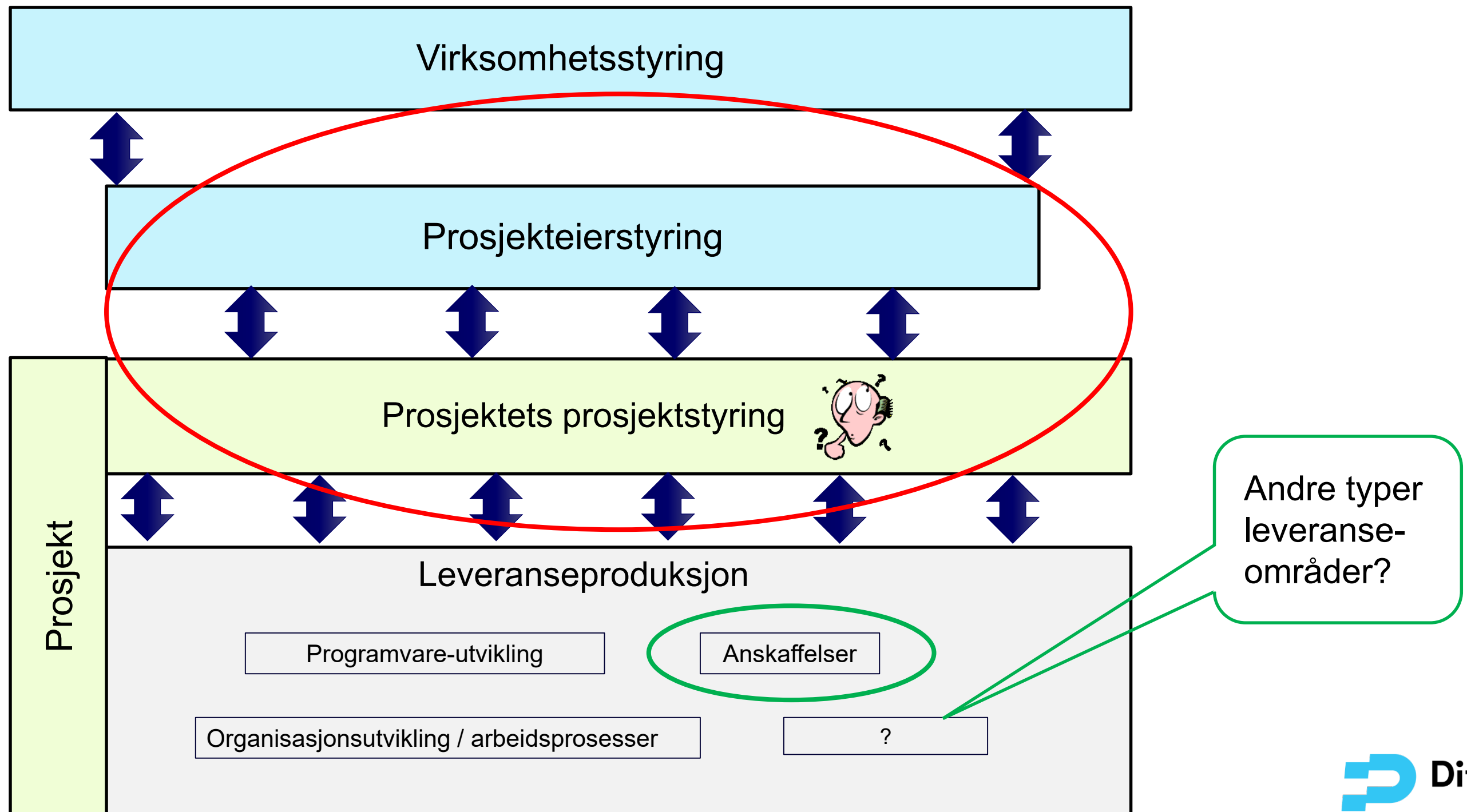
- Styringsprinsippene og hovedstrukturen er gyldige uansett hva prosjektet skal levere
 - Hensikten og intensjonen med hver av fasene er den samme
 - BP sjekklistene er relevante/overførbare til alle typer prosjekter
 - Samme dokumentstruktur - gir gjenkjennelighet på tvers

Prosjektveiviserens hovedstruktur

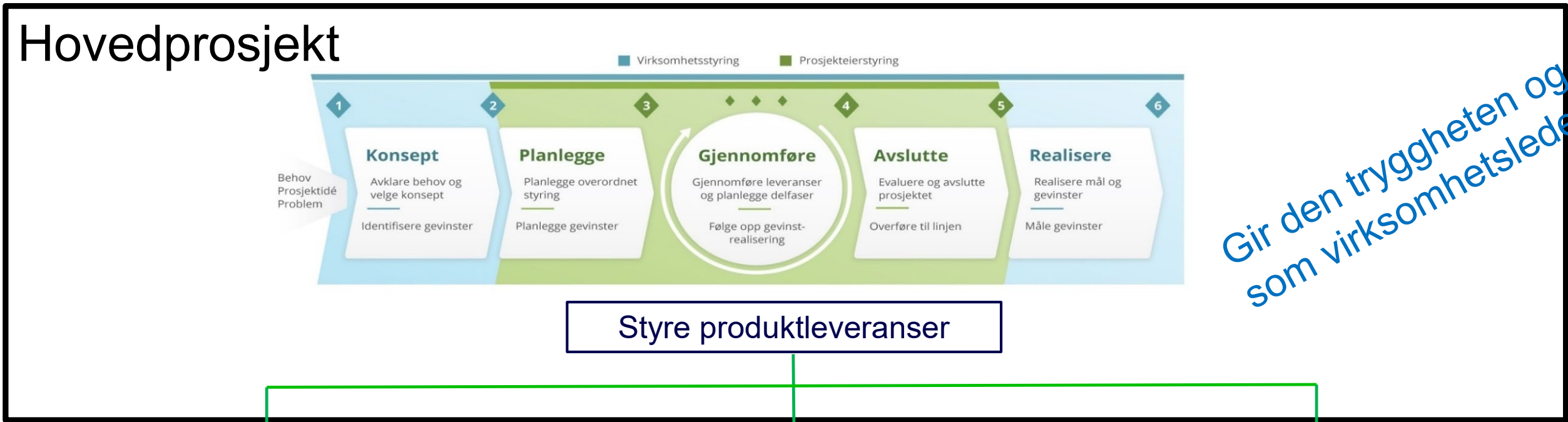
- 5 styrings-faser ... ikke utviklings-faser
 - Planlegge, Gjennomføre og Avslutte tilhører prosjektet (grønne)
 - Fasene «Konsept» og «Realisere» er linjens ansvar (blå)
 - Nært knyttet opp mot virksomhetsstyringen
- 6 beslutningspunkter, ved start/slutt av faser



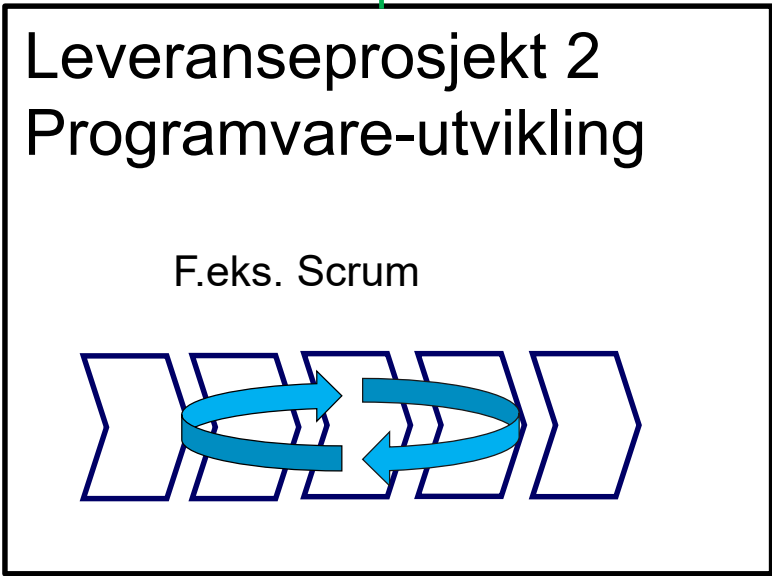
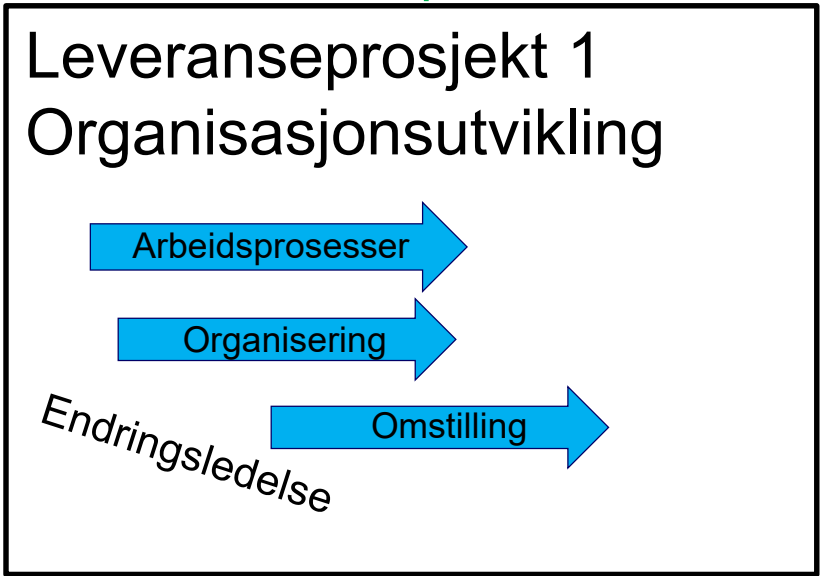
Prosjektveiviserens fokus



Organisering av et digitaliseringsprosjekt (eksempel)



Gir den tryggheten og forutsigbarheten som virksomhetsledelsen ønsker



↑
Metodikk tilpasset oppgaven gir ønsket fleksibilitet og effektivitet

Ta utgangspunkt i behovet



Brukerorientering!

Planleggingsfasen – mål og overordnet styring



Sier IKKE at løsningen skal bestemmes i planleggingsfasen.

Trenger IKKE låse handlingsrommet allerede her!

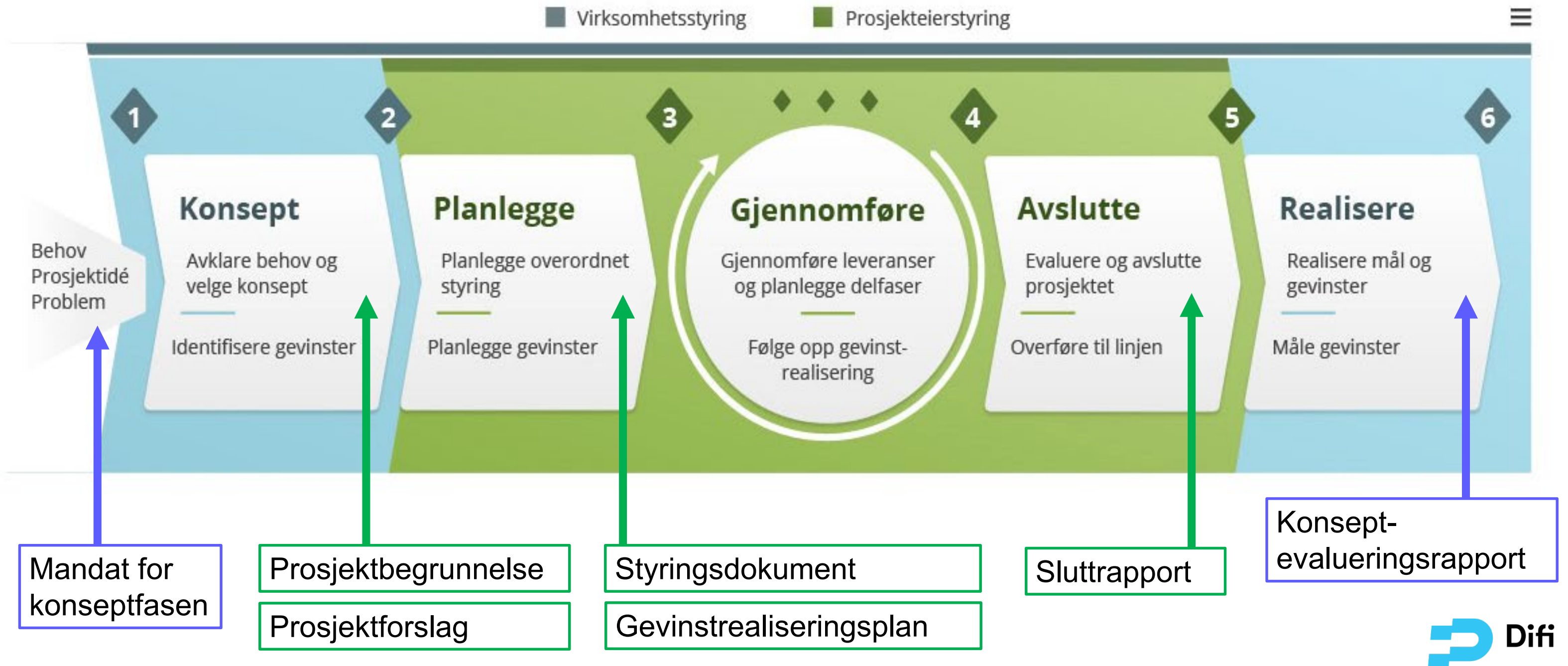
Sykluser i gjennomføringsfasen



Delfaser / Sykluser med selvvalgt antall og varighet

Detaljplanlegging mot slutten av hver fase

Styringsdokumentasjon



Faseplaner

- alle faser

Faseplan

- Leveranser og erfaringer i forrige fase
- Planlagte leveranser i denne fasen
- Plan for fasen
 - Bemanning
 - Milepæler
 - Aktiviteter og tidsplan
 - Kostnader



Faseplaner for

- Planleggingsfasen
- Første gjennomføringsfase
- Neste gjennomføringsfase
- Avslutningsfasen

→ Gjør en gjennomgang av faseplanen ved starten av hver fase!

- Spesielt viktig i planleggingsfasen

Plan for dagen

1. Velkommen 10 min

2. Oppstart 10 min

3. Hva sier Prosjektveiviseren? 25 min

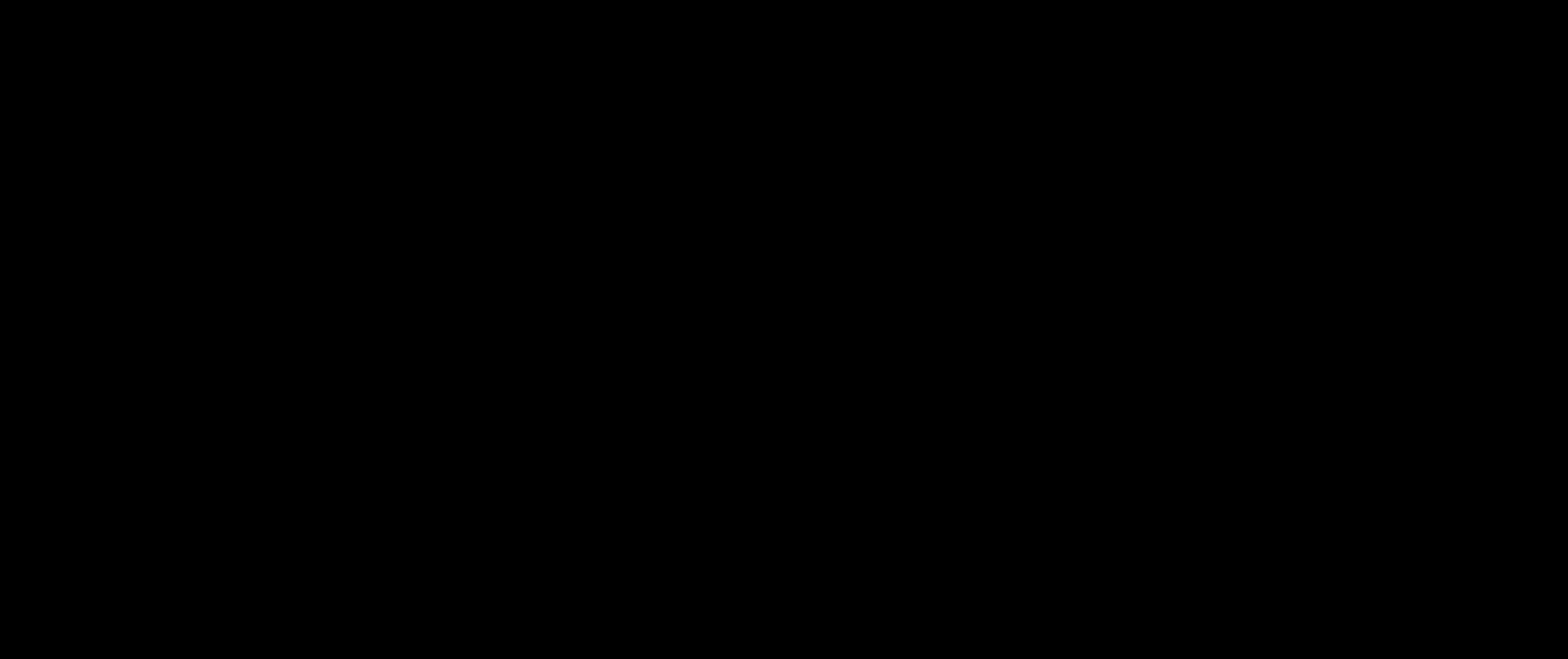
4. Hva er en innovativ anskaffelse? 20 min

5. Eksempler på bruk av innovative anskaffelser 45 min

6. Hva fikk vi ut av dette? 10 min

Innovasjon?





Innovative anskaffelser



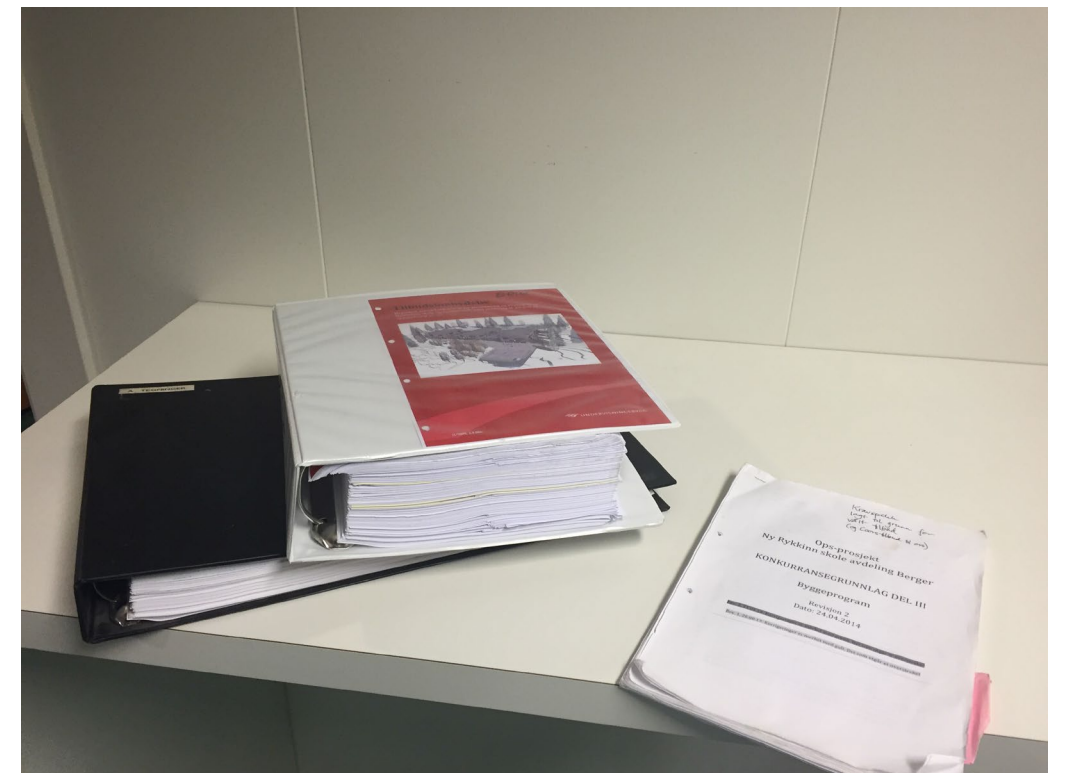
I en innovativ anskaffelse går man i dialog med markedet før anskaffelsen, formidler behovet og overlater løsningen til leverandørene.

Med brukeren i sentrum



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 panelovner med termostat

Kontraktsmessig ytelse

- Levering av 50 panelovner med termostat

Oppfølging av kontrakt

- Har leverandøren levert 50 panelovner?

Spesifikasjon:

- Energibruk skal ikke overstige 15kWh

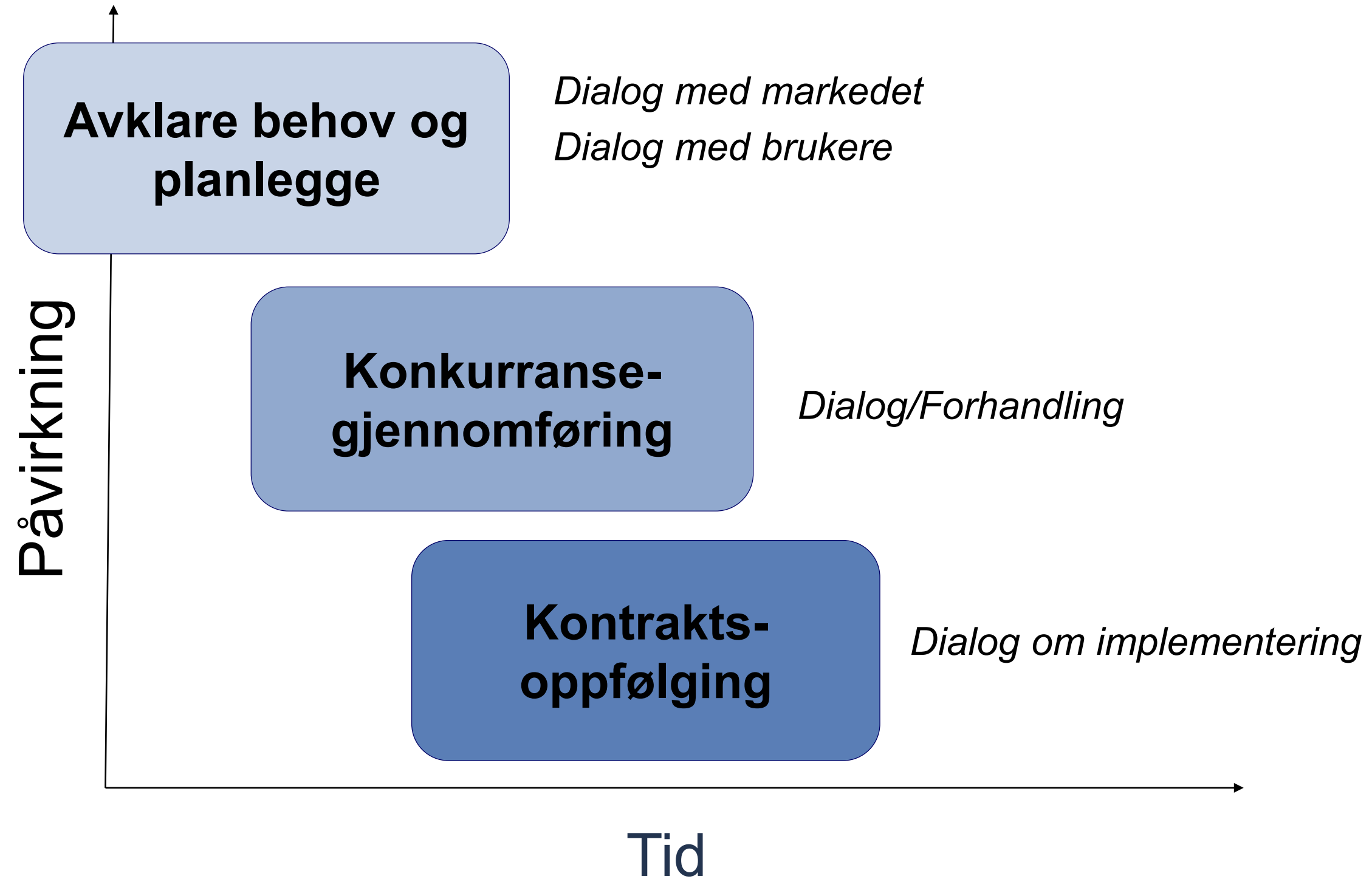
Kontraktsmessig ytelse

- Levering av et energibruk som ikke overstiger 15 kWh

Oppfølging av kontrakt

- Er målet om energiforbruk overholdt?

Dialog kan gjennomføres i alle deler av anskaffelsesprosessen





Stavanger kommune ønsket å samle alle tekniske systemer i en ny driftssentral. Anskaffelsen ble lagt på is, fordi eksterne konsulenter **estimerte 40 mill i kostnader**. Gjennom innovativ offentlig anskaffelse endte kostnaden på kun 1,25 mill.

1

VURDERE BEHOV

- Alle systemer samlet
- Mer effektiv drift
- Energibesparelse

2

PLANLEGGE OG ORGANISERE

Forankring i egen organisasjon, og bistand fra aktuelle fagmiljøer. Tverrfaglig prosjektgruppe utarbeidet behovsbeskrivelse

3

DIALOG MED MARKEDET

Åpen dialogkonferanse med leverandører og aktuelle bransjeforeninger. Leverandørene sendt inn skriftlig løsningsforslag. En-til-en møter.

4

GJENNOMFØRE KONKURRANSE

Konkurransen ble gjennomført høsten 2013. Konkurranse med forhandling ble valgt som konkurranseform

RESULTATER

INVESTERINGER 2015



1,25 millioner

mot tidligere estimerte 40 millioner

ØKONOMISK GEVINST



9-24 millioner

redusert energibruk

1



En felles inngangsportal til tekniske systemer i kommunens bygg

2



Feil som tidligere ikke ble fanget opp, blir nå registrert og rettet

3



Brukerne melder fra om feil via web – og kan følge historikken

4



Kommunen kan lettere sertifisere seg innen energiledelse



En innovativ anskaffelseprosess vs Prosjektveiviseren

Avklare behov og planlegge

*Dialog med markedet
Dialog med brukere*

**Konkurranse-
gjennomføring**

Dialog/Forhandling

**Kontrakts-
oppfølging**

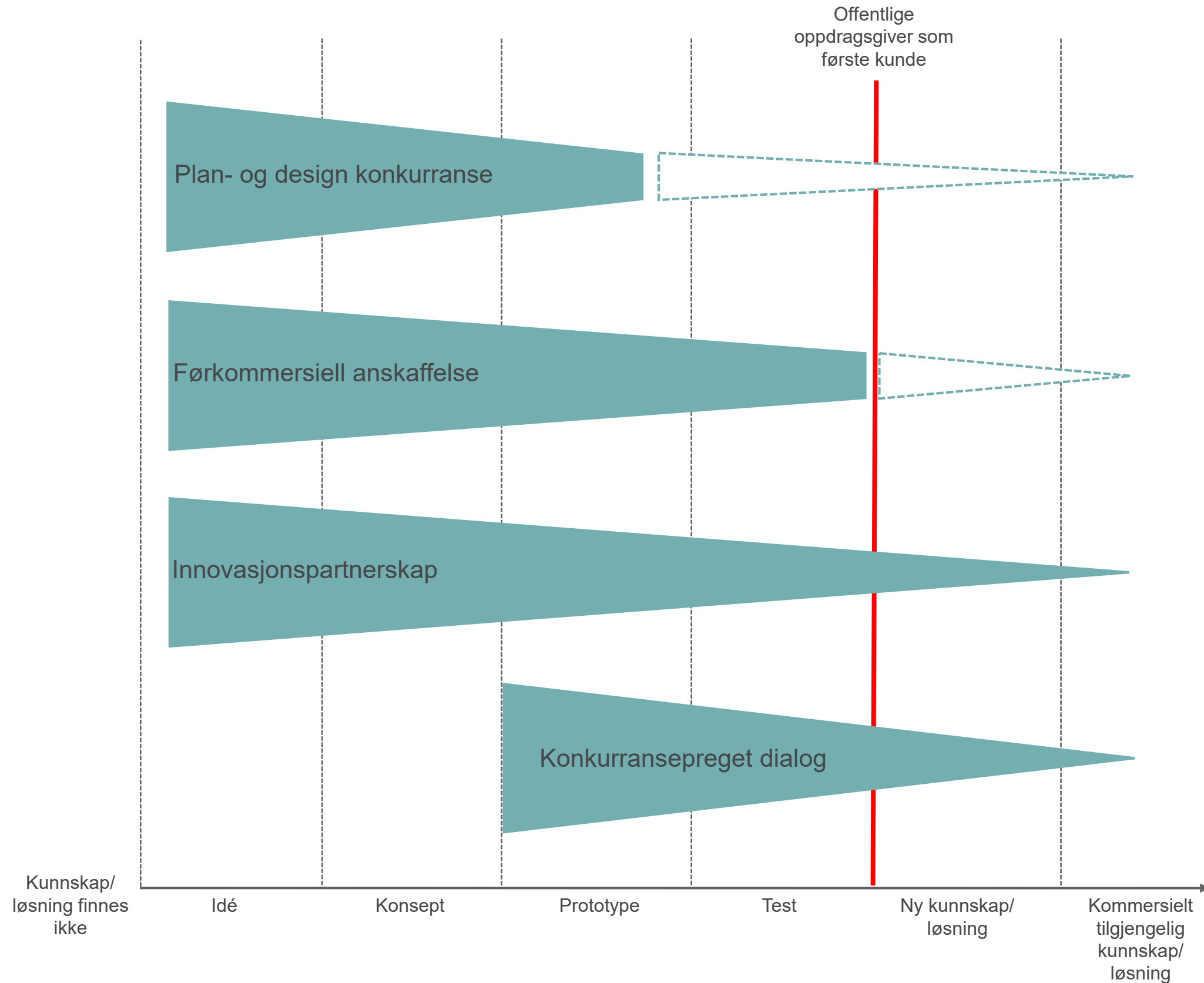
Dialog om implementering



Innovative anskaffelser

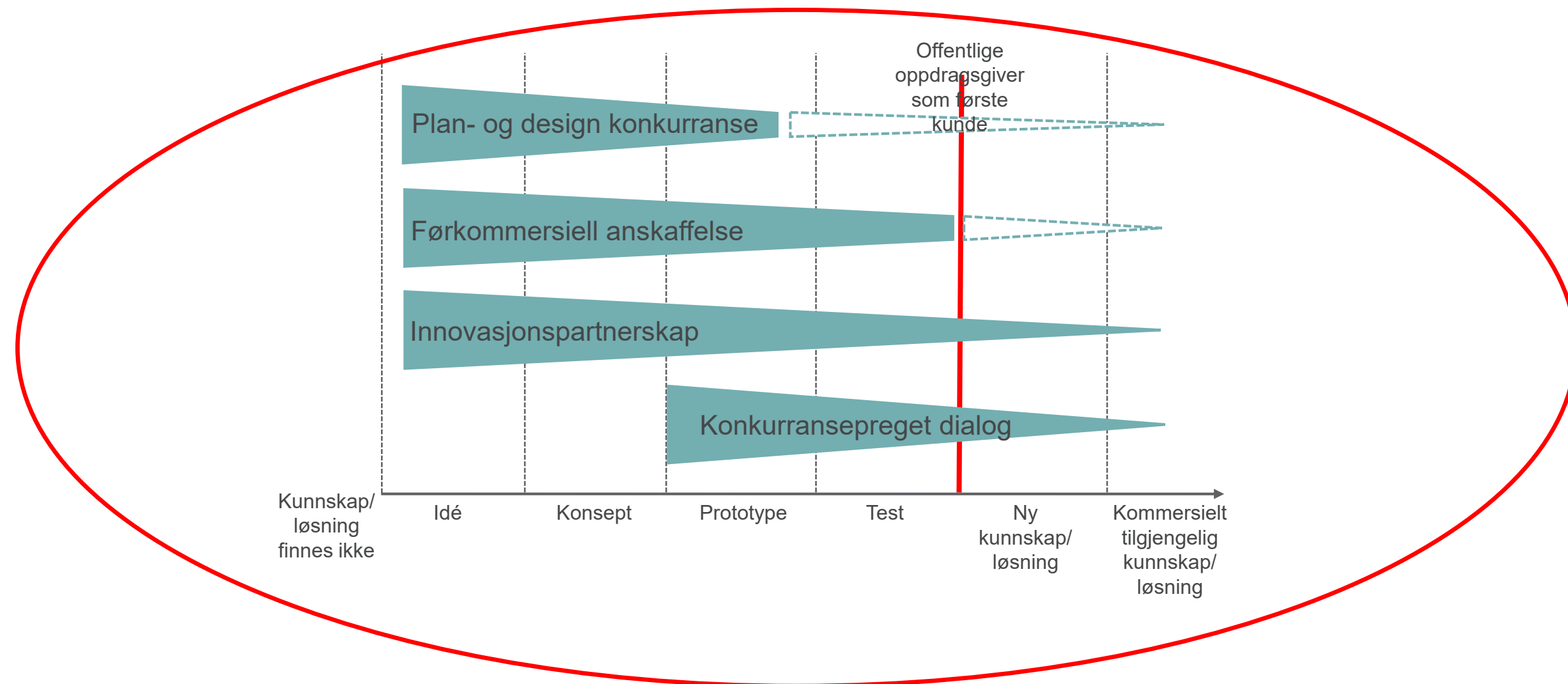


Ulike anskaffelsesmetoder for å utvikle ny kunnskap og nye løsninger

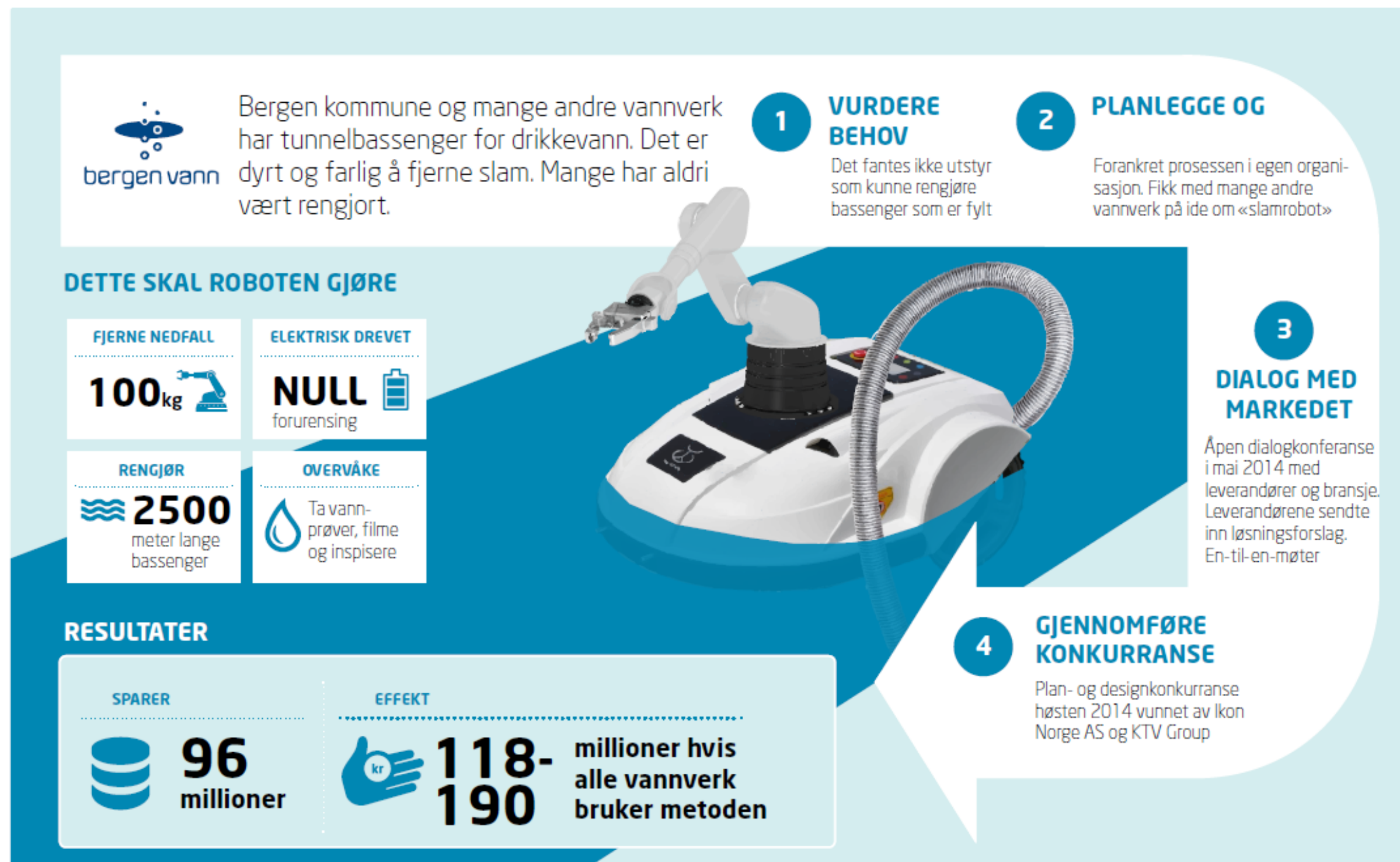


Faser i et utviklingsløp fra idé til kommersielt produkt

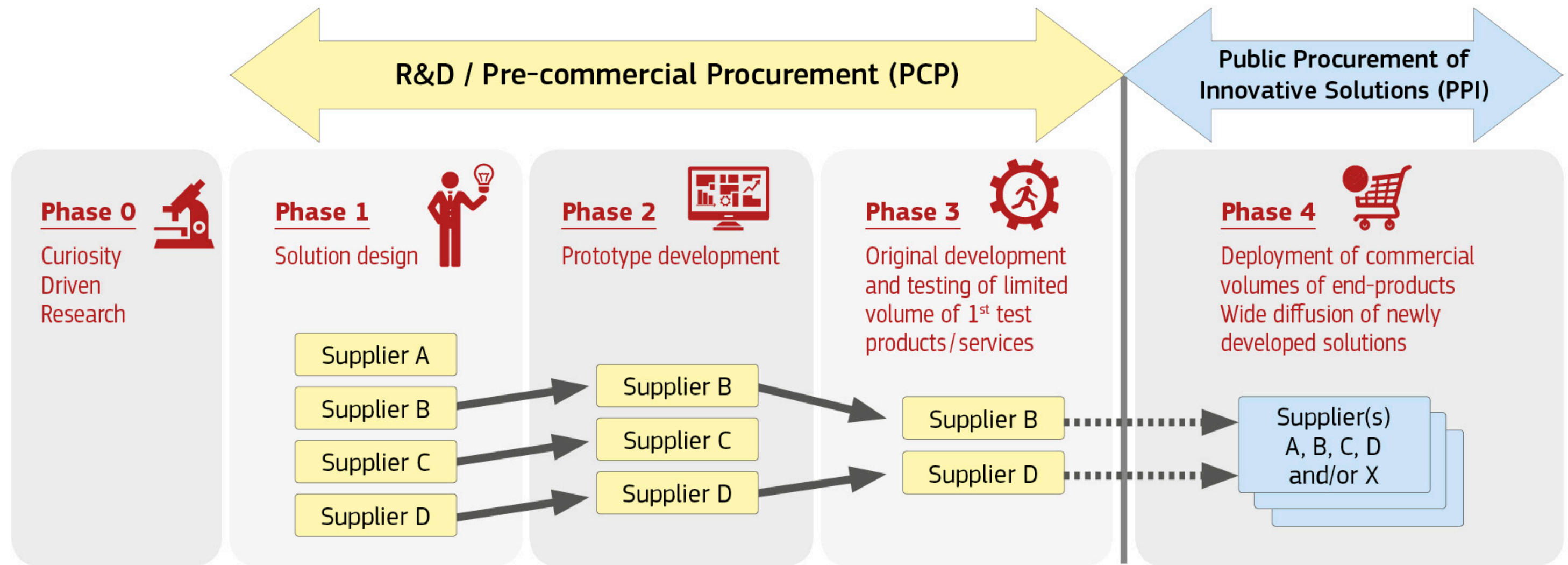
Ulike anskaffelsesmetoder for å utvikle ny kunnskap og nye løsninger



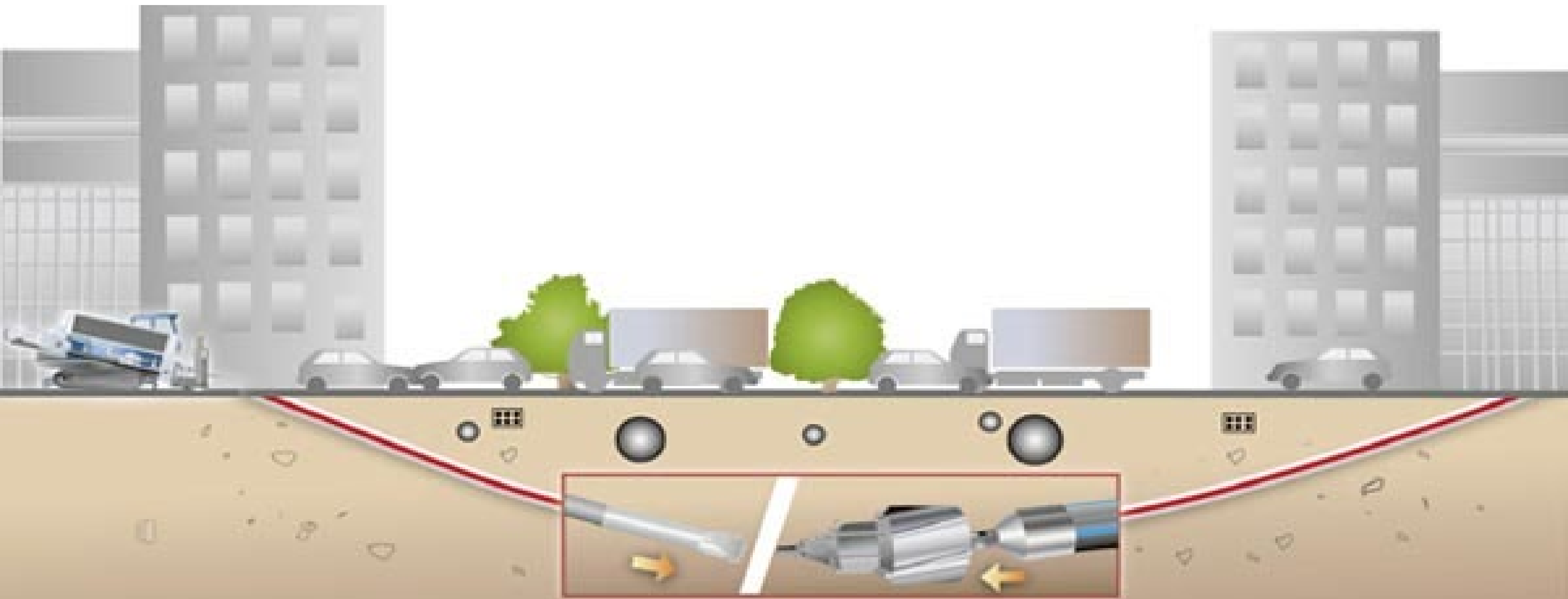
Eksempel – plan- og designkonkurranse



Før-kommersiell anskaffelsesprosess



The No-Dig Challenge



Gårdagens eller morgendagens teknologi?



Plan for dagen

1. Velkommen 10 min

2. Oppstart 10 min

3. Hva sier Prosjektveiviseren? 25 min

4. Hva er en innovativ anskaffelse? 20 min

5. Eksempler på bruk av innovative anskaffelser 45 min

6. Hva fikk vi ut av dette? 10 min

Er det anskaffelsen som er prosjektet?



Anskaffelse av en ny IT-plattform



Dilemma:

Vi vet hvordan vi gjør arbeidet i dag, men gjør vi det slik om 5 år eller 10 år? Skriver vi en kravspesifikasjon med utgangspunkt i hvordan arbeidsprosesser foregår i dag vil systemet kanskje ikke takle fremtidige endringer.

Innovative anskaffelser

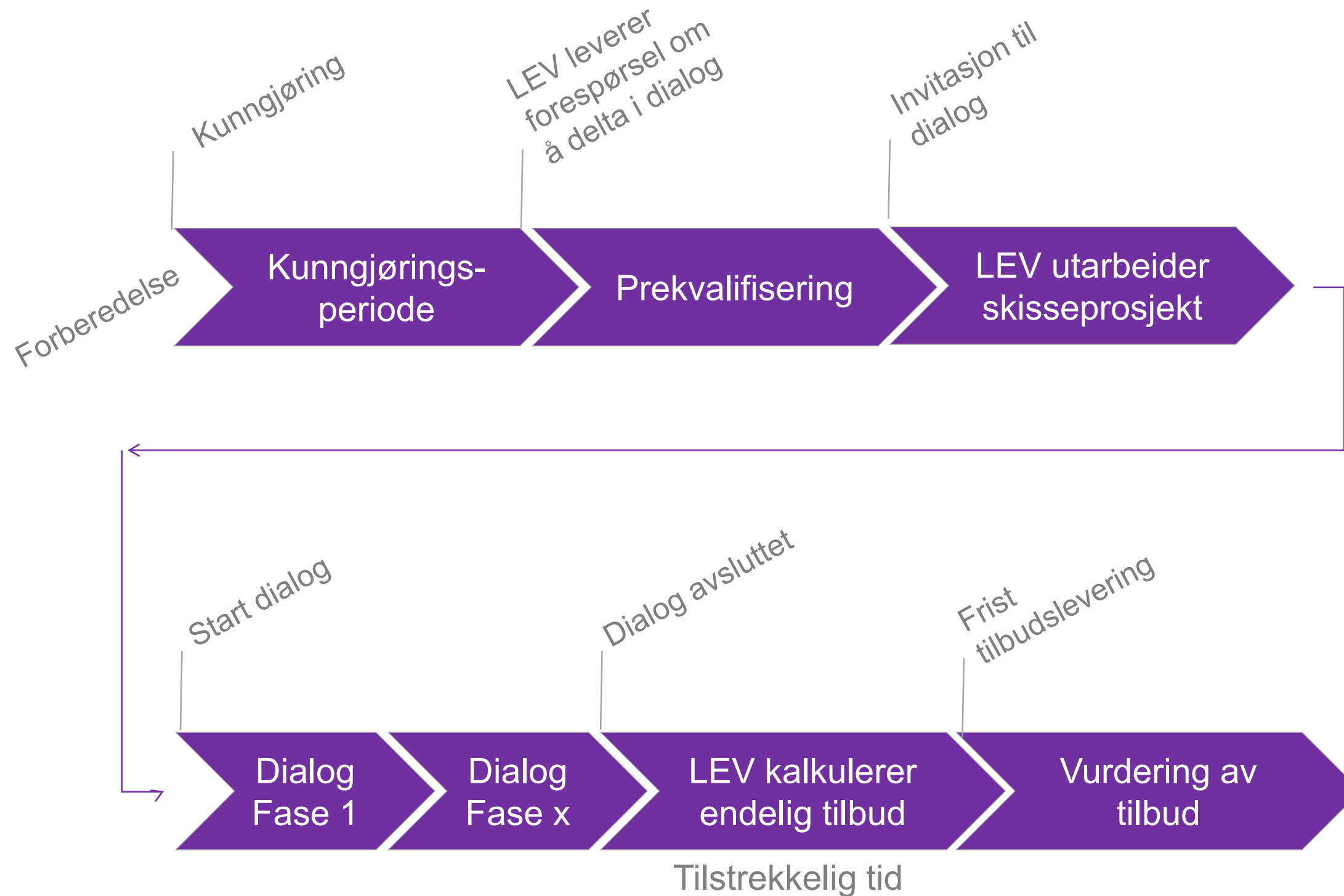


I en innovativ anskaffelse går man i dialog med markedet før anskaffelsen, formidler behovet og overlater løsningen til leverandørene.

Behovsfasen

- ☒ Innsikt i at Justevesenet har et behov
- ☒ Markedsundersøkelser
- ☒ Referansebesøk
- ☒ Interne workshops
- ☒ Hypoteser om anskaffelsesprosedyrer

Prosess konkurransepreget dialog



Planlegging av anskaffelse

- ☒ Valg av prosedyre – Konkurranspreget dialog
- ☒ Markedsdialog – Dialogkonferanse
 - Komme i kontakt med potensielle leverandører
 - Få innblikk i hva som beveger seg i markedet
 - Innspill fra seks leverandører
 - Alle som sendte innspill ble invitert til å legge det frem
- ☒ Behovsbeskrivelse
- ☒ Avklaring av interne ressurser

Tid for kunngjøring...



Utlysning på Doffin.

- Dagen var kommet for utlysning, men til forskjell fra andre anskaffelser vi hadde gjort, var dette bare starten.
- Behovsspesifikasjonen som ble lagt ved var bare foreløpig og det ville være mulig å gjøre endringer etter dialogfasen for å få med de innspillene vi ønsket å ta med videre.
- Kriteriene for kvalifisering og tildeling med tilhørende vekting kunne derimot ikke endres så fritt. Viktig å tenke på.
- I den foreløpig fremdriftsplanen som ble lagt ved så vi at det særlig på de avsluttende fasene var lett å underestimere tid da det er få formelle krav.
- I første runde med prekvalifisering er det formelt satt av god tid siden det følger «vanlig» anskaffelsesprosedyre.
- Leverandørene skal melde sin interesse og dokumentere at de oppfyller prekvalifiseringskravene.

Justervesenet

Tildeling av kontrakt - smidigutvikling



Hvor i prosjektveiviseringen er vi?



KONSEPT

- Innsikt i virksomhetens behov
- Søker Medfinansieringsordningen
- Hypoteser om anskaffelsesprosedyrer
- Markedsundersøkelser
- Referansebesøk
- Interne workshops

PLANLEGGE

- Valg av prosedyre
- Markedsdialog
- Behovsbeskrivelse
- Avklaring av interne ressurser

GJENNOMFØRE

- Gjennomføre konkurransepreget dialog
- Valg av leverandør
- Behovsbeskrivelse
- Gjennomføre smidigutviklingsprosjekt

AVSLUTTE

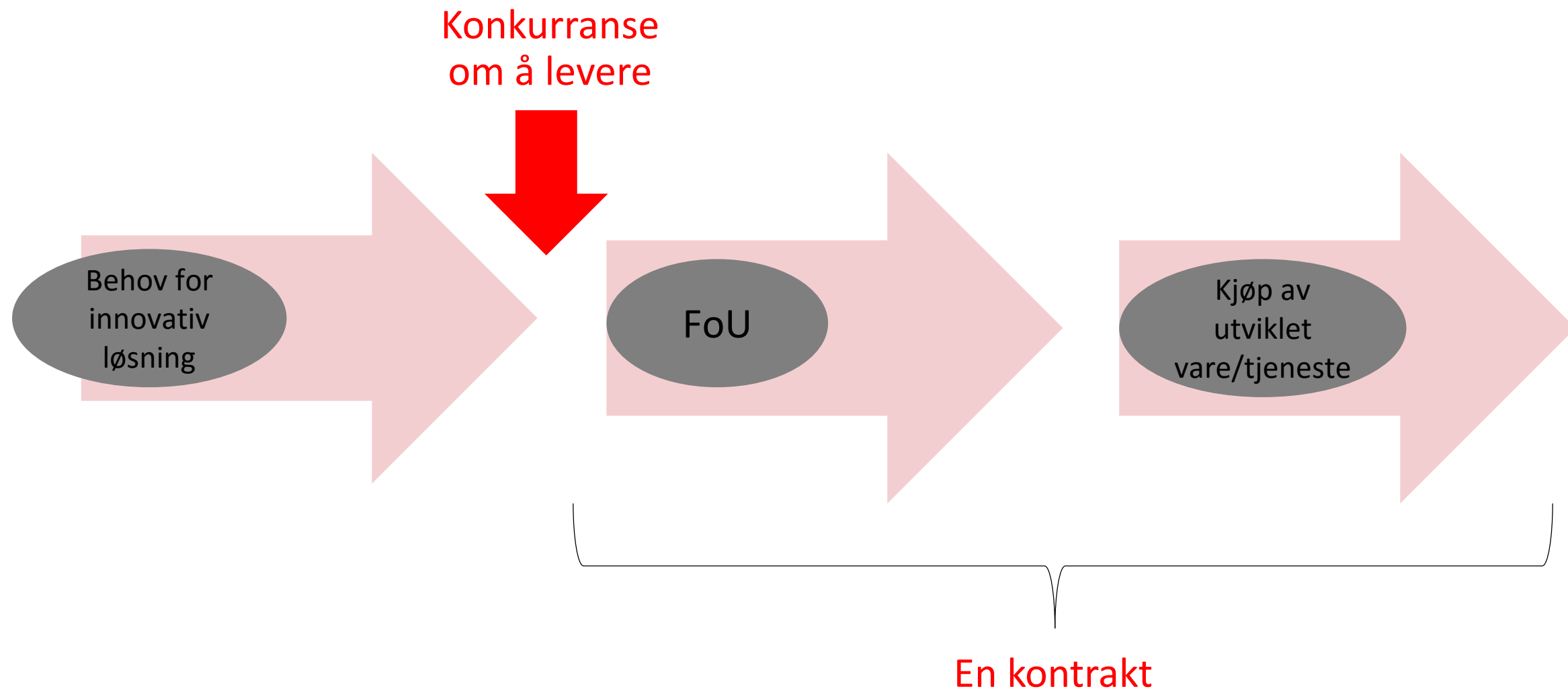
- Overføring til linje

REALISERE

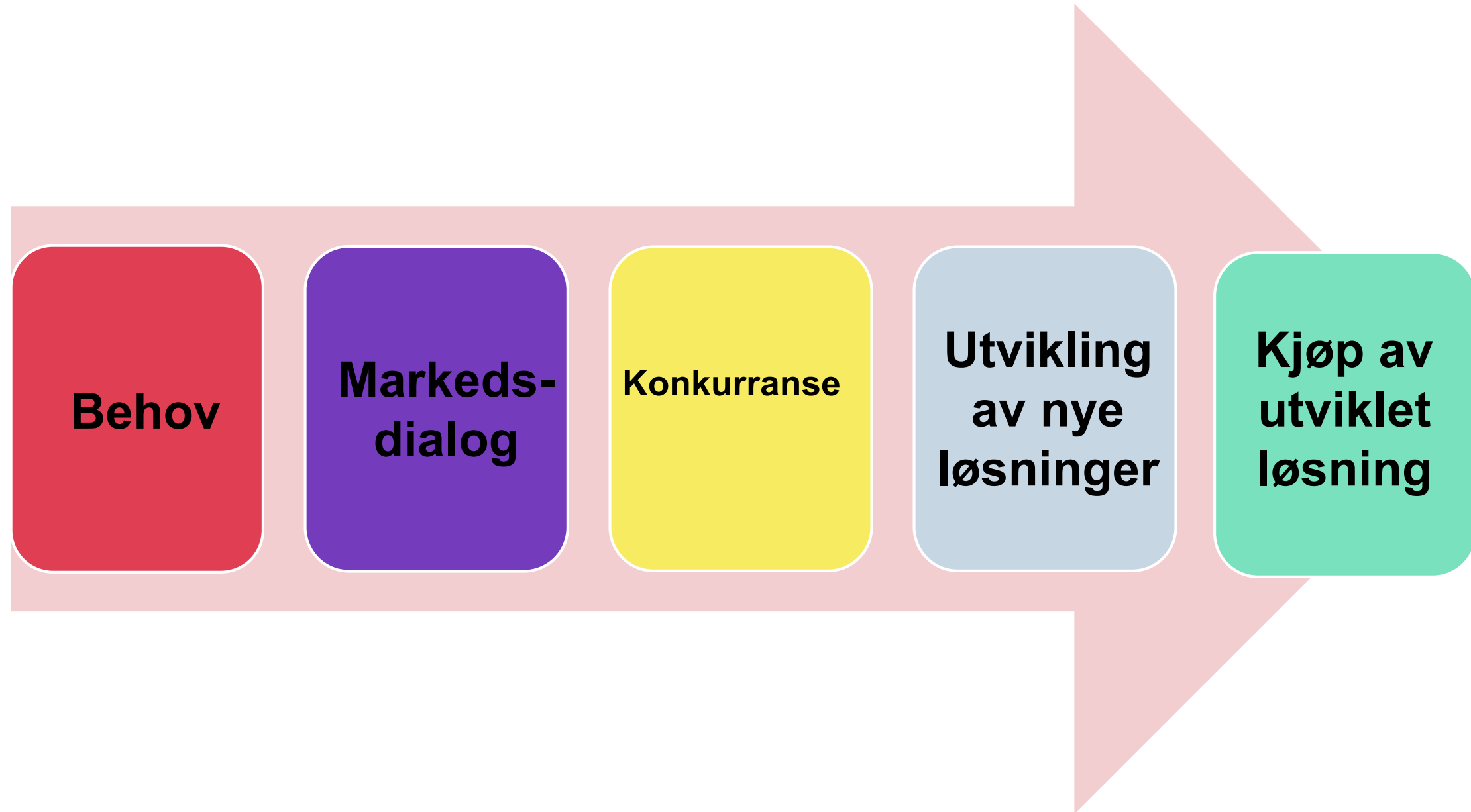
- Systemets levetid (15 år)

Innovasjonspartnerskap

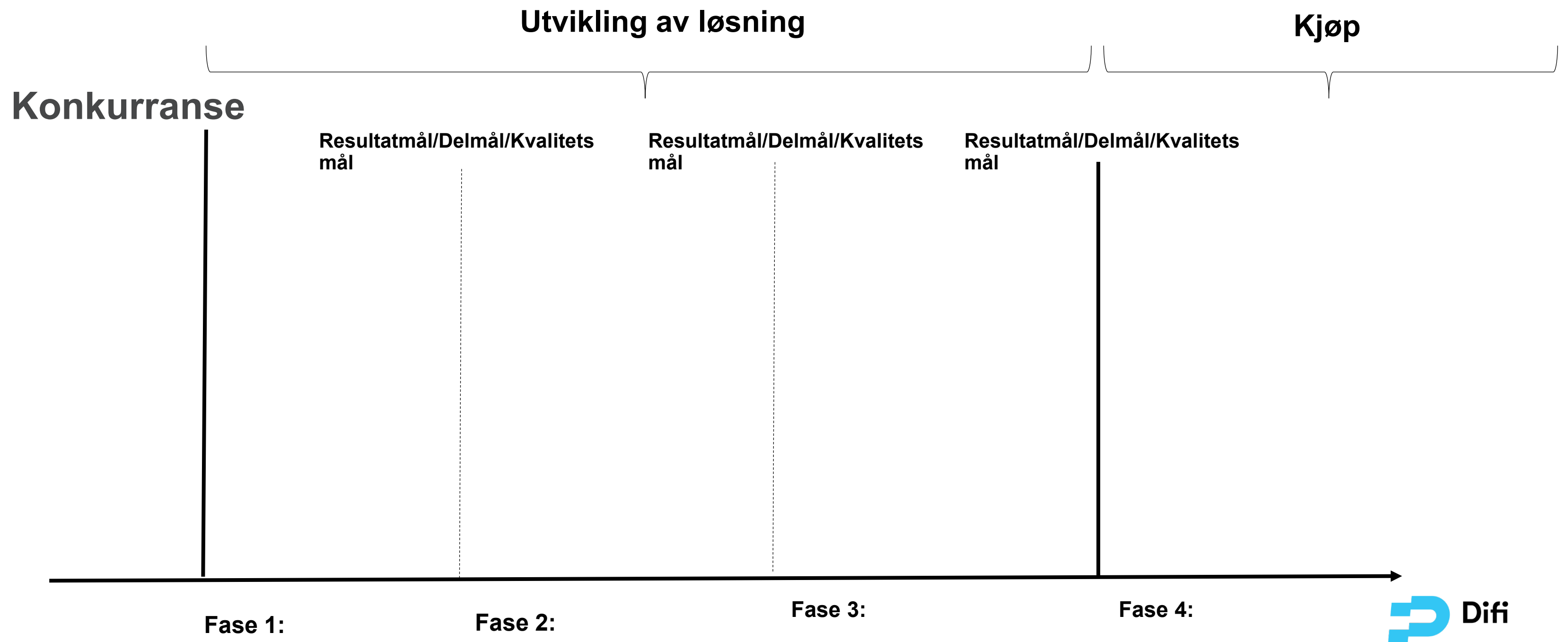
- Utvikling og kjøp i en og samme kontrakt



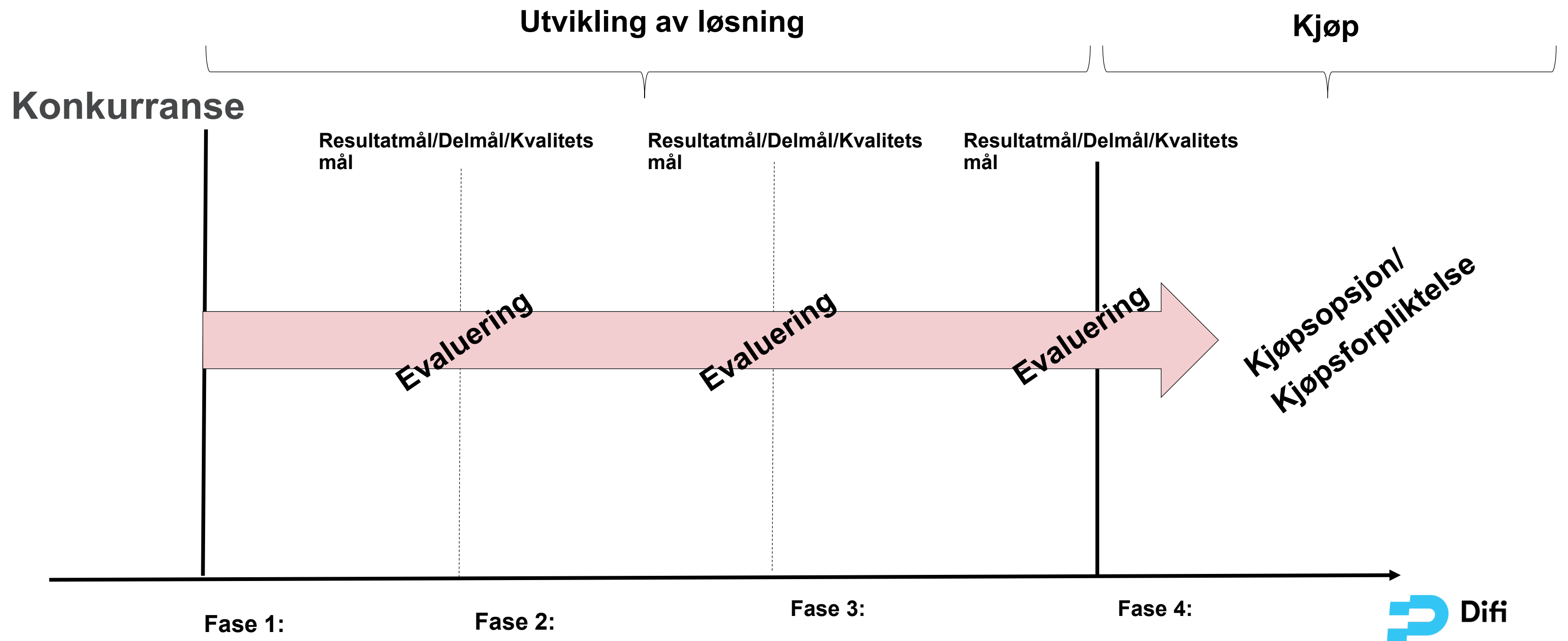
Modell for innovasjonspartnerskap



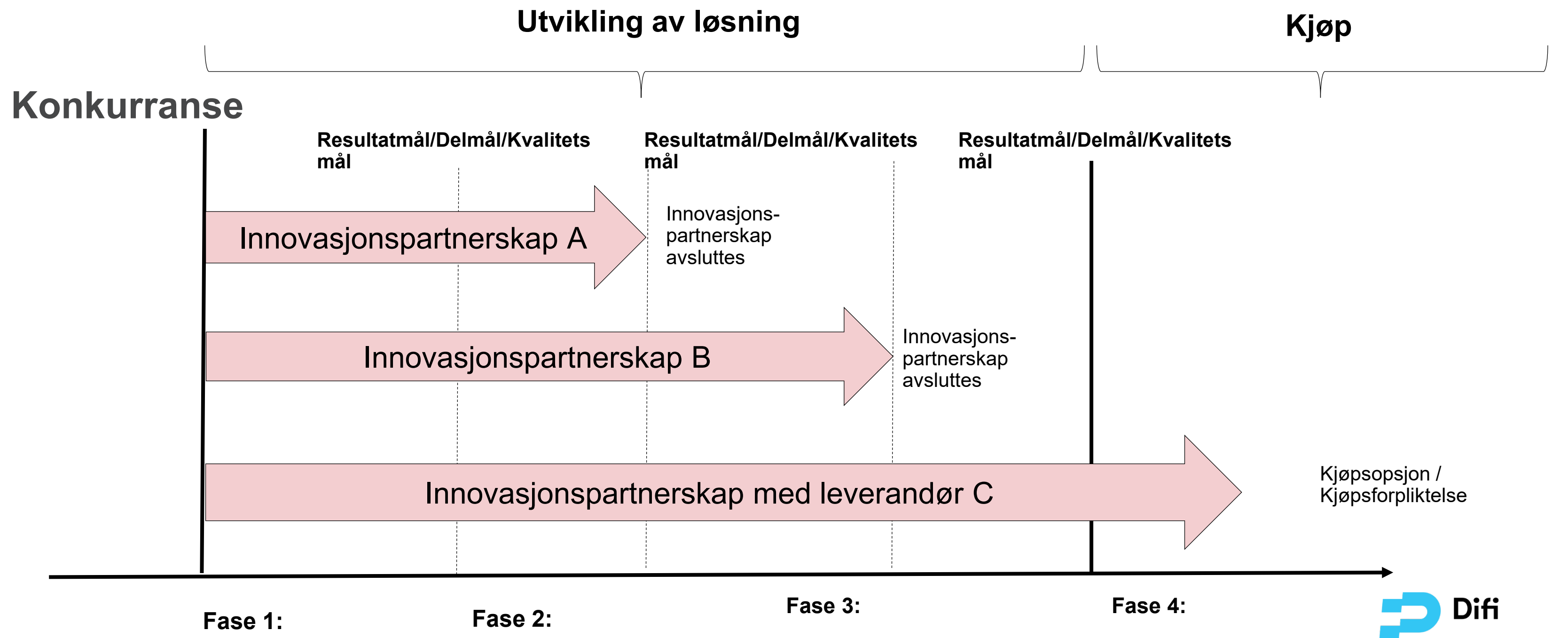
Innovasjonspartnerskap



Innovasjonspartnerskap



Innovasjonspartnerskap



Innovasjonspartnerskap

Utvikling av løsning

Konkurranse

Resultatmål/Delmål/
Kvalitetsmål

Resultatmål/Delmål/
Kvalitetsmål

Resultatmål/Delmål/
Kvalitetsmål

Fase 1:
Grunnutvikling

Fase 2:
Endelig prototype

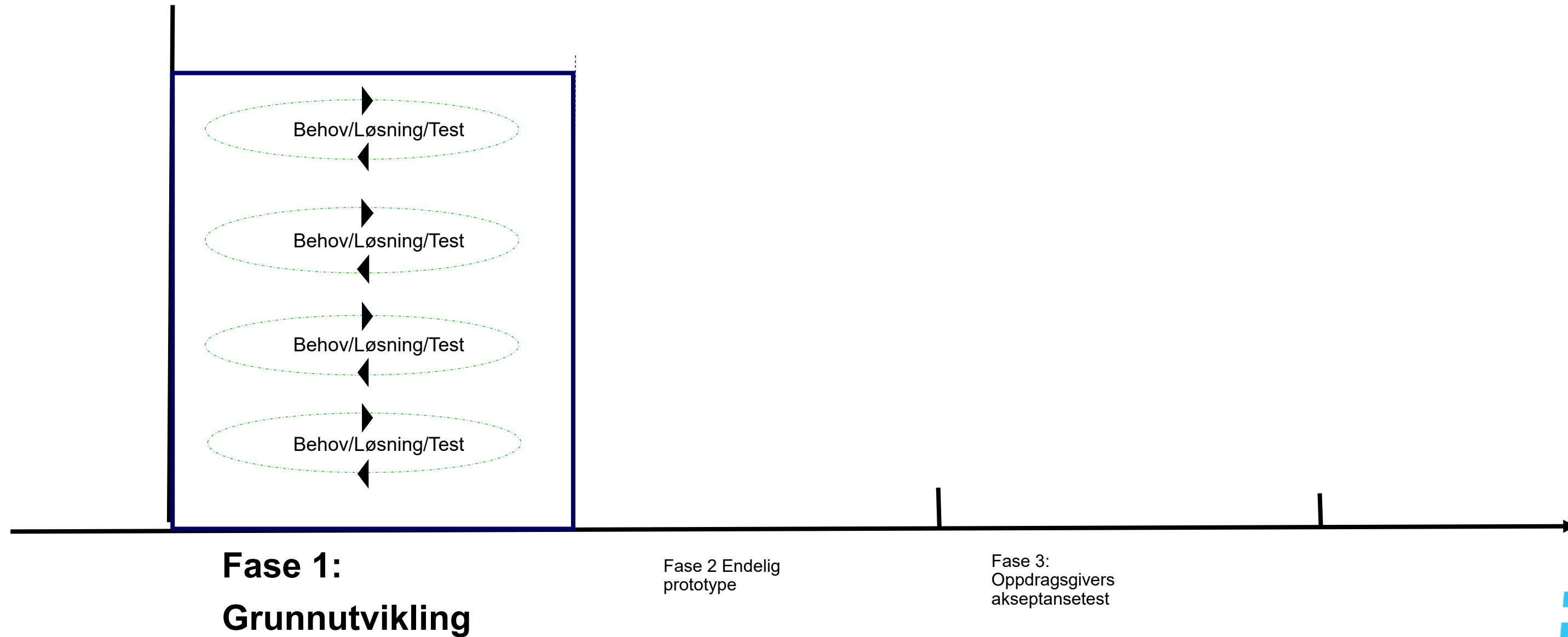
Fase 3:
Oppdragsgivers
akseptansetest

Fase 4:
Opsjon på anskaffelse
av løsningen

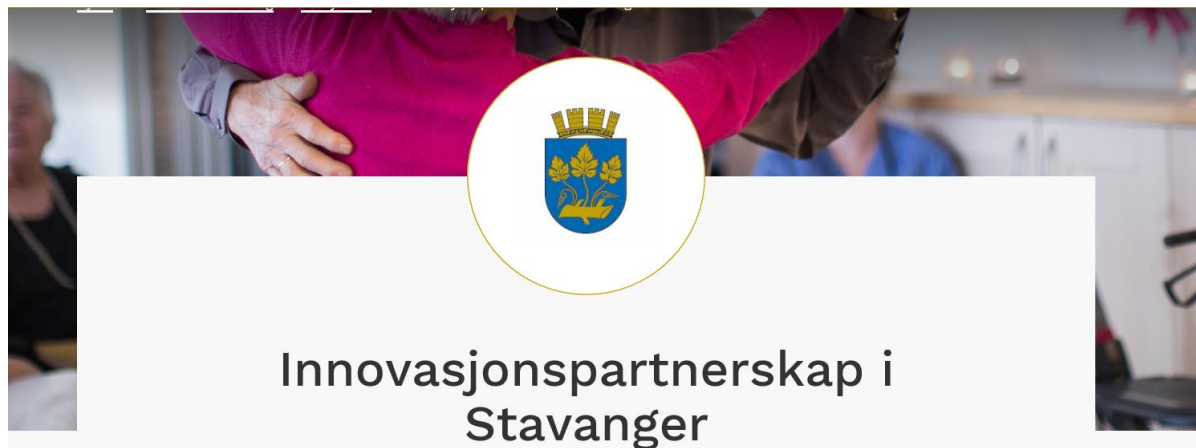
Fase 1 består av flere delleveranser

- Utviklingsfasen gjentas de ganger som er nødvendig for å komme frem til en løsning

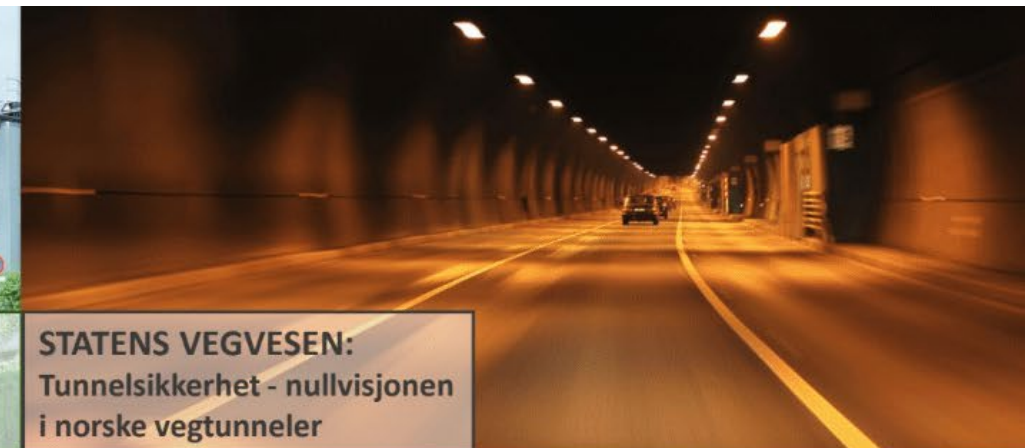
Konkurranse



Vi hjelper offentlige virksomheter med å etablere innovasjonspartnerskap



BERGEN KOMMUNE:
Tusen bygg - ti tusen muligheter



STATENS VEGVESEN:
Tunnelsikkerhet - nullvisjonen i norske vegtunneler



SYKEHUSET ØSTFOLD:
Pasientens helsetjeneste (kreftbehandling)



C3, OSLO KOMMUNE, OUS OG SUNNAAS: Et slag for fremtidens helsetjeneste

Hvor i prosjektveiviseringen er vi?



Plan for dagen

1. Velkommen 10 min

2. Oppstart 10 min

3. Hva sier Prosjektveiviseren? 25 min

4. Hva er en innovativ anskaffelse? 20 min

5. Eksempler på bruk av innovative anskaffelser 45 min

6. Hva fikk vi ut av dette? 10 min

Myter eller sannheter?



- Innovativ løsningsutvikling og faseorienterte prosjektmodeller er i sin natur uforenlige
- Anskaffelsesreglementet hindrer oss i å snakke med leverandørene før konkurransen utlyses
- Prosjektveiviseren sier at løsningen må spesifiseres mest mulig detaljert i planleggingsfasen
- Virksomhetsledelsen kan ikke beslutte oppstart av prosjektgjennomføringen før kontrakten med leverandøren er på plass, og at dermed prosjektkostnaden er kjent
- Prosjektet kan i planleggingsfasen ikke inngå noen kontrakter med leverandører fordi det da enda ikke er besluttet at prosjektet faktisk skal gjennomføres

Takk for oss!

... og lykke til med en hensiktsmessig bruk av innovative anskaffelser innenfor rammen av Prosjektveiviseren!

