

STARTOFF



SAMARBEID MELLOM OFFENTLIG SEKTOR OG OPPSTARTSMARKEDET

Johan Englund, Fagdirektør DFØ

Tobias Studer Andersson, Innovasjonsdirektør SopraSteria

EN KRAVSPEK SOM TAR
1 ÅR Å SKRIVE

6 MÅNEDER Å ANSKAFFE

12+ MÅNEDER Å
IMPLEMENTERE



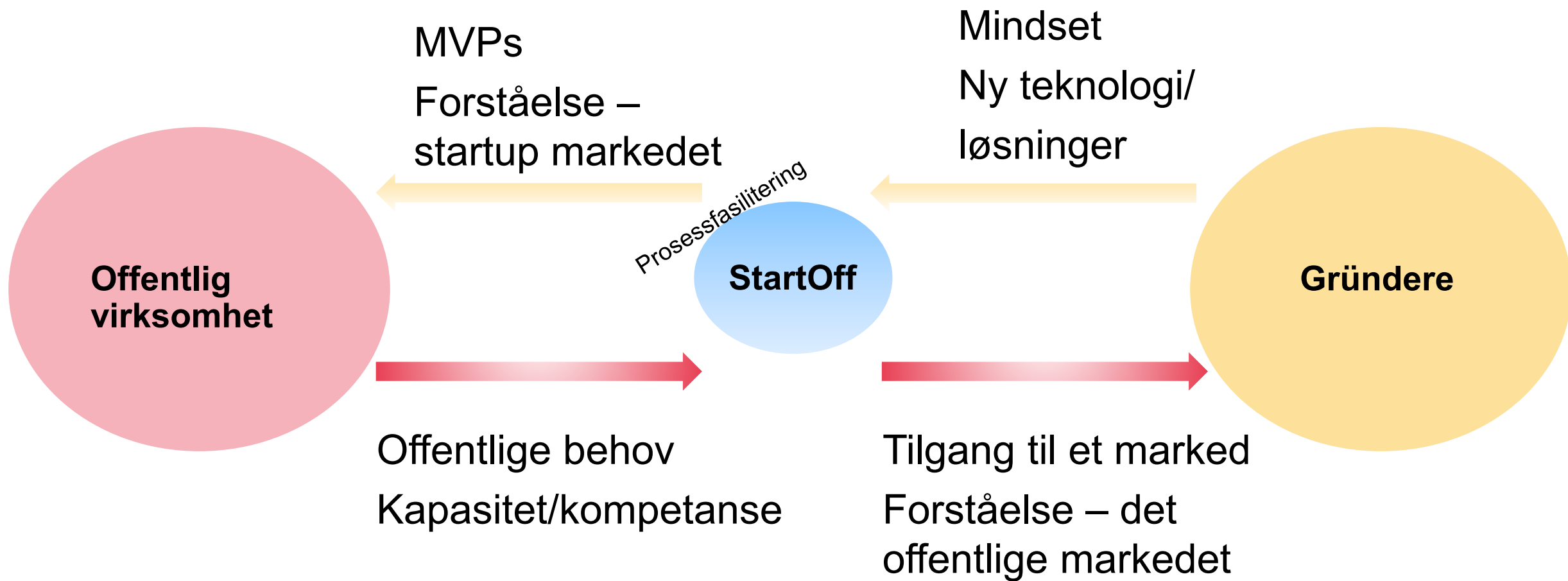






Hvordan
anskaffe ting
som vi ikke vet
hva det er?

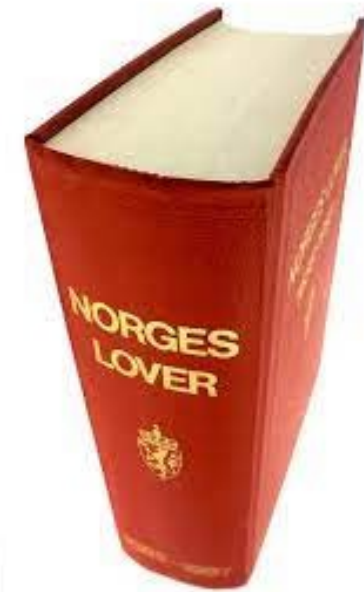
... og hvordan
gjennomføre
prosessen så raskt
som mulig...?



PRAKSIS

VS

LOVGIVNING



BLI KOMFORTABEL MED

F- ORDET

Forskjell på startups og offentlige aktører?



Vekst og skalering



Hyppig å pivotere og tilpasse seg endringer



Utfordre status quo



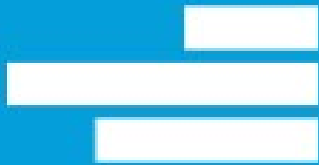
Fornuftig bruk av offentlige midler



Tid ikke en avgjørende faktor



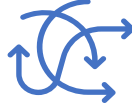
Fokus på drift og optimalisering

 dfø | StartOff

StartOff har utviklet en «oppstartsvennlig» anskaffelse

- Rask og enkel anskaffelsesprosess
 - 6 mnd.
- Mindre kontraktsbeløp
 - Anskaffelser under NOK 1,3/2,0 millioner
- Minst mulig bruk av detaljerte kravspesifikasjoner
- Utvikling av minimumsløsning (MVP) etter smidigmetodikk
- Betalingsmekanismer tilpasset oppstartsselskaper
- Hjelp til å ta vellykkede prosjekter videre

Innhold i prosessen

PROSSESEN	1 Definere utfordringer 	2 Invitere til ideskisse 	3 Utforske alternativer 	4 Utvikle løsningen 	5 Demonstrere resultatet 	6 Prøvekjøp/videreføring 
VARIGHET	3 uker	4 + 1 uker	3 + 1 uker	15 uker	2 uker	? uker
HOVEDLEVERANSE/ FASE	Oppdragsgivers behovsbeskrivelse	Leverandørenes ideskisse (7/12)	3 leverandørers løsningsforslag	Valgt leverandørs MVP	Coaching leverandør «Hvordan skalere i det offentlige markedet»	Workshop mellom StartOff og Arkivverket «Hvordan går vi videre med resultatet?»
	Utfordringsfilm	Utvalgelse (opptil 6 st.)	Oppstartsmøte/ 1:1 møter (6/1)	Oppstartsmøte (8/2)		
	Kunngjøring (12/11)	Intervju (14-15/12)	Leverandørpitch (29/1)	Smidig utviklingsløp (gi feedback)	Demodagen	
		Utvalgelse (3 st – 16/12.)	Utvalgelse (1/2)	Utvikling ferdigstilt (21/5)		
				Coaching Arkivverket «Hvordan jobbe med oppstartsselskaper?»		

Utfordringsfilm - Arkivverket

https://youtu.be/Qor9_Y2fazw

Prosjektporteføljen i StartOff

Konkurranser	Avsluttede	Pågående	Åpne	På trappene
Antall	2	5	0	5

Offentlig aktør	Arkivverket	Sunnaas sykehus	Kristiansand Ingeniørvesen	Kristiansand Parkvesen	RIIK	NAV 1	NAV 2
Idéskisser mottatt	7	16	17	11	10	12	56

- ØNSKET FOKUS -
DIGITALISERING/GRØNN
TEKNOLOGI
OG BÆREKRAFT

VI STARTER MED PROBLEMET
IKKE LØSNINGEN

Innledning

Skriv kort om hvem som er oppdragsgiver og hvorfor dere utfordrer markedet til å komme opp med nye løsninger.

Problemet

Beskrive hva som er problemet og hvordan det løses i dag (eller ikke løses)

Ønsket resultat/effekt

Skriv kort om forventninger dere har til resultat og effekter

Behovet

Skriv litt om hvorfor dette er en utfordring, hvilken rammer den nye løsningen må utvikles innenfor (eksempelvis økonomisk, juridisk, eksisterende systemer) og om behovet i prosaform

Behovsmatrisen

Nr.	Beskrivelse av behovet	Ytelse/funksjon
B01	Løsningen må være fleksibel	Hvor mye forskjellig løsningen kan brukes til
B02	Løsningen må være mobil	Hvor enkelt og raskt er det mulig å flytte løsningen?
B03	Løsningen må være robust	I hvilken grad den tåler vær, vind og temperatur
B04	Løsningen må være sikker	I hvilken grad løsninger motstår sprengning og skudd
B05	Løsningen bør være bærekraftig i materialbruk/gjenbruk og klimautslipp	Utslipp og materialbruk
B06	Løsningen må være selvforsynt med strøm	Grad av autonomi

Forskjellen på startups og offentlige aktører



Vekst og skalering



Hyppig å pivotere og tilpasse seg endringer



Utfordre status quo



Fornuftig bruk av offentlige midler



Tid ikke en avgjørende faktor



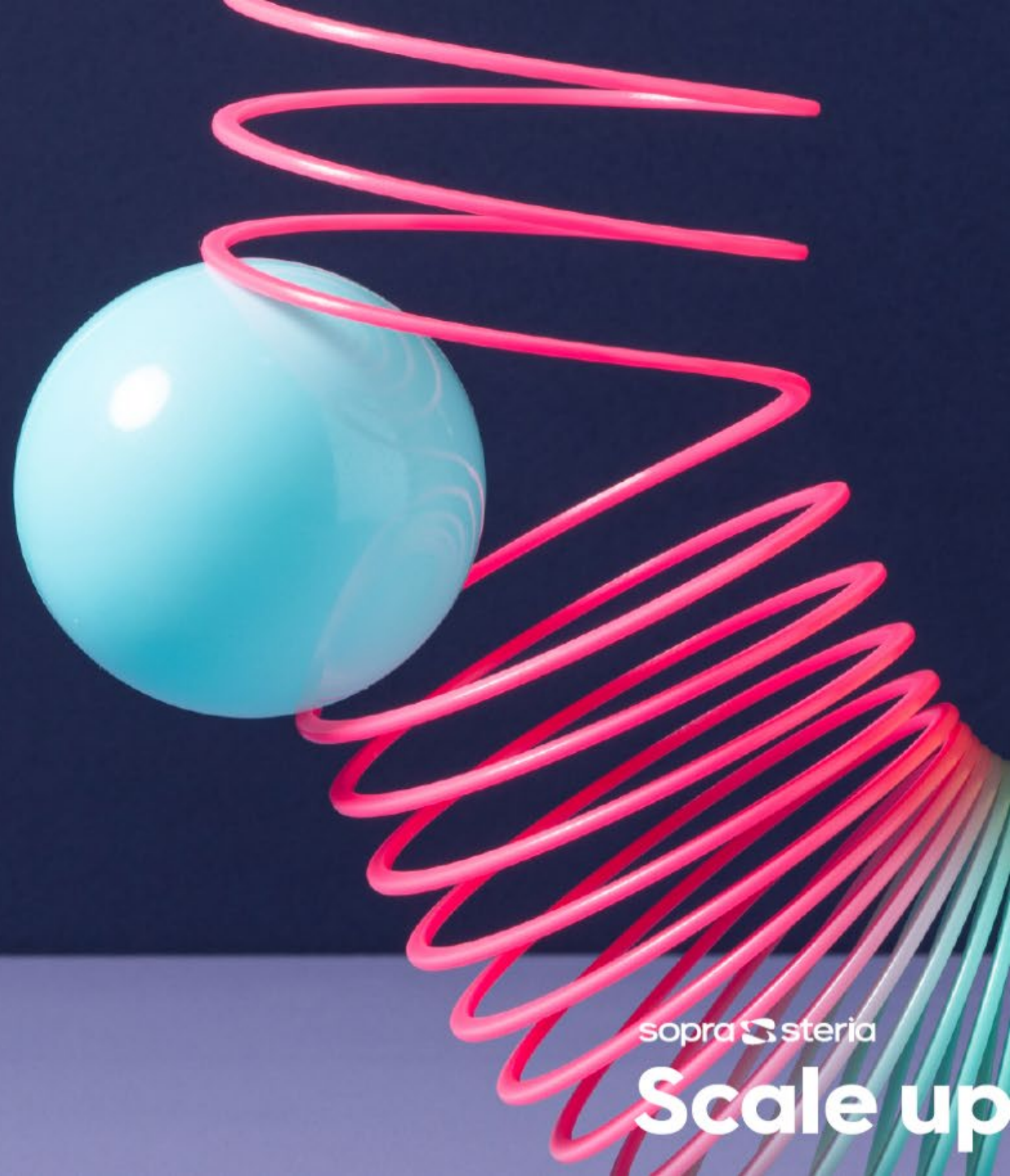
Fokus på drift og optimalisering

sopra  steria

Scale up

Mind the gap

50% of the collaboration
projects fail



NHH



UNIVERSITY
OF OSLO

sopra  steria

Scale up

**Likevel, mislykkes rundt 50%
prosent av samarbeidene.**

sopra  steria

Scale up

1.

Partene har fundamentalt ulike mål for samarbeid

Store virksomheter utforsker, start-ups utnytter



Objectives for corporates (purple) & start-ups (green) in one-off events

2.

Manglende struktur og prosess for samarbeid

Kun 20% mener motparten har en definert prosess

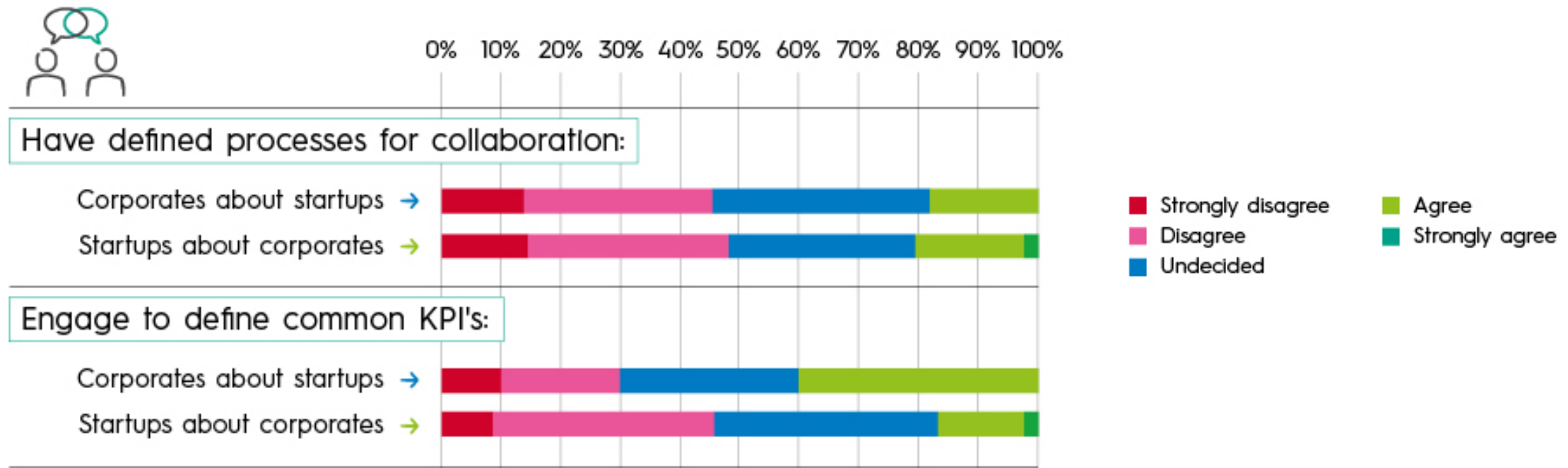


Figure: Experience of the process and structure dimensions of their counterpart

3.

Mangel på kulturell forståelse

sopra  steria

Scale up

**Kun 25% av start-ups mener
at store virksomheter forstår
deres kultur.**

sopra  steria

Scale up

Startup Readiness Assessment (SRA)



Green line = Benchmark

Red line = Gjennomsnitt 11 norske offentlige aktører

Gjennomsnittlig score 61% basert på 35 store norske virksomheter (privat+offentlig)

sopra  steria

Scale up

Hva skal til for å lykkes?

1.
Sett felles mål.

2.

Tydelig struktur og prosess for samarbeidet.

sopra  steria

Scale up

3.

Forstå og verdsett de kulturelle forskjellene.

sopra  steria

Scale up

Vil du lære mer?

Les full rapport her:

<https://soprasteriascaleup.com/clients/mind-the-gap/>



Hvordan «søke» StartOff-prosjekt?

www.startoff.no



dfø | StartOff
En del av anskaffelser.no

For oppdragsgivere For startups Konkurranser Om StartOff Meny

StartOff
For oppdragsgivere

For startups
Konkurranser
Om StartOff

Anskaffelser.no
Hva skal du kjøpe?
Anskaffelsesprosessen
Avtaler og regelverk
Innkjøpsledelse
Innovasjon
Samfunnsansvar

StartOff kobler innkjøpere og startups sammen og løser dem gjennom prosessen

Start utfyllingen av projektskisse ved å klikke på knappen nedenfor. Skjemaet kan lagres underveis hvis du ikke har all informasjonen klar. Du kan også ta kontakt med oss i StartOff for en prat om hvilke behov som passer, eller for spørsmål knyttet til skjemaet.

Her kan du sende inn din projektskisse!

Start utfylling

Er du usikker på hvordan fylle ut skjemaet? Vi hjelper deg gjerne!
[Kontakt oss](#)

Think big - Start small - Scale up

www.soprasteriascaleup.com



Tobias Studer Andersson
Head of Sopra Steria Scale up Scandinavia
© Sopra Steria



Tobias Studer Andersson
Head of Sopra Steria Scale up Scandinavia

tobias-studer.andersson@soprasteria.com
+47 41 37 32 14

sopra  steria

Scale up



Har du spørsmål?

Ta kontakt:

johan.englund@dfo.no

Tel. 93824553