KunnskapsArena Anskaffelser
Samhandling på tvers som en nøkkel til suksess

11.01.2023: Leverandørdialog – hva er lov og hva er lurt?

Ida R. Sjøthun
Kategorileder bygg, anlegg og materiell/advokat
Lyse AS

ProsjektNorge
VI UTFORDRER OG UTVIKLER

Lyse

Hva er KA Anskaffelser?

Formål

- Bidra til at de ulike miljøene som er involvert i anskaffelser (anskaffelsesmiljøene vs. andre fagmiljø) forstår mer av hverandres «verdener»
- Dele kompetanse og kunnskap på tvers av selskap og bransjer, og tenke kreativt – for å finne stadig smartere måter å jobbe med anskaffelser på

- Første seanse i september 2022 adresserte generelt viktigheten av samarbeid på tvers av anskaffelsesmiljø og faggrupper internt hos oppdragsgiver
- Kommende seanser er tenkt bygd opp i tråd med kronologien i en anskaffelsesprosess. Første tema ut: dialog med markedet

Nærmere om dagens tema: leverandørdialog

- Dialog med leverandørene er nødvendig på mange ulike tidspunkt gjennom en anskaffelse og gjennom levetiden til et prosjekt/en kontrakt. Dagens fokusområde: dialog med tanke på kommende anskaffelser – generelt og i relasjon til konkrete saker

- Flere veiledere og artikler om hvordan dialog kan og bør foretas – men da med fokus på relasjonen oppdragsgiver/leverandør. Lite fokus på relasjonene innad hos oppdragsgiver/leverandør, og hvordan disse påvirker muligheten for å få en effektiv og treffende dialog

- Vi i Lyse har sett flere eksempler på hvordan manglende forståelse mellom de ulike fagmiljøene hos oss skaper utfordringer i dialogfasen

Hva mener vi med å «forstå hverandres verdener» i denne settingen?

- Teknisk personell hos oppdragsgiver tenker at anskaffelsesrådgiver skal kunne regelverket. Anskaffelsesrådgiver tenker at det er teknisk personell som skal kunne fag og utforme kravspek.

- Manglende kjennskap til hverandres verdener gir en risiko for at spørsmål til markedet blir stilt på «feil» måte

  – man utelater spørsmål om ting som f.eks. vil være essensielle for å fastlegge den beste evalueringsmodellen
  – svarene som kommer inn kan ikke brukes til å utforme kravspesifikasjon som man har tenkt, fordi de ikke treffer – er for generelle eller for spesifikke
  – behov for viktige avklaringer mot markedet fanges ikke opp/fanges opp sent – problemstillinger faller mellom to stoler

Noen forutsetninger for treffende og effektiv dialog

- Alle involverte parter (både anskaffelsesrådgivere/fagpersonell, evt. prosjekterende eller andre rådgivere) bør ha en grunnleggende forståelse for «anskaffelses-verden» og hvordan regelverket setter begrensninger, slik at informasjonen som kommer ut av dialogen blir mest mulig matnyttig.
  - På individnivå
  - Anskaffelsesmiljøene må sørge for generell opplæring av øvrige relevante fagmiljø i organisasjonen

- Anskaffelsesmiljøene må forstå hva de skal bistå med å anskaffe
  - Da kan man tenke lurt sammen med øvrige involverte f.eks. om utforming av kravspesifikasjon/kontraktsvilkår

- Det gjelder også å ha kunnskap om ulike former for dialog, og hva som er effektivt når.

- Regelverkets rammer, praktiske tips til dialog og intern organisering skal vi få høre om i dag fra hhv. DFØ og Statens Vegvesen.

Noen konkrete tiltak vi jobber med i Lyse for å forstå hverandre bedre

- **De tekniske miljøene/prosjektleder**:
  - Sikre at anskaffelsesrådgiver har forstått hvor verdiene/risikoelementene ligger i det som skal anskaffes. Hensynta at det som er intuitivt for de tekniske, ikke nødvendigvis er det for anskaffelsesrådgiver
- **Anskaffelsesmiljøet:**
  - Fokus på å bygge relasjoner på tvers med de ulike selskapene og fagmiljøene våre – være nysgjerrige
  - Forklare regelverket, og hvordan dette gjennomsyrer prosess og utforming av kravspek, på en pedagogisk måte – som også vekker engasjement! Generelt og i relasjon til enkeltprosess
  - Hensynta at teknisk personell/prosjektleder har en helt annen bakgrunn, og kanskje liten/ingen erfaring med anskaffelsesprosesser – det som er logisk og naturlig fra en anskaffelsesrådgivers perspektiv, er ikke nødvendigvis intuitivt for disse
- **I fellesskap:**
  - Anskaffelsesmiljøet deltar på befaringer/får se tilsvarende produkter/prosjekter for å virkelig skjønne behovet
  - Anskaffelsesmiljøet deltar løpende i strategiske diskusjoner med øvrige fagmiljø
  - Læringsseanse etter gjennomført anskaffelse – forsto vi hverandre? Var vi effektive? Hva kan vi gjøre bedre til neste gang?
  - Fokus på kontinuerlig forbedring og effektivisering av anskaffelsesprosesser – herunder i gjennomføring av markedsdialog

Clyse