**Eksempel på bruk av styringsparameter for leverandørdialog**

|  |  |
| --- | --- |
| **Parameternavn** | **Leverandørdialog** |
| **Målgruppe** | Innkjøpsleder, virksomhetsledelse |
| **Bakgrunn og behov** | Innovative anskaffelser handler om å legge til rette for anskaffelse av nye løsninger. Innovative anskaffelser vil si å finne bedre løsninger på virksomhetens oppgaver ved å ta i bruk kjente varer og tjenester på nye områder eller ved å utvikle nye produkter. Parameteren leverandørdialog før konkurranseutlysning er spesielt knyttet til det å gjøre innovative anskaffelser.  Erfaring viser at det å ha dialog med leverandører i planleggingsfasen gir både oppdragsgiver og leverandører verdifull kunnskap som bidrar til bedre løsninger. Gjennom dialog får virksomheten kunnskap om konkurransesituasjonen, mulige løsninger, hva som kan tilpasses eller utvikles for å dekke behovet og hvordan konkurransen bør gjennomføres. For leverandørene gir dialog bedre forståelse for og informasjon om dine behov slik at de er bedre i stand til å oppfylle virksomhetens krav.  Dialog med leverandører er derfor ikke bare knyttet til innovative anskaffelser og mål om innovasjon, men kan også bidra til å nå andre virksomhetsmål. Det kan være mål om effektivisering, digitalisering, næringsutvikling og mer fornøyde brukere. Parameteren for leverandørdialog kan derfor også brukes som en indikator på måloppnåelse innen disse områdene. |
| **Målemetode** | \* Konkurranser over nasjonal terskelverdi |
| **Fremgangsmåte** | Leverandørdialog før konkurranseutlysning blir definert som: Dialog med leverandører om en kommende anskaffelse  Det er flere måter å ha dialogen på, for eksempel;  \* forespørsel om informasjon (RFI),  \* dialogkonferanse, dialogbefaring,  \* en-til-en-møter  \* konkurransegrunnlag på høring.  \* veiledende kunngjøring i Doffin  Dialogaktiviteter skal kommuniseres bredt og være åpne for alle leverandører som ønsker å delta. Skjemaet veiledende kunngjøring kan brukes.  Disse veiledende kunngjøringene (eller annen dokumentasjon på dialog om en kommende anskaffelse) er dataene du trenger å samle inn. Tidsbruk for måling er lav forutsatt at rutine for hvordan det skal gjøres er godt kjent i virksomheten (inkludert hvem som har ansvar for å måle det). |
| **Eksempel på resultatmål** | Virksomheten må ta stilling til hvilke intervaller som skal brukes. Intervallene under er et forslag: >50 % = grønt 30-50 % = gult og <30 % = rødt |
| **Nytteverdi** | Informasjonen vil vise i hvor stor grad virksomhetens anskaffelser innhenter informasjon fra markedet og legger til rette for at leverandører kan gi innspill tidlig i anskaffelsesprosessen. Verdien av å måle dette er å synliggjøre at det legger til rette for anskaffelse av innovative løsninger.  Det kan også legge til rette for anskaffelse av løsninger som gir bedre effektivisering, digitalisering og næringsutvikling sammenlignet med det å gjøre anskaffelser uten å ha dialog med leverandører i forkant. |
| **Neste steg** | Innføre rutine for at veiledende kunngjøringer (og evt. annen dokumentasjon på andre tidligdialogaktiviteter) for å invitere til dialogaktiviteter arkiveres. Denne parameteren kan du begynne å måle nå.  På den måten kan du gi din første rapport til ledelsen allerede om 6 mnd.  Innsamlingen av dataene bør følges opp av kvalitative vurderinger av om det viser det reelle aktivitetsnivået for innovative anskaffelser. Dette kan gjøres ved å snakke med innkjøperne som rapporterte om hva de gjorde; hvilke resultater fikk de fra prosjektene, hva fungerte bra og hva fungerte mindre bra? Gjennom samtalene kan dere finne gode eksempler som kan spres i organisasjonen til inspirasjon og læring. |

**Finn mer informasjon om styringsparameter for leverandørdialog her:** <https://www.anskaffelser.no/prosess/gjore-anskaffelser/anskaffelsesprosessen/avklare-behov-og-forberede-konkurransen/lage-0>