

SPILLET FØR ANBUDET: SLIK BRUKER DU KOMMUNIKASJON FOR Å VINNE OFFENTLIGE KONTRAKTER

FREDAG 17. OKTOBER
KULTURHUSET I BERGEN



Spillet før spillet

Spillet før spillet starter – hva påvirker offentlige oppdragsgivere, og hvordan kan din virksomhet være i forkant?

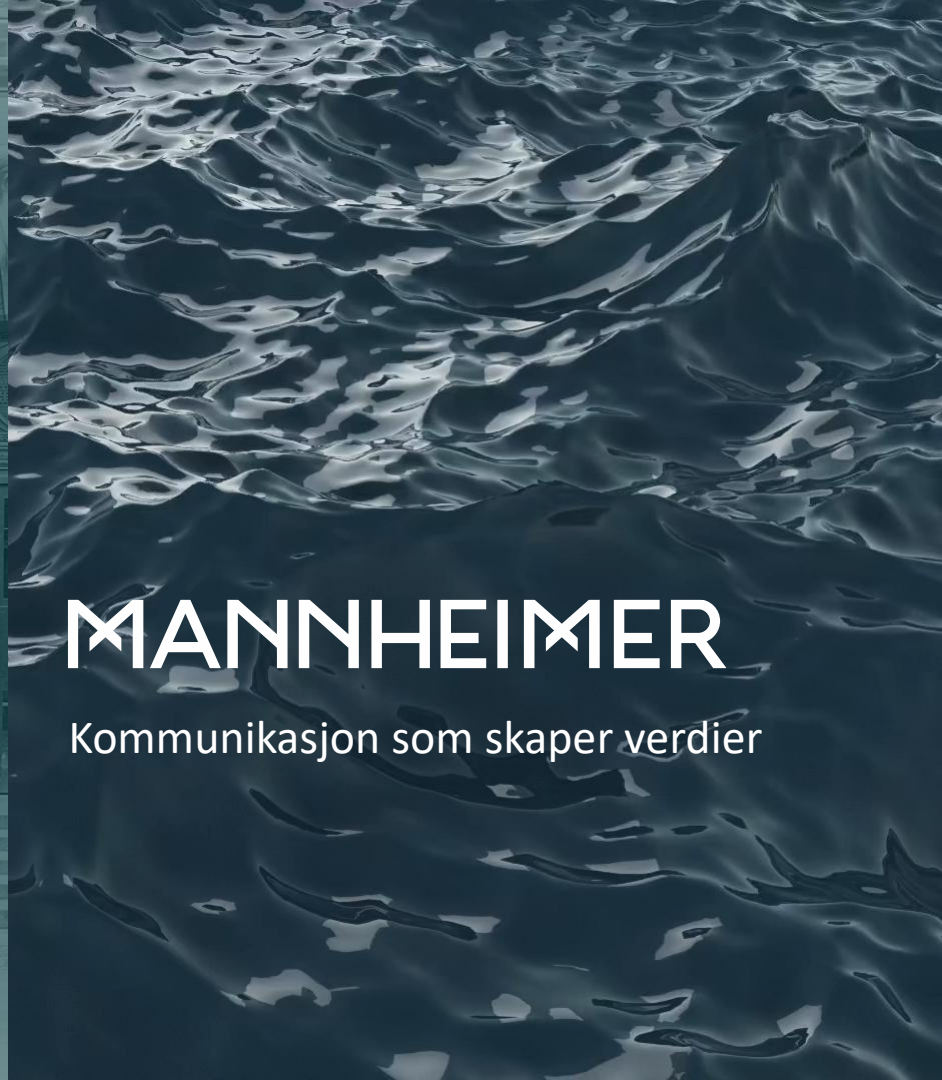


MANNHEIMER



Rud Pedersen
Public Affairs

:RUD PEDERSEN GROUP



MANNHEIMER

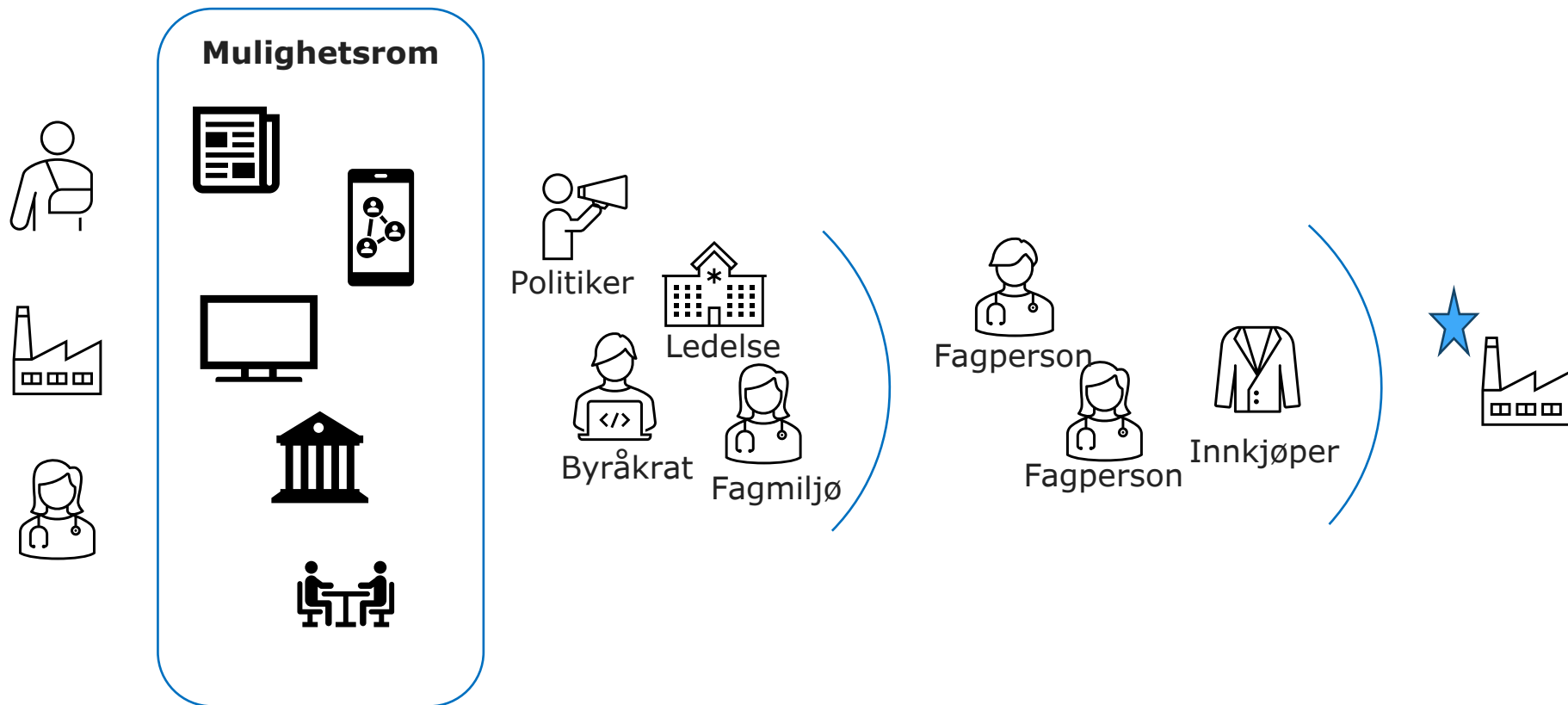
Kommunikasjon som skaper verdier

SPILLET FØR ANBUDET: SLIK BRUKER DU KOMMUNIKASJON FOR Å VINNE OFFENTLIGE KONTRAKTER

FREDAG 17. OKTOBER
KULTURHUSET I BERGEN

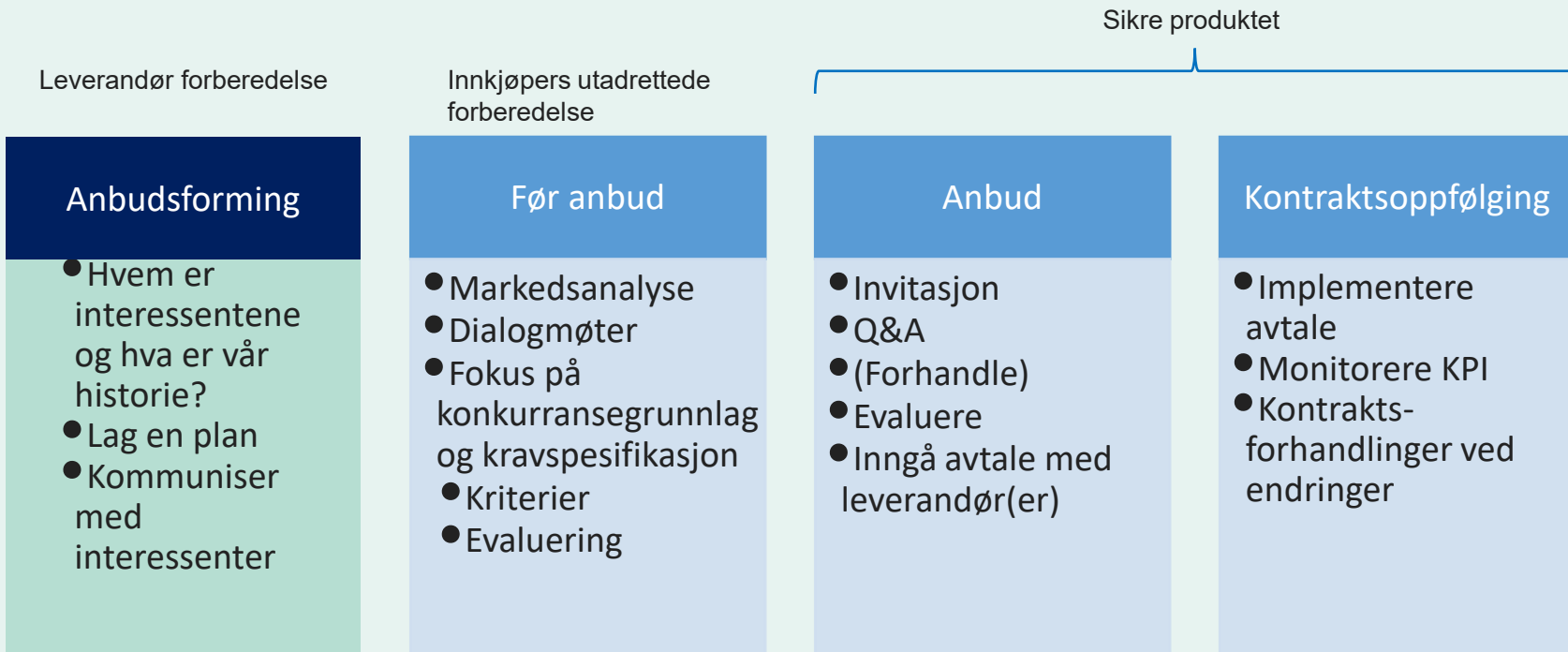


Beslutningstakere



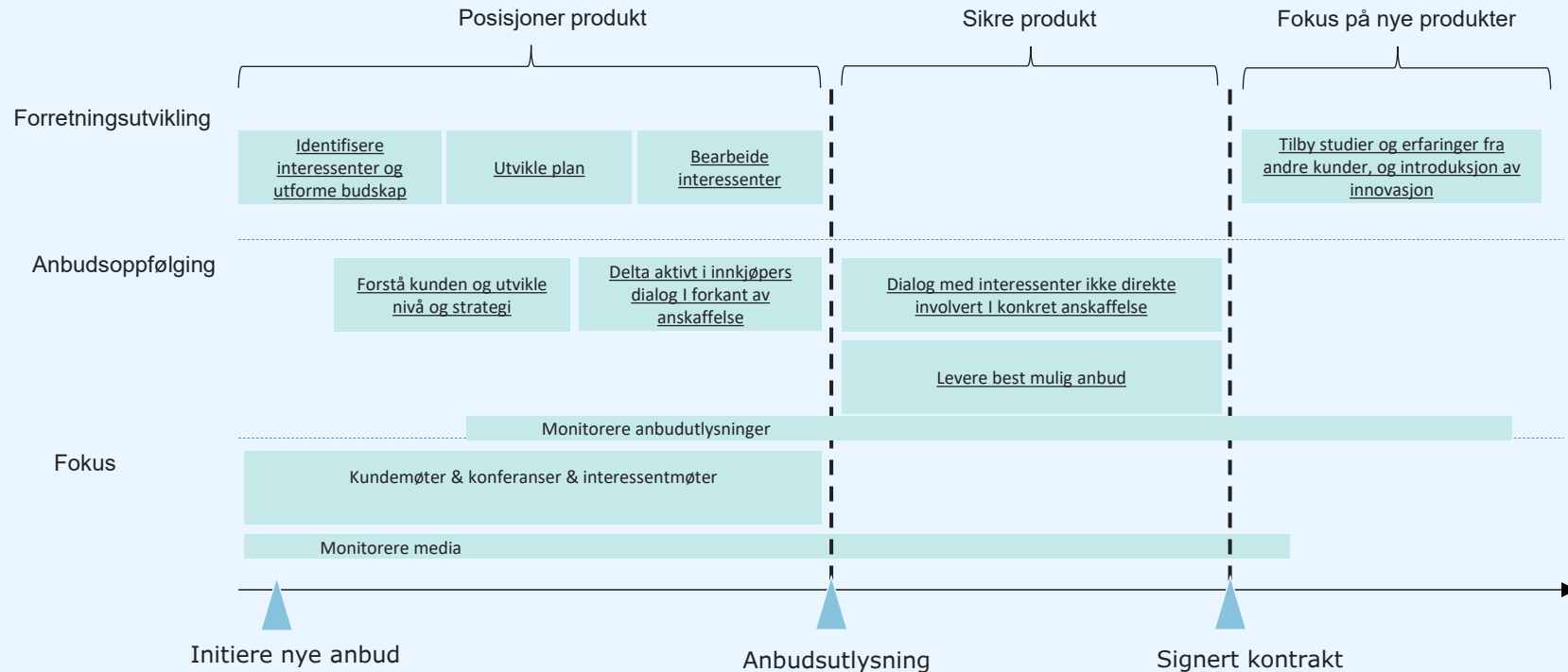
Forenklet anskaffelsesprosess

Den er større enn en tror...



Anbud må være en kontinuerlig prosess

Leverandørens action-plan



SPILLET FØR ANBUDET: SLIK BRUKER DU KOMMUNIKASJON FOR Å VINNE OFFENTLIGE KONTRAKTER

FREDAG 17. OKTOBER
KULTURHUSET I BERGEN



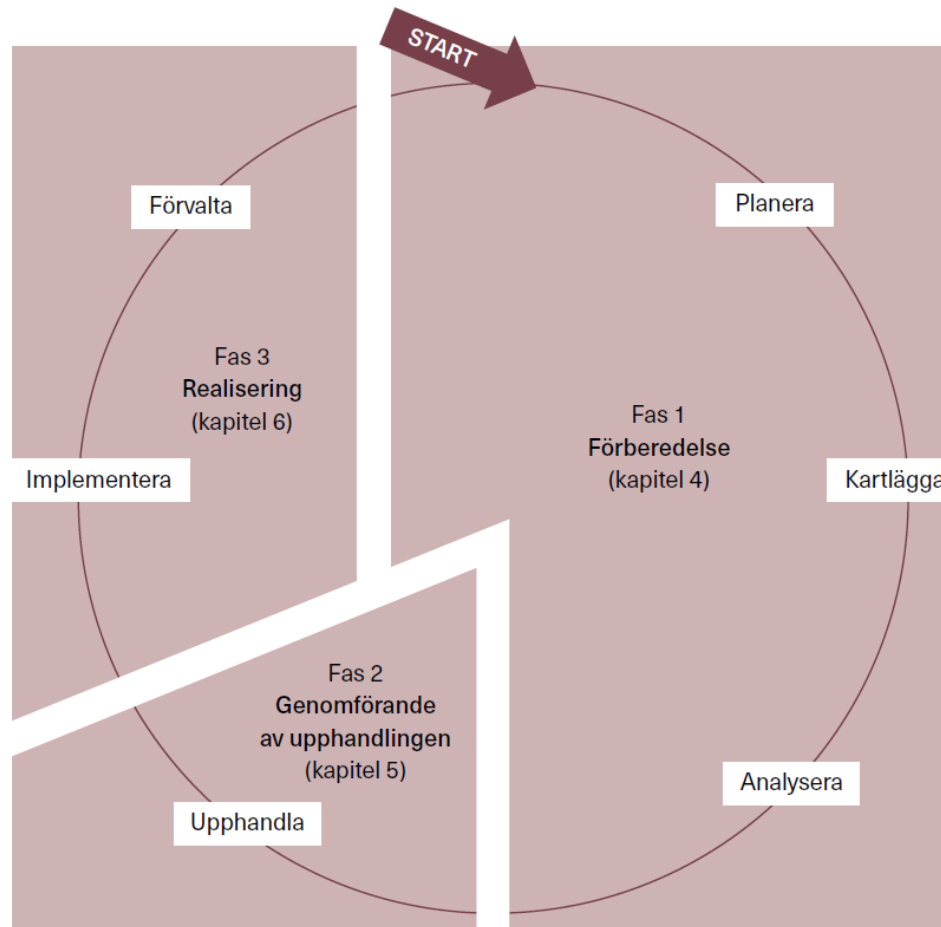
The background of the slide is a photograph showing several long, rectangular brass bars resting on a surface of fine, grey sand. The bars are arranged in a slightly overlapping, diagonal fashion, with their ends pointing towards the bottom right. The lighting creates soft shadows and highlights the metallic texture of the brass.

NHH



Malin Arve

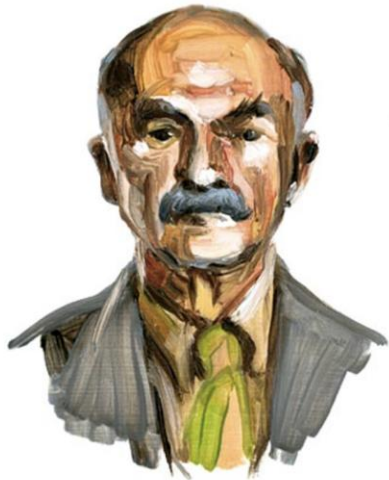
Norges Handelshøyskole



Kilde: SNS, Konjunkturrådsrapport 2022

NHH





"People don't want to buy a quarter-inch drill, they want a quarter inch hole."

- THEODORE LEVITT (HARVARD PROFESSOR)





NHH



SPILLET FØR ANBUDET: SLIK BRUKER DU KOMMUNIKASJON FOR Å VINNE OFFENTLIGE KONTRAKTER

FREDAG 17. OKTOBER
KULTURHUSET I BERGEN



Stiegler

Risikoer ved alle innkjøpsprosesser

- ikke få dekket behovet
- ikke få tilbud fra de beste leverandørene
- forvaltning vs forretning

Behov for markedsdialog: *før man sender ut forespørsel, må vi vite hvem som leverer tilbud*

Offentlig sektor

- anskaffelsesreglene gjelder
- påvirkningsmuligheten mot innkjøper størst under 1,3 MNOK

Privat sektor

- Ulovfestet rett om prekontraktuell lojalitetsplikt

Stiegler

- *Oppdragsgiver **kan** gjennomføre markedsundersøkelser*
Føring i EUs anbudsdirektiv 2014 (forord 47):
- *De offentlige myndigheder **opfordres** (should/bør) til bedst muligt at gøre strategisk brug af offentlige udbud til at fremme innovasjon*
 - Burde vært pålagt med markedsdialog?

Innovasjon skapes best:

- ved at leverandørene kommer med løsningen
- *åpen* i stedet for *detaljert* spesifikasjon

Metoder: RFI, RFQ/RFP, markedsdialog, *søke og motta råd*, vareprøver, informere om behov, veiledende kunngjøring, sende ut en testspesifikasjon

Stiegler

Dialog om hva?

- Spesifikasjon, ytelse, kvalifikasjonskrav, tildelingskriterier, miljøkrav, priser/budsjettformål, kontraktstype, leveringstid, garantier, IPR, reservasjonsmuligheter mv.

Begrensninger?

- Ingen skal få en urimelig konkurransefordel
- Direktivet: Ikke få en (klar) konkurransevridende effekt
- Spesielt om rådgiverhabilitet
- Straffelovens regler (både offentlig og privat sektor):
 - ✓ korrupsjon og brudd på taushetsplikten

Metoder for utligning av konkurransefordel?

- Åpenhet, lengre tilbudstid, godta alternative tilbud
- Protokolleres

Stiegler

SPILLET FØR ANBUDET: SLIK BRUKER DU KOMMUNIKASJON FOR Å VINNE OFFENTLIGE KONTRAKTER

FREDAG 17. OKTOBER
KULTURHUSET I BERGEN



Strategisk kommunikasjon som verktøy for å bygge tillit:

1. **Vær tydelig på hvorfor du finnes, ikke bare hva du leverer.**

Klare formål skaper troverdighet.

2. Del innsikt, ikke bare budskap.

Den som hjelper oppdragsgiver å forstå utfordringen, blir en naturlig del av løsningen.

3. Bygg relasjoner før du trenger dem

Tilliten etableres lenge før konkurransen er i gang og bygges gjennom kontinuerlig og ærlig kommunikasjon over tid.

Og husk: Kommunikasjon er en verdi i seg selv!

Å kommunisere åpent og strategisk skaper ikke bare fortrinn i anbudsprosesser. Det skaper et fundament for langsiktig samarbeid, vekst og et godt omdømme.



Kjetil.istad@rudpedersen.com

MANNHEIMER

Lene@mannheimer.no

SPILLET FØR ANBUDET: SLIK BRUKER DU KOMMUNIKASJON FOR Å VINNE OFFENTLIGE KONTRAKTER

FREDAG 17. OKTOBER
KULTURHUSET I BERGEN

