

## Dialogbasert anskaffelse – til nytte for oppdragsgiver og evaluator?

Antall deltakere: ca 40

Møtet var en oppfølging fra møtet i mars om anskaffelser, der flere ville vite mer om dialog i anskaffelsesprosessen.

13.00-13.30

### **"Erfaringer fra dialog med forskere før kunngjøring av konkurranse. Hvilke muligheter ga det for å utnytte kompetansen hos innkjøper og tilbydere?"**

Ved utredningsleder Ida Hjelde, IMDi.

Mjelde la frem erfaringer med dialog med markedet før en anskaffelse. IMDi anskaffelse gjaldt integreringsbarometeret. De ønsket å videreutvikle undersøkelsen, og de ville knytte forskerkompetanse til undersøkelsen. IMDi ønsket å lage en kravspesifikasjon som traff godt. De fant god informasjon på DIFIS sider anskaffelser.no om dialog, spesielt før utlysningen. IMDi la ut en veiledende kunngjøring på Doffin der de beskrev formål og informasjon om dialogen, med en ukes frist til å respondere. De valgte å ikke ha dialogkonferanse, men hadde møter med 7 tilbydere. Skiftelig innspill på forhånd er ikke krav. De hadde en times møter med felles agenda og felles informasjon til alle. Spesielt viktig var det at de informerte på forhånd om at de ikke ville dele forretningshemmeligheter og ideer som kom frem på møtene. Dette var viktig for åpenheten. De fikk mange nyttige innspill til å lage kravspesifikasjonen. Man kan bruke videokonferanser for de som ikke bor i Oslo. Forskerne fikk ikke honorar for å delta, det kan man vurdere. Mjelde var veldig fornøyd med måten å gjøre dette på. Hadde ikke forhandlinger, mest av tidshensyn. Behovet for forhandlinger var strengt tatt mindre. Man kan også sende ut kravspeken på høring.

I vedlagte presentasjon er det lagt ved lenke til kunngjøringen på Doffin. De fikk ikke penger for å delta, det kan man vurdere.

13.30-14.00

### **"Dialogprosessen i en konkret anskaffelse – hvordan bidro det til at innkjøpet avklarte våre behov og ga forslag til bedre løsninger?"**

Ved FOU-rådgiver Anna-Marie Hatlestad, Møre og Romsdal Fylkeskommune.

Hatlestad fortalte om deres anskaffelse av "Bedre balanse mellom tilbud og etterspørsel i regionale arbeidsmarked". Temaet er utdanningstilbud, og de ønsket å få lage en "Skulebruksplan". Her har det vært vanskelig å etablere et felles kunnskapsgrunnlag og danne forpliktende partnerskap. Møre og Romsdal FK brukte dialog i anskaffelsen, noe de ikke hadde prøvd før. De fikk bistand fra DIFI til å lage dialognotat om hvilke elementer som måtte med, inklusive formål med anskaffelsen. 5 mulige tilbydere ble invitert til møte. De hadde møter, men ikke dialogkonferanse. Dialogen ga innsikt i at man trengte mer enn framskrivninger, og innsikt i fremtidig kompetansebehov. Leveransen skal gis i tre arbeidspakker. Hatlestad hadde også dialog om de økonomiske rammene, hva som var nødvendig for en slik anskaffelse. De fikk inn to tilbud, ett var veldig bra. De har også hatt dialog med en annen fylkeskommune om denne anskaffelsen.

14.00-14.30

### **"Utvikling av evalueringskompetanse hos innkjøper: Noe mer enn bestillerkompetanse?"**

Ved Spesialrådgiver Jon Holm, Forskningsrådet

Holm presenterte idealmodellen for en god evalueringsprosess: Evalueringsbehov, gode innkjøpsprosesser og god evalueringsdesign. Han forklarte hvordan behov, prosess og design står i

dynamisk forhold til hverandre. Behovet er ofte at man trenger å vite noe om et virkemiddel. Forskningsrådet har en evalueringspolicy: Styrke kunnskapsgrunnlaget, styrke virkemidlenes effektivitet og treffsikkerhet og ha lange evalueringer for å spore forskningens betydning for samfunnseffekter.

Behovsavklaring er sentralt: Man må tenke evalueringsdesign ved etablering av tiltaket. Videre er det viktig å vurdere nytte før igangsetting av evaluering. Hvem skal bruke resultatene? Er brukerne interessert i endringer? Forskningsrådet forsøker å benytte kompetanse hos tilbydere. Holm har lite erfaring med dialog i selve anskaffelsesprosessen. Planlagte evalueringer skal behandles av et sentralt organ i NFR, og det lages et erfaringsnotat.

Holm presiserte at det er viktig å tenke evalueringsdesign i løpet av hele prosessen, også før oppstart. Hva renger man å vite noe om, og hvordan skal det brukes? Underveis må man avveie: Dialog vs. effektivitet i anskaffelsen. Etter anskaffelsen: Det er viktig å ha tett dialog med tilbyder, og en del av dette er kvalitetssikring av leveransen også fra innkjøper. Ved kunngjøring er det viktig å tydeliggjøre kunnskapsgrunnlaget og datatilfanget. Metode som spesifiseres bør være forslag og ikke fasit. Ofte får man gode innspill fra tilbydere hvis det åpnes for det.

#### **Diskusjon:**

Etter presentasjonene var det en diskusjon om evalueringsmetodikk. Flere var enige om at det er viktig å invitere til forslag om metode. Det er viktig å ha god kompetanse til å vurdere tilbud, dialog øker kompetansen på begge sider av bordet.

Dialog er tidsbesparende for tilbydersiden, fordi man ikke trenger å sitte og lure på hva som er tenkt. Får en del avklaringer i dialogmøtene, slik at man kan gå rett på ballen.

Etter møtet var det en god del av deltakerne som var igjen og minglet. DFØ sørget for bevertning.