



Fra leverandør til samarbejdspartner  
Hvad kan man gøre i udbuddet?

PRÆSENTERES AF:



MED INPUTS FRA:



UDARBEJDET AF:

FORTEM

# INTRODUKTION

## HVORFOR

Finde konkrete løsninger på udfordringer der begrænser samarbejdet

## HVORDAN

Give offentlige ordregivere og private virksomheder mulighed for at udveksle erfaringer og synspunkter omkring mulighederne for at leverandører bliver til samarbejdspartnere

## HVAD

13 ordregivere og leverandører mødtes til en workshop hos FORTEM den 18. september 2018.  
Her blev der i løbet af formiddagen drøftet udfordringer ved samarbejde set fra begge sider af bordet, og efterfølgende drøftet mulige løsninger på 5 udvalgte udfordringer



# RESULTATET AF WORKSHOPPEN

UDFORDRINGER

FORTEM

# UDFORDRINGER VED SAMARBEJDET: (FØR)

ORDREGIVER

FÆLLES

TILBUDSGIVER

Mangel på nye  
tilgange

Tilbudsgiver  
"fedtspiller"  
under  
markeds-  
høring

Manglende tid/  
prioritering til  
markedshøring

Åbenhed om  
viden

Tilbageholden-  
hed hos  
tilbudsgiver

Ærlig markeds-  
dialog

Manglende  
tillid

Mere fokus  
på en god  
aftale for alle

Manglende  
modenhed i  
omstilling

Markeds-  
høringer

Mere fokus  
på fælles  
mål

Cost drivere

Mulighed for  
ene-tid med  
ordregiveren

Ærlig  
dialog

Mere  
involvering af  
domæneviden

Tid versus mål

Ordregiver lytter  
ikke altid

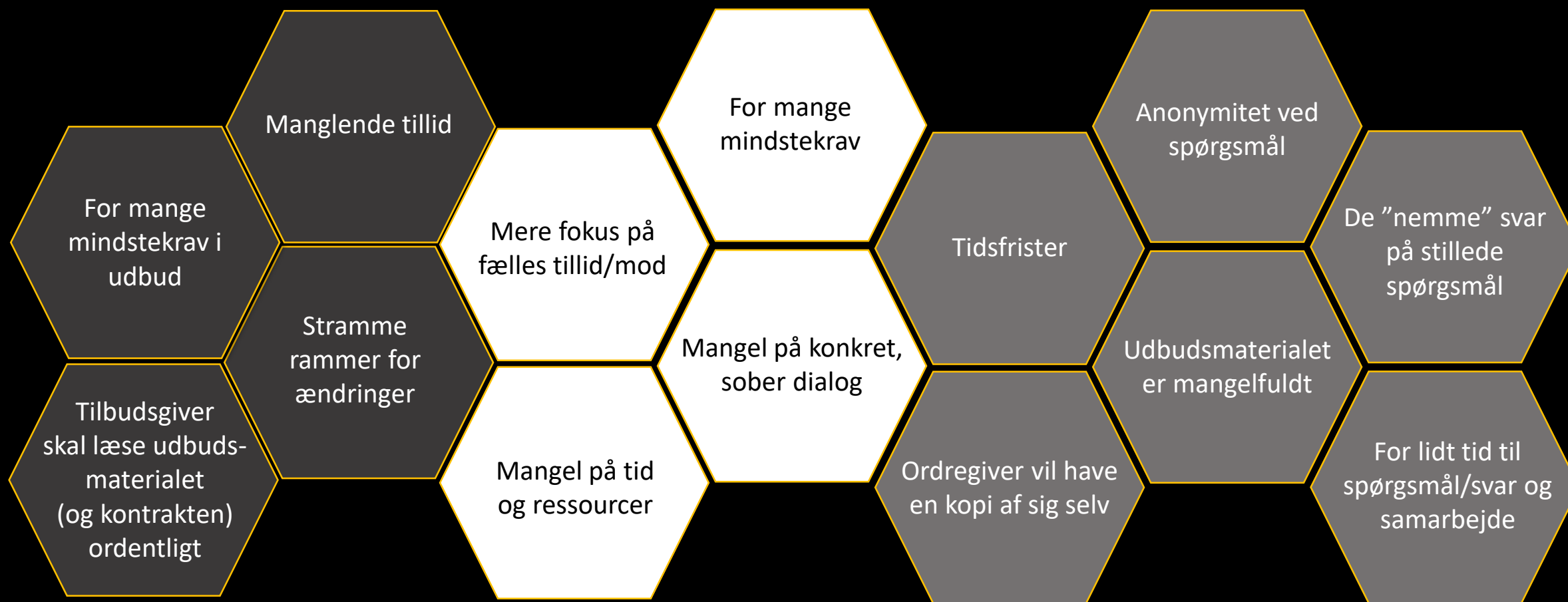
Kvalitet versus  
pris

## UDFORDRINGER I SAMARBEJDET: (UNDER)

ORDREGIVER

FÆLLES

TILBUDSGIVER

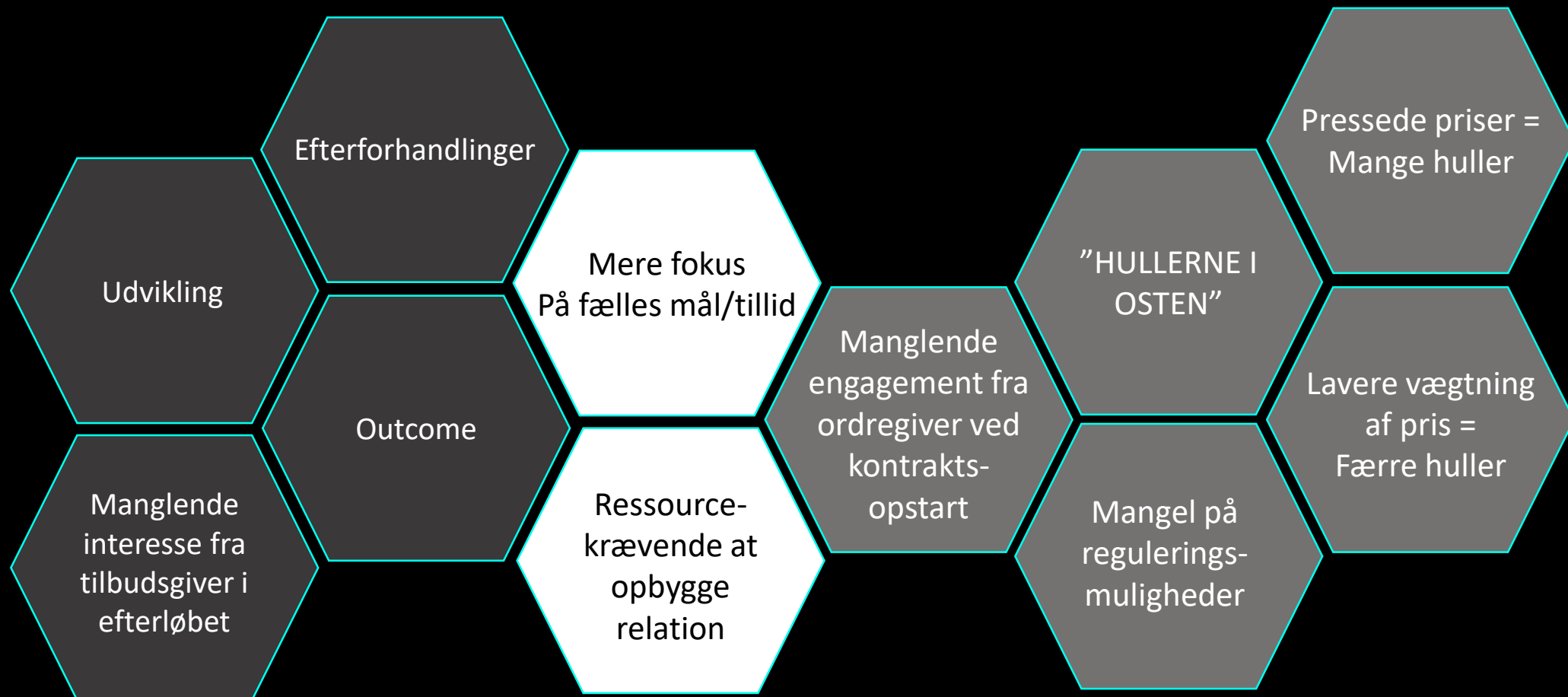


## UDFORDRINGER I SAMARBEJDET: (EFTER)

ORDREGIVER

FÆLLES

TILBUDSGIVER





# DE 5 STØRSTE UDFORDRINGER

## UDFORDRINGER FOR TILBUDSGIVER

Ikke godt nok flow i  
SPØRGSMÅL/SVAR

FOR MEGET FOKUS PÅ  
PRIS spænder ben for det  
gode samarbejde

## FÆLLES UDFORDRINGER

Respekt for hinandens  
FORRETNINGSMODELLER

## UDFORDRINGER FOR ORDREGIVER

Ærlig og respektfuld  
MARKEDSDIALOG

Ikke nok fokus på  
OUTCOME

FORTEM



# RESULTATET AF WORKSHOPPEN

MULIGE LØSNINGER

# FORSLAG TIL LØSNINGER:

**Mere ærlig  
markedsdialog  
via:**

Flere 1 til 1  
møder

Forventnings-  
afstemning

Afsætte mere tid til  
processen

**Mere respekt for  
hinandens  
forretningsmodeller  
via:**

Alternativt  
sideordnende bud

Fokus på  
outcome

# FORSLAG TIL LØSNINGER:



# FORSLAG TIL LØSNINGER:

Undgå for meget fokus  
på pris via:

Konkret  
forventningsafstemning

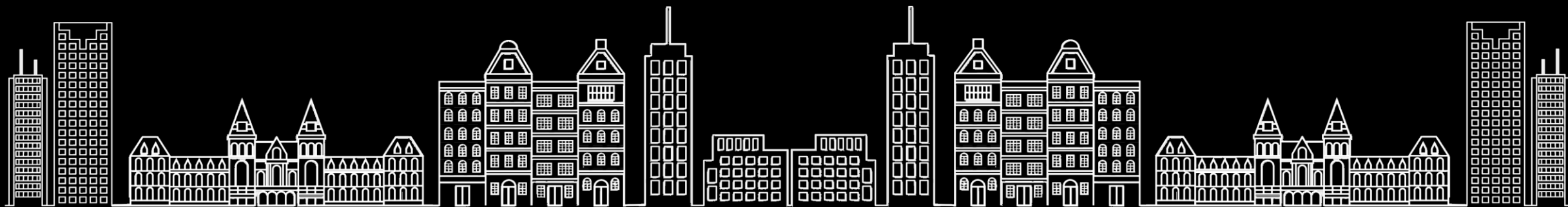
# DET TOG JEG MED FRA WORKSHOPPEN

ANDERS ULRIK KRISTOFFERSEN

REGION  
SJÆLLAND



*- vi er til for dig*



# Anders Ulrik Kristoffersen

## På det overordnede niveau

- Forstå og agere efter at der er en fælles interesse mellem leverandør og ordregiver
- Markedsdialog

## På det konkrete niveau

- Opsøg fora hvor man kan blive klogere på hinandens forretningsmodeller
- Hav en eller anden form for dialog med markedet i forbindelse med hvert udbud
- Fortsæt dialogen, når kontrakten er indgået
- Respektér at tilbudsgivere/leverandører også har processer, der skal gå op
- Vær kritisk overfor kvaliteten i den kommunikation vi som ordregiver leverer