



Hvordan får vi bedre dialog før,
under og efter udbud?

FORTEM

PRÆSENTERES AF:



MED INPUTS FRA:



UDARBEJDET AF:

FORTEM

HVORFOR

- For at vise den konstruktive dialog, der opstår mellem ordregiver og leverandør i neutrale rammer
- For at se outcome, når vi fokuserer på konkrete løsninger i fællesskab
- For at beslutningstagere fra begge sider af bordet kan dele deres praktiske indsigt og erfaringer

HVORDAN

- 20 deltagere ligeligt fordelt mellem ordregivere og leverandører:
Administrerende direktører, indkøbs- og udbudschefer, markedschefer m.fl.
- Metode:
 - I. Pin-pointing af udfordringerne ved dialog i grupper af to
 - II. Præsentation og gennemgang af udfordringerne i plenum
 - III. Udvalgelse af de fem største udfordringer
 - IV. Gruppearbejde med cases og udfordringer
 - V. Præsentation og diskussion

RESULTATET AF WORKSHOPPEN

Hvilke udfordringer fandt deltagerne frem til?

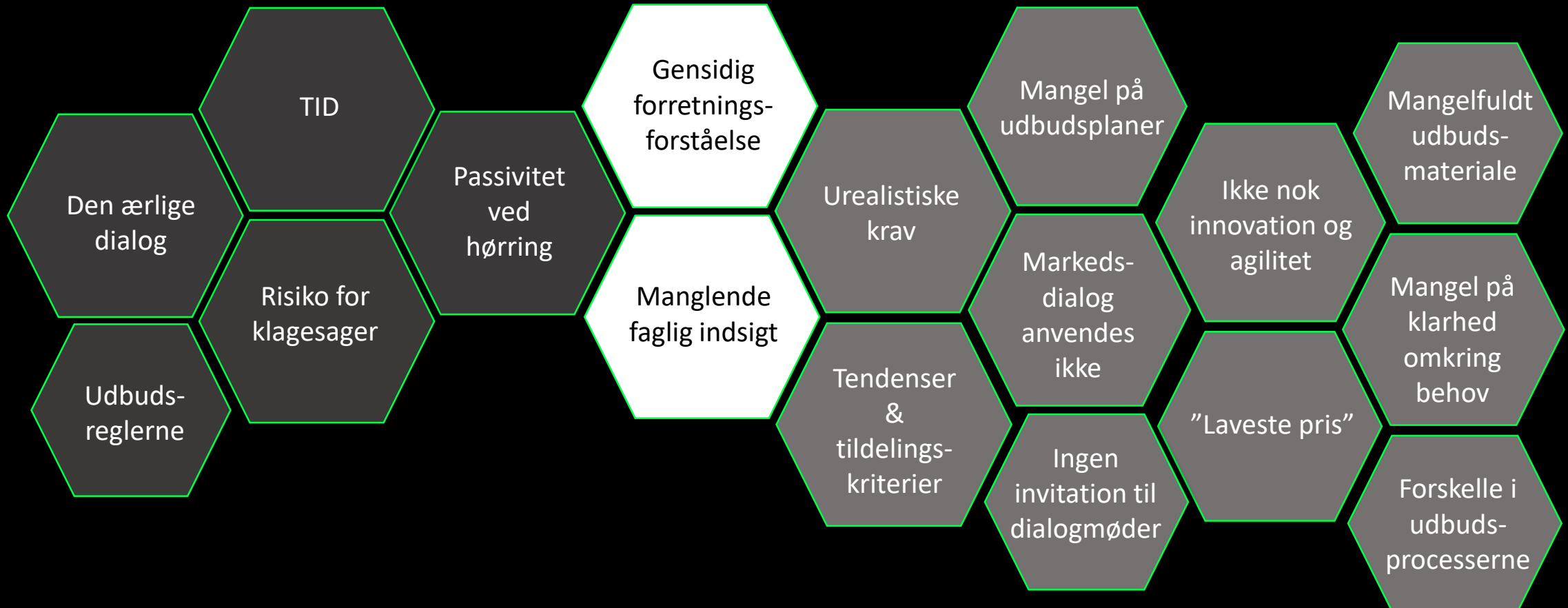


UDFORDRINGER I DIALOGEN (FØR)

ORDREGIVER

FÆLLES

TILBUDSGIVER

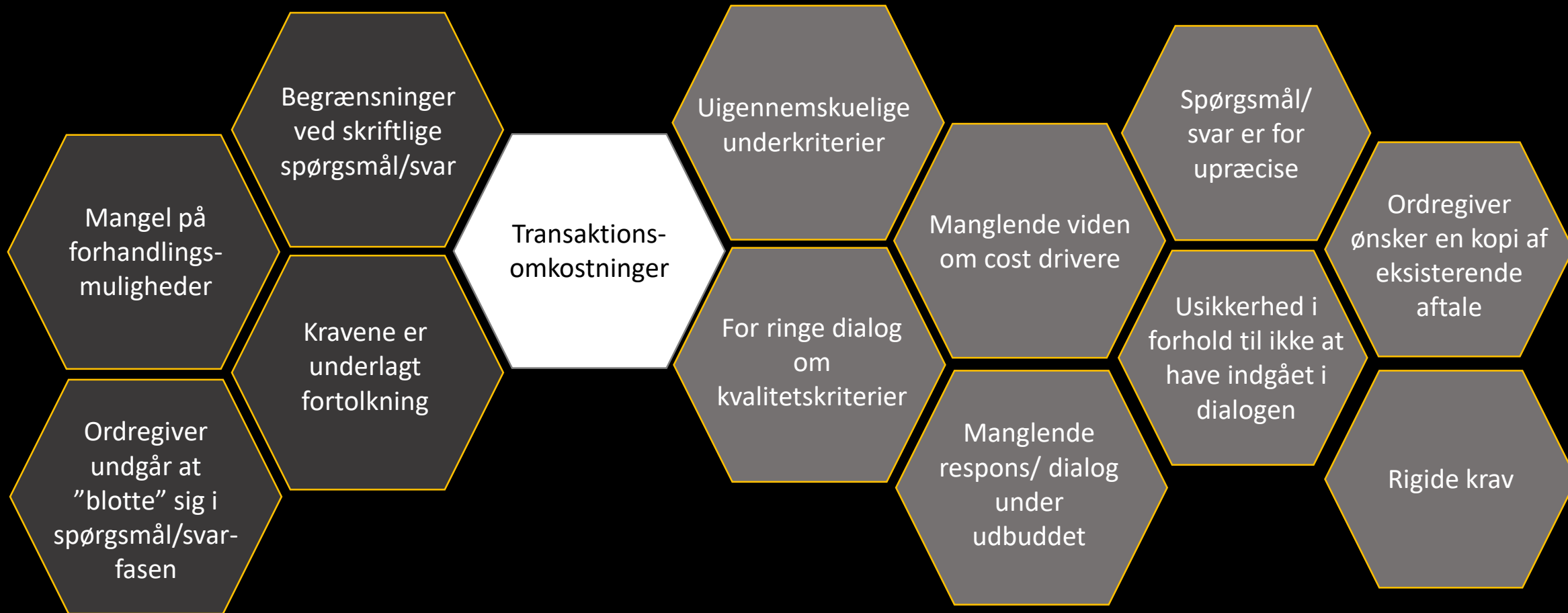


UDFORDRINGER I DIALOGEN (UNDER)

ORDREGIVER

FÆLLES

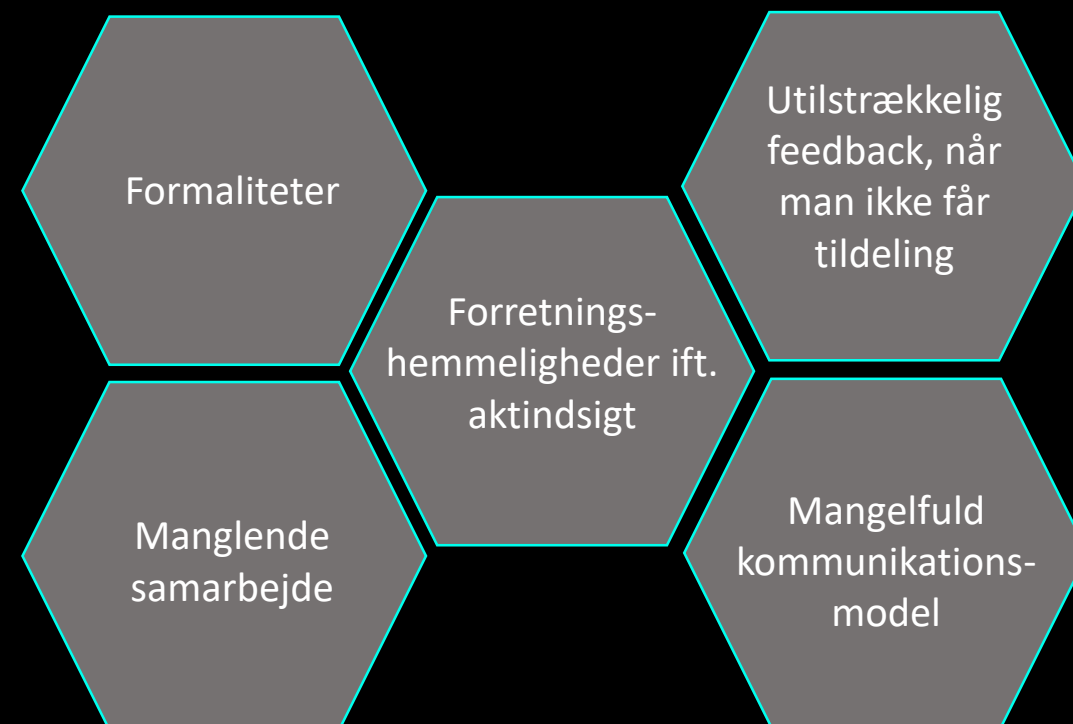
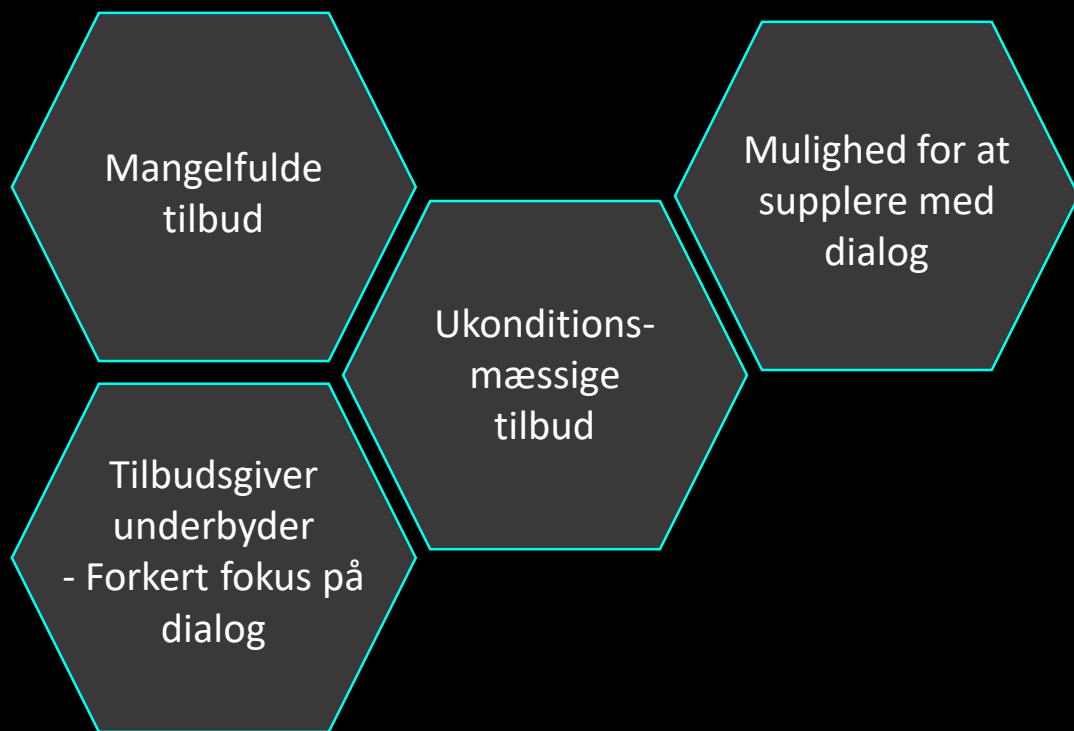
TILBUDSGIVER



UDFORDRINGER I DIALOGEN (EFTER)

ORDREGIVER

TILBUDSGIVER



DE 5 STØRSTE UDFORDRINGER

UDFORDRINGER FOR ORDREGIVER

Tid (til fornuftig proces)

Den ærlige dialog

FÆLLES UDFORDRINGER

Gensidig forståelse for
forretningsmodellen

UDFORDRINGER FOR TILBUDSGIVER

Faglig indsigt

Udbudsplaner

RESULTATET AF WORKSHOPPEN

Hvad var deres mulige forslag til løsninger?



MULIGE LØSNINGER:

Offentliggørelse
af udbudsplaner
og løbende
opdatering

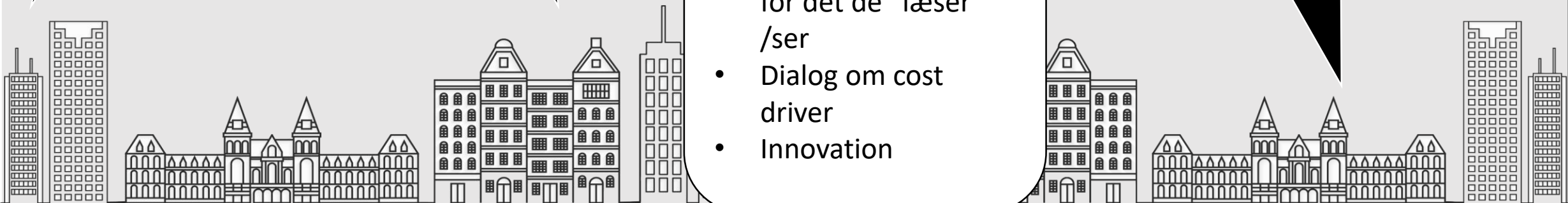
Så vidt muligt 1 til 1
møder inden udbud,
eventuelt udvælgelse
af ex 5-6 leverandører

Anvendelse af høring af
udvalgte
udbudsmaterialer

Anvendelse af
forhåndsmeddelelser

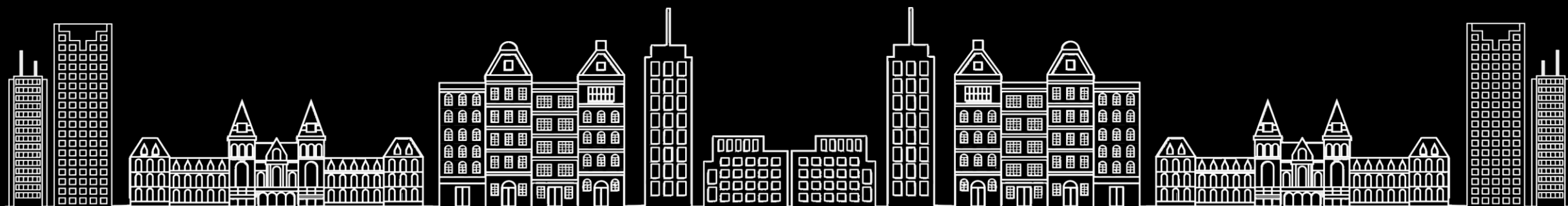
1 til 1 møder kan
indeholde:

- Tilbudsgivers vision
for det de "læser"
/ser
- Dialog om cost
driver
- Innovation



DET TOG JEG MED FRA WORKSHOPPEN

PER JUEL HANSEN



PER JUEL HANSEN

- Det konstruktive i dialog mellem tilbudsgivere og ordregivere, når det sker på "neutral" grund
- Det "pres" udbyderne er under ift. konsulenter m.m.
- Ordregivers udfordringer med at håndtere egen organisations interesser i forberedelsesfasen