

DIGITALISERING I ET LEDELSESPERSPEKTIV

Innkjøpsledernetverk #5 - 2021

Velkommen til innkjøpsledernetverk

Formål

Inspirasjon og kompetansedeling

Senke terskel for å ta kontakt
med hverandre på tvers

Innkjøpsledernetverk 2021

Mars | SOA og kompetanse

Mai | Konsulenttenester i staten

Juni | Samfunnsansvar

Oktober | Miljø og Bærekraft

Desember | Digitalisering

Kjøreregler

Alle slår av mikrofon

Spørsmål tas i chat

Delta aktivt

Digitalisering i ett innkjøpslederperspektiv

AGENDA

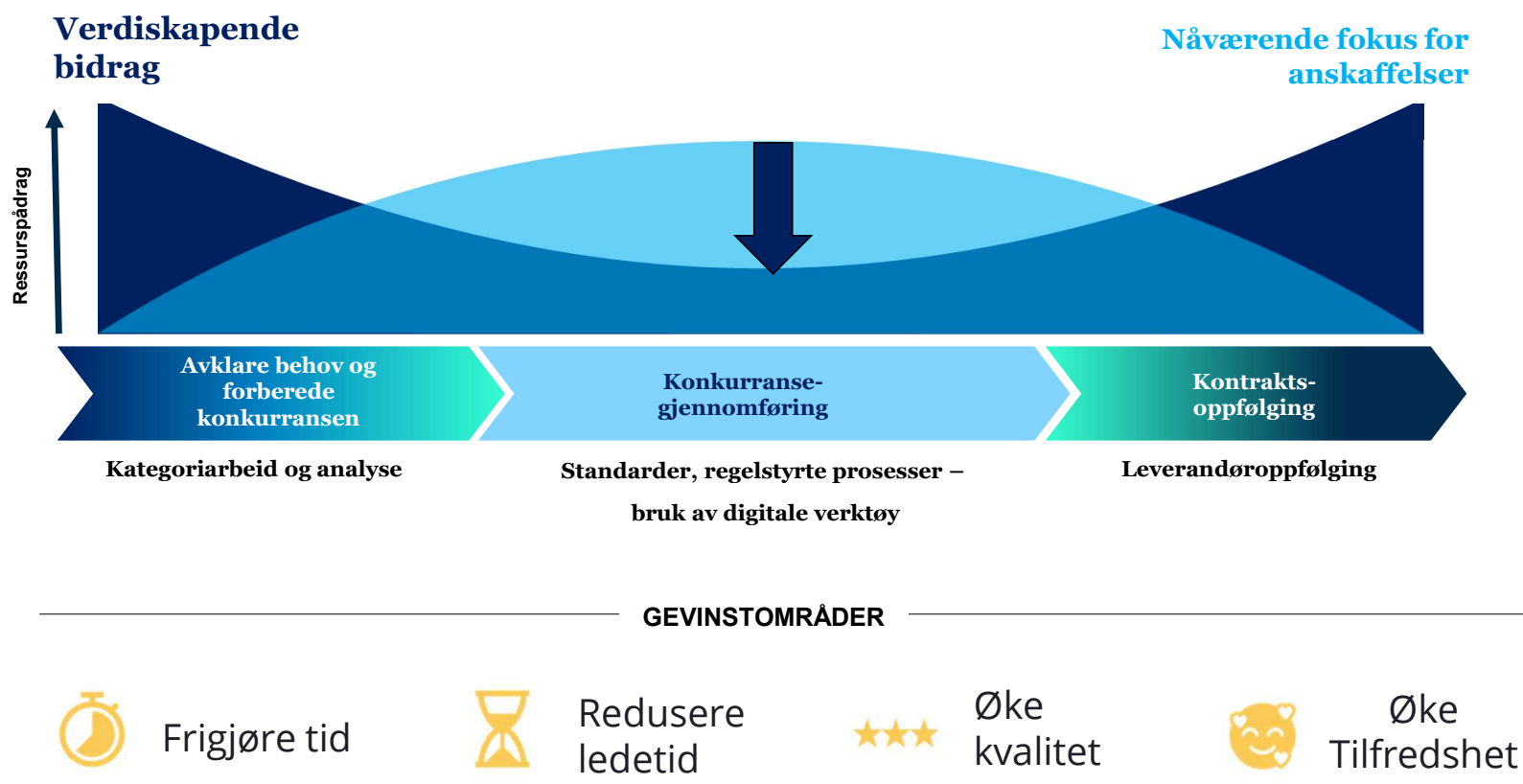
INTRODUKSJON | GEVINSTER, STATUS OG DFØs ROLLE

CASE UiO | INNSALG OG IMPLEMENTERING

TEMA 1 | FÅ AKSEPT FOR DIGITALE INVESTERINGER

TEMA 2 | IMPLEMENTERING AV DIGITALE LØSNINGER

Digitalisering er en mulighet for å hente ut gevinster på anskaffelsesområdet – og øke det verdiskapende bidraget



Digitalisering er det området hvor offentlige virksomheter vurderte seg selv minst moden i 2020

Modenhetsmodellen: består av seks indikatorer som omfatter sentrale anskaffelsesområder.



Modenhetsindikatorene: Her presenteres de seks indikatorene med gjennomsnittscore. Samarbeid og prosess er den indikatoren virksomhetene samlet scorerer best innenfor. På motsatt ende av skalaen er digitalisering. Områdene blir beskrevet nærmere videre i rapporten.

Digitalisering



I 2020 er digitalisering det område hvor virksomhetene scorer seg lavest, sammenlignet med de andre indikatorene. Det er **spesielt gjenbruk av data som trekker ned modenheten. Digitaliseringen synes å ha kommet omtrent like langt blant de ulike virksomhetstyper** med unntak av fylkeskommunene som ligger et hestehode foran.

DFØ jobber for å bidra til økt modenhet hos virksomhetene i bruk av digitale verktøy i offentlige anskaffelser

- Program for digitale anskaffelser (2018–2024) videreføres i 2022 med hovedprioriteringer på å understøtte heldigitale anskaffelsesprosesser og utvikling av fellesløsninger på nasjonalt nivå for anskaffelsesområdet
 - Heldigital gjennomføring av dynamiske innkjøpsordninger (DPS) – Kravbank og pilotering
 - Utvidelse av eBevis
 - Ny Doffin-løsning – kontraktsregister, DPS-oversikt, nye kunngjørings skjema (eForms)
- DFØ skal utrede hvordan det skal stilles krav til bruk av standarder og digitale verktøy i flere delprosesser ved offentlige anskaffelser
 - Bestillingsprosessen prioriteres i 2022
 - Vurdering av modenhet i form av utbredelse og faktisk bruk av standarder og digitale verktøy, kombinert med dokumentasjon av gevinstpotensial er avgjørende for om regulering anbefales

Kravbank – en ny tilnærming til kravspesifikasjoner

- Gjenbruk standardiserte krav
- Finn gode eksempler
- Forbered leverandørmarkedet på hvilke krav du vil stille
- Automatiser evalueringen
- Bidra til felles datafangst for bedre innsikt rundt kravstilling



Doffin er den nasjonale kunngjøringsdatabasen for offentlige anskaffelser. Nettsiden skal gjøre det enkelt å finne relevante konkurranser og andre relevante kunngjøringer for anskaffelser i norsk offentlig sektor.

På [Anskaffelser.no](https://anskaffelser.no) finner du informasjon om offentlige anskaffelser tilknyttet korona-situasjonen

Søk i kunngjøringer



Alle konkurranser

Vis alle pågående og planlagte konkurranser på doffin.no



Alle DPSer

Vis alle dynamiske innkjøpsordninger på doffin.no



Alle kontrakter

Vis alle kunngjorte kontrakter på doffin.no

Innkjøpsstatistikk

Finn ut hva norsk offentlig sektor kjøper inn i statistikkdatabasen



Gi oss tilbakemelding!

Doffin er under utvikling. Send oss tilbakemelding på ny doffin via doffin@dfo.no

support@doffin.no

Telefon: 23 96 09 01

anskaffelser.no

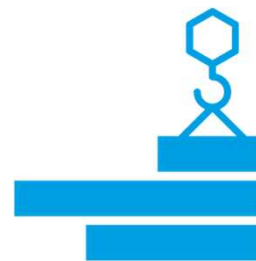
Kontakt →

Om Nettstedet →

Personvern (datakapsler/cookies) →



Karl Johans gate 37 B
Pb 7154 St. Olavs plass, 0130 Oslo
Tlf: 400 07 997
Org. nr. 986 252 932



Besøk «byggeplassen» på beta.doffin.no



Gi oss gjerne tilbakemeldinger



Vi planlegger lansering i 2023

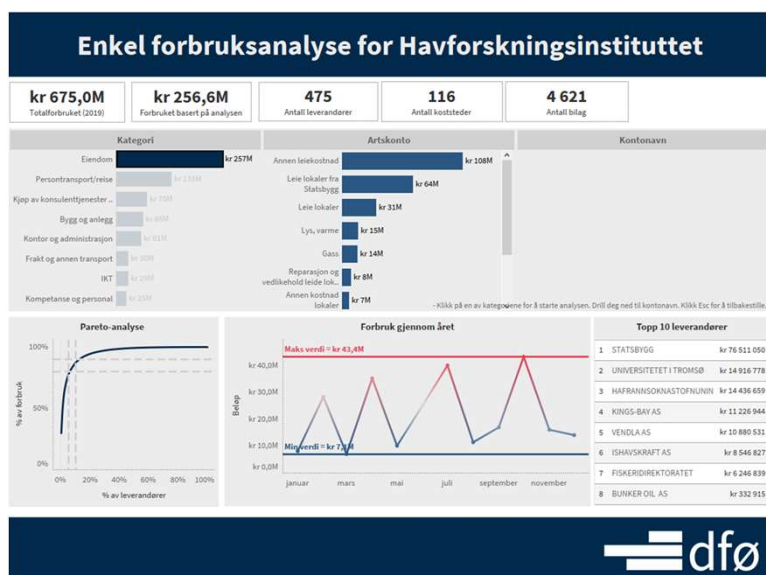
Hvor skal vi gå?

Jeg vet ikke, sa Ole Brumm.

Og så gikk vi dit.

Faktabasert virksomhetsstyring og innsikt gjør deg i stand til å være en god innkjøpsleder

FORBRUKSANALYSER



VIRKSOMHETSSTYRING OG KPI'ER



Prosess

Behovs-analyse = $\frac{\text{antall konkurranser med behovsanalyse}}{\text{antall konkurranser totalt}}$

Konkurranse = $\frac{\text{antall kjøp > 100 000 med konkurranse}}{\text{totalt antall kjøp > 100 000 nok}}$

Oppfølging = $\frac{\text{antall oppfølgingsmøter med leverandere}}{\text{antall avtaler totalt}}$



Digitalisering

Besilling = $\frac{\text{antall elektroniske bestillinger}}{\text{antall bestillinger totalt}}$

Konkurranse gjennomføring = $\frac{\text{antall elektroniske konkurranser}}{\text{antall konkurranser totalt}}$

Faktura = $\frac{\text{antall elektroniske faktura}}{\text{antall faktura totalt}}$



Effektivisering

Leverandere og avtaleoversikt = $\frac{\text{antall leverandere/avtaler totalt}}{\text{og antall per innkjøpskategori}}$

Avtaledekning = $\frac{\text{innkjøpsvolum på avtale}}{\text{innkjøpsvolum totalt}}$

Besparelse = $\frac{\text{gammel pris x forbruk}}{\text{ny pris x planlagt forbruk}}$



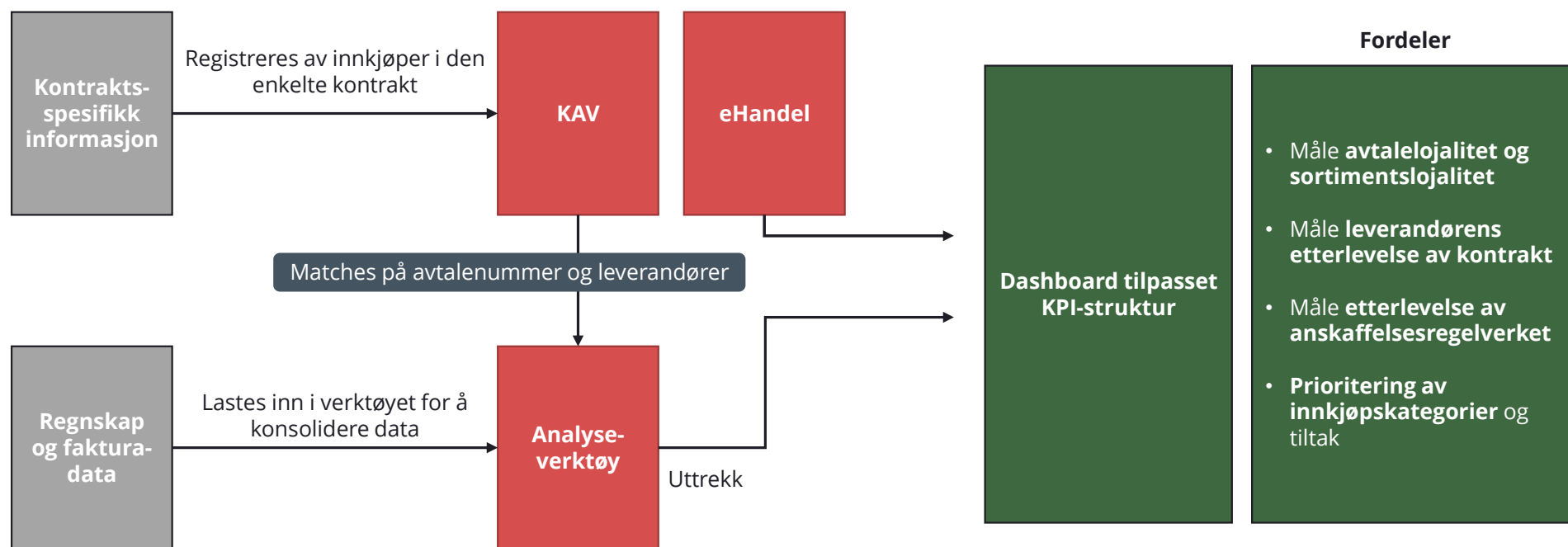
Bærekraft

Leverandere-dialog = $\frac{\text{antall konkurranser med leverandere dialog}}{\text{antall konkurranser totalt}}$

Miljø = $\frac{\text{antall konkurranser med krav til miljø}}{\text{antall konkurranser totalt}}$

Sosiale forhold = $\frac{\text{antall konkurranser med krav til sos.forhold}}{\text{antall konkurranser totalt}}$

Styringsinformasjon avhenger av en viss modenhet på digitalisering





www.menti.com

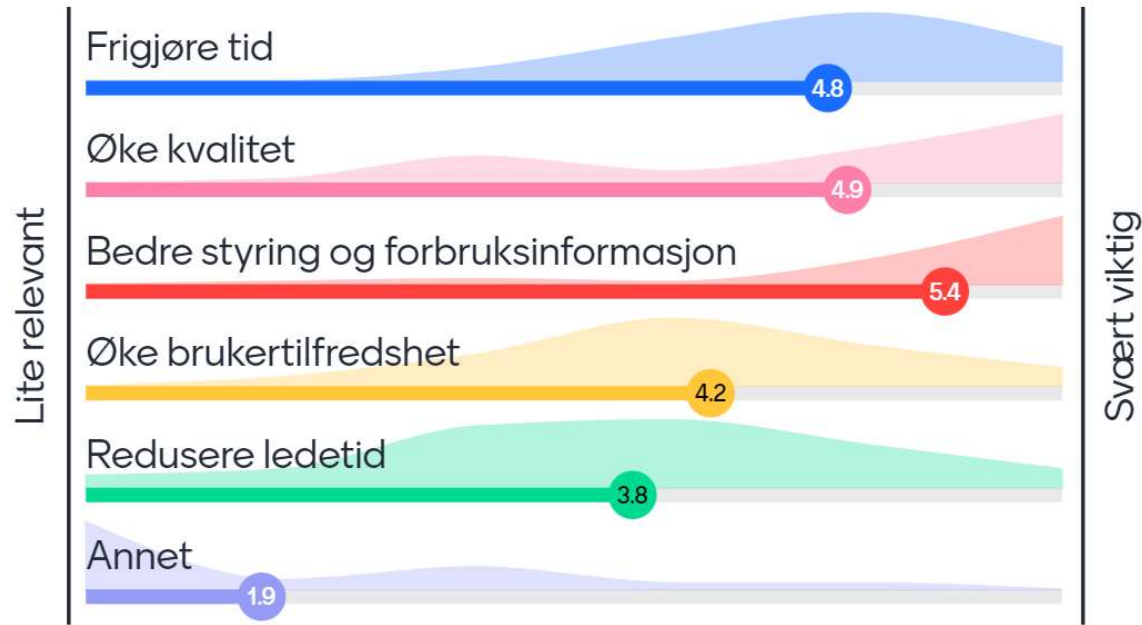
6 2 3 4 5 4
- 2 3 4 5 1 5
→ 1 3 3
6 2 3 4 5 4
- 2 3 4 5 1 5
1 3 3
= 1 6 2 3 4 5 4

Hvilke
gevinstområder er
viktigst for deg
som innkjøpsleder?

- 1) FRIGJØRE TID
- 2) ØKE KVALITET
- 3) ØKE BRUKERTILFREDSHET
- 4) BEDRE STYRINGS OG FORBRUKSINFORMASJON
- 5) REDUSERE LEDETID
- 6) ANNET



Hvilke gevinstområder er viktigst for deg som innkjøpsleder - når du digitaliserer?



Digitalisering i ett innkjøpslederperspektiv

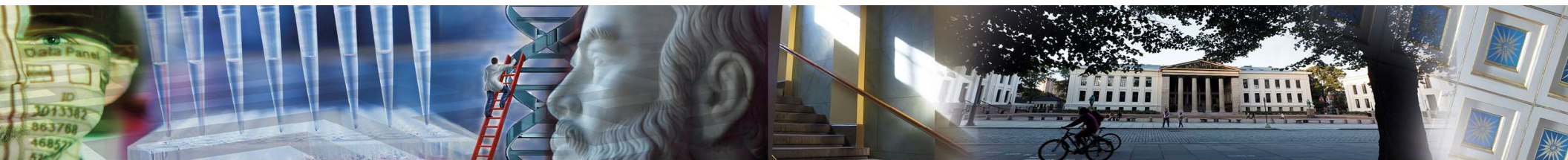
AGENDA

INTRODUKSJON | GEVINSTER, STATUS OG DFØs ROLLE

CASE UiO | INNSALG OG IMPLEMENTERING

TEMA 1 | FÅ AKSEPT FOR DIGITALE INVESTERINGER

TEMA 2 | IMPLEMENTERING AV DIGITALE LØSNINGER



UiO • Universitetet i Oslo

Innkjøpsledelse i digitaliseringens tid.....



Dagens tema fra UiO

- Kort innledning
- Forankring/innsalg hos ledelsen
- Forankring i organisasjonen
- Implementeringen
- Resultater for innkjøpsfunksjonen og for UiO som virksomhet



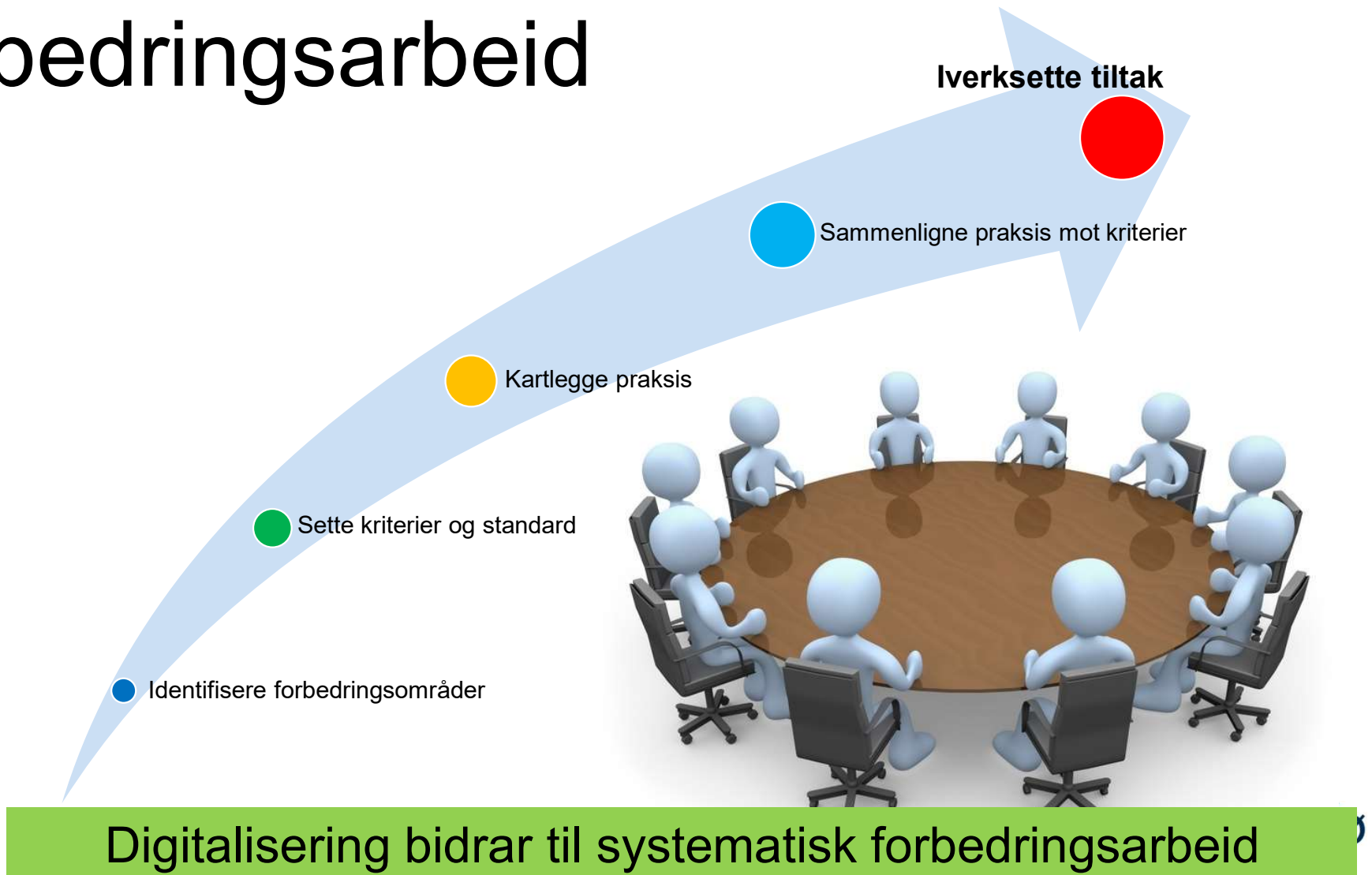
Forventninger



"Smartere innkjøp – effektive og profesjonelle offentlige anskaffelser"

Forbedringsarbeid

Smart



Fronte utviklingen



Digitalisering handler om å bruke teknologi til å fornye, forenkle og forbedre. Det handler om å tilby nye og bedre tjenester, som er enkle å bruke, effektive, og pålitelige.

Regjeringen.no

Krav og forventninger til ansatte er mer enn stabil drift!

Digitalisering legger til rette for økt **verdiskaping** og **innovasjon**. Den virksomheten som ikke fronter utviklingen bidrar til tapte muligheter og tapte gevinster

Smartest....

Spørsmål som må besvares



2. Ledesperspektivet
Hvordan kan vi anvende ressursene på en bedre måte?

1. Brukerperspektivet
Hvordan tilrettelegge innkjøp best mulig for brukerne?

3. Profesjonelt perspektiv
Hvordan kan vi utvikle arbeidsmetodene stadig bedre?



Digitalisering bidrar til å stille de riktige spørsmålene

Innsalg til UiO

- Brukte anskaffelses-strategien til innsalg
- Dokumenterte ressursbesparelser
- Dokumenterte andre besparelser:
 - Bedre styring og kontroll
 - Økt avtale dekning
 - Bedre internkontroll
 - Rett betaling til rett tid
 - Økt kapasitet hos Seksjon for innkjøp



Prinsipper og etiske retningslinjer for arbeid med anskaffelser ved UiO, 2021–2024



– En strategi for å sikre integritet og ansvarlighet i anskaffelser ved Universitetet i Oslo –

Tilbudsinnlevering for 7 år siden

Utkvitterte utfordringer:

- ✓ Lite tilfredsstillende oppbevaring
 - ✓ Krevende distribusjon
 - ✓ Avvik i samme tilbud
 - ✓ Manglende sikkerhet for forretningshemmeligheter
- + Nedbemanning med 50 % stilling



Krav til etterlevelse



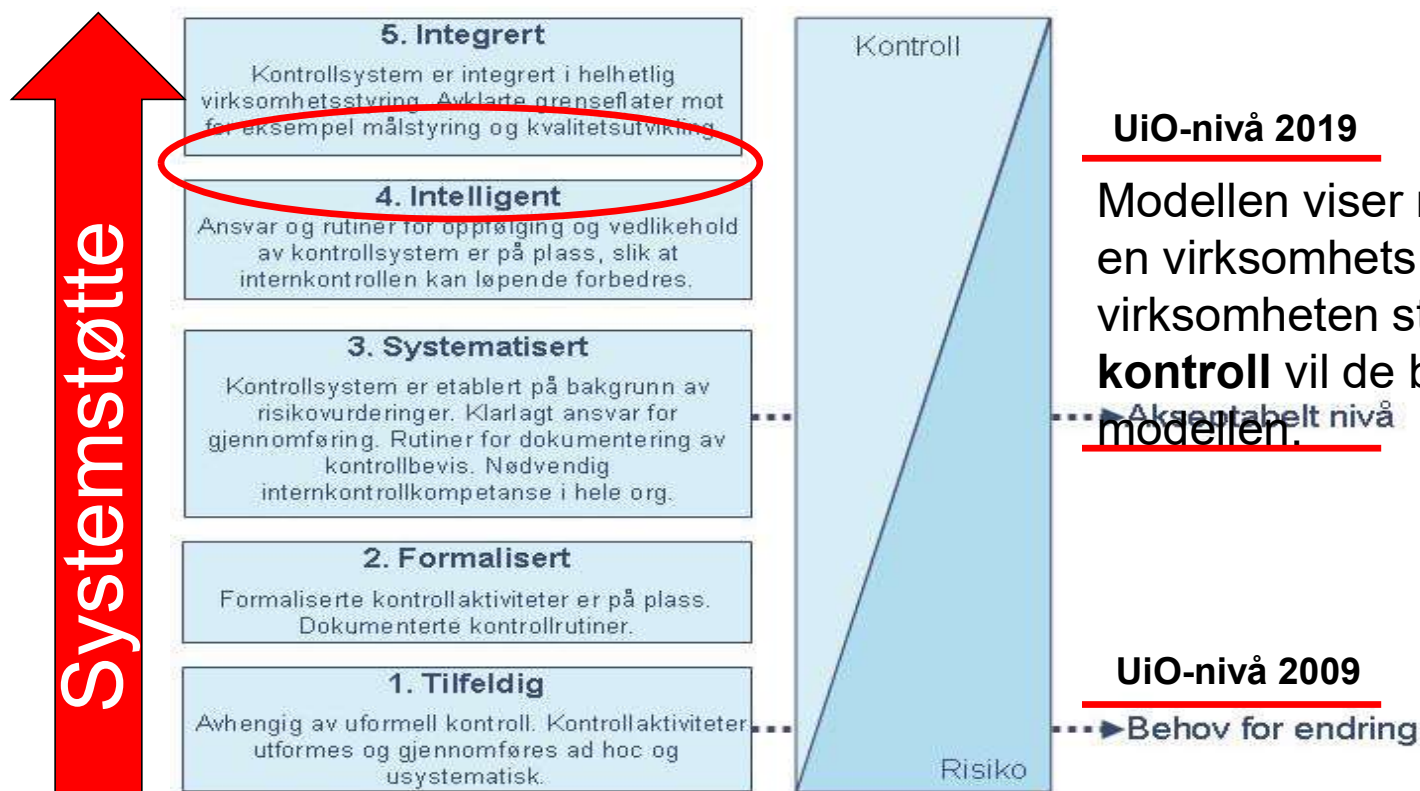
Statens økonomireglement

5.3 Anskaffelser

5.3.1 Generelt

- Virksomheten **skal** etablere **systemer** og **rutiner** som sikrer at anskaffelser av varer og tjenester skjer på en effektiv og forsvarlig måte
- Fullmakter og organisering av arbeidet skal være dokumentert, og det skal være etablert **metoder og tiltak som har til hensikt å forebygge, avdekke og korrigere feil og mangler** i systemene og rutinene

Bedre internkontroll



Hvorfor styring og kontroll?

- Økt sikkerhet gjennom redusert risiko
- Bedre kvalitet i prosessene og dermed økt bruker-, medarbeider- og leverandørtilfredshet
- Økt kvalitet i økonomisk rapportering og dermed bedre økonomistyring
- Ansvarliggjøre utøvelsen av ledelse
- Profesjonalisering av virksomheten
- Redusere feilkjøp



Verdikjeden i anskaffelser



Standardisere

- Det dreier seg om endring og endringsledelse. Teknologien er i den sammenhengen en mindre utfordring
- Så lenge standardiseringen ikke er kommet lenger, er gevinstene hittil ikke stort større enn hva man oppnår ved å erstatte papir og budbil

Teknologi viktig forenklingsegrep, men standardisering gir store gevinst

TEMAER: Elektronisk Forenkling Gevinst Leverandører Strategi



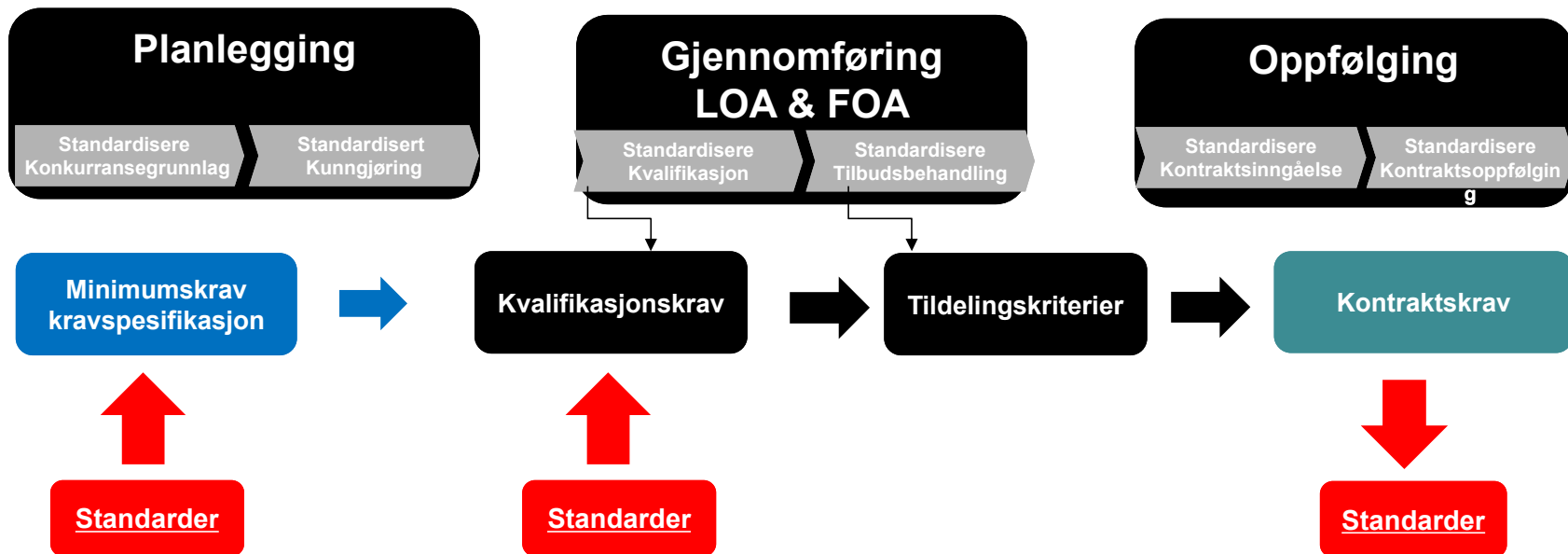
– Vi tar markedet i bruk, sier seksjonssjef André Hoddevik i Difi i dette intervjuet med Anbud365, vi legger til rette for effektiv konkurranse mellom standardbaserte løsningskonsepter og systemleverandører.

PUBLISERT AV: LENNART HOVLAND 25. JANUAR 2017

Å ha teknologien på plass til bruk for elektronisk kommunikasjon betyr en viss forenkling. Den store gevinsten kommer imidlertid først når konkurransegrunnlag, tilbudsinnlevering etc. fullt ut er standardisert. – Å komme dit er en krevende utfordring og en lang vei, understreker seksjonssjef André Hoddevik i Difi overfor Anbud365. Men arbeidet er i gang.

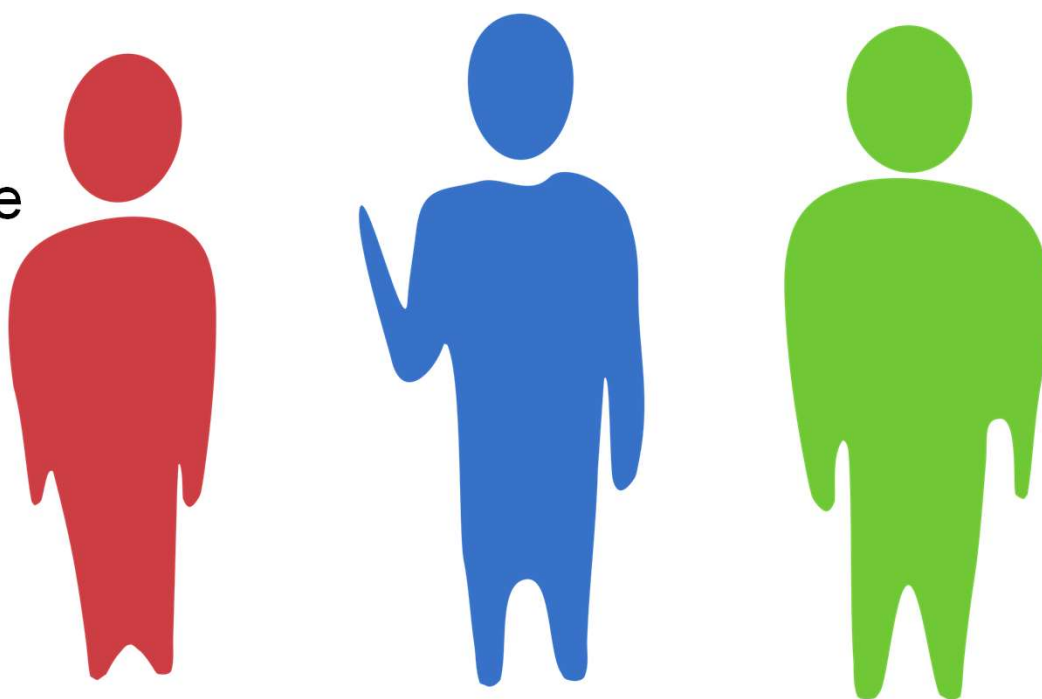


Standarder i anskaffelsesprosessen

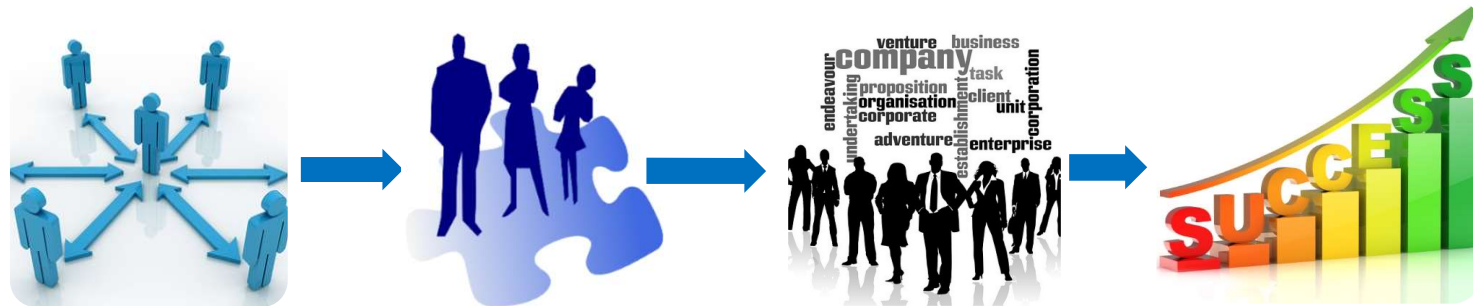


Forankring i organisasjonen

- Involvere
- Informere
- Bygge kompetanse
- Følge opp
- Evaluere
- Rapportere



Forankring



Implementere

- Organisere og standardisere
- Definere arbeidsprosesser
- Beste praksis
- Motivere brukere
- Kontinuerlige forbedringer

Følge opp

- Møter 2 x pr år med alle ledere
- Rådgivning
- Opplæring
- Forum for anskaffelsesrådg.
- Forum for innkjøpere

Rapportere

- Utvalgte KPI'er
- Klima/miljø
- Avtaledekning
- Avtalelojalitet
- Besparelser
- Tiltak A-krim
- Etske krav

Kommunisere resultater

Kontinuerlig prosess

Økt styring og kontroll gir mer igjen til forskning, formidling og undervisning

Årlig innkjøpsanalyse

UiO hadde i 2020 innkjøp for drøyt 2,6 mrd innenfor definerte innkjøpsporteføljer, en økning på 9 % fra 2018.

Fordeling og utvikling per portefølje:



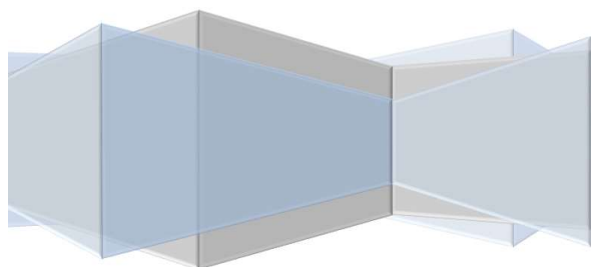
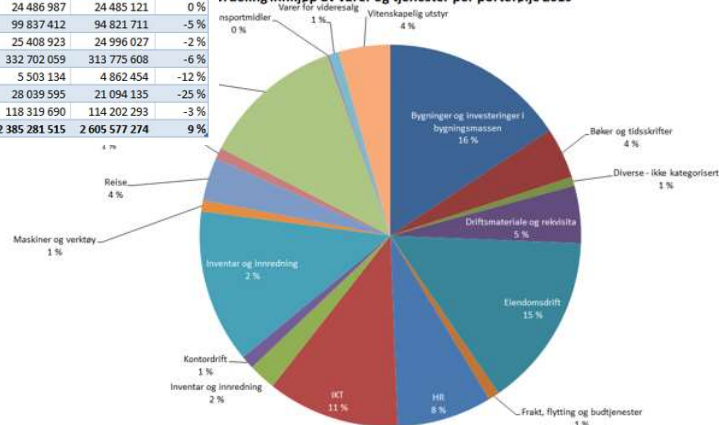
Universitetet i Oslo

Portefølje	Antall fakturaer		Endring i % 2018 til 2019	Beløp i NOK		Endring i % fra 2018 til 2019
	2018	2019		2018	2019	
Bygninger og investeringer i bygningsmassen	1 702	1 396	-18 %	303 280 018	409 154 199	35 %
Bøker og tidsskrifter	5 879	5 404	-8 %	106 131 725	112 351 213	6 %
Diverse - ikke kategorisert	1 192	1 216	2 %	24 773 307	19 706 451	-20 %
Driftsmateriale og rekvisita	17 772	16 304	-8 %	137 172 156	126 386 705	-8 %
Eiendomsdrift	5 458	6 114	12 %	382 729 372	384 801 510	1 %
Frakt, flytting og budtjenester	6 968	6 725	-3 %	20 314 538	24 315 762	20 %
HR	18 532	18 006	-3 %	202 628 398	209 949 215	4 %
IKT	13 187	12 412	-6 %	225 143 206	292 069 946	30 %
Inventar og innredning	1 468	1 438	-2 %	49 084 080	60 693 325	24 %
Kontordrift	4 243	3 478	-18 %	23 963 744	29 202 096	22 %
Leie av lokaler	613	640	4 %	275 763 172	338 709 501	23 %
Maskiner og verktøy	731	824	13 %	24 486 987	24 485 121	0 %
Reise	19 516	19 598	0 %	99 837 412	94 821 711	-5 %
Service og vedlikehold utstyr/rekvisita	1 299	1 197	-8 %	25 408 923	24 996 027	-2 %
Tjenester	6 884	6 794	-1 %	332 702 059	313 775 608	-6 %
Transportmidler	646	626	-3 %	5 503 134	4 862 454	-12 %
Varer for videresalg	1 116	1 055	-5 %	28 039 595	21 094 135	-25 %
Vitenskapelig utstyr	1 913	2 209	15 %	118 319 690	114 202 293	-3 %
Totalt	109 119	105 436	-3 %	2 385 281 515	2 605 577 274	9 %

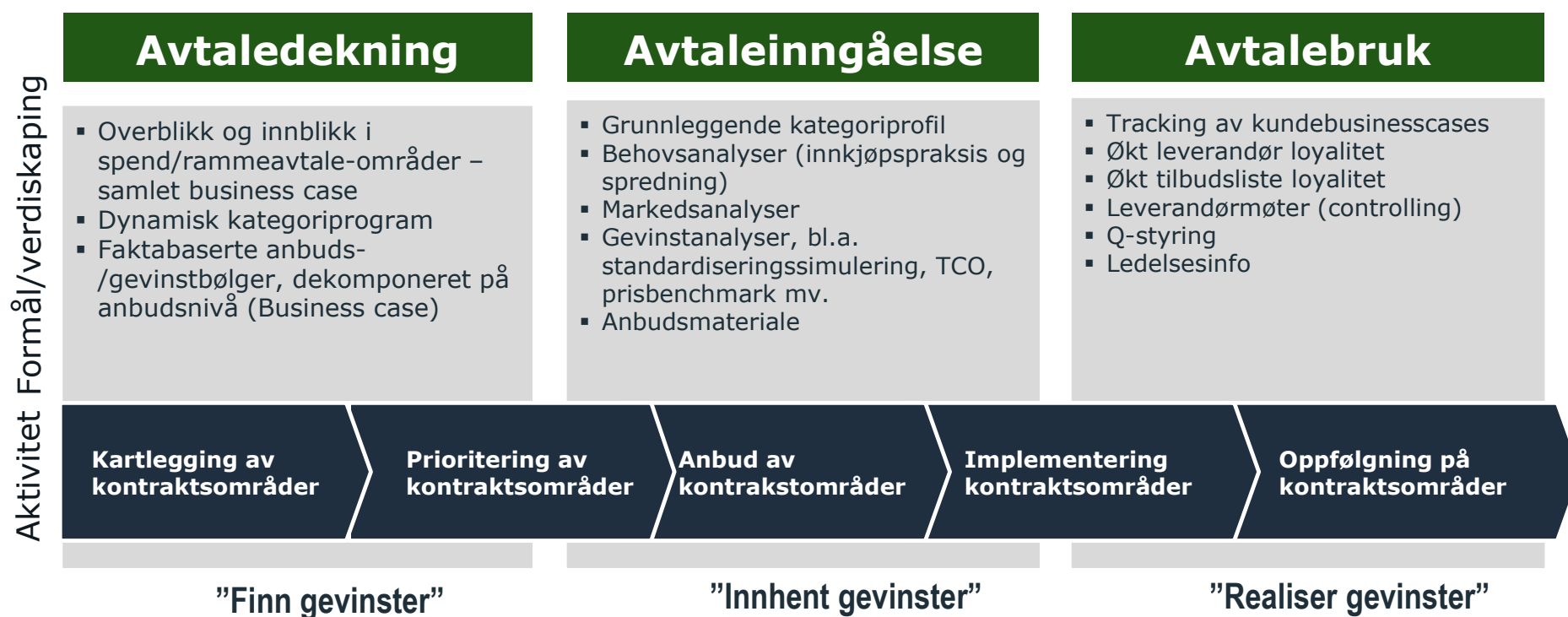
Innkjøpsanalyse 2020

Avdeling økonomi og virksomhetsstyring
Seksjon for Innkjøp

Fordeling innkjøp av varer og tjenester per portefølje 2019

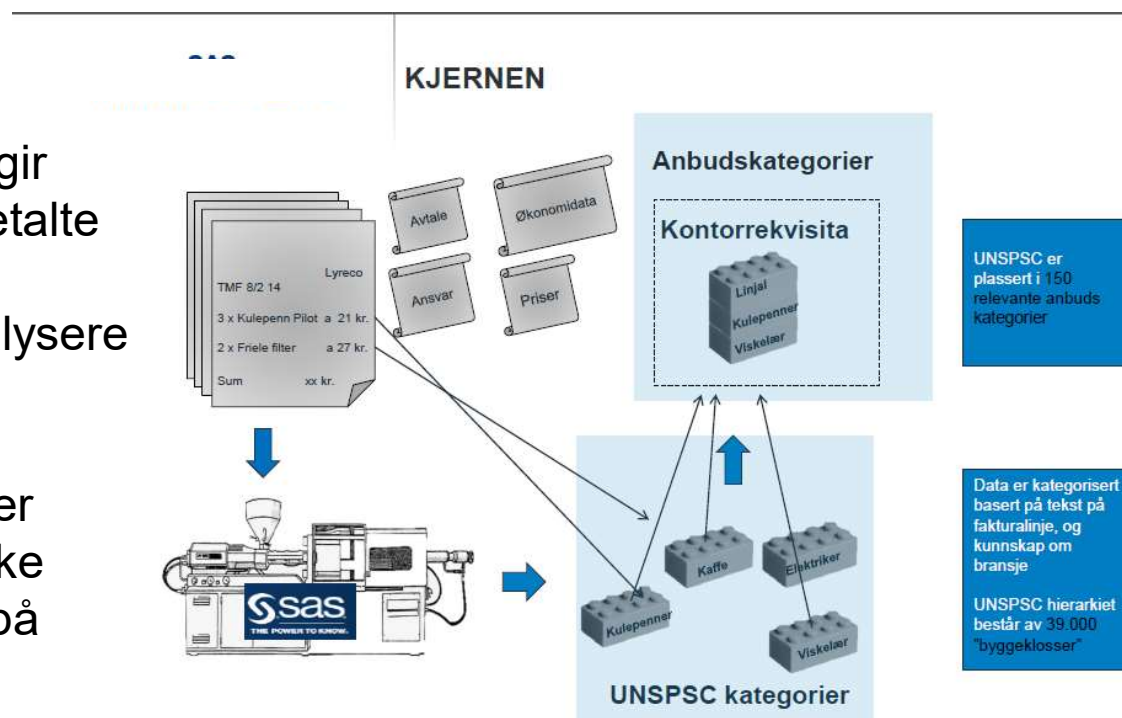


En verdiskaper må realisere verdiene



Dokumentere verdiskaping

- Et analyse- og rapportverktøy som gir overblikk over det betalte forbruk
- Gjør det mulig å analysere fakturadata på varelinjenivå
- Systemet klassifiserer fakturavarelinjer i ulike varegrupper basert på UNSPSC-kode



Resultater



Gevinsrealisering 1

- Digitaliseringen har gitt nye data som er etterspurt fra departementer, direktorater, samt data som er forankret i UiOs interne virksomhetsstyring
- Data som gir bedre:
 - Beslutningsgrunnlag
 - Rapporteringsgrunnlag
 - Sammenligningsgrunnlag
 - Grunnlag for kontinuerlige forbedringer



Nyttig styringsinformasjon

- Innebærer at informasjonen er betydningsfull for styringen
- Økonomireglementets krav er en viktig del av dette



Korrekt styringsinformasjon

- Innebærer at informasjonsgrunnlaget som er framskaffet og behandlingen av dette, samt fremstillingen av informasjonen, tilfredsstillende på forhånd definerte kvalitetskrav.



Rettidig styringsinformasjon

- Innebærer at styringsinformasjonen er oppdatert og gjort mulig for ledere i statlige virksomheter å bruke tid nok til beslutning, styring og oppfølging

Gevinstrealisering 2

Kvalitet, organisering, kapasitet

- ✓ Høyere kvalitet i dialogen mellom oppdragsgiver og leverandør
- ✓ Økt servicegrad og kapasitet mot brukerne
- ✓ Samtlige avtaler/avtaleområder er tilgjengelige for brukerne
- ✓ Redusert risiko gjennom bedre internkontroll
- ✓ Bedret oversikt over inngåtte forpliktelser
- ✓ Betydelig styrking av gjennomføringsevnen til innkjøpsfunksjonen
- ✓ Fornøyde brukere, stolte innkjøpere og tilfreds ledelse



Gevinstrealisering 3



Utgifter siste 10 år

Direkte og indirekte kostnader til digitalisering fra 2009

Totale utgifter:

29 millioner kroner

Besparelser siste 6-7 år

Redusert faste ansatte med 4 årsverk og utfasing av konsulenter i Seksjon for innkjøp

46 millioner kroner

Besparelser, grunnet bedre rammeavtaler på 75 av 365 avtaleområder

166 millioner kroner

Totale besparelser:

212 millioner kroner

Kompetanse & digitalisering

- Sikre tilstrekkelige ressurser og kompetanse, i hele anskaffelsesprosessen gjennom kontinuerlig digitalisering og kompetanseutvikling, gir økt kapasitet
 - Sikrer effektivisering
 - Bidrar til besparelser
 - Gir bedre styring, internkontroll
 - Fører til innovasjon
 - Skjermer miljøet
 - Sikrer menneskerettighetene
 - Reduserer feilkjøp





UiO : Universitetet i Oslo

«Whatever you are, be a good one»

Abraham Lincoln



Digitalisering i ett innkjøpslederperspektiv

AGENDA

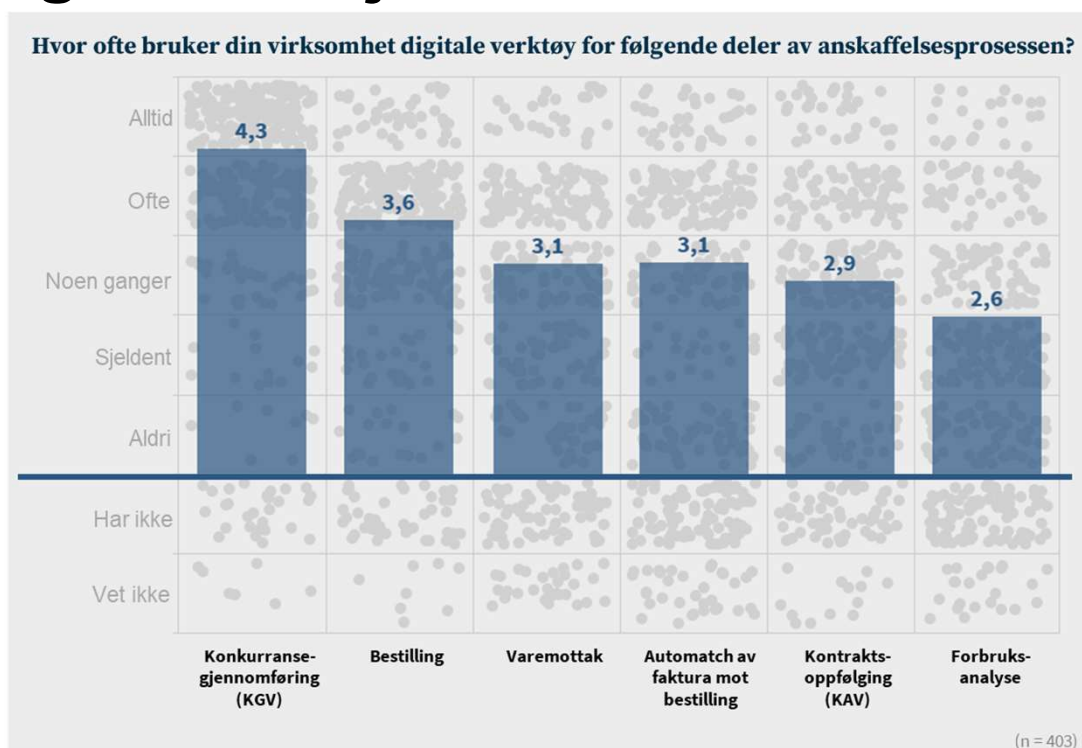
INTRODUKSJON | GEVINSTER, STATUS OG DFØs ROLLE

CASE UiO | INNSALG OG IMPLEMENTERING

TEMA 1 | FÅ AKSEPT FOR DIGITALE INVESTERINGER

TEMA 2 | IMPLEMENTERING AV DIGITALE LØSNINGER

KGV brukes ofte, mens KAV og forbruksanalyse brukes noen ganger eller sjeldent



Tips: Bruk modenhetsanalysen i dialog mot dine beslutningstakere

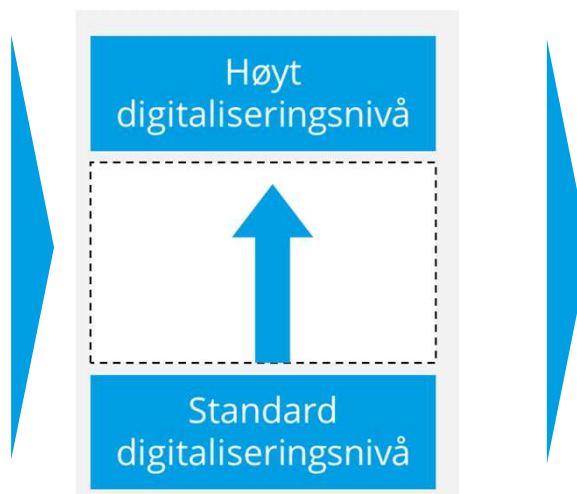


I rapport om gevinster av digitalisering er det gode innspill både til modenhet og lønnsomhet*

9 delprosesser

- 1 Styringsinformasjon til ledelsen
- 2 Behovs- og forbruksanalyse
- 3 Digitalt konkurransegrunnlag (uten PDF)
- 4 Digital evaluering og tildeling
- 5 Kvalifisering ved bruk av eBevis
- 6 Innsynshåndtering
- 7 eSignering- dokumentasjonsforvaltning
- 8 Kontraktsoverføring fra KGV-KAV
- 9 Match – kontrakt, bestilling, varemottak og faktura

2 definerte nivåer



Kvantifiserte og kvalitative gevinster

Delprosess	Gjenstående gevinstpotensial		
	Min	Anslag	Maks
Fakturamatch	120	735	1 800
Behov og forbruksanalyse	10	25	40
Styringsinformasjon			
eSignering	15	20	30
Dig. Konkurransegrunnlag	-0	5	20
Dig. Evaluering og tildeling	-0	5	10
Innsynshåndtering	-0	-0	-0
Kontraktsoverføring	-0	5	10
eBevis	-0	-0	5
Sum offentlige virksomheter	140	790	1 910
Innsynshåndtering prosess	5	10	20
eSignering	15	20	30
Sum leverandører	20	30	50
Totalt	160	820	1 960

* Rapport «Tidsstudie av ni delprosesser i anskaffelsesprosessen» - Inventura/ Oslo Economics, Mars 2021

HVILKE DIGITALE LØSNINGER HAR DERE - OG HVILKE ØNSKER DERE Å INNFØRE INNEN 18 MÅNEDER?

DIGITALE LØSNINGER

- KGV
- KAV (Kontraktoppfølging)
- Bestilling/ordresystem
- Digitalt varemottak
- Fakturasystem med mulighet for match av ordre og faktura
- Forbruksanalyse
- Annet



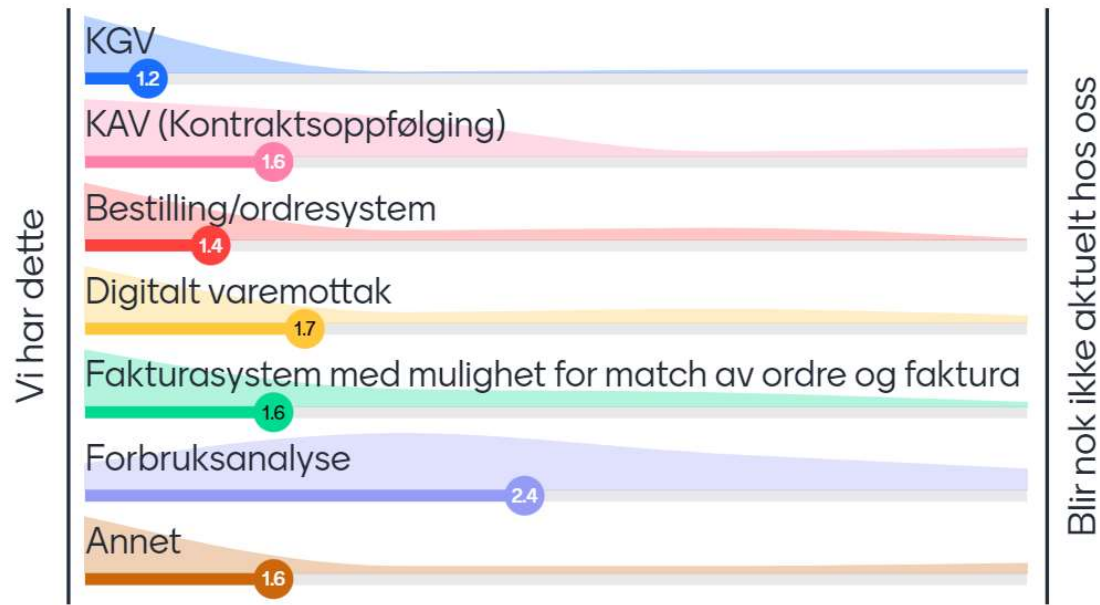
www.menti.com

6 2 3 4 5 4
- 2 3 4 5 1 5
1 3 3
6 2 3 4 5 4
- 2 3 4 5 1 5
1 3 3

IMPLEMENTERING

- = 1) Har allerede
2) Implementere <18 mnd
3) Implementere >18 mnd
4) Nei, ikke aktuelt hos oss

Hvilke digitale løsninger har dere - og hvilke ønsker dere å implementere?



HVA ER DE STØRSTE BARRIERENE FOR Å BESLUTTE EN DIGITAL INVESTERING FOR ANSKAFFELSER?

STØRSTE BARRIERER

- 1) Ikke økonomiske midler - budsjettbegrensninger
- 2) Ikke kapasitet til gjennomføring i anskaffelsesfunksjonen
- 3) Manglende forståelse for behov i toppledelse
- 4) Vanskelig å sannsynliggjøre gevinster
- 5) Digitale verktøy har mangelfull kvalitet
- 6) Annet

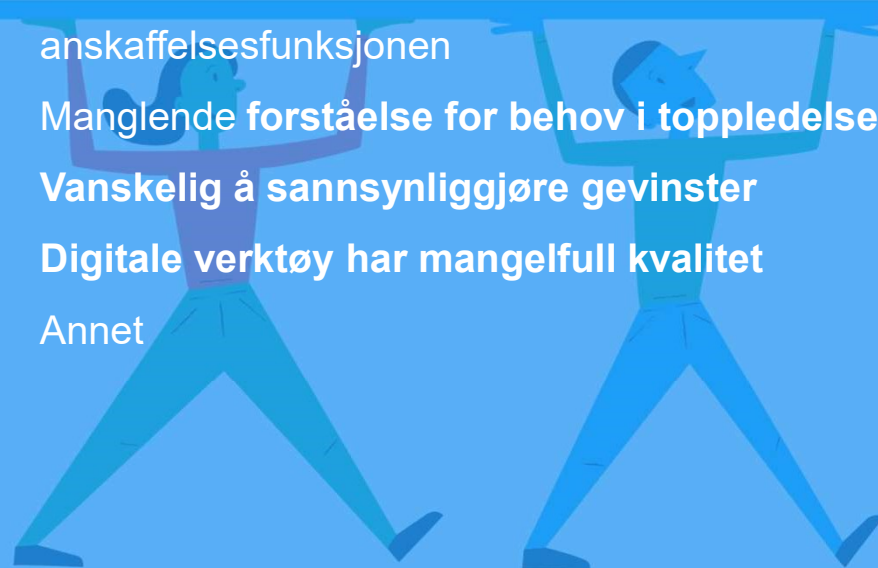


www.menti.com

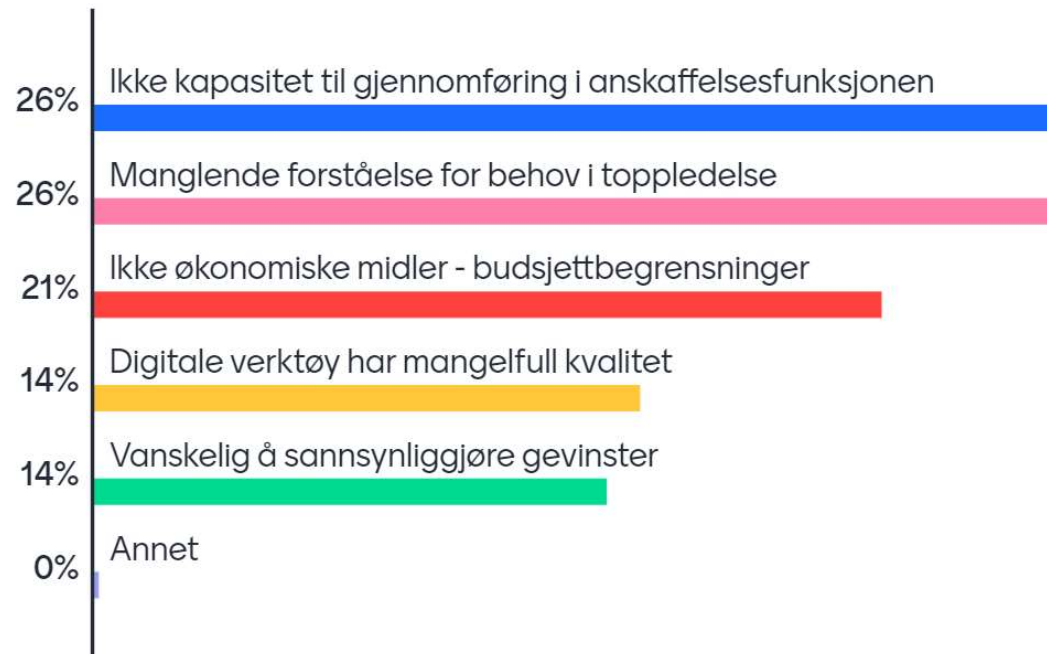
6 2 3 4 5 4
- 2 3 4 5 1 5
→ 1 3 3

6 2 3 4 5 4
- 2 3 4 5 1 5

1 5 2 3 4 5 4



Hva er de største barrierene for å beslutte en digital investering for anskaffelser?



TEMA 2 | FÅ AKSEPT FOR DIGITALE INVESTERINGER

Oppgave	<ul style="list-style-type: none">• Hva opplever gruppen som de 3-5 største hindringene for å få aksept for digitale investeringer på innkjøpsområdet?• Hva er de viktigste virkemidlene for å lykkes?• Er det verktøy, veiledning eller annet dere ønsker fra DFØ i denne fasen?
Prosess	Diskusjon i «break out rooms» på teams – en ordstyrer i hvert rom. Ordstyrer oppsummerer og utvalgte grupper presenterer i plenum.
Tid	20 min

Digitalisering i ett innkjøpslederperspektiv

AGENDA

INTRODUKSJON | GEVINSTER, STATUS OG DFØs ROLLE

CASE UiO | INNSALG OG IMPLEMENTERING

TEMA 1 | FÅ AKSEPT FOR DIGITALE INVESTERINGER

TEMA 2 | IMPLEMENTERING AV DIGITALE LØSNINGER

Utfordringer ved implementering av digitale løsninger

Erfaringene viser at virksomheter har utfordringer i å implementere digitale løsninger og sikre at disse tas i bruk av hele organisasjonen for alle aktiviteter virksomheten utfører. Hvordan redusere barrierene?

- Forankring
 - Ta stilling til hvilke delprosess(er) din virksomhet vil ha størst nytte av å digitalisere
 - Presenter og få tilslutning til en implementeringsprosess fra ledelsen, sikre tilgang til ressurser
- Innhold
 - Definer de rollene som behøves for å utføre prosessen gjennom digital støtte
 - Etabler tydelige mål for implementeringen og forvaltning av systemet
 - Sikre at bruk av den digitale løsningen gir nyttig styringsinformasjon til ledergruppen
- Prosess
 - Legg opp til jevnlig rapportering om fremdrift, relatert til mål, direkte til ledergruppen
 - Benytt de personer som tar del i implementeringen også i forvaltning av systemet
 - Etabler en rolle som er ansvarlig for kontinuerlig forbedring av prosessen basert på brukererfaringer

Hvordan kjøpe og ta i bruk digitale løsninger?

- Behovsavklaring- og konkurranseforberedelsesfasen
 - Ingen spesiell veiledning i kjøp eller implementering av digitale løsninger i denne fasen fra DFØ i dag
- Konkurransegjennomføringsfasen
 - Ny Veileder for anskaffelse av konkurransegjennomføringsverktøy (KGV) | Anskaffelser.no
 - Ingen spesiell veiledning i implementering av digitale løsninger i denne fasen fra DFØ i dag
- Kontraktoppfølgingsfasen
 - Behovsveileder bestillingsløsning og katalogverktøy | Anskaffelser.no
 - Konkurransegrunnlag - bestillingsløsning og katalogverktøy | Anskaffelser.no
 - Ingen spesiell veiledning i implementering av digitale løsninger i denne fasen fra DFØ i dag
- For hele anskaffelsesprosessen
 - EHF Prosessoversikt | Anskaffelser.no
 - Elektronisk Handelsformat - EHF - Veileder for systemleverandører | Anskaffelser.no

**TENK PÅ DET SISTE
DIGITALE VERKTØYET
DERE HAR
IMPLEMENTERT - HAR
DERE FÅTT GEVINSTER?**

EFFEKT AV SISTE DIGITALE VERKTØY

- 1) JA – STORE GEVINSTER
- 2) JA – MIDDELS GEVINSTER
- 3) TJA – NOE GEVINST
- 4) NJA – IKKE SÅ MYE VI HÅPET
- 5) NEI – DET BLE IKKE SÅ BRA



www.menti.com

6 2 3 4 5 4
- 2 3 4 5 1 5
→ 1 3 3
6 2 3 4 5 4
- 2 3 4 5 1 5
= 1 6 2 3 4 5 4



Tenk på den siste digitale løsningen dere implementerte - har dere fått gevinster?



JA - STORE GEVINSTER



JA - MIDDELS GEVINSTER



TJA - NOE GEVINST



NJA - IKKE SÅ MYE VI HÅPET

0

NEI - DET BLE IKKE SÅ BRA

TEMA 3 | IMPLEMENTERING AV DIGITALE LØSNINGER

Oppgave	<ul style="list-style-type: none">• Hvis stor/middels gevinst: Hva var det viktigste tiltakene dere gjennomførte for å lykkes?• Hvis under middels gevinst: Hva har dere lært?• Er det verktøy, veiledning eller annet dere ønsker fra DFØ i denne fasen?
Prosess	Diskusjon i «break out rooms» på teams – en ordstyrer i hvert rom. Ordstyrer oppsummerer og utvalgte grupper presenterer i plenum.
Tid	20 min



TAKK FOR DELTAKELSE!