

Innovative anskaffelser

Nasjonalt program for
leverandørutvikling

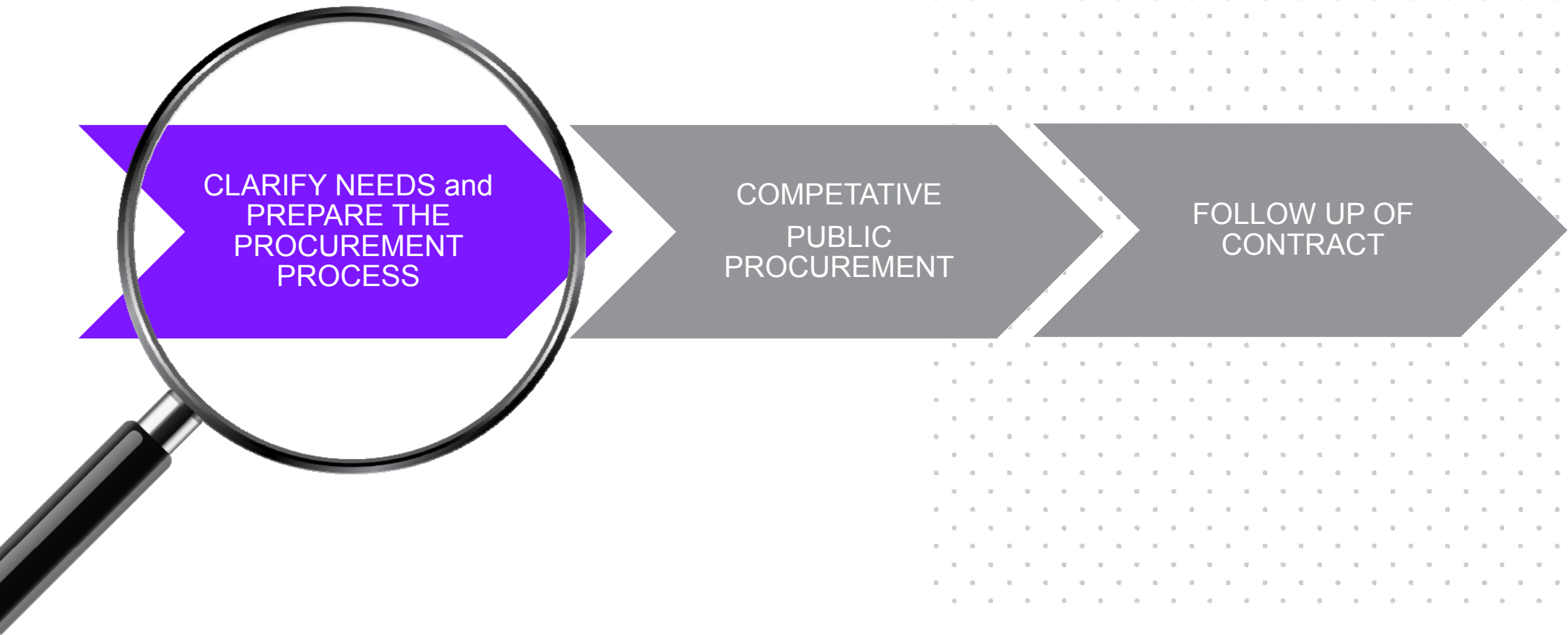
 NHO |  |  difi

Innovative procurements & the importance of dialogue

Tina Sølvsberg

12. januar 2017

Emphasizing dialogue - as early as possible



Steps to ensure proper dialogue:



Broad invitation
to market
actors



Dialogue
conference



Written inputs to
suppliers



Various dialogue activities:

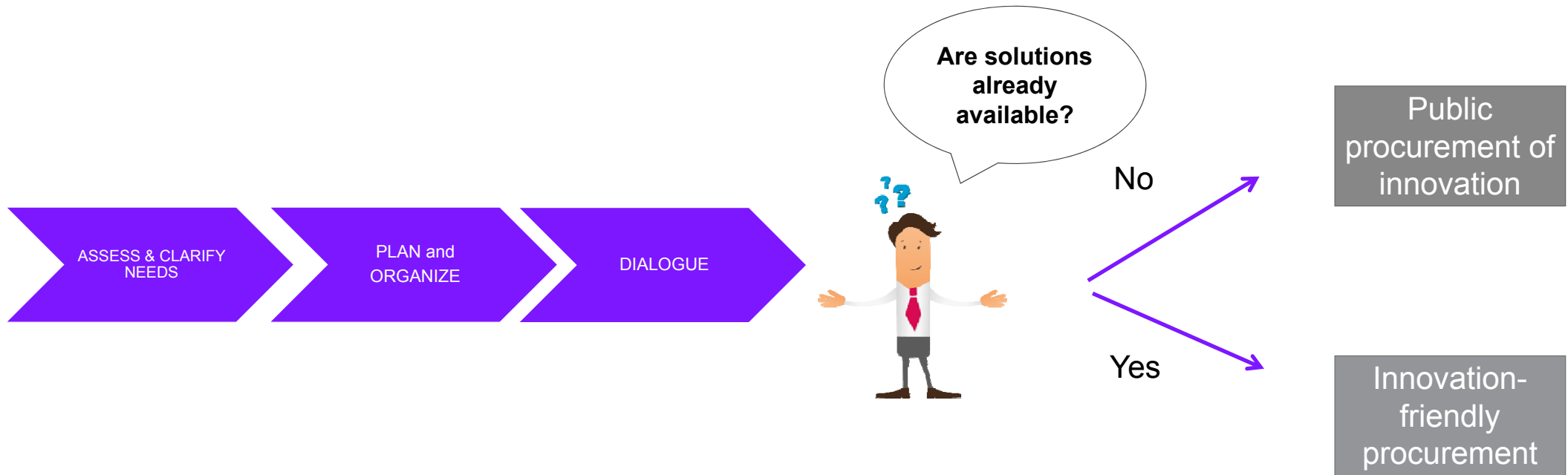
- One-to-one meetings
- Speed-dating



Appraising all inputs and
deciding the type of
procurement process



Requirement
specifications
based on
NEEDS/ FUNCTIONS



NO DIG CHALLENGE

Pre-commercial procurement:

- Dialogue conference
- Expert jury
- Phase 0: ideas og concepts
- Phase 1: solutions development
- Phase 2: proto-typing
- Phase 3: field-testing

- Implementering: medio 2016





By joining an innovative procurement process initiated by the municipality of Stavanger, F5IT realized they were in a position to adapt existing technology previously used for the off-shore industry.

2013

NEED: The municipality of Stavanger needed a system to monitor their buildings.

40
mill.

RESULTS

	F5 IT	
	2013	2016
Annual turnover	3,1 million Euros	5,8 million Euros
Off-shore dependency	100%	20%
Employees	17	60
Office location(s)	Stavanger	Stavanger Oslo Romania

Municipality of Stavanger

 0,23 million Euro

In annual savings on electricity bills

1-2,8 million Euros

Overall net gain the next 15 years



DIALOGUE: with suppliers on solutions. Estimated cost of 4,5 million Euros were reduced to 1,25 million Euros.

2016

F5IT continues to develop new products tailored to Norwegian municipalities, and getting ready to export its technology solutions.



F5 IT sitt nye overvåkningscenter

x2

Doblet omsetningen på fire år. Ingeniørtunge Nærenergi klarte å skape små, lønnsomme biogassanlegg. Ser store muligheter i å oppgradere biogass til drivstoff.



Biogass og fossil gass har gitt store omveltninger i markedet. Nærenergi har skiftet navn og skiftet forretningsstrategi to ganger fra 2007.



2012

HIAS hadde biogass. Ville bruke den til mer enn fyring.



Det eneste lønnsomme før 2012 var store biogassanlegg. Nærenergi satte sammen teknologi til et lite og lønnsomt anlegg.

RESULTATER

	NÆRENERGI	
	2012	2016
OMSETNING	47 millioner	100 millioner
ANSATTE	8 	19 
KONTOR	Tysvær	Tysvær Klepp København Østlandet

HIAS

 **3,6 millioner**

spart på å redusere utslipp av CO2

 **4,8 millioner**

tjent på å selge gassen til AGA



BIOGASS

HIAS-piloten ga Nærenergi referanseprosjektet de trengte. Får nye ordre på deponi-gassanlegg, biogassanlegg, råtnetanker og gasslagre. Norden er blitt hjemmemarkedet.

2016

Nærenergi har gått fra 8 til 19 ansatte og omsetningen har gått fra 47 til nær 100 millioner.



100 mill.



**Seize the opportunities —
engage in the dialogue you are
now being invited into!**

Innovative anskaffelser

 **NHO** |  | **difi**

innovativeanskaffelser.no