

Oktober 2015

Markedsmodning: Dogmeregler

- 1 Tal med leverandørerne i god tid**
 Kom ud af busken, så leverandørerne kan planlægge, ressource-allokere og indgå partnerskaber
- 2 Leverandørerne kan ikke det hele**
 Forstå deres forretningsmæssige muligheder og barrierer
- 3 Brug leverandørernes viden i udbudsmaterialet**
 Leverandørerne er ikke kun fokuseret på værdi og vil som oftest gerne stille deres viden til rådighed for projektet
- 4 Husk åbenhed og ligebehandling**
 Vær åben og transparent over for leverandørerne - det stiller alle lige
- 5 Inddrag leverandørerne på KOMBITs præmisser**
 Vi har en politik for leverandørkontakt og specialiserede leverandør-konsulenter
- 6 Se det store billede**
 Søg at skabe sammenhæng mellem dit udbud og KOMBITs øvrige udbud - og sørg for, at de leverandører, der ikke vinder udbuddet, bliver modnet til nye opgaver for kommunerne og KOMBIT



Oktober 2015

Markedsmodning: Redskaber

Nedenstående idéer er til leverandørkonsulentens og projektlederens overvejelse – overvej sammen, hvad der spiller i projektet

Idé

1

Se på eksisterende standard-løsninger

- Undersøg, om der findes en tilsvarende løsning på det kommunale marked eller tilgrænsende domæner

2

Foretag en indledende markedsundersøgelse

- Vurdér leverandørfeltets størrelse
- Undersøg primære barrierer for at leverandørerne kan afgive konkurrencedygtige tilbud
- Anvend konklusioner i Udkast til business case (mini-business case)

Analyse og plan

3

Informér leverandørerne tidligt

- Skab interesse for det kommende udbud
- Angiv forventet tidspunkt for udbudsforretning, kontraktunderskrift og idriftsættelse på kombit.dk
- Hold et uforpligtende informationsmøde for interesserede leverandører

4

Foretag en markedsanalyse

- Hold korte, uformelle møder med særligt interessante leverandører
- Short-list de sandsynlige leverandører og deres styrker og svagheder
- Analysér leverandørernes muligheder, barrierer og ricisi ifm. udbudsforretningen
- Overvej den hensigtsmæssige udbudsform, herunder specielle aktiviteter som fx. slutbruger-workshop for leverandører, honorering af tabende leverandører eller særlig lang tilbudsfasen
- Anvend konklusioner i Business case og PID

Krav og kontrakter

5

Fortsæt med at kommunikere

- Planlæg markedsmodningen på baggrund af markedsanalysen
- Identificér hovedbudskaber som fx projektets målsætninger og scope
- Overvej hvilke informationer leverandørerne efterspørger
- Indtænk leverandørernes egne processer frem til afgivelse af tilbud i projektets planlægning

6

Gennemfør teknisk dialog

- Invitér til dialogmøder med 4-8 ugers varsel på kombit.dk
- Offentliggør kort projektbeskrivelse, centrale dele af kravspecifikation og kontraktudkast, samt spørgsmål på kombit.dk
- Overvej brug af vejledende forhåndsmeddelelse med jura
- Tilsend hver deltagende leverandør et kort referat af dialogmødet
- Offentliggør et anonymiseret, samlet referat på kombit.dk
- Anvend leverandørernes input til at sikre en balanceret kravspecifikation og kontraktudkast

Udvikling og udrulning

7

Samarbejd på balanceret vis

- Etablé et tæt samarbejde med den vindende leverandør
- Søg at holde kommercielle konflikter ude af udviklingssporet, men lad aldrig den vindende leverandør glemme kontraktens bestemmelser
- Giv ikke den vindende leverandør kommercielle fordele på områder uden for kontrakten

8

Husk markedet

- Husk at informere relevante tredjepartsleverandører tidligt og tydeligt når markedsmuligheder (fx i form af åbne snitflader) opstår

Forvaltning og videreudvikling

9

Fortsæt samarbejdet

- Fortsæt det gode samarbejde med den vindende leverandør
- Hold den vindende leverandør op på kontraktens krav til servicemål, dokumentation m.v.
- Giv ikke den vindende leverandør kommercielle fordele på områder uden for kontrakten

10

Dyrk markedet

- Informér relevante tredjepartsleverandører om ændrede snitfladespecifikationer m.v. tidligt og tydeligt
- Overvej om større videreudviklingsopgaver hensigtsmæssigt bør udføres af tredjepartsleverandør
- Planlæg genudbuddet i god tid – og husk markedsmodningen

**Husk at bruge KOMBIT's skabeloner og best practice!
Find dem på Share-IT eller spørg leverandør-funktionen.**

- Politik for leverandørkontakt
- Anskaffelsesstrategi
- Genudbudsstrategi

- Markedsundersøgelse
- Markedsanalyse
- Spørgeguide til leverandørmøder