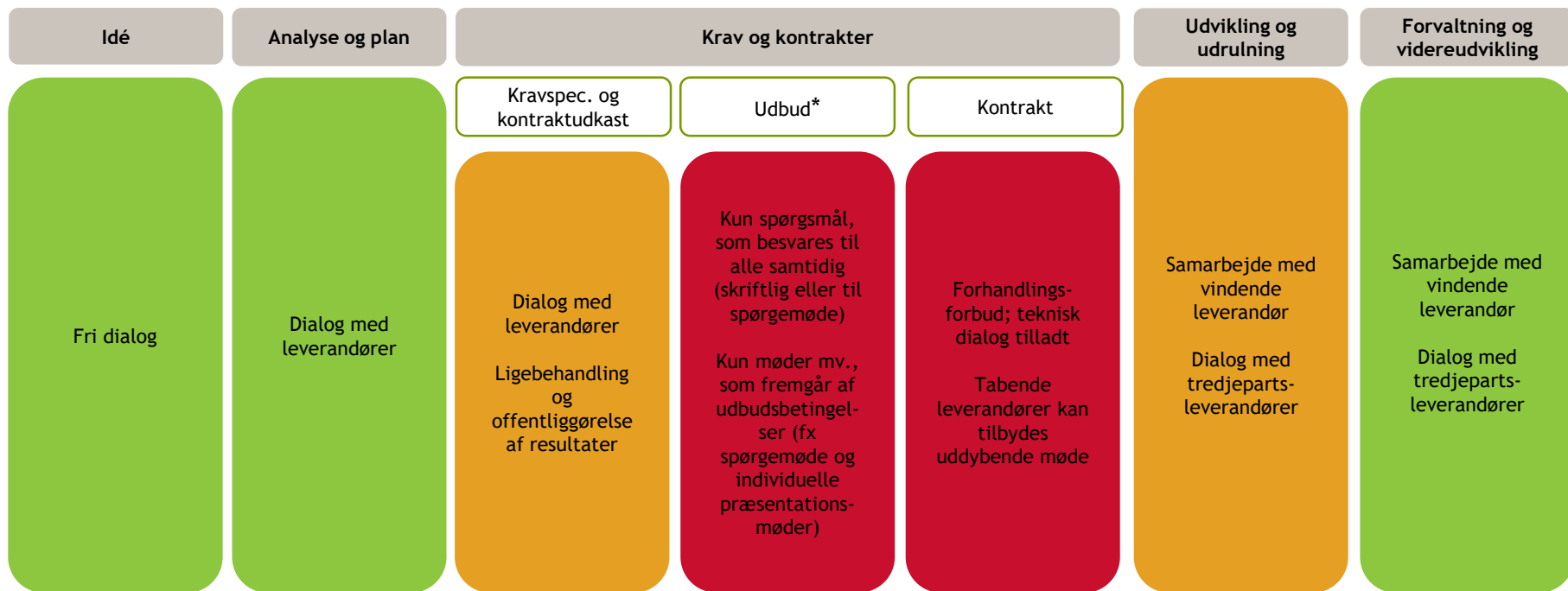


Markedsmodning og leverandørdialog i projektets faser (efter KOMBITs projektmodel)



* Mulighederne for dialog med leverandører i selve udbudsperioden afhænger af den valgte udbudsform. I det viste eksempel er der taget udgangspunkt i offentligt udbud. Andre udbudsformer kan have øget mulighed for dialog under udbuddet, fx udbud med forhandling.

Idé



I.
Idé

1

Se på eksisterende standardløsninger

Undersøg, om der findes en tilsvarende løsning på det kommunale marked eller hos regioner/staten.

2

Foretag en indledende markedssondring

Vurdér leverandørfeltets størrelse.

Undersøg primære barrierer for at leverandørerne kan afgive konkurrencedygtige tilbud gennem dialog eller ved møder med leverandørerne.

Anvend konklusioner i udkast til business case.

KOMB!T

Kommunernes it-fællesskab

Analyse og plan

3 Informér leverandørerne tidligt

Skab interesse for det kommende udbud.

Angiv forventet tidspunkt for udbudsforretning, kontraktunderskrivelse og idriftsættelse på jeres hjemmeside.

Invitere bredt, gerne offentligt, til et uforpligtende informationsmøde for interesserede leverandører.

4 Foretag en markedsanalyse

Hold korte, uformelle møder med flere leverandører. Husk at sørge for åbenhed herom, så alle sikres lige muligheder.

Short-list de sandsynlige leverandører og deres styrker og svagheder.

Analysér leverandørernes muligheder, barrierer og risici i forbindelse med udbudsforretningen.

Overvej den hensigtsmæssige udbudsform, herunder specielle aktiviteter som fx slutbruger-workshop for leverandører, evt. betaling til leverandører for deltagelse i udbuddet eller særlig lang tilbudsfase.

Anvend konklusioner i business case.

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 markedsundersøgelse

Invitér til dialogmøder med passende varsel.

Offentliggør kort projektbeskrivelse, centrale dele af kravspecifikation og kontraktudkast, samt spørgsmål.

Overvej at fortælle om den kommende markedsundersøgelse både via jeres hjemmeside og ved brug af en forhåndsmeddelelse. Det kan sikre, at flere leverandører bliver opmærksomme på markedsundersøgelsen.

Tilsend hver deltagende leverandør et kort referat af dialogmødet.

Offentliggør et anonymiseret samlet referat - evt. på jeres hjemmeside.

Anvend leverandørernes input til at sikre en balanceret kravspecifikation og kontraktudkast.

Udvikling og udrulning



IV.
Udvikling og
udrulning

7 Samarbejd på balanceret vis

Etablér et tæt samarbejde med den vindende leverandør.

Giv ikke den vindende leverandør kommercielle fordele på bekostning af andre leverandører.

8 Husk markedet

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

KOMB!T

Kommunernes it-fællesskab

Forvaltning og videreudvikling

V.
Forvaltning og
videreudvikling

9 Forsæt 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 bekostning af andre leverandører.

10 Dyrk markedet

Informér tredjepartsleverandører om ændrede snitfladespecifikationer mv. tidligt og tydeligt.

Overvej om større videreudviklingsopgaver hensigtsmæssigt bør udføres af tredjepartsleverandører.

Planlæg genudbuddet i god tid - og husk markedsmodningen. **KOMB!T**

KOMBITs projektmodel

for nyudvikling og fortsat videreudvikling

