

# Den gode markedsdialog KL Dialogforum



Henrik Brix, Favrskov Kommune og formand for KITA

12. maj 2021

KL-huset/video

# Den gode markedsdialog



- Der skal to til en tango – og vi har vel samme interesse, ikke?
  - Mersalg efterfølgende <> budgetsikkerhed
  - Ikke den bedste præmis
- Der er en tid før og en tid efter *Kontraktunderskrift*
- Dialogen skal sikre forventningsafstemning for begge parter
- Hitrate - hvor ofte opstår komplikationer?

**Altid** (næsten)



# Barrierer for den gode dialog



Udbudsparadigme

Ved vi (kommunerne) egentlig hvad vi må?

Ressourceforbrug

Leverandører kender ikke "vores verden"

Fælleskommunal rammearkitektur & infrastruktur  
(fx indekser & brugerstyring)

Behov for adgang til data

Hvillen lovgivning gælder

...og meget mere...

# Barrierer for den gode dialog

For mange  
leverandører i  
dialogen

Manglende  
standarder



Upræcise  
krav og  
beskrivelser

Bange for at  
lave fejl  
(klager)

# Bedre markedsdialog – hvordan?

- Standardiserede krav
  - Fx fra OS2Kravmotor, KOMBIT, KL, SKI, ...
  - IT-tjekliste
  - FORM/STORM? KLE?
  - Historikken viser dog, at det ikke er enkelt
- Tydeligt mål – og fokuser på målet.



# Bedre markedsdialog – hvordan?

- **Vær meget præcis** – *hvad er med og hvad er tilkøb*
- **Bliv ved** indtil der **ikke er flere spørgsmål**
- Arbejd på at **minimere afklaringsfasen**
  - Burde ideelt set ikke være nødvendig
- Leverandører skal kende vores verden/kontekst
  - Kom "tættere på"
- Vi kommer til at bruge mere tid på dialog
- Målet om **succes** skal være **fælles**.

