

KL Dialogforum

Johnny Iversen, EG A/S

KL Dialogforum

Potentialer i udbudsdialog

- Mere åben dialog
- Større fokus på kundens "business case" end funktionalitet
- Markedsdialog før beslutning om udbud med mere fokus på både følles dialog og 1:1

Barriere for dialog

- Kunderne "bange" for den dialog og ender ofte med at fokusere på funktionalitet
- Frygten for ikke at behandle alle lige
-

Anbefalinger

- Fokuser mere på effekten af et indkøb mere end den funktionelle
- Involver leverandører så tidligt som muligt i en oprigtig dialog
- være mere åben om hvilken "case" der ønskes realiseret så leverandørerne kan anbefale bedste løsning



Let's go further