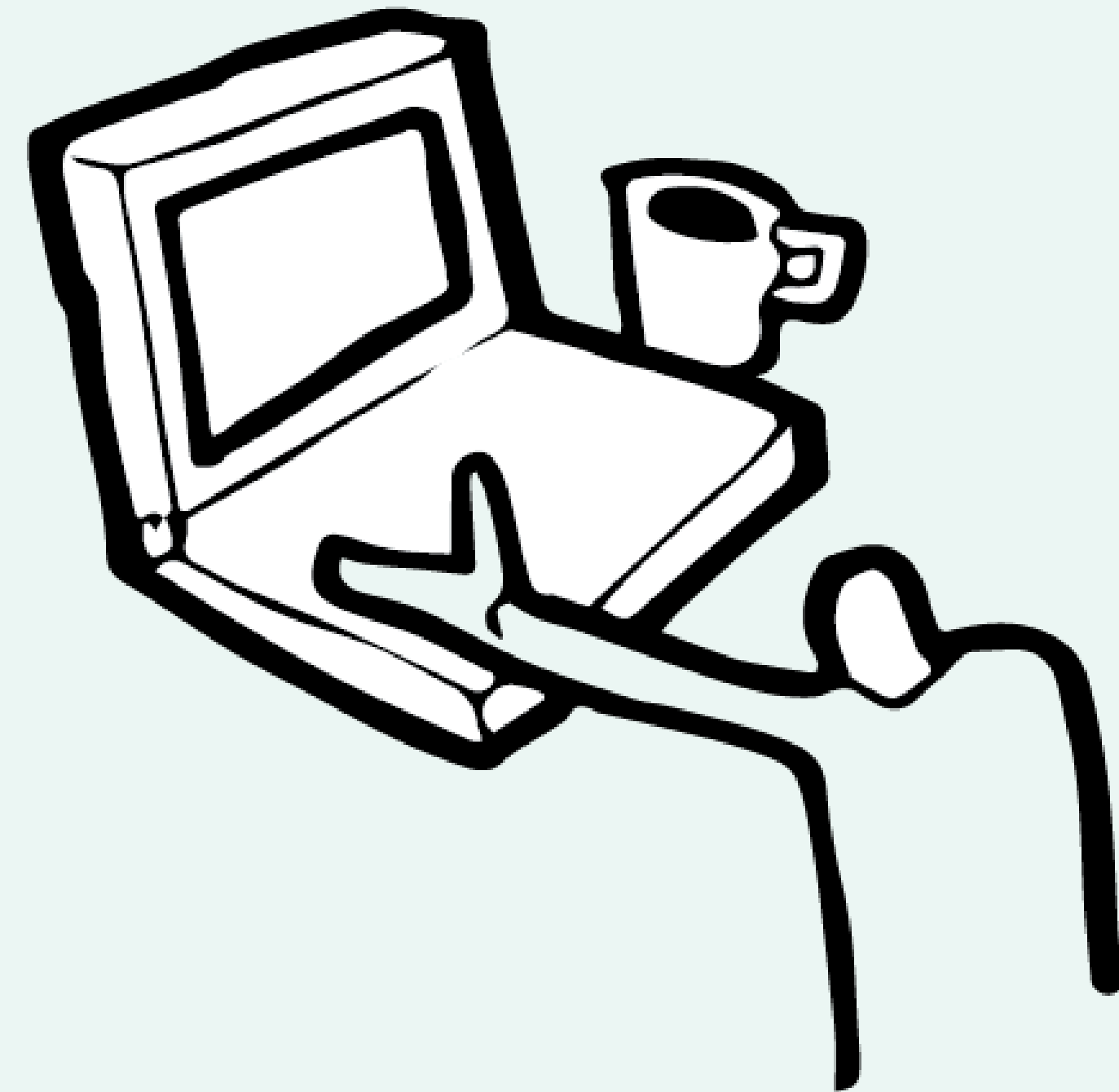


## Velkommen til dialogmøte! Vi starter klokken 10:00.

### Husk:

- Hold kameraet og mikrofonen avslått under hele presentasjonen.
- Slå kun på mikrofonen og kameraet når du får ordet av ordstyrer. Da er det hyggelig å se hvem som snakker.



Bærum kommune

# Fremtidsrettet overvannshåndtering

Dialogmøte 1

## Innledere i møtet



**Johan Englund**  
Digitaliseringsdirektoratet,  
Offentlige anskaffelser

**innovasjonspartnerskap  
som metode**



**Hans Thoresen**  
Bærum kommune,  
Avd.leder Vann og avløp

**Behov og  
utviklingsområder**



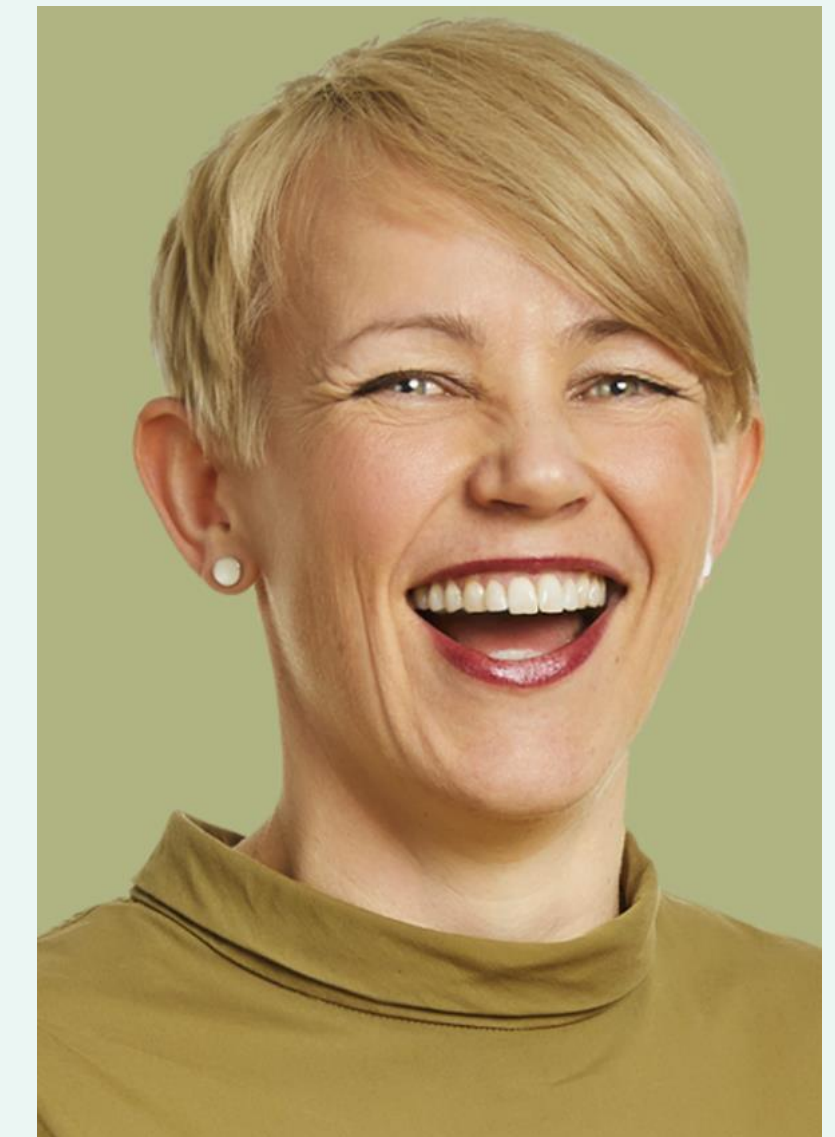
**Therese Thorvaldsen**  
Bærum kommune, PL  
Innovasjonspartnerskap

**Behov og  
utviklingsområder**



**Gørill Horigmoe**  
NHO, Leverandør-  
utviklingsprogrammet

**Matchmaking**



**Heidi Dolven**  
Halogen  
Bistår Bærum og LUP

**Ordstyrer  
Dialogprosessen**



## Forstå behov og danne grupper

## Bygge konsortier og spisse konkurranse

### Steg 1

#### Invitasjon til markedsdialog



Leverandører svarer på spørsmål om seg selv i forkant av dialogmøte.

### Steg 2

#### Dialogmøte 1



Presentasjon av behov som ligger til grunn for valg av utviklingsområder.

### Steg 3

#### Matchmaking



Leverandørene utforsker ulike konsortiemuligheter og/eller danner konsortier.

### Steg 4

#### Dialogmøte 2



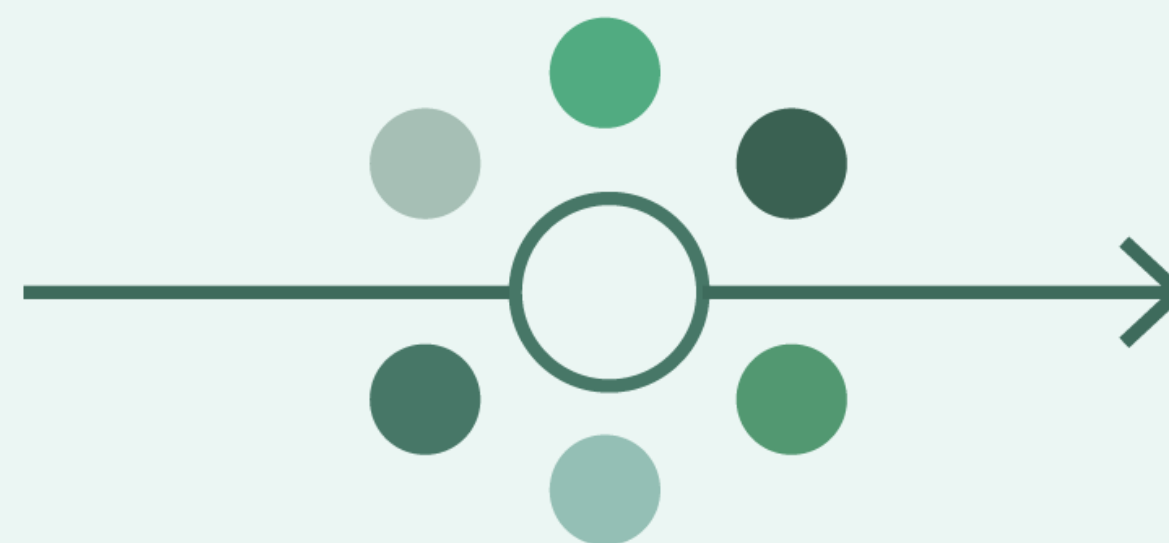
Arbeid med å revidere og definere behov, retninger og rammer for partnerskapet.

### Steg 5

#### Danne konsortier



Revidere behov, lyse ut konkurranse og etablere konsortier.



## Dialogmøte 1

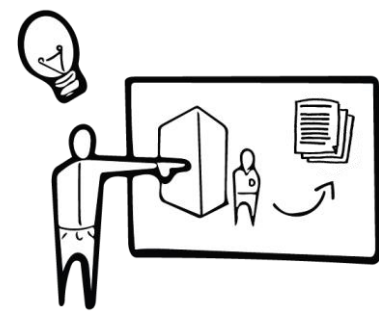
Målet med dette møtet er å presentere behov som ligger til grunn for valg av utviklingsområder

# Dialogmøte 1: agenda



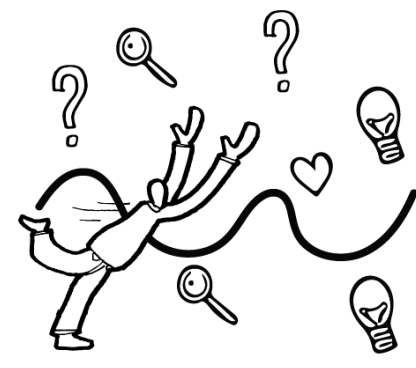
**1** 10:00-09:15

Velkommen  
Video



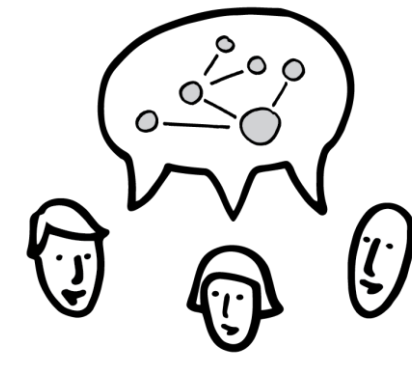
**2** 10:15-10:30

Innovasjons-  
partnerskap  
som metode



**3** 10:30-10:55

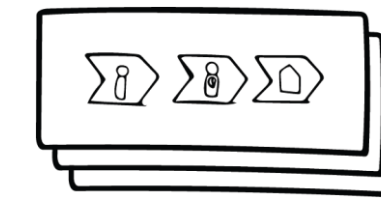
Presentasjon av  
behovsområder  
og kompetanser



**4** 10:55-11:15

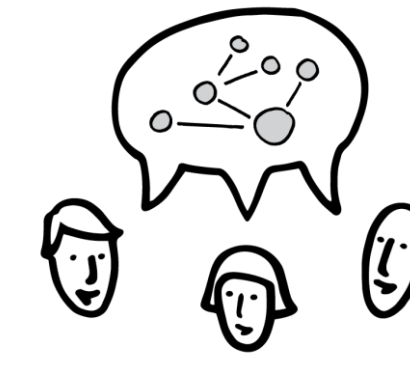
**Spørsmål og  
innspill**

5 min.  
Pause



**5** 11:20-11:35

Presentasjon av  
veien videre og  
matchmaking  
verktøy



**6** 11:35-11:55

**Spørsmål og  
innspill**



**7** 11:55-12:00

Takk for i dag!

*Om behovet*

*Om neste steg i dialogprosessen*



<https://vimeo.com/425471027>

# Innovasjonspartnerskap som metode

ved Johan Englund i Digdir



**Digitaliseringsdirektoratet**  
Norwegian Digitalisation Agency

# **Innovasjonspartnerskap som anskaffelsesprosedyre**

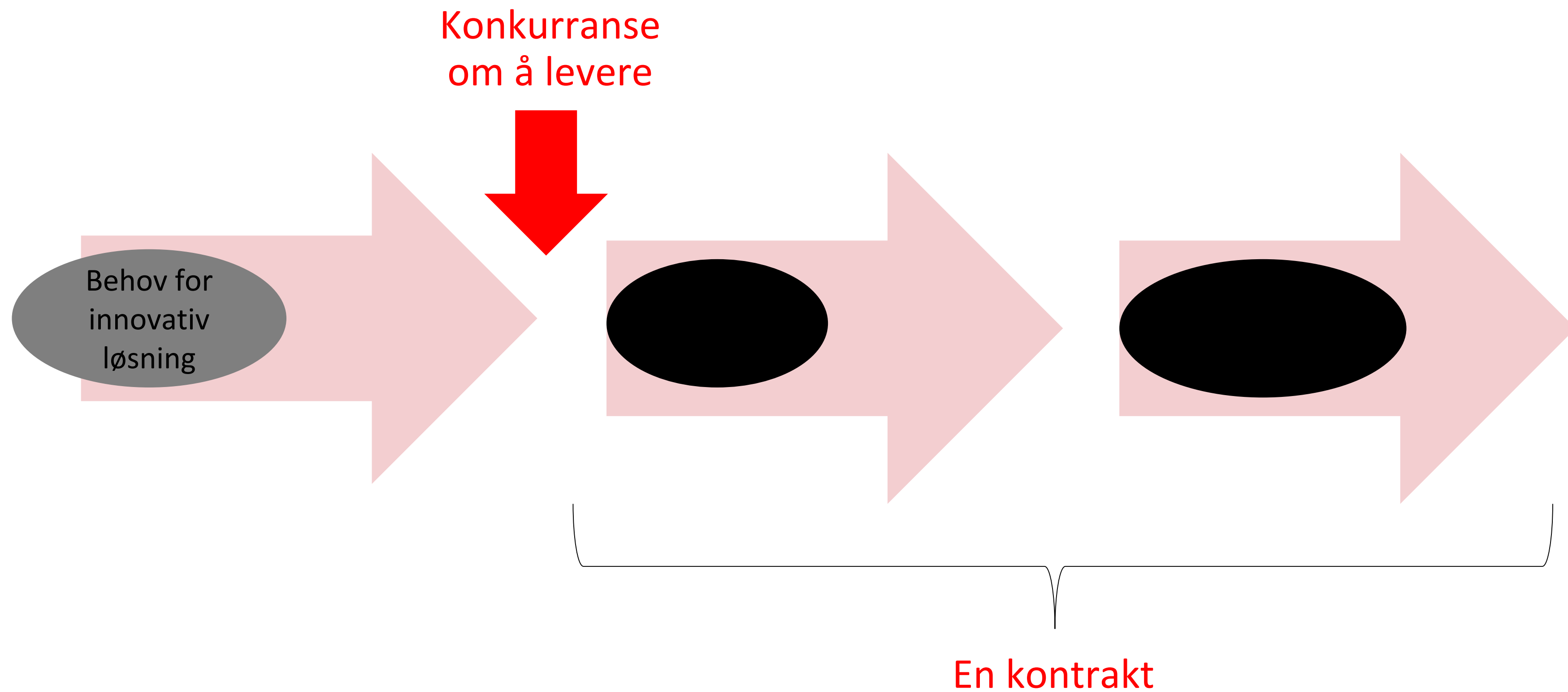
— Fagdirektør Johan Englund

Tel. 93824553

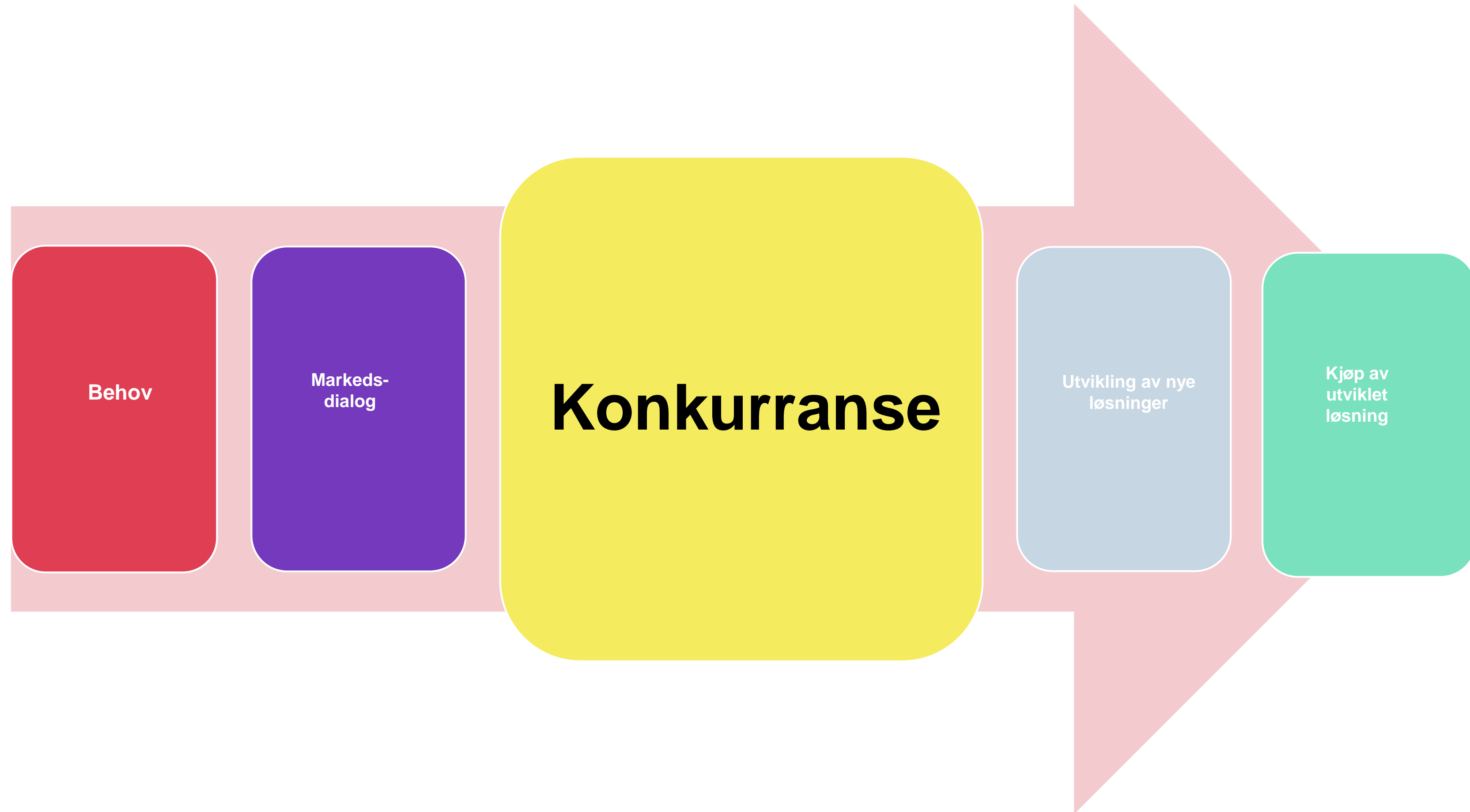
[johan.englund@digdir.no](mailto:johan.englund@digdir.no)

# Innovasjonspartnerskap

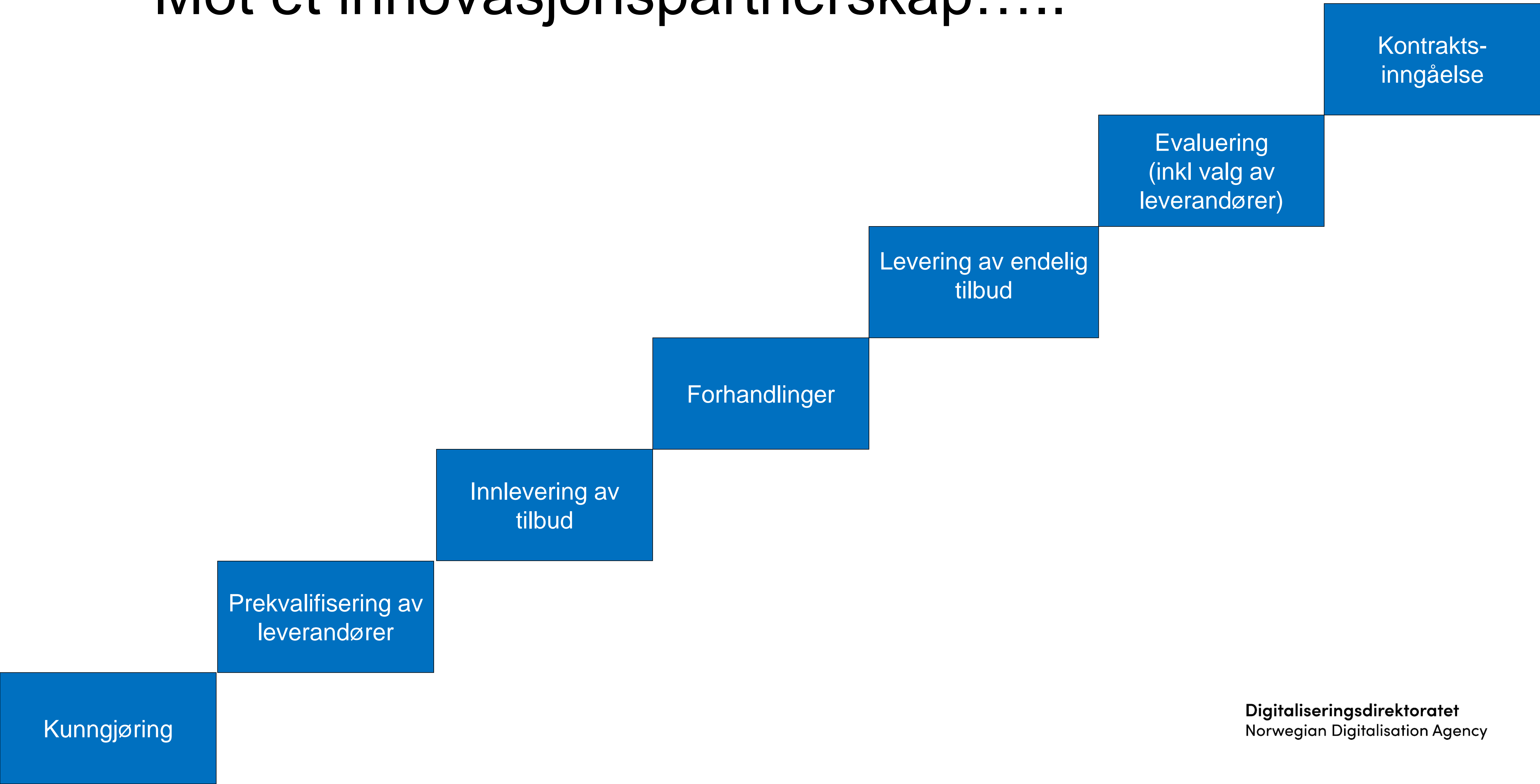
- Utvikling og kjøp i en og samme kontrakt



# Modell for innovasjonspartnerskap



# Mot et innovasjonspartnerskap.....



Kunngjøring

Prekvalifisering av  
leverandører

Innlevering av  
tilbud

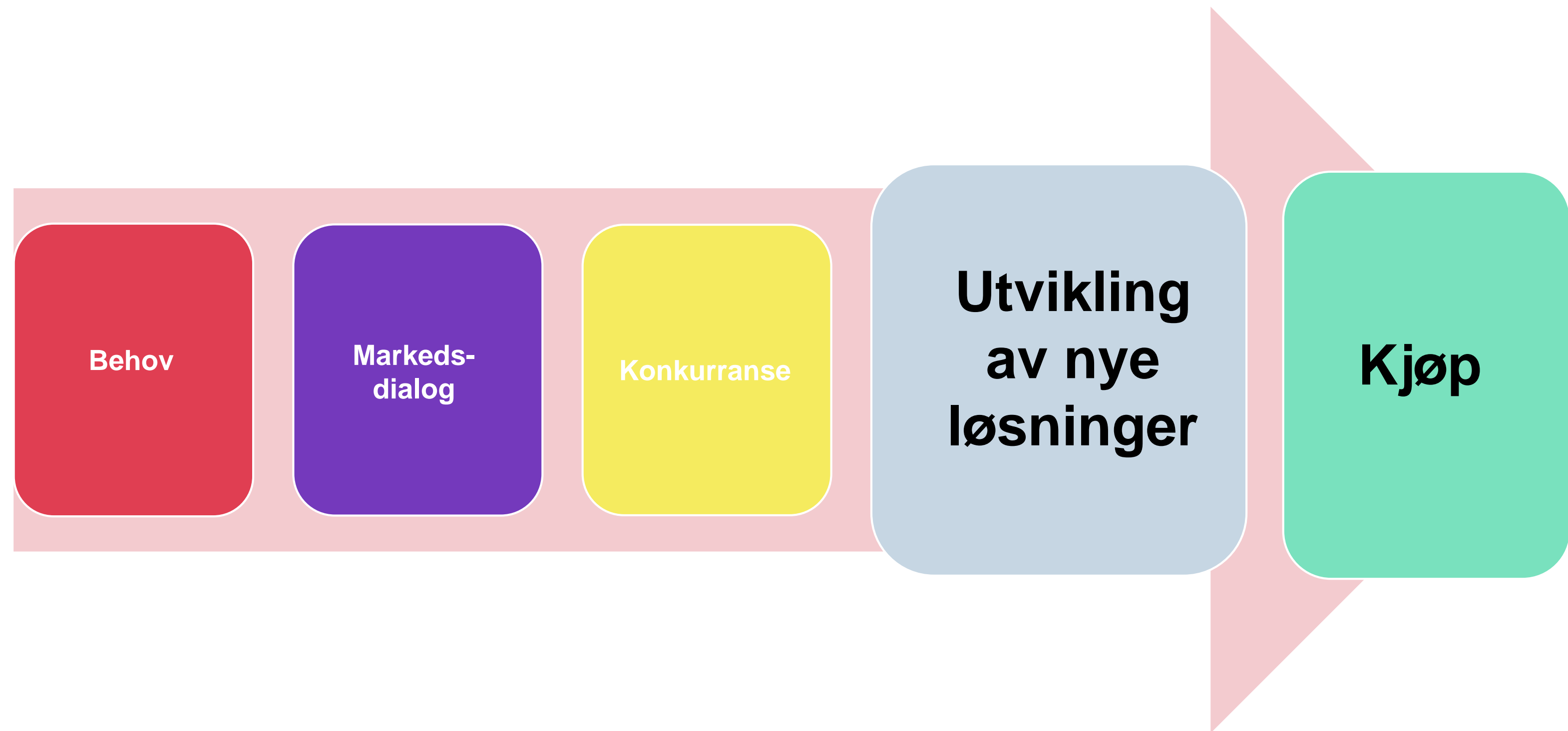
Forhandlinger

Levering av endelig  
tilbud

Evaluering  
(inkl valg av  
leverandører)

Kontrakts-  
inngåelse


# Modell for innovasjonspartnerskap





# Maler publisert på anskaffelser.no

## Kontraktsmal

 Difi  
Direktoratet for  
forvaltning og it

### Avtale om innovasjonspartnerskap – beta-versjon

1.2 BILAG TIL AVTALEN

Alle rubrikker skal være krysset av (Ja eller Nei)	JA	NEI
Bilag 1: Oppdragsgivers behovsbeskrivelse og krav		
Bilag 2: Partnerens løsningsbeskrivelse		
Bilag 3: Oppdragsgiverens tekniske plattform		
Bilag 4: Fremdriftsplan		
Bilag 5: Test og godkjenning		
Bilag 6: Administrative bestemmelser		
Bilag 7: Samlet pris og prisbestemmelser		
Bilag 8: Endringer til avtalen før avtaleinngåelse		
Bilag 9: Endringer til avtalen etter avtaleinngåelse		
Bilag 10: Lisensvilkår for Standardprogramvare og fri programvare		
Bilag 11: Avtalevilkår for kjøp - opsjon		
Eventuelt andre bilag:		

## Konkurransesgrunnlagsmal

**KONKURRANSEGRUNNLAG**

Konkurranse om  
innovasjonspartnerskap  
etter forskriftens del I og III

for anskaffelse av

**navn anskaffelse**

**Saksnr.**

Forfatter  
Tekst merket med gult i denne konkurransegrunnlagsmalen indikerer at innhold må fylles inn eller at bruk av malen bør sjekke om det er behov for å tilpasse den merkede teksten sitt behov. Derom bruker fjerner eller legger til punkter må brukeren passe på å oppdatere henvisningene til andre punkter i dokumentet. Dette kan gjøres ved å holde musepekeren over henvisningen, høyreklikke og velge oppdater felt. Dette gjelder også innholdsfortegnelsen.

Forfatter  
Denne konkurransegrunnlagsmalen refererer til Difi kontraktsmal for innovasjonspartnerskap. Hvis du bruker en annen kontraktsmal må du være observant på å endre referanser i henhold til denne.

Versjon 1 – November 2017

<https://www.anskaffelser.no/innovasjonspartnerskap>

# Kontaktens oppbygging:

1. Alminnelige bestemmelser
2. Gjennomføring av innovasjonspartnerskapet
3. Endringer og tillegg til leveransen etter avtale inngåelsen
4. Tilgang til fortrolige opplysninger
5. Partnerens plikter
6. Oppdragsgivers plikter
7. Plikter som gjelder både oppdragsgiver og partner
8. Vederlag og betalingsbetingelser
9. Eksterne rettslige krav, personvern og sikkerhet
10. Eiendoms- og disposisjonsrett
11. Partnerens mislighold
12. Oppdragsgivers mislighold
13. Krenkelse av andres immaterielle rettigheter (rettsmangel)
14. Hevingsoppgjør
15. Øvrige bestemmelser
16. Tvister

# Kontaktens oppbygging:

## 1. Alminnelige bestemmelser

### 1.2 BILAG TIL AVTALEN

Alle rubrikker skal være krysset av (Ja eller Nei)	JA	NEI
Bilag 1: Oppdragsgivers behovsbeskrivelse og krav		
Bilag 2: Partnerens løsningsbeskrivelse		
Bilag 3: Oppdragsgiverens tekniske plattform		
Bilag 4: Fremdriftsplan		
Bilag 5: Test og godkjenning		
Bilag 6: Administrative bestemmelser		
Bilag 7: Samlet pris og prisbestemmelser		
Bilag 8: Endringer til avtalen før avtaleinngåelse		
Bilag 9: Endringer til avtalen etter avtaleinngåelse		
Bilag 10: Lisensvilkår for Standardprogramvare og fri programvare		
Bilag 11: Avtalevilkår for kjøp - opsjon		
Eventuelt andre bilag:		

## 12. Oppdragsgivers myndighet

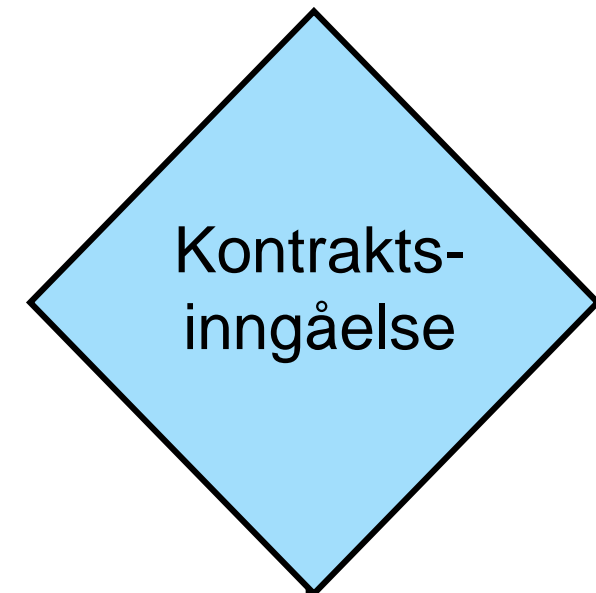
## 13. Krenkelse av andres immaterielle rettigheter (rettsmangel)

## 14. Hevingsoppgjør

## 15. Øvrige bestemmelser

## 16. Tvister

# Gjennomføring av innovasjonspartnerskapet



Kontrakt-  
inngåelse

## Gjennomføre konkurransen

- **Markedsundersøkelse**
- **Leverandør-dialogkonferanse**
- Ferdigstille konkurransegrunnlag inkl. immaterielle rettigheter
- Prekvalifisering
- Forhandlinger
- Kontraktstildeling

## Forberedelse og organisering

Partene utarbeider detaljert fremdriftsplan som godkjennes skriftlig

## Fase 1

### Utvikling i form av Delleveranser

Hver delleveranse består av 4 trinn:

1. Lage plan og sette mål
2. Lage løsningsdesign
3. Utvikle prototype
4. Brukertest

Trinnene gjentas inntil man har en endelig prototype som tilfredsstillter Oppdragsgivers behovsbeskrivelse

## Fase 2

### Partnerens utvikling og test av endelig prototype

Med utgangspunkt i den endelige prototypen utvikler Partneren løsningen og tester den

## Fase 3

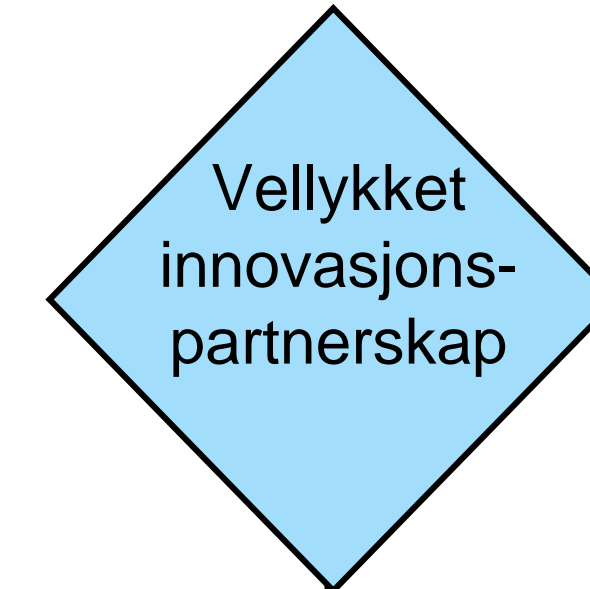
### Oppdragsgivers test og godkjenning av løsningen

Oppdragsgiver utarbeider plan for testingen og gjennomfører testen

## Fase 4

### Anskaffelse av løsningen

Opsjon på kjøp av løsning



Vellykket  
innovasjonspartnerskap

# Partenes rettigheter i standardkontrakten:

- **Partneren** beholder alle materielle og immaterielle rettigheter til programvare og alle andre resultater som utvikles eller utarbeides under avtalen.
- **Oppdragsgiver** får en begrenset disposisjonsrett til standardprogramvare som inngår i løsningen.
- **Oppdragsgiver** får utvidet disposisjonsrett til å utnytte programvare, og ethvert annet resultat som utvikles, utarbeides og/eller tilpasses spesielt for oppdragsgiver.



# Webinar - Innovasjonspartnerskap



[www.anskaffelser.no/innovasjonspartnerskap](http://www.anskaffelser.no/innovasjonspartnerskap)

*Digitaliseringsdirektoratet*  
*Norwegian Digitalisation Agency*

# Behov og identifiserte utviklingsområder

ved Hans Thoresen og Therese  
Thorvaldsen, Bærum kommune



## Bakgrunn



*Illustrasjon: Flomsituasjon på E18. Illustrasjon v/ LINK Landskap*

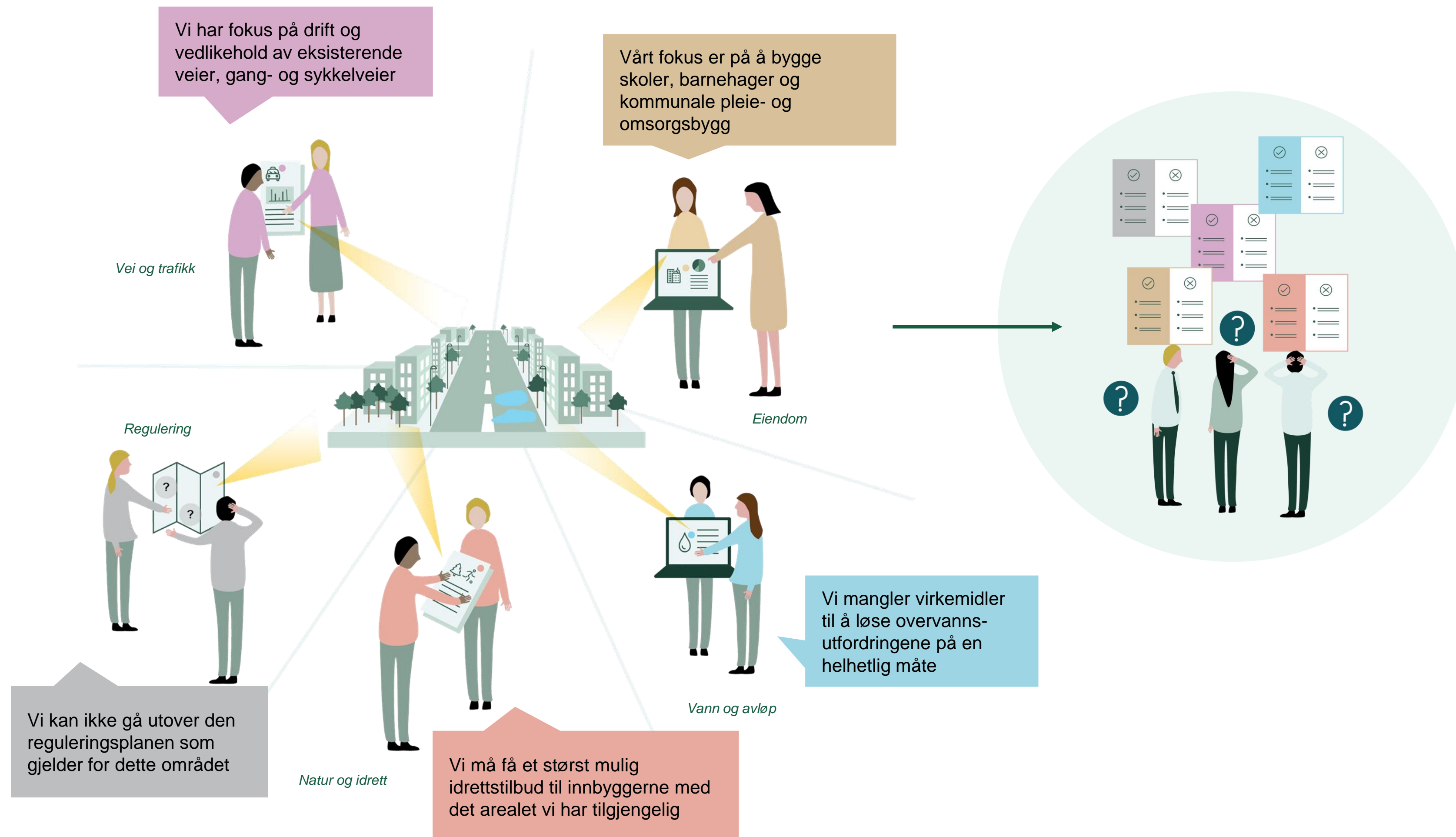
Klimaendringer med mer og kraftigere nedbør, sammen med økt fortetting og urbanisering, gir stadig større utfordringer knyttet til avrenning og håndtering av overvann. Dette kan føre til store skader på bygninger og infrastruktur - og utgjøre fare for liv og helse.

For å ta tak i disse utfordringene, har Bærum kommune satt i gang flere prosjekter. Blant annet har kommunen et innovasjonspartnerskap med 14 mill. kroner i støtte fra Innovasjon Norge. Målet er å utvikle en eller flere løsninger som bidrar til fremtidsrettet overvannshåndtering i fortettede byforsteder.

# Dagens situasjon



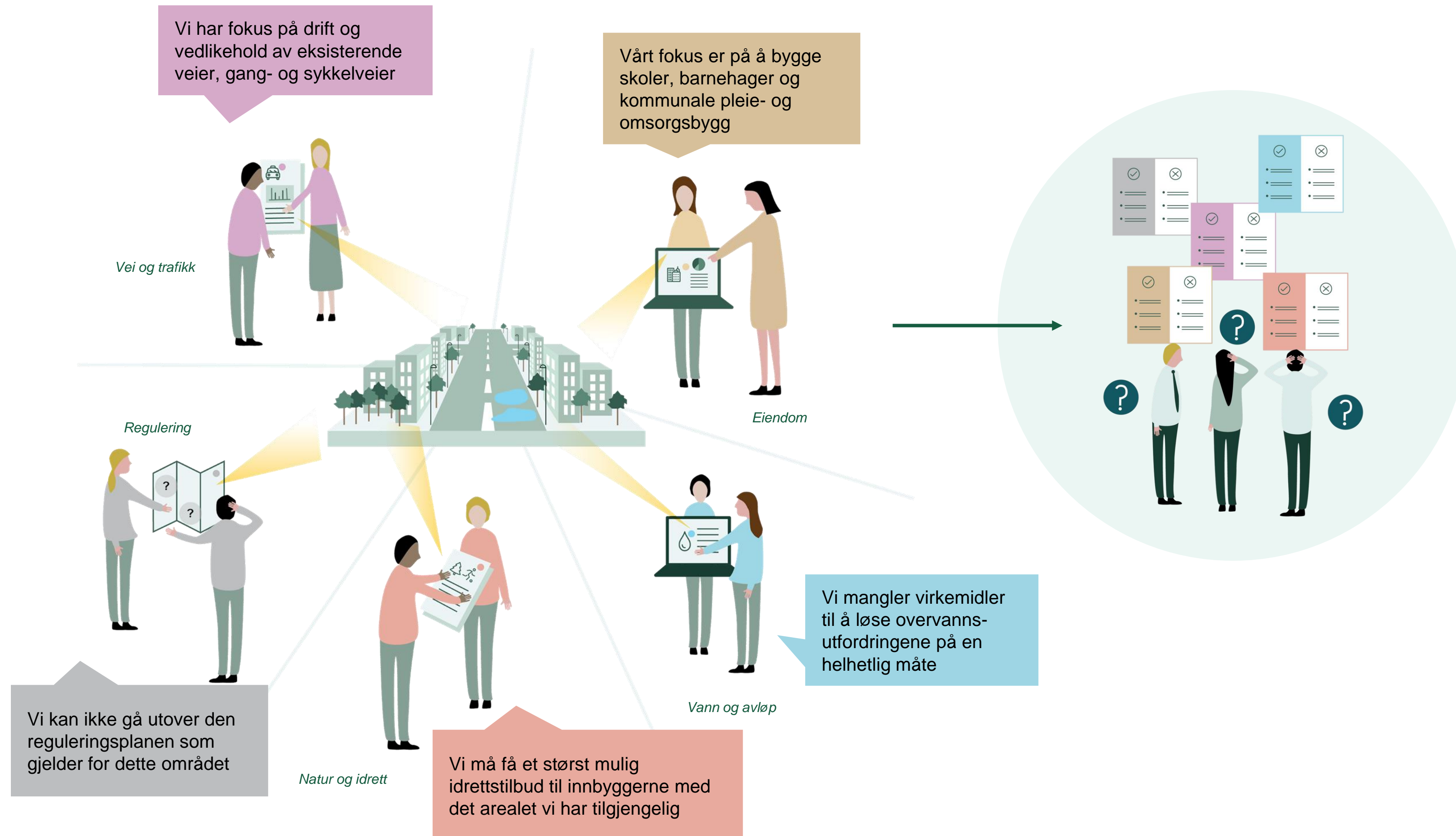
# Dagens situasjon



## Fragmentert og tilfeldig

- Fravær av felles problemforståelse på tvers av etater.
- Reguleringsplaner behandles isolert, hemmer helhetlig planlegging av forebygging.
- Solid fagkunnskap i etatene, men mangler tverrfaglig kompetanse.
- Godt samarbeidsklima på tvers av planavdelingen.

# Dagens situasjon

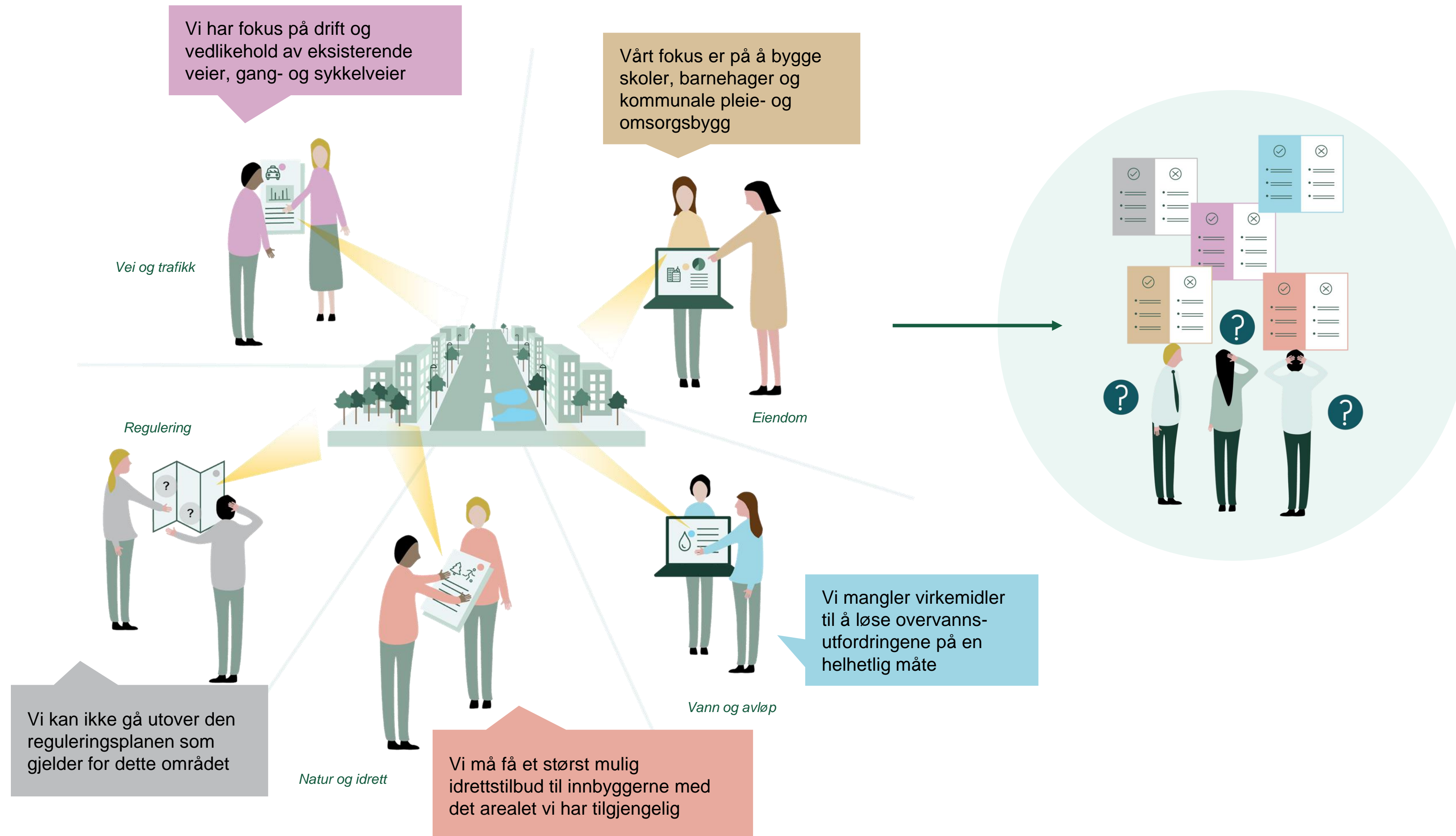


## Forebygging nedprioriteres

- Overvann nedprioritert i målkonflikter.
- Håndfaste, og ofte kortsiktige, inntekter vinner over. forebygging av vannskader.
- Mangler en totaloversikt over egnede områder/ tomter for effektiv overvannshåndtering.
- Eiendom har ikke håndtering av overvann som et ansvarsområde.



# Dagens situasjon



## Mangler virkemidler og handlingsrom

- Vannet må i økende grad håndteres over bakken
- Privat grunn må tas i bruk
- Kommunen kan ikke løse problemet alene
- Ekspropriering eneste virkemiddel, men lite egnet
- Mangler engasjement på tvers av tjenesteområdene for løsningene som skal etableres

*Hva sikter vi mot?*

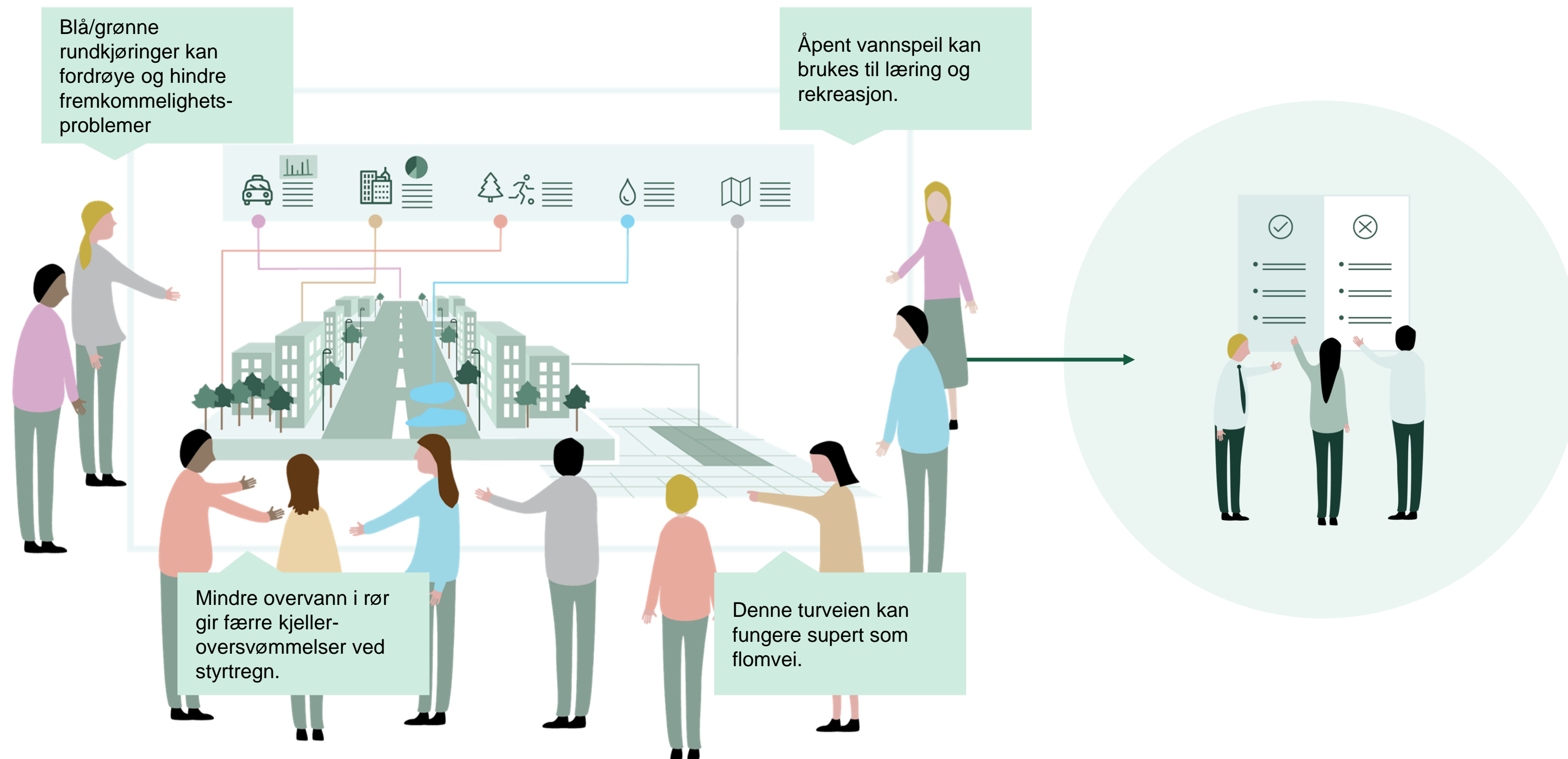
***Se for deg en fremtid der vi på en god måte håndterer den stadig større mengden overvann, på overflaten. Samtidig som vi reduserer risikoen for flomskader, bidrar til høyere kvalitet på utearealene gjennom å bringe vannet tilbake som en synlig del av de urbane omgivelsene.***



**Hva er det vi ønsker oss?**



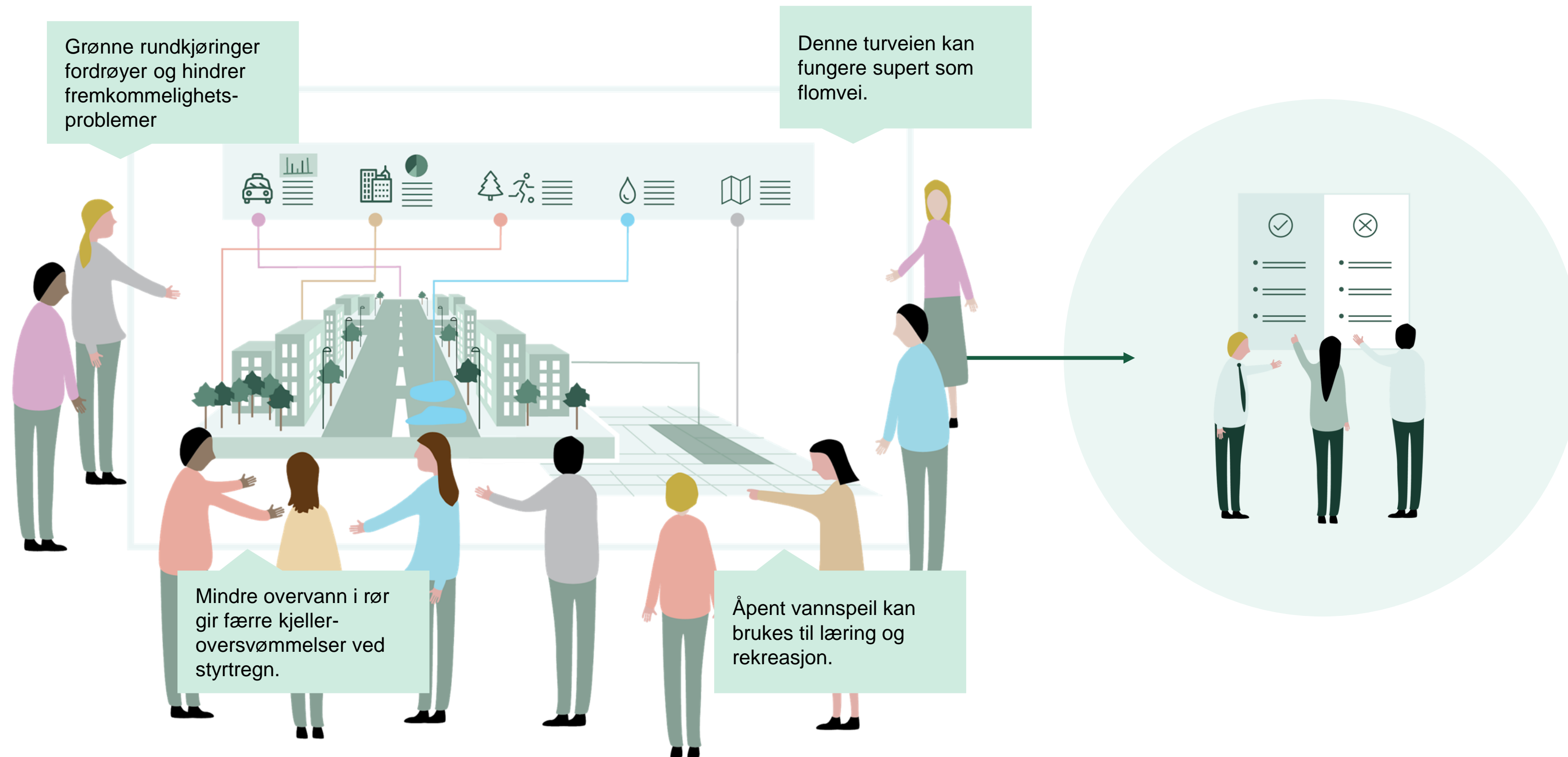
## Ønsket situasjon



## Helhetlig kunnskap

- God nok kunnskap om det totale inntekts- og kostnadsbildet for kommunen og samfunnet som helhet
- Fremfor å gå enda mer i dybden innen hvert fagfelt trenger vi å se kunnskapen i sammenheng

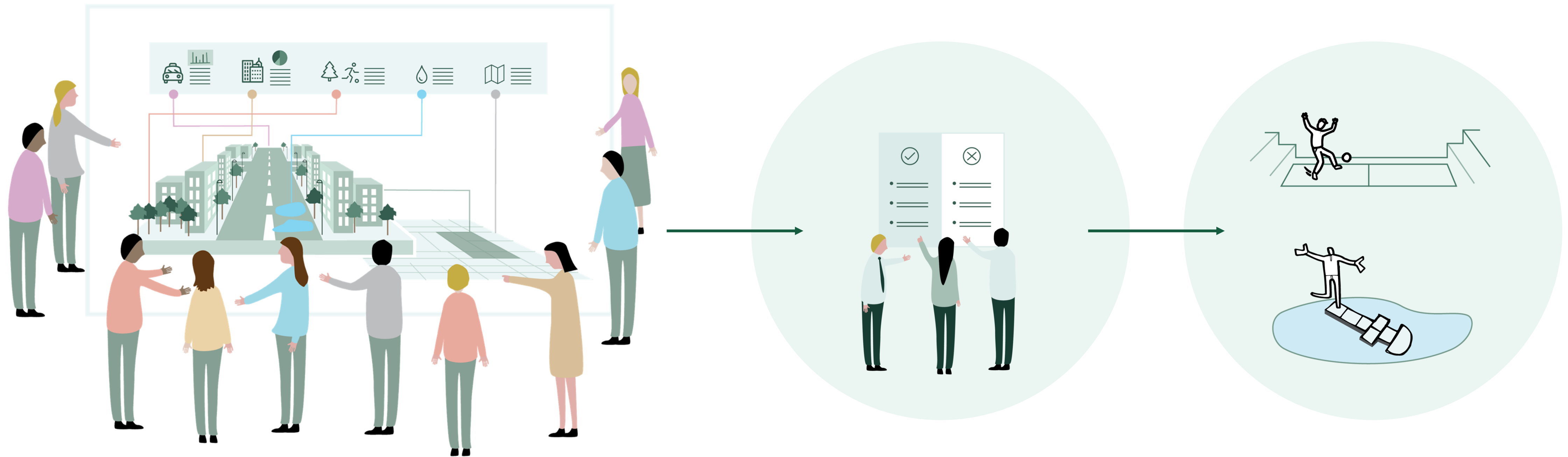
# Ønsket situasjon



## Beslutningsstøtte og ledelse i mellomrommene

- Får støtte til å ta beslutninger på tvers av dagens organisering og politiske og økonomiske styring
- Ser investering og gevinst i et kommunalt perspektiv
- Unngår maktkamper og ansvarsfraskrivelse

## Ønsket situasjon



### Nytt samspill

- De gode løsningene blir til gjennom et samarbeid mellom offentlig og privat, kommunen og innbyggerne
- Samarbeide om felles mål på tvers av reguleringsgrenser og ansvarsområder
- Bærum går foran som et godt eksempel, bruker egne eiendommer til å teste og vise gode løsninger

**Hvilke områder har  
vi størst behov for å utvikle gjennom  
innovasjonspartnerskapet?**

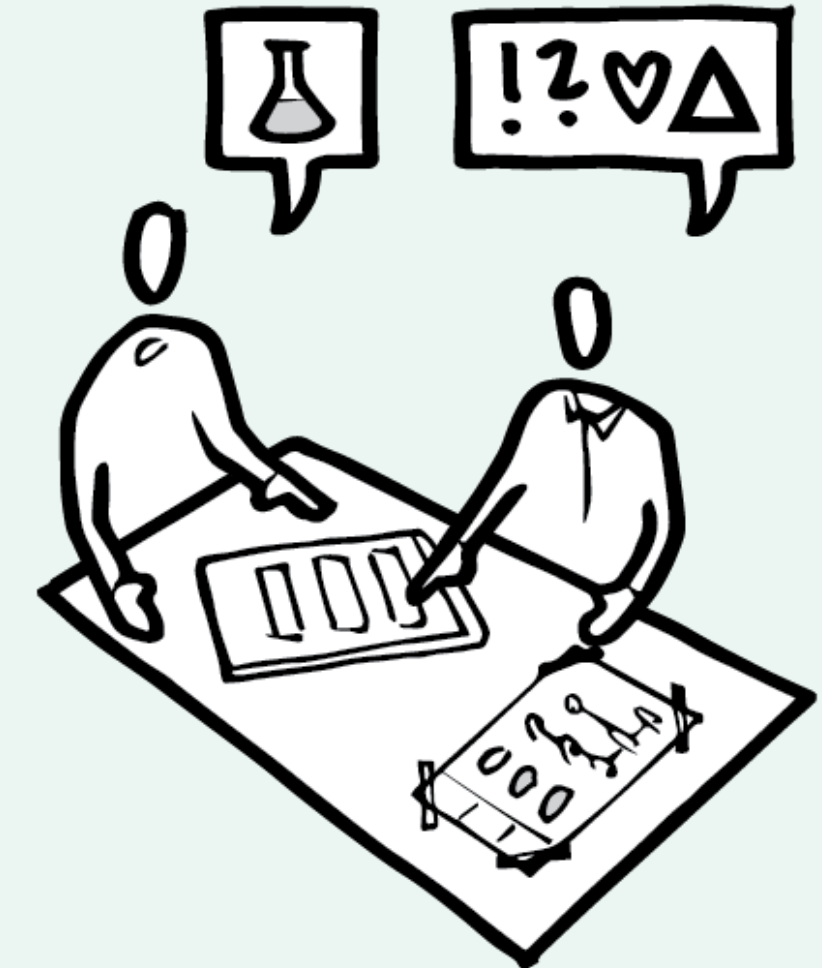
## Helhetlige beslutningsunderlag

Behov for kunnskap om hvilke overvannstiltak som virker best hvor, hvordan den beste kombinasjonen av tiltak er for et området sett ut fra nytte/kost, topografi, mulig sambruk av areal, drift og vedlikehold, eierforhold osv.

Helhetlige beslutningsunderlag er denne kunnskapen satt i system, og skal hjelpe oss til å vurdere ulike hensyn opp mot hva som er best for Bærum som helhet og mest samfunnsøkonomisk lønnsomt.

Det helhetlige beslutningsgrunnlaget skal:

- skape felles problemforståelse på ulike nivåer i linjen i kommunen
- være dynamisk og tilpasset betingelsene og detaljeringsgrad
- brukes i både faglige og politiske vurderinger om hva som skal iverksettes hvor
- hjelpe oss å sette sammen detaljert og lokal informasjon til et overordnet bilde og sikre at de rette beslutningene tas
- sette beslutningstakerne bedre i stand til å vurdere ulike hensyn opp mot hverandre i situasjoner der utgifter til forebygging av vannskader står i konflikt med andre hensyn og inntekter

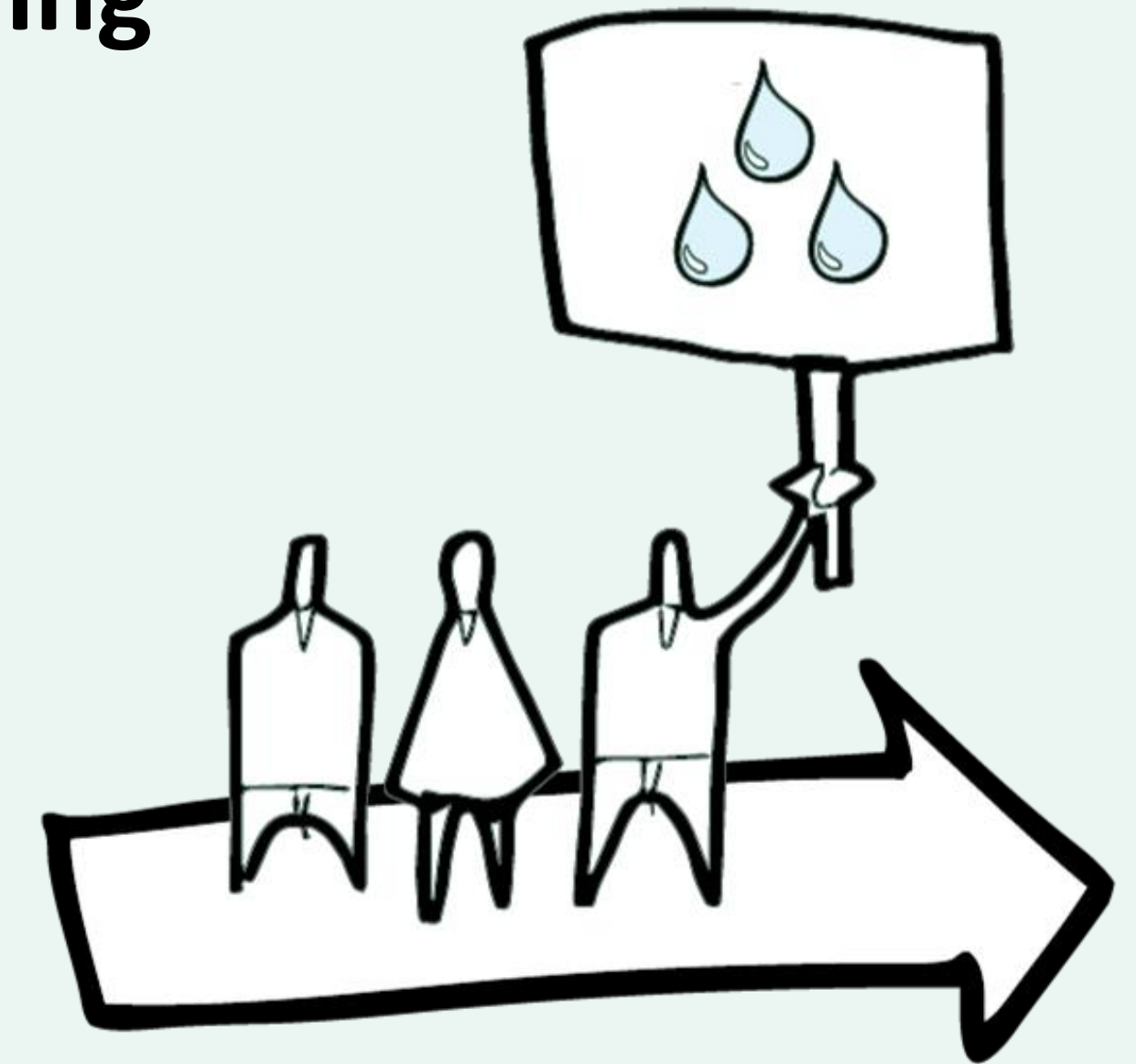




## **Tverrgående prosesser og felles eierskap som hjelper oss å planlegge og gjennomføre tiltak på tvers av dagens organisering**

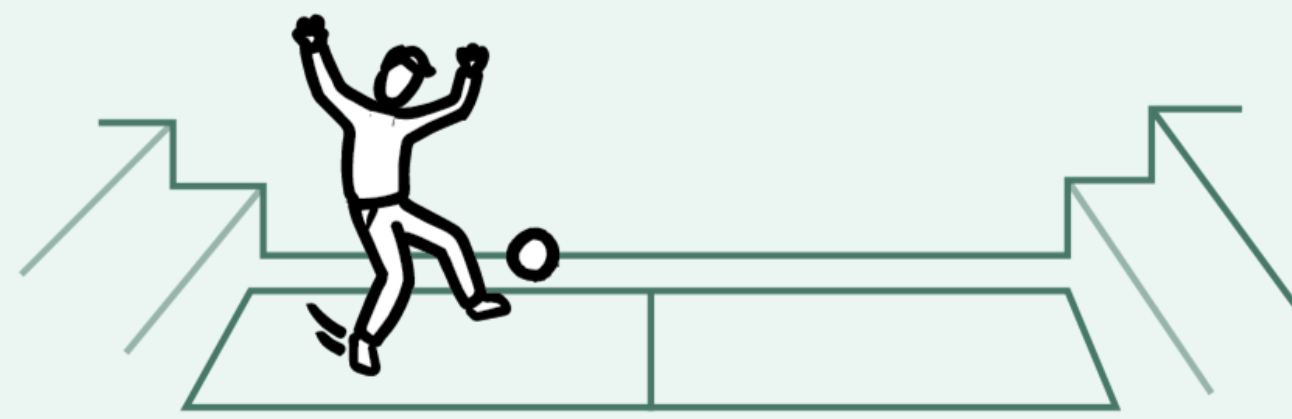
Det er mange personer og virksomheter involvert i prosessen fra analyse til beslutning, og videre til iverksetting, drift og oppfølging. For å unngå at viktige hensyn og tiltak glipper trenger etatene i kommunen tydelighet rundt:

- eierskap i ulike deler av prosessen
- overleveringer mellom etater
- hvordan overordnede beslutninger tas ut i ulike deler av virksomheten
- dialog og faglig sparring med utbyggere (kommunale og private) og innbyggere, slik at aktørene sammen kan håndtere problemområder med sammensatt eierskap og ansvar, både i utvikling, drift og vedlikehold
- faglig oppfølging og kontroll av tiltak i kommunal og privat regi



# Andre behov

Forstå og utnytte overvann  
som en ressurs



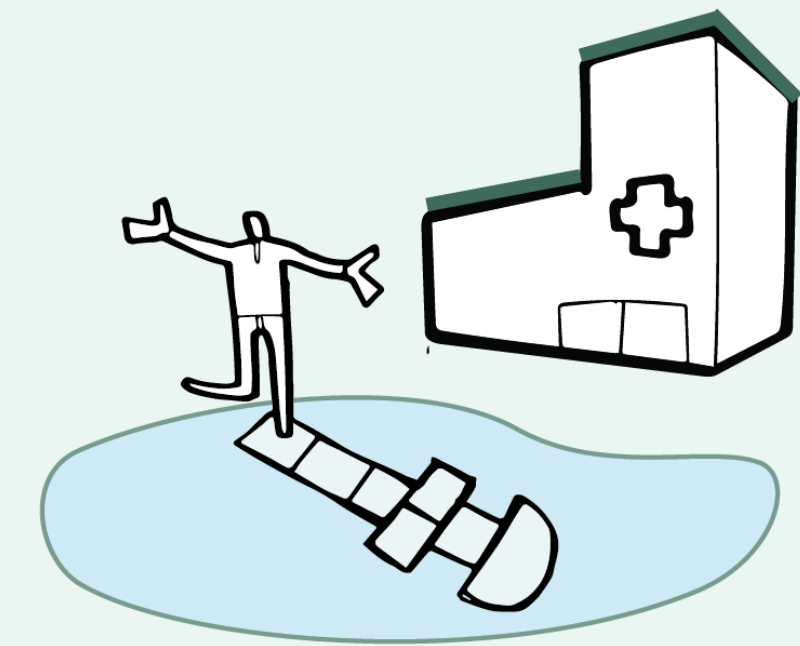
*“Hvorfor er vi så opptatt av å få vannet forttest mulig ut til fjorden? Hva med å lage anlegg som fungerer som enorme skateparker i tørre perioder og blir et vannspeil som tar av for presset på rør og flomveier” - Nartur og idrett*

Involvere innbyggerne



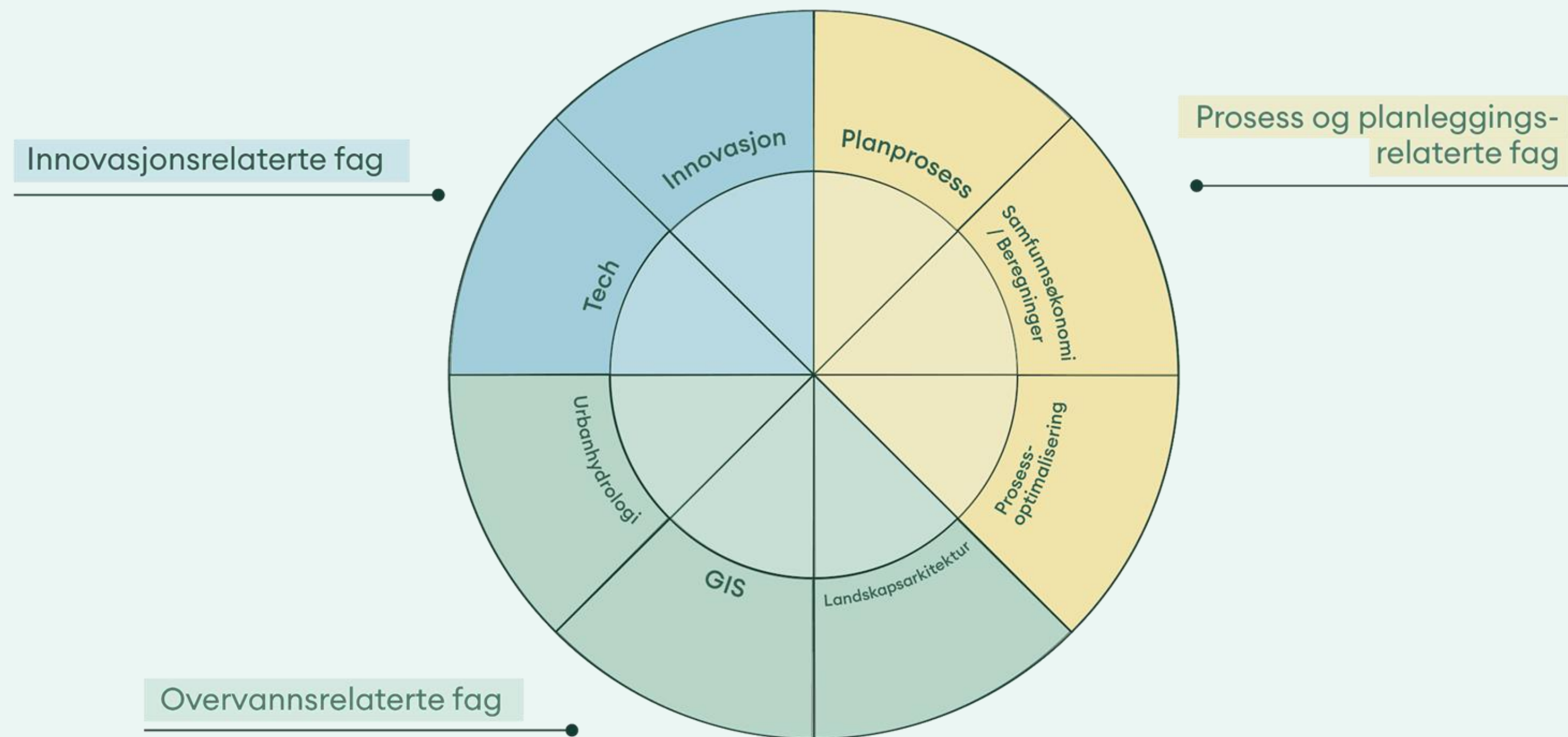
*“Når jeg ser huset mitt på kartet, da skjønner jeg at dette faktisk angår meg og at jeg burde komme på møtet” - Innbygger*

Vise at kommunen går  
foran som godt eksempel



*“Kommunen må gå foran som et godt eksempel. Sette et eksempel for de private utbyggerne på hvordan overvann kan være en ressurs som øker kvaliteten på omgivelsene” - Teknisk / Plan / Prosjektgruppen*

# Kompetanseområder



- **Tech** (f.eks. gamification, digital tvilling, sensorer og kommunikasjonsteknologi)
- **Innovasjon** (design, endringsledelse)
- **Erfaring med og kompetanse på planprosesser** (både administrativt og politisk)
- **Samfunnsøkonomi**, beregningsmodeller
- **Prosessoptimalisering**, prosessverktøy
- **Landskapsarkitektur**
- **GIS**
- **Urbanhydrologi**

# Spørsmål og innspill (20 min)

1. Skriv navnet på firmaet/virksomheten i chatten, vent på å få ordet slik at du kan stille spørsmålet på direkten.

1. Husk å skru på mikrofon og kamera når du får ordet.

**PAUSE**

**Neste økt starter klokken 11:20**



## DEL 2

# Prosessene frem til dialogmøte 2

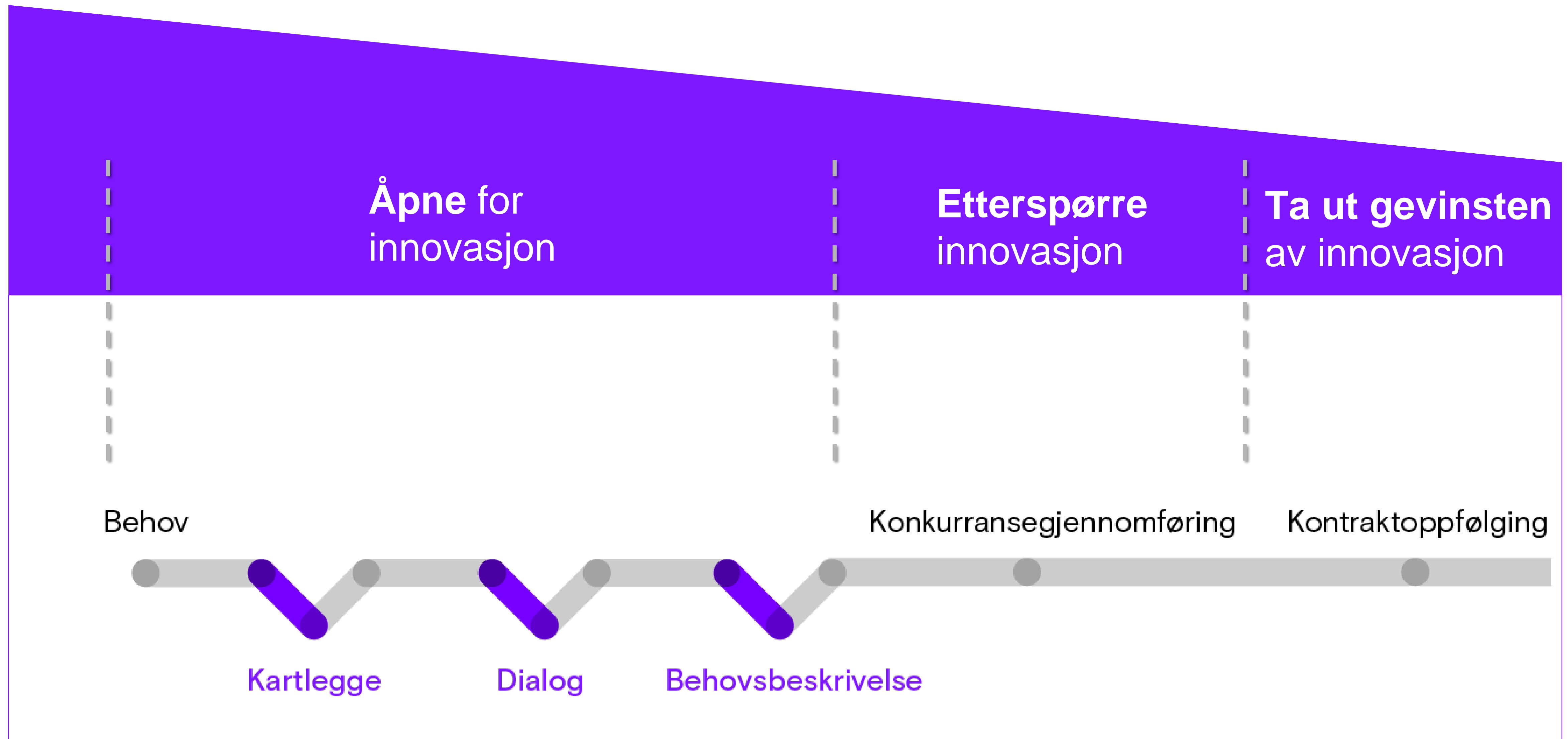
# Innovative anskaffelser



[innovativeanskaffelser.no](http://innovativeanskaffelser.no)

Innovasjonspartnerskap handler om å **utvikle** innovative og smarte løsninger gjennom samarbeid med innovasjonskraften i det private markedet.

# Mulighetsrom



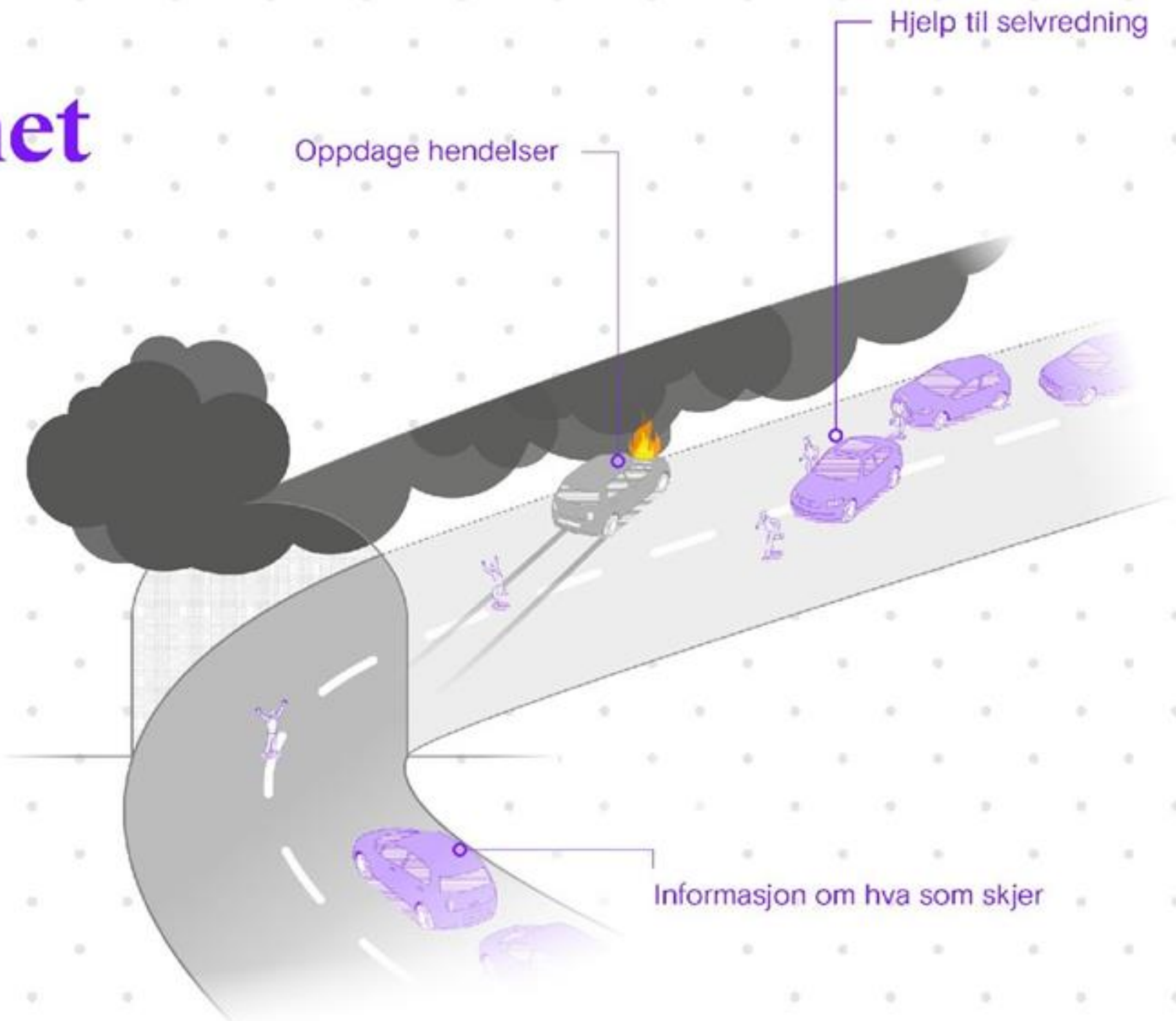
Statens vegvesen

# Tunnelsikkerhet

Statens vegvesen har en O-visjon for et transportsystem uten hardt skadde og drepte. Som ett av flere tiltak inviterer de markedet med på innovasjonspartnerskap der målet er å utvikle løsninger som kan begrense skadeomfanget når uhellet først er ute og legge til rette for selvredning.

**”Vi ønsker å utvikle løsninger sammen med markedet som gjør det mulig å oppdage og gi informasjon om hva som skjer, og hva man bør gjøre dersom det oppstår hendelser i tunnel.”**

Prosjektleder Harald Buvik  
Statens vegvesen



## Innovasjonspartnerskap

1

Oppstart

Behovsavklaring,  
brugerundersøkelser og  
prosjektorganisering

2

Dialog

Dialog med leverandører  
og eksperter

3

Konkurranse

Utlysning, tilbud,  
forhandlinger  
og kontakt

4

Utvikling

Innovasjons-  
partnerskap

5

Kjøp



## Forstå behov og danne grupper

## Bygge konsortier og spisse konkurranse

*Steg 1*

Invitasjon til  
markedsdialog



Leverandører svarer på spørsmål om seg selv i forkant av dialogmøte.

*Steg 2*

Dialogmøte 1



Presentasjon av behov som ligger til grunn for valg av utviklingsområder.

*Steg 3*

Matchmaking



Leverandørene utforsker ulike konsortiemuligheter og/eller danner konsortier.

*Steg 4*

Dialogmøte 2

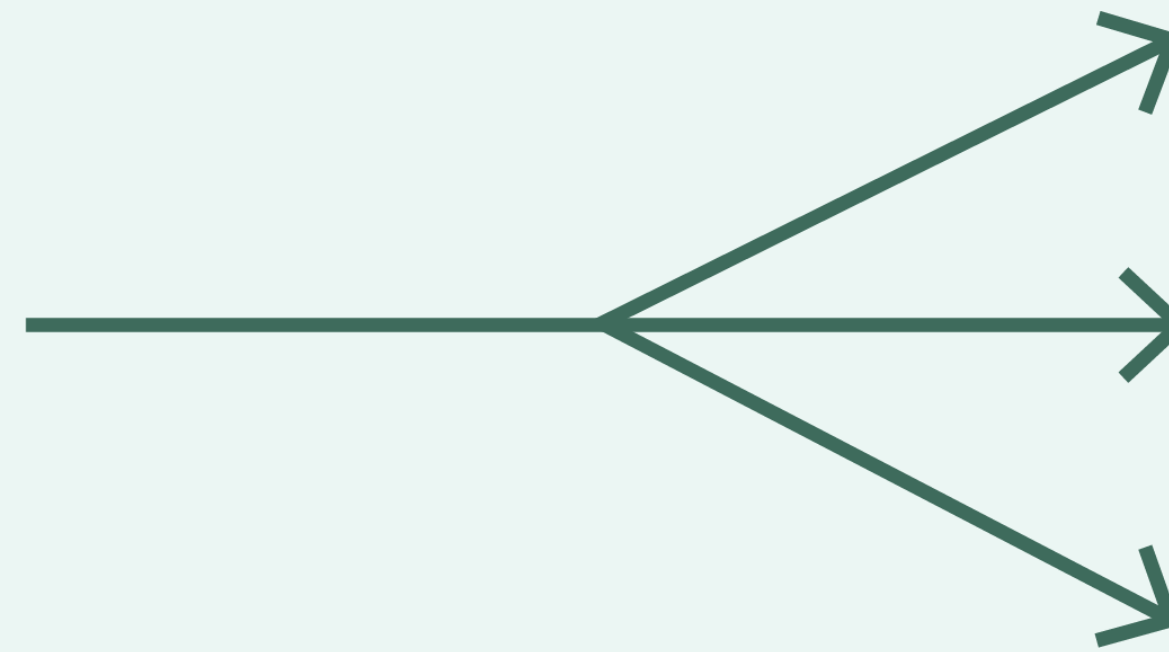


Parallelle workshops med enkeltkonsortier for å definere behov, retninger og rammer for partnerskapet.

*Steg 5*

Danne konsortier





## Matchmaking

Bærum's behov krever et flerfaglig partnerskap.  
Bruk perioden fram til dialogmøte 2 til å utforske mulige samarbeid.

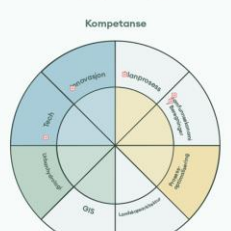
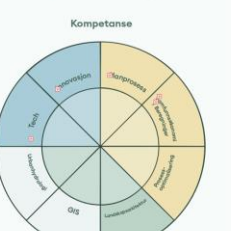
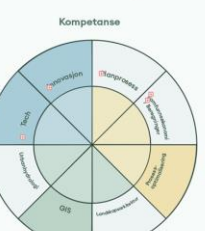


## **Dialogmøte 2, 17. eller 18. juni**

Individuelle workshops med konsortiene fremfor en åpen idémyldring. Målet vårt er å støtte etableringen av ulike samarbeid, og bli bedre kjent med hvordan ulike konsortier utfordrer vår problemforståelse og hvilke behov dere har i gjennomføringen.

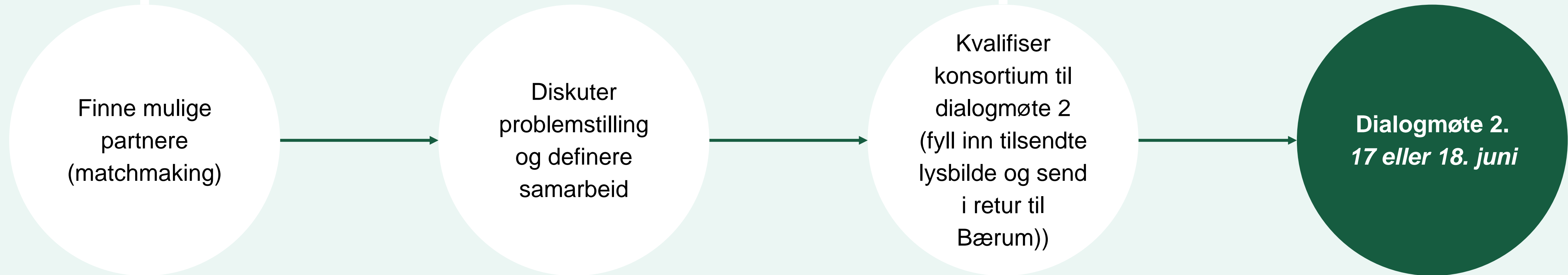
# Verktøy og forberedelse til dialogsamling 2

# Proessen frem til dialogmøte 2

<p><b>Genome Tech AS</b></p> <p>Genome Tech AS utvikler og selger helsevitenskapelige og medisinske løsninger innenfor de ulike områdene av basert på menneskelig, komparativ og mikrobiologisk og molekylær genetikk. Selskapet ble etablert i Oslo i 2016, men er for ID fra erfaring innen utvalgte områder fra tidligere arbeid.</p> <p><b>Kompetanse</b></p>  <p><b>Motivasjon</b></p> <p>Skaper Bærum kompetanse og samarbeid i samarbeid med Bærum Kommune og regionen. Vi ønsker å bidra til å utvikle og styrke kompetansen i Bærum og regionen, og vi ønsker å bidra til å utvikle og styrke kompetansen i Bærum og regionen.</p> <p><b>Kontaktinfo</b></p> <p>Kontaktperson: Håkon Nilsen E-post: hnilsen@genometech.no www.genometech.no</p>	<p><b>Norsk Wavin AS</b></p> <p>Norsk Wavin er ledende produsent av innvendige VVS-løsninger og ledende i Norge og del av Odox, verdens største produsent av plattener i VVS og tilhørende vann- og avløpsløsninger. Selskapet er etablert i Oslo i 2016, men er for ID fra erfaring innen utvalgte områder fra tidligere arbeid.</p> <p><b>Kompetanse</b></p>  <p><b>Andre kompetanser</b></p> <p>Effektivisering, innovasjon og samarbeid med leverandører og kunder for å sikre beste løsninger for kundene.</p> <p><b>Motivasjon</b></p> <p>Vi ønsker å bidra til å utvikle og styrke kompetansen i Bærum og regionen, og vi ønsker å bidra til å utvikle og styrke kompetansen i Bærum og regionen.</p> <p><b>Kontaktinfo</b></p> <p>Kontaktperson: Per Erik Lønn E-post: per@wavin.no www.wavin.no</p>	<p><b>SpaceMaker</b></p> <p>SpaceMaker har fokus på å utvikle og selge teknologiske løsninger innenfor de ulike områdene av basert på menneskelig, komparativ og mikrobiologisk og molekylær genetikk. Selskapet ble etablert i Oslo i 2016, men er for ID fra erfaring innen utvalgte områder fra tidligere arbeid.</p> <p><b>Kompetanse</b></p>  <p><b>Motivasjon</b></p> <p>Vi ønsker å bidra til å utvikle og styrke kompetansen i Bærum og regionen, og vi ønsker å bidra til å utvikle og styrke kompetansen i Bærum og regionen.</p> <p><b>Kontaktinfo</b></p> <p>Kontaktperson: Fredrik Knudsen E-post: fredrik@spacemaker.no www.spacemaker.no</p>
---	---	--

Leverandører/konsortium: *Skriv her*

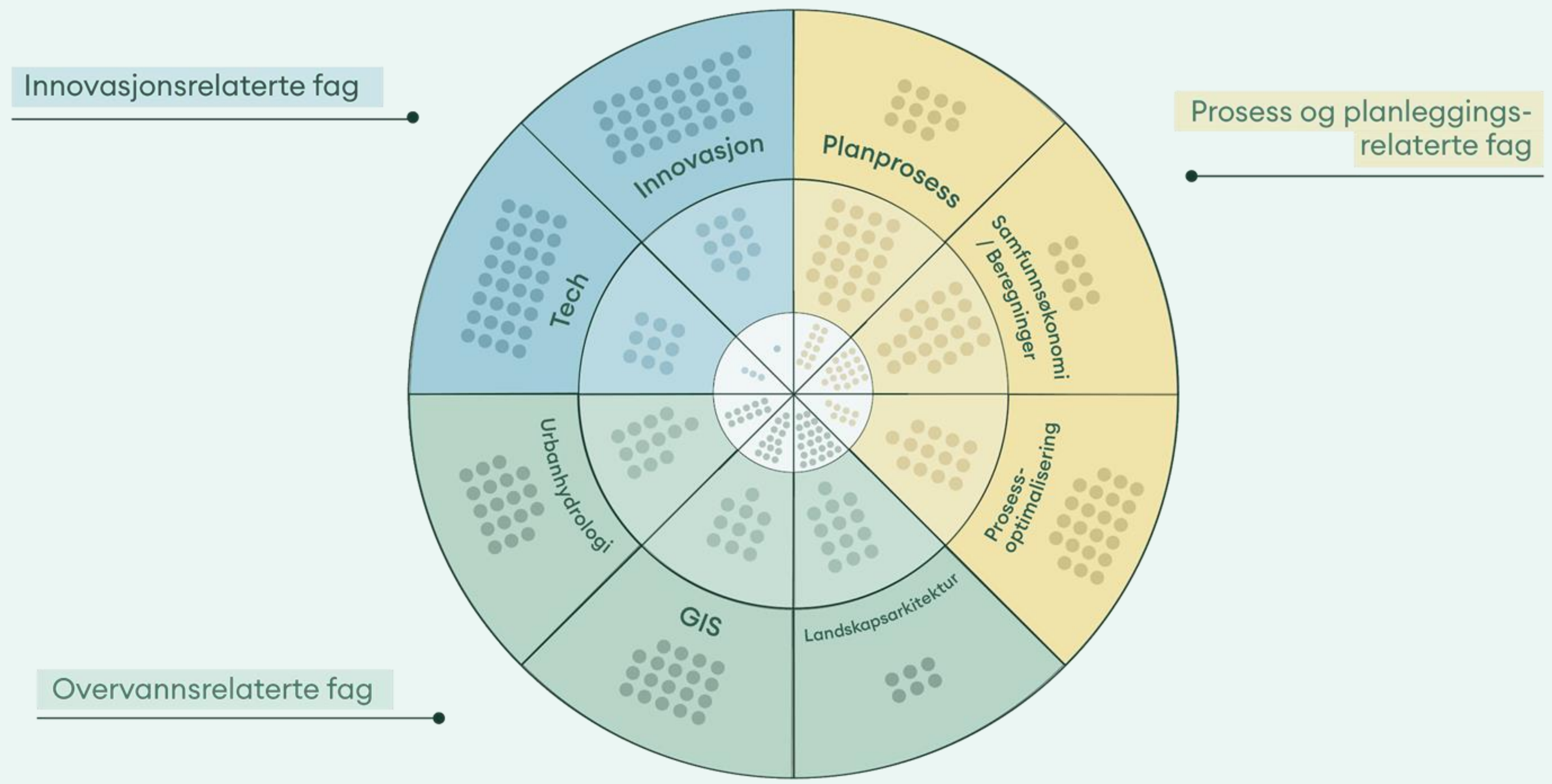
<p>Vår forståelse av problemstillingen</p> <p><i>Skriv her</i></p>	<p>Hvordan vi kan bidra med som konsortium</p> <p><i>Skriv her</i></p>
<p>Det vi mener Bærum bør vektlegge for å få dekket sitt behov</p> <p><i>Skriv her</i></p>	<p>Hva vi trenger fra Bærum i et samarbeid</p> <p><i>Skriv her</i></p>





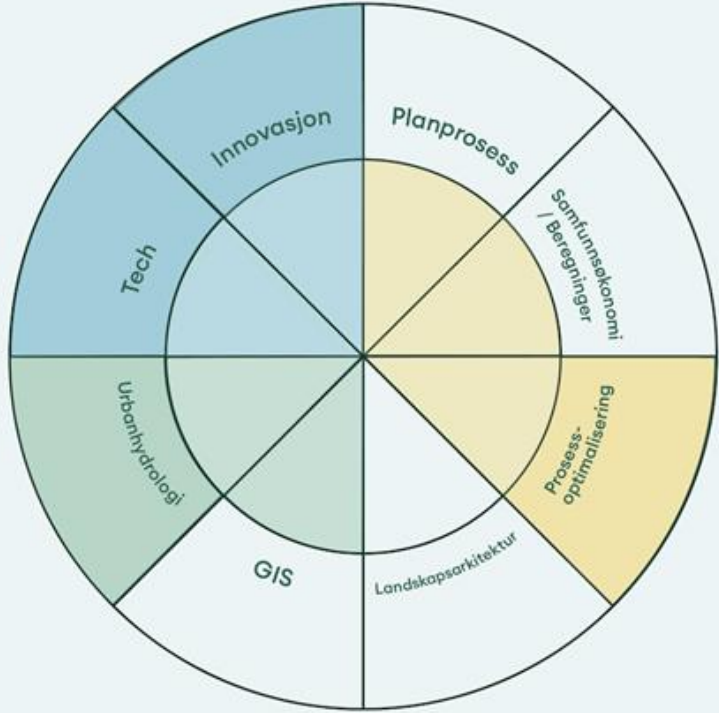
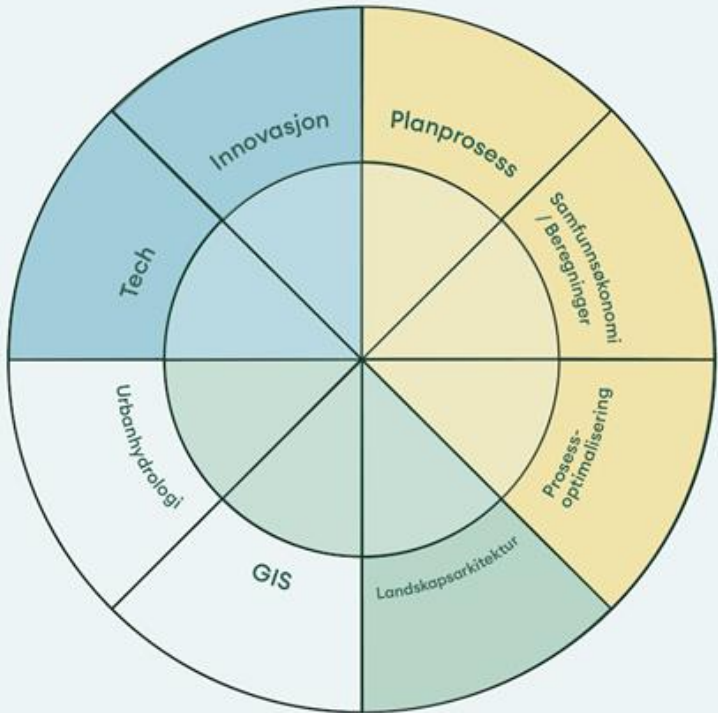
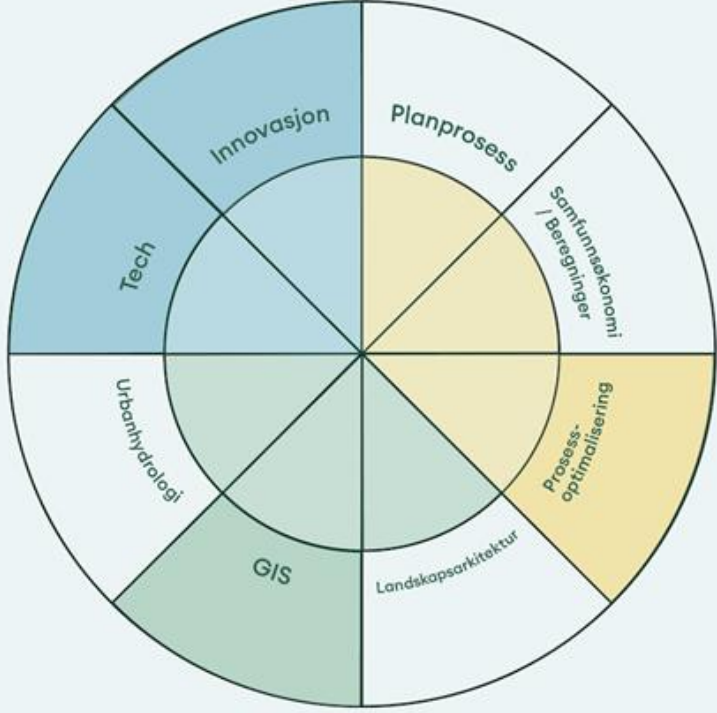
# Kompetanseområder

*Fordeling av kompetanse*








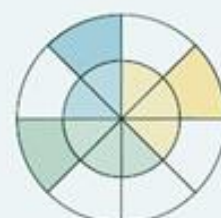
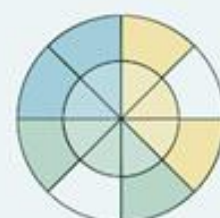











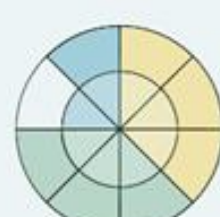







# Beskrivelse av hver leverandør

<p style="text-align: center;"><b>Gnome Tech AS</b></p> <p>Gnome tech AS utvikler og selger både måleutstyr og smarte løsninger innen vann og avløp. Løsningene er basert på sensorteknologi, kommunikasjonsteknologi og vår egenutviklet skyplattform. Selskapet ble etablert i Oslo i 2019, men vi har 10 års erfaring innen vann og avløp fra offentlig sektor.</p> <p style="text-align: center;"><b>Kompetanse</b></p>  <p style="text-align: center;"><b>Motivasjon</b></p> <p>Ønsker å kjenne kommuner og leverandører i markedet. Ønsker å bruke Gnome techs egenutviklet måleutstyr og plattform til å overvåke vannnivå i overvannsledinger, åpen grøfter og resipienter slik at kommuner kan få en god oversikt over kapasiteten til sitt overvannssystem i forskjellige områder.</p> <p style="text-align: center;"><b>Kontaktinfo</b></p> <p>Kontaktperson: Hao Xu hao.xu@gnometech.no www.gnometech.no</p>	<p style="text-align: center;"><b>Norsk Wavin AS</b></p> <p>Norsk Wavin er ledende plastrørprodusent innen VA og VVS. Wavin konsernet er ledende i Europa, og del av Orbic, verdens største produsent av plastrør til VA, VVS- og El bransjen. Innen VA så har vi komplette rørsystemer til avløp, trykkvann og overvann. Ledende innen BIM i bransjen.</p> <p style="text-align: center;"><b>Kompetanse</b></p>  <p style="text-align: center;"><b>Annen kompetanse</b></p> <p>BIM modellering, nedbørsberegning og overvåking ift overvannshåndtering, miljøriktige løsninger for beplantning av trær i gater/veier.</p> <p style="text-align: center;"><b>Motivasjon</b></p> <p>Vi mener vi har de mest innovative, miljøvennlige løsninger for håndtering av overvann. Mange referanser fra mange kommuner gjennom mange år.</p> <p style="text-align: center;"><b>Kontaktinfo</b></p> <p>Kontaktperson: Petter Lieth Tlf 41514012, petter.lieth@wavin.com www.wavin.no</p>	<p style="text-align: center;"><b>Spacemaker</b></p> <p>Spacemaker has developed a game-changing AI technology that helps users discover smarter ways to maximize the potential of a building site. Our product lets the user generate and explore a multitude of site proposals, sort out the best ones, and provides detailed analyses for each of them. It enables a fantastic level of insight and a collaborative workflow among architects, engineers, real estate developers, and municipalities.</p> <p style="text-align: center;"><b>Kompetanse</b></p>  <p style="text-align: center;"><b>Motivasjon</b></p> <p>Vi vurderer muligheten for å utvikle analyse for overvannshåndtering i vårt produkt, og vet at Bærum kommune ligger langt fremme på dette området. Vi samarbeider allerede med SINTEF men vil gjerne utvide horisonten og bli en del av det bredere fagmiljøet.</p> <p style="text-align: center;"><b>Kontaktinfo</b></p> <p>Kontaktperson: Knut knut@spacemaker.ai www.spacemaker.ai</p>
---	---	--






# Innholdsfortegnelse

 <b>Gnome Tech AS</b> S. 5	 <b>Aiwell water AS</b> S. 7	 <b>In-Virtualis AS</b> S. 9	 <b>Krohne Norway AS</b> S. 11
 <b>Norsk wavin</b> S. 5	 <b>Norsk institutt for vannforskning</b> S. 7	 <b>AFRY - ÅF Engineering AS</b> S. 9	 <b>Geodata AS</b> S. 11
 <b>Spacemaker</b> S. 5	 <b>Pipelife Norge AS</b> S. 7	 <b>DHI AS</b> S. 9	 <b>Colifast</b> S. 11
 <b>Basal AS</b> S. 6	 <b>NIRAS Norge AS</b> S. 8	 <b>Asplan Viak AS</b> S. 10	 <b>Holte Consulting</b> S. 12
 <b>Grindaker AS</b> S. 6	 <b>Milford</b> S. 8	 <b>Sweco Norge AS</b> S. 10	 <b>Powel Enviroment AS</b> S. 12
 <b>AFRY Norge AS</b> S. 6	 <b>Storm Aqua AS</b> S. 8	 <b>Last Mile AS</b> S. 10	 <b>Multiconsult Norge AS</b> S. 12

## Oppgave til dialogmøte 2

- Bruk oppgaven i dialogen med andre leverandører
- Fyll inn i malen dere får tilsendt i fellesskap, en pr konsortie
- Send denne inn til Bærum kommune for å delta i dialogmøte 2
- Frist for innsending: fredag 12. juni klokken 12

<b>Leverandører/konsortium: <i>Skriv her</i></b>	
<p><b>Vår forståelse av problemstillingen</b> </p> <p><i>Skriv her</i></p>	<p><b>Hvordan vi kan bidra med som konsortium</b> </p> <p><i>Skriv her</i></p>
<p><b>Det vi mener Bærum bør vektlegge for å få dekket sitt behov</b> </p> <p><i>Skriv her</i></p>	<p><b>Hva vi trenger fra Bærum i et samarbeid</b> </p> <p><i>Skriv her</i></p>

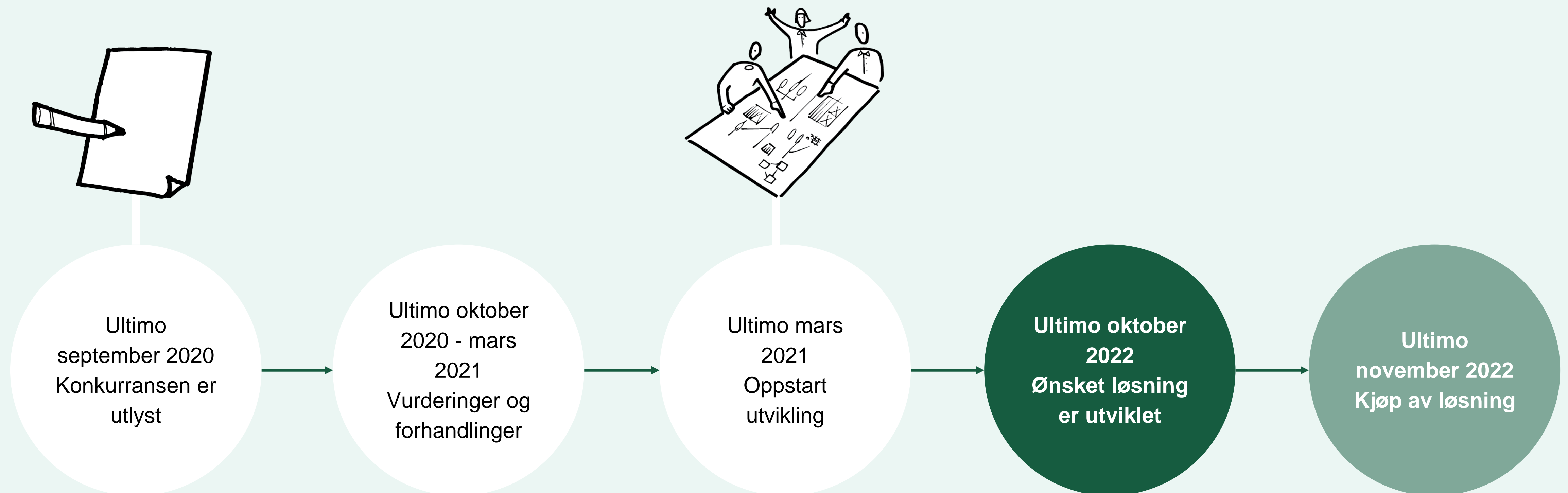
# Spørsmål og innspill (20 min)

1. Skriv navnet på firmaet/virksomheten i chatten, vent på å få ordet slik at du kan stille spørsmålet på direkten.

1. Husk å skru på mikrofon og kamera når du får ordet.



## Tentativ plan for utlysning og gjennomføring av innovasjonspartnerskapet



# Takk for at du deltok

**Har du spørsmål om behovsbeskrivelsen?**

Send på e-post til:

[therese.thorvaldsen@baerum.kommune.no](mailto:therese.thorvaldsen@baerum.kommune.no)

**Trenger du bistand til matchmaking?**

Leverandørutviklingsprogrammet v/ Gørill Horrigmoe

Tel: 906 72 754 / E-post: [gorill.horrigmoe@nho.no](mailto:gorill.horrigmoe@nho.no)