

OPI OFFENTLIGT-PRIVAT INNOVATIONSSAMARBETE

I Cleantech TIPP bjuder svenske og danske kommuner og organisationer in private leverantører till ett explorativt samarbejde kring framtidens løsninger på udfordringer inden klima- og resursområdet. Samarbejdsformen kaldes vi OPI som står for Offentligt-Privat Innovationssamarbejde.

Før at møde dagens klima- og resursudfordringer kræves nye løsninger. Kommuner og organisationer i både Danmark og Sverige stræber efter at følge med i den snabbe udviklingen og at gribe tag i de muligheder som opstår for at skabe langsigtede løsninger for samfundets borgere. Men når disse løsninger vælges købes i følger genast nye udfordringer. For mange ligger svaret i at øge fokus på efterfrågestyret innovation som et sæt at sikre at nye løsninger bidrager till en grøn omstilling utifra marknadens behov. Offentlige myndigheder har den indkøbsvolum som kræves for at ge en skudt at omstillingen till en grøn cirkulær økonomi, men hur ska det egentligen gå till? Hur håller vi oss á jour med trender og strømninger på marknadens? Vad gör vi om marknadens inte nått tillräckligt hög mognadsgrad för att frammana de produkter og tjenester som efterfrågas? OPI har ett upplæg som möjliggör innovation genom efterfrågan. Det har potential att infria förväntningarna på en større efterfrågan på hållbara produkter og tjenester fra det offentlige samtidigt som det bistår marknadens udvikling mot nye grønne løsninger. Og allt sker innan själva upphandlingen över huvud taget har startat.

Vad är OPI?

Ett OPI-avtal är ett kontrakt mellan offentlige og private aktører som har kommit överens om at arbejde mot gemensamt definerede udviklingsmål utifra ett explorativt angreppssæt. Den for-kommercielle indkøbsproces som OPI innebär är, i modsætning till den normale konkurrenceorienterede dialogen, inte ett leverantørsavtal i egentlig mening. I OPI ingår en udviklingsfas som foregår själva utbudet i syfte at skabe bedste mulige rammer og forudsætninger for innovation. Offentlige og private parter ingår följaktligen i ett udviklingssamarbejde som lægger det klassiske bestiller-leverantørförholdet på hyllan. I stället agerar alla som jämlike aktører som følger gemensamme udviklingsmål. Avsikten med ett OPI-avtal är at forsikre sig om at samarbejdet gennemføres utan at någon av parterne udstænges fra det efterfølgende udbudsforfaret.



Læs mere: www.gate21.dk/project/cleantech-tipp/

Varför använda OPI?

OPI kan användas på ett tidigt stadium när vi ännu inte är klara över vilka krav vi vill ställa upp i en upphandlingsproces. Få offentlige myndigheder är villige at ge sig i kast med en innovativ upphandling om behovet av innovation är mer eller mindre okänt og om upphandlingsunderlaget saknar specifikke holdbarhedskrav. Dertil är private leverantører ofta försiktige med at ta ansvar for at levere oprøvede grønne løsninger som inte har testats og modificeret under virkelige forholdene. For at minske osikkerheden kan ett OPI-projekt scanne av mulige løsninger innan en upphandling överhuvud taget initieres. Avsikten är fortfarande at arbejdet ska lede fram till ett konkret tilbud men tidshorisonten kan skifte og hele processen maner till en retfærdig fordeling av ansvar og risikotagende mellem parterne. OPI är ett sæt for kommuner og organisationer at arbejde målrettet for at infria målsætningerne for den gemensamme klima- og resursagenda og for private leverantører at forstå kommunens behov av nye konkurrencekræftige løsninger.

Är OPI något för mig?

I den hændelse en marknad är kompleks og omodernt beskaffet är det ofte en god idé at titta nærmere på mulighederne med OPI innan en kommunen eller organisation initierer en upphandling. OPI är som mest meningsfuldt når man behøver flæde sammen flere (funktions)krav og når det saknes en på forhand



Dialog med marknadens



Offentligt-Privat
Innovationssamarbejde (OPI)



Testfas

SVENSK LOU STIFTELSE

DANSK UDBUDSLOV

Når det inte handlar om ett konkret inköp utan om ett samarbete där parterna var för sig bidrar till ett gemensamt utvecklingsmål.



1 kap. 15 § LOU
(Icke ömsesidigt förpliktande avtal)

Udbudsloven § 24 nr. 24
(Ikke-gensidigt bebyrdende aftale)

Når det handlar om att projektresultaten inte uteslutande tillfaller den beställande myndigheten eller om tjensten inte fullt ut betales av beställaren.



1 kap. 5 § LOU
(Forsknings- og udviklingsaftal*)

Udbudsloves § 22
(Forsknings- og udviklingsprojekt*)

*Definitionen på forskning og udvikling kan innefatta aktiviteter som eksempelvis explorativ design, framställning av prototyper eller nyutveckling av ett begränsat antal produkter eller tjänster i pilotform.

given lösning. Omvänt är OPI för omfattande att ge sig i kast med om det finns andra och enklare sätt att finna hållbara lösningar på marknaden. Det kan det vara värt att titta närmare på OPI om man upplever att det finns ett glapp mellan det kommunen efterfrågar och det marknaden kan leverera.

Win-Win för alla

Hela poängen med OPI är att både offentliga och privata aktörer har något att vinna på samarbetet. Marknaden är intresserad av att utveckla nya lösningar och den offentliga sektorn är likaledes intresserad av att marknaden tar fram dem så att den kan köpa in hållbara lösningar som uppfyller de långsiktiga målsättningarna för en cirkulär ekonomi. Båda parter har agendor som ett OPI kan bidra till att förena till en. Samtidigt finns det goda möjligheter för de privata aktörerna att arbeta med verklighetsbaserade tester och demonstrationer under förutsättning att kommunen gör det möjligt erbjuda miljöer för att pröva om lösningen fungerar.

Hur går man till väga?

Det finns inte bara ett sätt att organisera eller genomföra ett OPI på. Det finns exempel på såväl stora strukturerade OPI-program som på små lokalt förankrade OPI-projekt. Grundtanken är att om man som offentlig institution har befogenhet att genomföra en upphandling eller ett inköp så har den normalt också frihet att genomföra ett OPI-projekt i syfte att förbättra själva processen. I gengäld får ett OPI-projekt aldrig arrangeras på ett sådant sätt att den offentliga parten kan tjäna pengar på avtalet (annat än om det uppstår enskilda biprodukter av samarbetet som i så fall kan komma ifråga).

Inom ramen för Cleantech TIPP har advokatfirman Lundgrens och Setterwalls utformat ett flexibel kontraktsmall för OPI som utgår från både dansk och svensk lagstiftning. Själva modellen för OPI-avtalet ska ange samarbetets formella ramar och tillämpningar samt hantera ägarskap kring projektets resultat, finansiella förhållanden (t. ex. skulder) och åtgärder som förhindrar att den privata aktören utestängs från en efterföljande upphandling. Kontraktsmallarna bygger på två typer av frihet i upphandlingsprocessen:

1. När det inte handlar om ett konkret inköp utan om ett samarbete där parterna var för sig bidrar till ett gemensamt utvecklingsmål.

2. När det handlar om att projektresultaten inte uteslutande tillfaller den beställande myndigheten eller om tjänsten inte fullt ut betalas av beställaren.

Hvad kræver det?

OPI-överenskommelsen ska lägga grunden för en god form och struktur för samarbetet. Den ska vara en vägvisare för utvecklingsarbetet och de aktiviteter som ingår däri. Utmaningen består i att säkerställa en god och produktiv arbetsordning för alla aktörer. Hur ska vi gå till väga för att vara innovativa? Möjliga lösningar ska undersökas på ett sådant sätt att de relativt snabbt kan bekräftas eller avfärdas (eventuellt genom tester och föreläsningar) och prövas mot de förhållanden som råder på marknaden. Det är därför särskilt viktigt att under hela OPI-processen synliggöra de mervärden som innovationsprocessen ytterst är ämnad att skapa. Av den anledningen behöver man avsätta riktligt med tid till inledande förhandlingar och diskussioner med olika OPI-deltagare.

Det är viktigt att lägga tid på att reda ut roll- och ansvarsfördelning och att fastställa det gemensamma utvecklingsmålet innan ett OPI träder i kraft. I likhet med all annan innovation innebär ett OPI-projekt investeringar i tid och tålmod. Det finns emellertid ingen garanti för att investeringarna ska ge tillräckligt hög avkastning i en innovationsprocess. Samarbetet mellan offentliga och privata kan vara svårt att hantera om det t. ex. råder stora skillnader i förväntningarna kring hur många nya idéer och lösningar som egentligen kan utvecklas.

Läs mer om projektet på hemsidan där du också kan ta del av olika case och hitta en kontraktsmall för ditt OPI.

MERE INFORMATION

Martin Dam Wied, projektansvarlig
martin.dam.wied@gate21.dk

Camilla Raagaard Ernst, projektleder
camilla.raagaard.ernst@gate21.dk