

Kortfakta om

OFFENTLIGT PRIVAT INNOVATIONSSAMARBETE I SVERIGE

Med en inköpsvolym på över 600 miljarder kronor årligen är den offentliga sektorn i Sverige ett viktigt **innovationspolitiskt verktyg** för en omställning från en linjär till en cirkulär och hållbar ekonomi. Upphandlande myndigheter kan gå i bräschen för framtidens genomgripande innovationer. Men det kräver mod, okonventionella samarbeten och ett tydligt fokus på vad man vill uppnå – snarare än på nuvarande ekonomiska, sociala och teknologiska hinder.

I Danmark har **man (vem?!)** utvecklat en modell för att skapa ett mer djupgående privat-offentligt samarbete innan en formaliserad upphandling påbörjas. I ett så kallat Offentligt Privat Innovationssamarbete (OPI) möjliggörs ett **ömsesidigt utvecklings-samarbete** mellan den upphandlande parten och en eller flera leverantörer. OPI-metoden används när den upphandlande parten inte kan finna en tillfredsställande produkt eller prestanda som kan möta ett behov.

Arbetet sker mot gemensamt avtalade utvecklingsmål som lägger det klassiska beställar-leverantörsförhållandet på hyllan. Istället arbetar man gemensamt mot **komplexa samhällsproblem** med behov för att fläta samman flera incitament, krav, teknologier, aktörer och ekonomiska modeller. Drivkraften bakom ett OPI är behovet av en offentlig upphandling inom en snar framtid, men exakt vad man kan uppnå på området är ännu inte klart för den upphandlande parten. Samarbetet sker med andra innan själva upphandlingen har startat.

Offentligt Privat Innovationssamarbete är en av flera sätt att efterfråga innovation och bistå marknadens utveckling. I förhållande till de innovationsfrämjande upphandlingsmodeller som tidigare prövats i Sverige (till exempel förkommersiell upphandling, innovationstävling och konkurrenspräglad dialog) skapar OPI en miljö där offentliga och privata aktörer tar plats i ett utvecklingsrum med gemensamt uppsatta ramar och mål där alla agerar alla som **jämlika aktörer**. I ett sådant innovationsrum kan förhållanden som ökar innovationskraften – tillit, kommunikation och experimentlusta – främjas samtidigt som positionering och tunnelseende minskar.

Avsikten med att formalisera ett OPI är att försäkra sig om att samarbetet genomförs utan att någon av parterna utestängs från en efterföljande upphandling. Avtalet hanterar även roll- och ansvarsfördelning, ägarskap kring projektets resultat samt synliggörande av de mervärden som innovationsprocessen ytterst är ämnad att skapa.