

Offentlig-Privat Innovationssamarbete

- En handbok



Behovsanalys



Marknadsdialog



OPI



Beslut om
upphandling

Den här handboken är avsedd för dig som vill starta ett Offentligt-Privat Innovationssamarbete (OPI). Handboken lotsar dig genom processen och juridiken. Du får också goda råd vid gällande de olika faserna; före, under och efter OPI-projektet.

OPI handboken är utformad och utgiven av Gate 21. Den grundar sig på de praktiska erfarenheterna från projektet Cleantech TIPP. Fler än 20 danska och svenska partners har arbetat med innovation och upphandling i samband med genomförandet av projektet. Under åren 2016–2019 utarbetades en metod för OPI som främst bygger på en tidigare dansk metod. Helsingborgs stads koncern har varit den första kommunen i Sverige som använt sig av modellen, men alla partners i Cleantech TIPP har bidragit till utformningen av denna handbok.

Moll Wendén (SE) advokatbyrå har i projektets slutfas genomfört en översiktlig granskning och lämnat kommentarer till denna handbok. Utöver själva handboken finns en mall på OPI-avtal som du kan använda för att utforma ditt OPI. Lundgrens (DK) och Setterwalls (SE) advokatbyråer har stått för framtagandet av mallen. Projektet och handboken har haft stöd av medel från Interreg Öresund-Kattegat-Skagerak.

OPI i korthet

- OPI är ett innovations- och utvecklingssamarbete mellan offentliga och privata aktörer.
- OPI är inte en upphandlingsform.
- OPI kan efterföljas av en upphandling, ingen av samarbetsparterna ska ha fördel. Parterna i OPI-projektet är likvärdiga utvecklingspartners.
- OPI-avtalet mellan parterna reglerar rättigheter, varaktighet, form och utvecklingsmål för samarbetet.
- OPI-avtalet kan sägas upp av parterna utan skäl och utan att någon ersättning ska utgå.
- Resultatet av OPI-projektet offentliggörs.

Innehåll

OPI som koncept	4
Vad är OPI?	4
Vad vill du utveckla?	5
En utvecklad marknadsdialog	5
Privata och offentliga intressen i ett OPI	5
Värdet av OPI	6
Behov för nya samarbeten	7
OPI-avtalet	8
Avtal för att arbeta utforskande	8
Jäv och OPI	13
Aktiviteter i ett OPI-avtal	13
Före start av OPI	15
Starta alltid med att definiera problemet	15
En innovation löser någons problem	15
Nå ut till företagen	15
Upphandla eller OPI?	16
OPI-projektets tre faser	17
Förhandlingsfas	17
Innovationsfas	19
Summeringsfas	21
Beslut om upphandling	22
OPI-projektet – en översikt	23



HELSEINGBORG



OPI som koncept

Vad är OPI?

Offentligt-Privat Innovationssamarbete (OPI) kan vara en del av en marknadsdialog inför att utforska ett framtida upphandlingsområde. Metoden utgår från ett jämbördigt och icke-förpliktigande utvecklingsavtal mellan privata och offentliga aktörer där jävsituationer, ägarskapsfrågor och offentliggörande av resultat hanteras inom ramen för en avtalsmall. OPI möjliggör för offentliga och privata aktörer att utveckla nya lösningar tillsammans utifrån gemensamt fastställda utvecklingsmål. Invånare kan också vara aktiva i projektet. Med ett OPI kan du således möta ett samhällsbehov på ett nytt sätt.

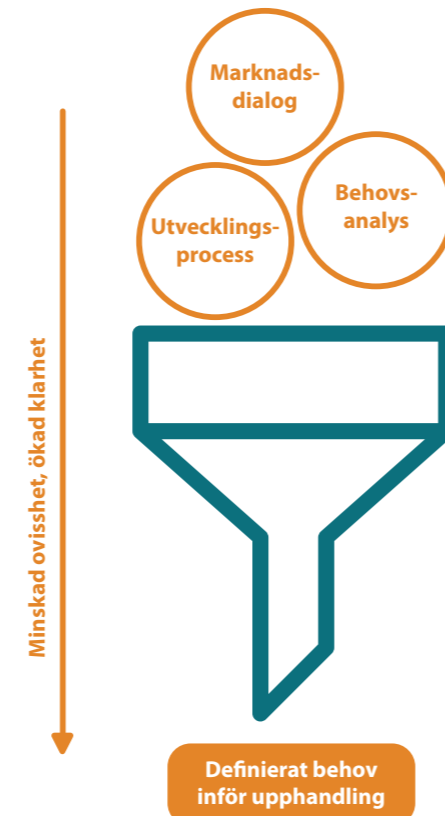
Ett OPI är inte en upphandlingsform och det ska inte finnas några åtaganden för den offentliga aktören att anskaffa varor, tjänster, byggentreprenader eller liknande. I ett OPI kan du utforska nya krav, produkter och tjänster som kan ingå i en eventuell efterföljande upphandling. Metoden ska inte på något sätt ses som en ersättning för en upphandling. Den offentliga aktören kan inte lova att det blir en efterföljande upphandling eller att någon av samarbetsparterna ska få en fördel vid en sådan eventuell upphandling.

OPI ska inte sammanblandas med upphandlingsmetoder som innovationspartnerskap, konkurrenspräglad dialog, funktionsupphandling eller annan innovationsvänlig upphandling. Metoden OPI kan dock ses som att tillhöra samma familj som förkommersiell upphandling, men är mindre resurskrävande och komplicerat att genomföra. Eftersom OPI-avtal är undantagna upphandlingsplikt finns det heller inte krav på annonsering.

OPI-fasen ska ske innan det mer klassiska beställar-leverantörsförhållandet uppstår. Alla parter är jämlika utvecklingspartners. Metoden vilar på juridiskt grund som, om rätt tillämpad, medför att aktörer kan gå in i ett utvecklingssamarbete utan att parterna blir jäviga eller att eventuella framtida upphandlingar annulleras. Metoden skapar genom OPI avtalet ett öppet innovationsrum mellan offentliga och privata aktörer. Resultatet kan senare leda till att en upphandling påbörjas utifrån den offentliga aktörens behov.

OPI som koncept bygger på att den offentliga aktören nyttjar möjligheten att arbeta med innovation tillsammans med ett antal privata aktörer före en upphandlingsprocess. OPI är således en utvecklingsfas som ska göras före en upphandling. Målet är att utforska behov, krav och funktioner. OPI är lärande för alla parter.

OPI är en process i flera steg för att definiera behov inför en upphandling. För varje steg i processen blir du mer klar över ditt behov. Det rekommenderas alltid att påbörja processen med en behovsanalys och en marknadsdialog. Därefter kan du besluta om det är relevant att gå vidare i en utvecklingsprocess – exempelvis ett OPI. OPI-projektets tre faser består av; förhandling, innovation och summering.



Vad vill du utveckla?

Ett OPI-projekt byggs upp runt utveckling av nya lösningar eller vidareutveckling av befintliga lösningar som modifieras för att passa till ett annat sammanhang. Ett OPI-projekt har ett undersökande syfte och ett utforskande tillvägagångssätt. Här följer ett par exempel på frågor som skulle kunna ligga till grund för ett utvecklingsamarbete i form av ett OPI:

- Hur renoverar kommunen en rad förskolor så att byggnader både blir energieffektiva och får ett förbättrat inomhusklimat, och hur ser vi till att lösningarna samspekar vid genomförandet?
- Hur anpassar vi avfallsinsamlingen till kundens behov på ett bättre sätt? Kan vi låta kunden bestämma när soptömningen ska ske istället för fasta tider? Kan vi utveckla en ny affärsmodell baserat på det?

En utvecklad marknadsdialog

Som offentlig myndighet får du inleda en dialog med marknaden innan en upphandling. Marknadsdialog kan genomföras på olika sätt, exempelvis Request For Information (RFI) eller dialogmöten där flera leverantörer bjuds in samtidigt. Men ibland finns det tillfällen då denna typ av dialog inte räcker.

Kanske har du som offentlig aktör en önskan att fortsätta med dialogen och diskutera lösningar mer detaljerat? Kanske vill leverantörer ha respons på nya idéer och lösningar som uppstått efter er inledande dialog? Då uppstår en gemensam utveckling och ett utbyte som bör formaliseras närmare genom ett OPI-avtal. OPI kan även vara lämplig när marknadsdialog inte är tillräcklig för att säkra relevant information inför ett upphandlingsförfarande eller när det behövs tester för att kunna gå vidare och förstå vilka krav och funktioner som är väsentliga för den nya lösningen.

OPI-projektet kan därmed ses som en utvecklad marknadsdialog som äger rum innan den upphandlande organisationen beslutat om upphandling. Ett OPI-projekt kan sedan följas av alla de upphandlingsformer som är möjliga inom offentlig upphandling i Sverige.

OPI är särskilt relevant för den offentliga aktören om:

- du på förhand inte har tillräcklig kunskap om behovet
- marknadsdialog inte är tillräcklig för att utkristallisera behovet
- det inte finns produkter och tjänster på marknaden som kan motsvara (vad du tror) är behovet
- det är osäkert om en upphandling ska starta i detta skede

Privata och offentliga intressen i ett OPI

Både offentliga och privata aktörer kan ha nytta av ett OPI, då båda vinner ny kunskap. Företag är intresserade av att utveckla och testa nya lösningar som möter deras nuvarande eller framtida kunders behov. Offentliga aktörer är intresserade av att företag kan leverera lösningar de offentliga aktörerna behöver. Om lösningarna saknas kan OPI vara lämpligt för att utveckla

innovativa och tillfredställande lösningar. Invånare kan involveras i alla faser i projektet.

Offentliga aktörer kan vid ett OPI erbjuda testmiljöer som en skola, ett torg eller en kontorsmiljö till företagets förfogande. För ett företag kan det innebära att vid testning få tillgång till en bred användargrupp samt att lösningarnas styrkor och svagheter snabbt blir tydliga. Brukarmedverkan kan på detta sätt i hög grad medverka till att lyfta och kvalitetssäkra ett företags produktutveckling.

Den offentliga och privata aktören kan tillsammans ha stor kunskap om behov och lösningsmöjligheter. Ett OPI-projekt kan bygga broar och lära den offentliga och privata aktören att förstå varandras behov och utveckla produkter och tjänster tillsammans. Processen för ett OPI-projekt innebär en jämn fördelning av ansvar och risktagande mellan den offentliga och privata aktören. Ett OPI uppstår där offentliga utmaningar och marknadens potential möts.



Värdet av OPI

Ett OPI är meningsfullt att använda när lösningen i förväg är okänd. Värdet av ett OPI kan mätas i det utbyte parterna uppnår genom att delta. Alla parter måste själva bedöma om de avsedda projektresultaten har tillräckligt värde för att delta.

Att genomföra ett OPI kräver resurser, såväl tid som pengar. Det kan innebära att investera i prototyper för att utföra tester som kanske inte direkt ger önskat resultat. OPI som metod ska emellertid vara väl genomtänkt och planerat innan projektstart för att säkerställa att det är inom regelverket. Det räcker inte att bara ha en bra idé - OPI kräver resurser, handlingskraft och förmåga att genomföra produktutveckling av en vara eller en tjänst.

Som offentlig aktör är det viktigt att välja de inköpsområden där det finns ett särskilt behov av nya lösningar. Några OPI-projekt kan vara mycket omfattande och kräva mycket planering, medan andra kan genomföras snabbt och smidigt med relativt enkla medel. Ett OPI-projekt kan ta allt ifrån tre månader till ett år eller längre. Hur lång tid det tar beror på hur mycket nytänkande som behövs för att nå framgång, hur många verksamhetsområden som ska involveras samt hur lösningen ska testas. Ett OPI gör det möjligt att dokumentera om en ny lösning är tekniskt möjlig och/eller ekonomiskt fördelaktig.

Som offentlig aktör är det också viktigt att beakta vad det kostar att **inte** utveckla en ny lösning. Kanske kan de kommande utmaningarna bli dyrare att lösa på sikt? Det finns inga garantier för att investeringarna kommer att ge en tillräckligt hög avkastning. Det måste finnas utrymme att begå misstag och acceptera en viss risk. Det finns alltid ett visst mått av risktagande vid strävan att nå innovation.

OPI ska inte leda till en konkret affär. Även om det kostar resurser att genomföra ett OPI-projekt kan en besparing uppstå, genom att flera offentliga eller privata partners delar på utvecklingskostnaderna.

OPI handlar inte bara om att ta fram ny teknologi. Det kan likväl handla om anpassning eller processutveckling. Försök därför inte att skapa en radikal förändring när en mindre anpassning kan vara minst lika värdefull. Ofta kan det också vara en god idé att dela upp utvecklingsbehovet i mindre delar och arbeta gradvis med helheten.

Ska du genomföra ett OPI?

- Har du resurser, tid och pengar, att genomföra projektet?
- Är frågeställningen ett prioriterat område för er organisation?
- Vad är målet med OPI?
- Hur ska OPI bidra till målet?
- Vad förväntas OPI-projektet leda till?
- Vilka effekter ska OPI säkerställa?

Behov för nya samarbeten

Offentlig sektor står inför stora utmaningar när det gäller välfärdssektorn då exempelvis en åldrande befolkning och stigande kostnader ställer höga krav för att upprätthålla önskad välfärd. Den digitala utvecklingen öppnar många möjligheter om den används rätt. Inom dessa områden kan OPI som metod komma till stor nytta.

OPI kan också vara särskilt relevant när det gäller områden inom grön omställning. Nya målsättningar för stadens energiomställning, resurseffektivitet och klimatanpassning ställer nya krav på de lösningar som offentlig myndighet ska skapa.

Med Offentligt-Privat Innovationspartnerskap (OPI) kan du utforska nya krav på varor och tjänster som kan ingå i en framtida upphandling.

OPI-avtalet

För att underlätta arbetet med OPI har en avtalsmall, OPI-avtalet, tagits fram.

OPI-avtalet reglerar i stort parternas rättigheter och skyldigheter. Nedan går vi igenom de övergripande juridiska beaktanden som ligger till grund för OPI-avtalet. Vägledningen ska inte ersätta juridisk rådgivning för ett enskilt OPI.

Avtal för att arbeta utforskande

Ett OPI-avtal är ett juridiskt bindande avtal mellan offentliga och privata aktörer där alla parter samtycker till att arbeta utforskande utifrån gemensamma utvecklingsmål under ett tidsbegränsat samarbetsprojekt. OPI är inte ett köp av varor eller tjänster utan det är ett innovations- och utvecklingsprojekt som syftar till att hitta nya lösningar. Om behov finns kan resultatet som framkommit genom ett OPI upphandlas i enlighet med gällande lagstiftning.

Vid upprättandet av ett OPI-avtal är det viktigt att säkerställa att utvecklingssamarbetet inte får karaktären av ett upphandlingspliktigt offentligt kontrakt. OPI-avtalet ska sätta ramarna för projektet och parternas rättigheter och skyldigheter. OPI-avtalet avgränsar varje parts bidrag i projektsamarbetet i form av kompetens, kunskap och rättigheter.

Nedan går vi igenom de delar av OPI-avtalet¹ som har visat sig skapa osäkerhet; rättslig grund, avtalstyp, rättigheter, ekonomi, statligt stöd, annonsering och offentliggörande.



¹ Vi har satt fokus på de delar av OPI-avtalet som är viktigast för att förstå och förhålla sig till innan ett OPI-avtal ingås. Andra centrala delar, som försäkring, åtaganden, upphörande, avbrytande av deltagande återfinns i avtalsmallen.

Rättslig grund

Den rättsliga grunden för den offentliga verksamheten att ingå ett OPI-avtal är att det rymms inom den kommunala kompetensen. I Sverige regleras den kommunala befogenheten i kommunallagen (KL), det vil säga vad en kommun får göra. Inom vissa områden är den kommunala kompetensen specialreglerad i andra författningar och det talas då om den specialreglerade kompetensen.

Avtalstyper

Det som kännetecknar ett OPI avtal är att det är ett utvecklings- eller innovationsavtal där syftet med samarbetet är att hitta nya lösningar på befintliga problem, utmaningar och/eller behov. Parternas prestationer är inte i huvudsak monetära utan bygger istället på att andra resurser tas i anspråk, såsom tid och personal. OPI är således ett gemensamt projekt, där parterna oftast inte har ekonomiska förpliktelser mot varandra och där parterna bidrar på olika sätt.

Mot bakgrund av ovan går det följaktligen att konstatera att ett OPI-avtal som utgångspunkt inte omfattas av bestämmelserna i lagen om offentlig upphandling (LOU). OPI-avtalet är inte ett kontrakt i LOU:s mening (1 kap. 15 § LOU) då det inte avser leverans av varor, tillhandahållande av tjänster eller utförande av byggtreprenad.

Även om vissa OPI-avtal skulle kunna falla under LOU:s tillämpningsområde kan vissa undantagsregler vara värda att särskilt beakta. OPI-avtalet kan avse tjänster för forskning och utveckling.

Undantagsbestämmelserna för tjänster för forskning och utveckling framgår i EU:s upphandlingsdirektivartikel 14, och i den svenska LOU 1 kap 5 §. OPI-projekt baserat på undantagen för forskning och utveckling är inte upphandlingspliktigt när;

- projektresultatet inte uteslutande tillfaller den beställande myndigheten, OCH
- tjänsten inte fullt ut betalas av beställaren.

Om båda villkoren är uppfylla finns det formellt sett ingen upphandlingsplikt. Notera att det är den offentliga aktören som har bevisbördan för att detta undantag från LOU är tillämpligt. Vanligtvis kommer båda villkoren att vara uppfylla eftersom ett OPI-projekt normalt innebär att båda parterna bidrar och båda får del av projektresultatet.

Rättigheter

Privata aktörer i ett OPI är intresserade av att skydda sin befintliga kunskap och sina rättigheter. Om det rör sig om affärshemligheter innehåller OPI-avtalet vanligtvis överenskommelse om tystnadsplikt. Observera att det inte går att avtala bort Tryckfrihetsförordningen och att det inte på förhand går att garantera sekretess enligt OSL. Prövning ska göras i varje enskilt fall och slutligt kan frågan om sekretess (och då följaktligen om överenskommelsen om tystnadsplikt i praktiken gäller) komma att prövas i domstol.

Hantering och fördelning av rättigheter beror på om OPI-projektet ska vara öppet eller stängt (se mer nedan). Fördelningen av rättigheter ska motsvara parternas bidrag.

Utgångspunkten är att immateriella rättigheter i slutändan överlämnas till den privata aktör som anses vara mest lämpad att utnyttja och beskydda dessa (med de begränsningar som anges nedan). Den offentliga aktören ska dock kunna förstå den nya kunskapen och ha rätt att själv nyttja den i samband med framtida upphandlingar. Universitet och liknande kunskapsinstitutioner ska vidare ha rätt att nyttja den aktuella kunskapen i framtida forskning.

Det skiljer mellan "bakgrundkunskap" och "projektgenererad kunskap" beroende på om det rör sig om en parts egen kunskap eller kunskap som skapas gemensamt av parterna under OPI-projektet. Bakgrundkunskap är immateriella rättigheter, know-how och icke-offentliggjorda uppfinningar som en part;

A) har rättigheterna till vid OPI-projektets start, förutsatt att övriga parter har fått skriftlig information om detta eller att det i övrigt uppenbart framgår av omständigheterna
B) har genererat ensam och för egen räkning parallellt med projektet. Om egengenererad kunskap är baserad på projektgenererad kunskap förutsätts dels att projektet är "öppet" och att den aktuella projektgenererade kunskapen är offentliggjord, dels att den under projektet egengenererade kunskapen inte gjorts tillgänglig för andra parter under OPI-projektet.

Projektgenererad kunskap avser kunskap, inklusive know-how och projektresultat, som genereras av parterna gemensamt som ett led i projektet, eller härrör från projektgenererad kunskap utan att utgöra "bakgrundskunskap".

Uppdelningen i projektgenererad kunskap och bakgrundskunskap i relation till vad varje part bidrar med och vad som är gemensamt skapad kunskap i projektet, kan göra det möjligt i de allra flesta fall att undvika en komplicerad förhandlingsprocess om fördelning av rättigheter och licensvillkor. Överväg om den offentliga parten får ett utbyte av projektet som motsvarar dess bidrag. I annat fall får OPI-projektet inte genomföras.

Följande ska övervägas vid val av öppet eller stängt OPI-projekt:

- Förväntas inga rättigheter som kan skyddas > överväg ett öppet OPI.
- Förväntas rättigheter som kan skyddas > överväg ett stängt OPI med fördelning av resultat efter bidrag.

Licens

I ett stängt OPI fastställs normalt licensvillkor som förpliktar den privata aktören att ge ut licens till OPI-projektets resultat på marknadsvillkor. Licensen ska ges i tillräcklig omfattning för användning i genomförandet av en efterföljande upphandling. Alla anbudsgivare i en framtida upphandling ska ha möjlighet att ta del av projektresultatet och därmed kunna lämna anbud på lika villkor. På det sättet undviks att den privata aktören blir jävig på grund av en otillbörlig konkurrensfördel.

Denna licensförpliktelse är också viktig för att undvika ett utfall efter ett avslutat OPI-projekt där det bara finns en privat leverantör, nämligen den privata aktören från OPI-projektet, som är intresserad av att lämna anbud avseende det relevanta upphandlade uppdraget.

Vad ska offentliggöras?

Om ett OPI genomförs med full insyn görs projektgenererad kunskap löpande tillgänglig för allmänheten. Den offentliga aktörens intresse av offentliggörande hänger samman med funktioner, effekter för den utvecklade och/eller testade lösningen, behov och krav.

Privata aktörers nya egenutvecklade bakgrundskunskap som uppstått efter hand under OPI-projektet ska inte offentliggöras (se villkoren under B ovan). Denna nya egenutvecklade bakgrundskunskap kan skapa grund för ytterligare egen utveckling och kommersialisering.

Det är viktigt att redan från början bli klar över vad som gäller för projektet, eftersom det har stor betydelse, i förhållande till vad som ska offentliggöras i samband med en efterföljande upphandling. Företagen ska förstå vad som offentliggörs vid en eventuell efterföljande upphandling, och vilka rättigheter de kan behålla.

Ekonomi

Ett OPI upprättas ofta utifrån de ekonomiska möjligheter som står till förfogande, till exempel genom finansiering från ett EU-projekt eller liknande.

Det är viktigt att komma ihåg att privata parter i ett OPI i viss mån kan få ta emot betalning, antingen via externa stödssystem såsom ett EU-projekt eller från den offentliga parten i OPI-projektet. Vederlagets storlek fastställs utifrån det arbete och de resurser som tillhandahålls av den privata aktören under OPI-projektet.

Notera att eventuella vederlag inte får avse anskaffning enligt LOU. Utöver ekonomiskt stöd ska även utrustning och liknande material som ställs till förfogande för alla projektdeltagare beaktas.

Statligt stöd

OPI-avtalet bygger på öppenhet i en omfattning, som är förenlig med de kommersiella intressena och äganderättigheterna, alternativt att rättigheterna fördelas enligt parternas bidrag.

Det ska inte upprättas redovisning av statligt stöd eftersom att:

- OPI-projektet är öppet och all projektgenererad kunskap offentliggörs löpande, alternativt
- OPI-projektet är stängt, men på ett sådant sätt att projektgenererad kunskap ägs gemensamt efter bidrag och ska fördelas innan den privata parten kan skydda sina rättigheter och kommersialisera denna kunskap.

I ett öppet OPI-projekt offentliggörs projektgenererad kunskap löpande. I ett stängt OPI-projekt kommer den projektgenererade kunskapen, efter avslutat projekt, att ägas gemensamt. Ägarandelarna fördelas i förhållande till vad var och en av parterna har bidragit med under projektet. Den privata parten kan ha förköpsrätt till den offentliga partens ägarandel. En förutsättning för att den privata parten ska kunna skydda sina rättigheter och kommersialisera den samlade projektgenererade kunskapen är därför att den samlade kunskapen – eller den offentliga partens ägarandel – har lämnats till försäljning, varefter den privata parten har köpt den offentliga partens ägarandel.

Om den privata parten delvis tar emot betalning för sitt bidrag i ett stängt OPI, uppnår denna endast ägarandel av projektgenererad kunskap som motsvarar den del av bidraget som inte är betald. Den offentliga parten får en ägarandel motsvarande sin betalning och sina övriga bidrag.

Om de privata parterna tar emot externt offentligt stöd för projektet är utgångspunkten att stödbeloppen likställs med betalning från den offentliga parten. Den privata partens bidrag till OPI-projektet utgör den del som inte täcks av annat stöd. Den offentliga partens bidrag motsvarar stöd till den privata parten plus den offentliga partens övriga bidrag.

Ovanstående kan variera efter stödbeloppens karaktär, stödsvillkoren och den statsstödsrättsliga klassificeringen av stödbeloppen.

Normalt hanteras ett stängt OPI genom att de förväntade bidragen fastställs i en budgetbilaga till OPI-avtalet. Budgeten uppdateras vid OPI-projektets slut där faktiska bidrag framgår. Utgångspunkten är att bidragsfördelningen visar ägarförhållandena till OPI-projektets projektgenererade kunskap. När ägarförhållandet är fördelat går det att redovisa att samverkansprojektet inte medfört att den privata parten mottagit olagligt statligt stöd. Detta kallas ofta för redovisning av statligt stöd.

Notera att det enligt "de minimis"-förfordningen finns vissa möjligheter att upprätta ett alternativt eller kompletterande underlag för att ett OPI inte medför olagligt statligt stöd.

Offentliggörande

Tids- och kunskapsmässig fördel som deltagande leverantörer och andra kan ha fått genom OPI-projektet ska utjämnas, så att en rättvis konkurrens kan säkerställas vid en efterföljande upphandling. Detta kan genomföras på två sätt;

- 1) Genererad kunskap och resultat från OPI-projektet publiceras löpande. Behovet av en förlängning av gällande minimitidsfristerna vid en eventuell efterföljande upphandling minimeras.
- 2) Genererad kunskap och resultat från OPI-projektet publiceras först i samband med en eventuell upphandling (som bilaga till upphandlingsunderlaget). Detta kan vid behov ske i kombination med en förlängning av de i upphandlingsregelverket gällande tidsfristerna. Förlängningen är avhängig av OPI-projektets varaktighet och tidpunkt för avslutning. Ett långvarigt OPI-projekt som avslutats omedelbart före upphandlingen kan ge behov ytterligare förlängning av tidsfrister.

Rekommendationen är att publiceringen görs löpande (1), då ett uppskov (2) kan ge den privata parten en tidsmässig fördel som inte kan utjämnas. Brister i transparensen skulle även kunna utgöra ett upphandlingsrättsligt problem vid en kommande upphandling då fördelar som inte jämnats ut skulle kunna stå i strid med de grundläggande upphandlingsprinciperna.

När OPI-projektet avslutas har den offentliga aktören ansvar för att den nya kunskapen förs vidare till en eventuell upphandling. Ny kunskap kan omvandlas till exempelvis funktionskrav. Kraven får inte vara till fördel eller utesluta företag från att lämna anbud i en eventuell senare upphandling. Principen är densamma som vid en marknadsdialog där ny kunskap ska behandlas och överförs på ett rättvist och objektivt sätt (i enlighet med de grundläggande principerna i LOU 4 kap 1 §).

I OPI-avtalet står det beskrivet: "Dokumentationen ska sammanställas som ett dynamiskt dokument, där parterna i en upphandling har möjlighet att utesluta information av konfidentiell karaktär som är irrelevant för en upphandling. Parterna ska också före en upphandling tillåtas att lämna ut information som ursprungligen tillfördes detta dokument som bakgrundskunskap – utan att vara en för upphandlingens genomförande nödvändig bakgrundskunskap – om det senare visar sig att upplysningarna måste ingå i upphandlingen för att parten inte ska behöva uteslutas."

Kunskapsmässig utjämning - säkerställ att alla andra leverantörer får samma kunskap

- 1) Samla in ny relevant kunskap löpande under OPI-projektet. Säkerställ att all relevant kunskap för projektet är dokumenterad och arkiverad i ärendet.
- 2) Gör all relevant ny kunskap tillgänglig för avdelningen som utformar en eventuellt efterföljande upphandling.
- 3) Material från OPI-projektet kan läggas som bilaga till upphandlings-underlaget vid en efterföljande upphandling (exempelvis PPT, referat, anteckningar, bilder, mätningar).

Tidsmässig utjämning - fastställ tillräcklig tidsfrist

- 1) Bedöm hur ofta du ska publicera kunskap medan OPI-projektet pågår.
- 2) Bedöm hur mycket extra tid som behövs för anbudssökandena att gå igenom relevanta bilagor till upphandlingsunderlaget. Detta då andra aktörer ska ha en reell möjlighet att få rimlig tid att ta till sig den nya kunskapen.
- 3) Förläng tidsfristen att lämna anbud (affärshänsyn).

Redan innan OPI-projektet påbörjas avtalas hur offentliggörande ska ske genom OPI-avtalet. Avslutningsvis i projektet handlar det om att samla in de förfaranden som löpande har genomförts och som kan vara dokumentation i en kommande upphandling.

Ha fokus på de grundläggande upphandlingsrättsliga principerna såsom konkurrens, transparens, likabehandling och proportionalitet för att säkerställa att den offentliga aktören vidtar lämpliga åtgärder. Skyldigheten för den offentliga aktören att genomföra en nödvändig och tillräcklig utjämning av fördelar är desamma vid ett OPI som efter genomförande av en mer informell marknadsdialog.

Offentlighetsprincipen och sekretess

Offentlighetsprincipen innebär bland annat att allmänhet och massmedier med stöd av 2 kap i Tryckfrihetsförordningen (som är en grundlag) har rätt till insyn i offentlig verksamhet, genom att ha rätt att ta del av allmänna offentliga handlingar hos offentliga organ såsom myndigheter, förvaltningar och dess bolag. En handling är allmän om den är förvarad hos offentlig myndighet och anses inkommen eller upprättad där. Bara för att en handling är allmän, behöver den dock inte vara offentlig. Bestämmelserna i offentlighets- och sekretesslagen avgör om en allmän handling är offentlig eller omfattas av sekretess.

Detta innebär dock att de dokument som upprättas och skickas mellan parterna i ett OPI kan anses utgöra allmänna offentliga handlingar och ska då lämnas ut vid förfrågan.

Notera att en offentlig aktör vare sig kan avtala bort tryckfrihetsförordningens regler eller genom överenskommelse garantera sekretess.

Jäv och OPI

Ett företag kan delta i ett OPI utan att anses som jävig vid en eventuell senare upphandling. OPI-avtalet har som mål att hantera detta förhållande och att säkerställa att de privata parterna kan delta i ett utvecklingsprojekt med offentliga aktörer. I avtalet regleras därför bland annat hur utvecklingen ska gå till och hur öppenhet ska hanteras löpande under OPI-projektets genomförande och avslut.

Av LOU 4 kap 8 § framgår att om en anbudssökande eller anbudsgivare har deltagit i förberedelserna av en upphandling, ska de andra anbudssökandena eller anbudsgivarna informeras om vilka upplysningar av relevans för upphandlingen som har lämnats i det sammanhanget. En anbudssökande eller anbudsgivare som har deltagit i förberedelserna av upphandlingen, dvs OPI-projektet, får uteslutas från förfarandet endast om det inte finns något annat sätt att säkerställa att principen om likabehandling följs. Innan anbudssökande eller anbudsgivare utesluts från förfarandet på grund av jäv ska dock möjlighet ges att lägga fram en utredning om att deltagande i förberedelserna inte kan leda till en snedvridning av konkurrensen. Detta regleras även i LOU 13 kap 3 § 6 p och 13 kap 4 §.

Den offentliga aktören säkerställer att en eventuell efterföljande upphandling utformas så att deltagande OPI parter inte blir jäviga. Den offentliga aktören ska agera utifrån viktiga principer, däribland likabehandlingsprincipen. Efter att OPI-projektet är avslutat ska upphandlingen formuleras på ett sådant sätt att deltagande leverantörerna kan lämna anbud på uppdraget och kunna vinnas av anbudsgivare som inte deltagit i OPI-projektet. Man kan undvika en jävssituation för OPI-partnern, genom att göra projektets resultat offentliga och därmed tillgängliga för andra möjliga kommande anbudsgivare. Offentliggörandet kan göras i god tid före en eventuell upphandling. Ytterligare en åtgärd som skulle kunna vidtas för att undvika jävssituationer är att ta hänsyn till att alla potentiella anbudsgivare kanske inte är fullt insatta i resultaten och följaktligen ange en mer generös tidsperiod för att inkomma med anbud.

OPI-avtalet hanterar eventuell jävsproblematik genom att följande villkor fastställs:

- Utvecklingsprojektet har allmänna syften.
- Resultaten är allmänt användbara lösningar och rättigheterna till dem kan fördelas mellan parterna.
- Lösningmetoder som förutsätts ingå i en upphandling görs tillgängliga för övriga anbudsgivare.
- Privata parter förpliktar sig att acceptera att OPI-projektets resultat offentliggörs.

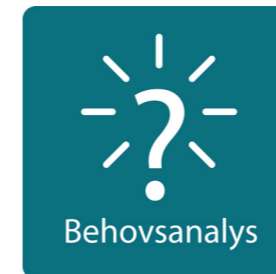
Aktiviteter i ett OPI-avtal

OPI-avtalet ska bygga på aktiviteter som baseras på forskning och utveckling. För att inspireras av vad som är forskning och utveckling kan EU-kommissionens meddelande om förkommersiell upphandling vägleda;

"FoU kan omfatta till exempel förslag på problemlösning och design, framtagande av prototyper samt till utvecklingen av en begränsad volym första produkter eller tjänster i form av en testserie. Ursprunglig utveckling av en första produkt eller tjänst får inbegripa begränsad produktion eller leverans för att också resultaten av tester på fältet ska bli tillgängliga och för

att visa att varan eller tjänsten lämpar sig för produktion eller leverans i stora kvantiteter och med godtagbar kvalitet." (KOM 2007 799)

OPI-avtalet ska innehålla en tydlig beskrivning av utvecklingsarbetet. Det ska utformas en projektbeskrivning med tillhörande planerade aktiviteter. Det är centralt att OPI parterna enas om vilka uppgifter och aktiviteter som är nödvändiga, och vilka som kan avskiljas från OPI-projektet. Om vissa delar objektivt kan särskiljas, kan det innebära att dessa delar ska upphandlas. Om OPI-avtalet omfattar aspekter som kräver upphandling kan dessa delar komma att omfattas av bestämmelserna i LOU.



Före start av OPI

Starta alltid med att definiera problemet

Ett OPI utgår alltid från ett problem som behöver en lösning. OPI genomförs för att möjliggöra innovation, anpassning, processutveckling eller en ny metod för hantering av arbetsformer eller liknande. Det kanske finns behov av en helt ny vara, tjänst eller en anpassning av något befintligt, eller till andra geografiska eller organisatoriska ramar? Ju tydligare ditt problem är formulerat, desto bättre kan du förmedla det vidare till möjliga samarbetspartner. Ett gott råd är därför att bryta ner ett brett behov eller dela in problemen i mindre delar. Allt kan eller bör inte lösas samtidigt.

En innovation löser någons problem

Försök definiera vad det skulle vara värt i minskade kostnader eller annan nytta om en bra lösning fanns på plats. En sådan översiktlig summering kan bidra till att få företagets intresse att vilja delta.

I offentliga organisationer är det vanligtvis bransch-kunniga som är behovsägare, exempelvis en person från tekniska förvaltningen. Men ett OPI kan vara en idealisk möjlighet att kombinera olika typer av bransch-kunskap i den egna organisationen. Det breda behovet kan bli tydligare genom dialog där olika yrkesgrupper och experter är representerade. Det rekommenderas att redan vid starten involvera jurister och upphandlare, särskilt eftersom OPI-projekt kan utmytna i ett definierat behov av att upphandla. Desto tidigare i genomförandet input från olika verksamhetsområden, desto bättre kan synergier uppnås. Tillsammans kan ni avgränsa och beskriva det den upphandlande myndighetens problem.

Roll för jurister och upphandlare hos den offentliga aktören i ett OPI:

- Bidra till rättslig grund. Vad är offentlig myndighets roll, hur ser marknaden ut och hur sker utveckling/inköp på detta område idag?
- Ska vi gå vidare till upphandling efter marknadsdialogen, eller är OPI rätt metod?
- Stöd till förhandling och utformning av OPI-avtal.
- Stöd i övergång från OPI-projekt till upphandling.



Nå ut till företagen

Det är oftast den offentliga aktören som startar ett OPI, men ett företag kan också vara initiativtagare. En offentlig aktör kan med fördel använda marknadsdialog för att leta efter möjliga samarbetspartners till sitt OPI. En marknadsdialog kan också säkerställa att idén att starta OPI är bra, och hjälpa den offentliga aktören att få fram tillräckligt med information för att värdera mängden tid, energi och eventuella ekonomiska medel för ett kommande OPI-projekt. Marknadsdialog kan genomföras på många sätt – online, via telefon eller som fysiska möten i både stora och små församlingar. Tänk alltid på reglerna för likabehandling och transparens i förhållande till er marknadsdialog.

Företag är vana att samarbeta i utvecklingsprojekt, även i nätverk. Om flera företag med spridd kompetens deltar i samarbetet ges goda möjligheter till nya lösningar. Företag av olika storlekar, med olika kompetens och olika produkter kan behöva kopplas samman för att hitta rätt lösning. Därför är det viktigt att bjuda in flera aktörer att delta i OPI-projektet. Tänk på att lösningar kan finnas i en helt annan bransch. Bjud in brett och innovativt. Invånare kan också delta i projektet för att ge värdefullt invånarperspektiv.

Upphandla eller OPI?

De förberedande stegen behovsanalys och marknadsdialog kan leda fram till ett OPI, men kan också leda till att istället upphandla om behovet är definierat och lösningen till problemet finns på marknaden. Att gå vidare med ett OPI-projekt lämpar sig väl om lösningen inte finns på marknaden. Ju mer komplex och omogen marknaden är, desto mer relevant blir det att ett OPI initieras och genomförs före en upphandling.



OPI-projektets tre faser

Ett OPI-projekt kan delas upp i tre faser; förhandling, innovation och summering.

Innan projektet startar ska de deltagande parterna komma överens om ett OPI-avtal. Därefter startar själva utvecklingsarbetet i innovationsfasen då offentliga och privata parter utvecklar tillsammans under en bestämd tidsperiod. Samarbetet styrs av de gemensamma utvecklingsmålen i OPI-avtalet. Projektet avslutas med en summeringsfas där utvärdering och dokumentationen säkerställs för OPI-projektet. Faserna sker inte nödvändigtvis i en följd efter varandra.

Nedan går vi igenom de tre faserna i OPI-projektet.



Förhandlingsfas

Mål för förhandlingsfas

Ta fram och slut ett OPI-avtal mellan de offentliga och privata aktörerna, som reglerar relevanta förhållanden såsom rättigheter, jäv och statligt stöd. OPI-avtalet kan ha bilagor som definierar varaktighet, form av samarbete, utvecklingsmål med mera.

Parterna ska förhandla fram ett OPI-avtal som start av projektet. Målet är att säkerställa samarbetet och samarbetsformerna mellan parterna. De inledande förhandlingarna för ett OPI kräver tid och är viktiga för att alla parter ska känna sig trygga med att teckna OPI-avtalet.

Det är viktigt att förväntningarna för samarbetet formuleras från början för att ni komma igång på bästa möjliga sätt. Ett OPI är inte en upphandling och det finns inga utfästelser att samarbetsparter kommer att vinna en eventuell upphandling.

Rekommenderade diskussionspunkter:

- Syftet med samarbetet – varför samarbetar ni som parter och vad vill ni uppnå?
- Avgränsning av samarbetet – vilka områden arbetar vi med och vilka arbetar vi inte med?
- Mål - vilka är projektets utvecklingsmål och vilka är framgångskriterier?
- Process och arbetsplan – hur ofta ska ni träffas och vilken mötesform? Tidsram för samarbetet, start och slut?
- Ekonomi och finansiering – budget, möjlighet till delbetalning eller ekonomiskt vederlag?
- Roller och ansvarsfördelning – vem gör vad, när?
- Avbryta samarbetet – när avbryter vi eventuellt projektet?
- Avslut – hur avslutar ni projektet, dokumentation och överlämning?

Vart ska vi?

Det kan vara svårt att fokusera på problemet som gav upphov till OPI och det är inte helt ovanligt att det övergripande syftet blir diffust under samarbetet. Därför rekommenderar vi att ni fastställer konkreta utvecklingsmål, som ska vid genomförandet. Stanna upp i projektet för att stämma av gemensamt mot målen. Stäm även av framgångskriterierna så att ni kan bedöma om ni uppnår det ni vill med samarbetet.

Utvecklingsmål ska definiera den verklighet projektet ska infria. Fundera på vad ni hade velat göra annorlunda om projektet redan var avslutat. Beskriv den verklighet ni vill nå och fastställ den som mål. Målen ska stämma överens med det övergripande syftet och inte vara motsägelsefulla sinsemellan. Formulera målen tydligt och tänk på hur de ska följas upp. Det kräver en medveten prioritering och en tydlig aktivitetsplanering så att målen uppnås.

Framgångskriterier ska beskriva när syftet är ansett som uppnått. Konkretisera den önskade effekten av samarbetet. Utvecklingsmålen pekar framåt och ställer in riktningen mot en förväntad framtid medan framgångskriterierna berättar vilken kunskap ni ska ha när projektet är avslutat och vilka slutsatser som ska dras av projektet. Fatta gemensamma beslut om vad ni eventuellt vill mäta under projektets gång och vad som är utgångsläget.

Utvecklingsmål och framgångskriterier tar tid att formulera men är viktiga för att nå ett bra resultat. Glöm inte att era mål och framgångskriterier ska utgå ifrån era behov. Få organisationens intresse för målen i projektet. Se även över om projektet kan förankras i den offentliga organisationens strategi, policy eller plan. Det kanske bidrar till ett av de Globala målen eller organisationens strategiska mål vilket då kan användas som en hävstång för projektet.

Roller vid förhandlingen

Det är ofta den offentliga aktören som tar initiativ till ett OPI, men i vissa fall kan det också vara en privat aktör. Underlätta samarbetet genom att fastställa tydliga ramar. Utse en förhandlingsledare till att styra processen och samordna kontakten mellan parterna.

Påminn varandra under framtagandet av OPI-avtalet om era roller samt ansvar i det föreslagna utvecklingsprojektet så ni inte faller in i de invanda rollerna som beställare och leverantör. Det ska vara tydligt definierat för alla parter syftet med OPI och vilka de praktiska samt ekonomiska villkoren.

När avtalet är tecknat ska alla parter svara på:

Vad vill vi uppnå med samarbetet?

Hur ska samarbetet utformas?

När är samarbetet en framgång?

När ska vi eventuellt avbryta samarbetet?

Hur ska samarbetet avslutas?

Hur säkerställer vi uppföljning och dokumentation?



Innovationsfas

Mål för innovationsfas

Mål för fasen: Utveckla och skapa innovation gemensamt. I fasen följer ni planen gemensamt eller justerar planen för att behålla drivkraften i genomförandet.

När OPI-avtalet är undertecknat startar OPI-projektet. OPI-avtalet har gått från att vara den viktigaste brickan att få på plats till att vara projektets ram för samarbetet. Nu är det dags att utveckla tillsammans. För att skapa innovationen behöver ni känna tillit och få möjlighet att tänka fritt. Lösningsmöjligheter ska utvecklas och undersökas, så att de kan bekräftas eller avfärdas, till exempel genom tester och demonstrationer.

Innovation eller utveckling kräver tid och tålamod, i princip finns det inga garantier för att arbetet ger avkastning eller leder fram till en bärkraftig lösning. Men oavsett ger det lärdom.

Samarbetet innebär nya roller

Medan parterna i förhandlingsfasen i viss mån har olika roller i det definierade OPI-avtalet så ska parterna vid samarbetet känna sig jämlika och kunna ta på sig en friare roll.

Det är särskilt viktigt att skapa god kommunikation och ha en ömsesidig tillit och öppenhet under hela innovationsfasen. Det kan vara flera olika affärskulturer som nu ska arbeta tillsammans och som är vana vid att arbeta inom vitt skilda områden och i olika tempo. Ta tid för att lära känna varandra. Prioritera fysiska möten i början och håll gärna mötena omväxlande hos varandra. Det kan hjälpa er att utväxla den tysta kunskapen.

'Om ni vet, vad ni inte vet, har ni redan kommit långt.'

Den optimala starten för ett OPI är en dialog där parternas ramar och motiv för att ingå i samarbetet tydliggörs, liksom vad som erbjuds varandra i samarbetet.

Diskussionen om förväntningarna i förhandlingsfasen är bra för att få en bra start men det är en god idé att också ha löpande avstämningar av förväntningar under projektiden för att säkerställa att alla parter fortfarande har samma uppfattning om syftet med samarbetet. Revidera projektplanen vid behov under innovationsfasen. Det är också möjligt att omförhandla OPI-avtalet om det är nödvändigt.

Även om alla är jämlika utvecklingsparter är det viktigt att ha en projektledare som leder arbetet, säkerställer att projektplanen följs och att dokumentationen sker.

Innovation kräver vilja och riktning

Att skapa innovation kräver vilja och ambitioner utöver resurser om den ska lyckas. Det undersökande tillvägagångssättet i ett OPI kan innebära en risk för att intentionen att nå resultat inte realiserar utan stannar vid en diskussion. För att lyckas med OPI krävs en rad förutsättningar. Mycket handlar om att skapa metoder och ramar så att genomförandet får en bra form. Riktningen för arbetet är redan fastställd genom målsättningarna i OPI-avtalet, det är viktigt att ha målen i sikte. Begränsa er inte av de definierade målen dock, revidera vid behov.

Kom ihåg att det är ett utvecklingsprojekt och det kommer ofta att finnas saker som kan finnas och göras bättre. Var noga med att inte vara för perfektionistiska i ert tillvägagångssätt. Skapa utrymme att arbeta effektivt tillsammans. För att starta idéutveckling kan det vara bra att tänka mer i kvantitet än kvalitet. Därefter kan du sortera bland idéerna och använda dem i förhållande till era utvecklingsmål. Det är enkelt att få idéer, det är svårare att realisera dem.

Det krävs tid för att skapa innovation. Det är viktigt att skapa tempo men också avgränsa projektets tidsperiod så att drivkraften behålls. Resultatet ska fortfarande vara relevant när det uppnås. I den här fasen ska det designas och utformas. Det är viktigt att identifiera vilka lösningar som utvecklas och vilka arbetshypoteser som är aktuella. Om det är viktigt att få invånarperspektivet så ska de involveras tidigt i projektet. Användarinvolvning är en av de starkaste möjligheterna i ett OPI, eftersom den offentliga parten kan öka sin förståelse för invånarens behov och handlingsmönster. Ha kundens fokus!

Under projektets gång kan vägen framåt förändras. Era hypoteser var fel, det breda behovet var ett annat eller det första lösningsförslaget felaktigt. Fel och bristande kunskap är en styrka, ta lärdom av misstagen. En kultur som accepterar misstag och att inte alltid ha svar, är en positiv kultur för att skapa innovation.

Offentliga och privata intressen:

Både den offentliga och privata parten bör ha en tydlig idé om vilka resultat som eftersträvas. Målet med OPI-projektet kan vara mätbart på olika sätt. Den offentliga parten kanske intresserar sig för samhällseffekten i förhållande de resurser som ska användas. Den privata aktören kanske vill få fram en ny affärsmodell.

Offentliga intressen

- Att uppfylla politiska målsättningar
- Kostnad
- Servicegrad
- Nöjda invånare
- Kvalitet i utförda tjänster

Privata intressen

- Affärsmodell
- Ökad vinst
- Marknadspositionering
- Nya marknader och samarbetspartners
- Minimering av ekonomiska risker
- Volym och lagerhållning

Dela med sig till omvärlden

Det viktigt att vara medveten om den omvärld där projektets resultat ska presenteras. Ju bättre förankrat det är hos utomstående intressenter, desto bättre möjligheter har det att bli framgångsrikt och till nytta för alla parter. En referensgrupp som kan sprida information om projektet kan vara framgångsrikt. Intressera politiker och engagera användare och/eller medarbetare för att ha en bättre möjlighet att utveckla den rätta lösningen.

Det är viktigt att tänka på införandet så tidigt som möjligt. Hur kan en lösning skalas upp när den har utvecklats? Brukarmedverkan är en viktig metod för att säkerställa hela implementeringskedjan och för att justera arbetsrutinerna. Det är först när en lösning används, som ni kan värdera om projektet har uppnått det som förväntats.

Summeringsfas



Summeringsfas

Mål för summeringsfasen

Utveckla och skapa innovation gemensamt. I fasen följs planen gemensamt eller justerar planen för att behålla drivkraften i genomförandet.

OPI-projektet bör avslutas med utvärdering av innovationen och de utvecklade lösningarna. Vid utvärdering bör man beakta om projektet uppfyllt målen ur de olika parternas perspektiv. OPI-projektet utvärderas utifrån utvecklingsmål och framgångskriterier i OPI-avtalet. Undersök om utvecklingsmålen är nådda och om framgångskriterierna har använts i nästa fas. Lär er av förloppet som precis är avslutat. Kanske har det uppnåtts andra effekter än de avsedda?

Resultaten ska delges

Vid avslutning av OPI sker en insamling av resultat och kunskap som har genererats i samarbetet. Resultatet kan utföra dokumentation i en eventuell senare upphandling. Det möjliggör att andra privata aktörer uppnår samma kunskap som de privata aktörer som deltagit i OPI.

Kunskap kan publiceras löpande under OPI-projektet, till exempel varje kvartal i form av en rapport. Den kan offentliggöras på den offentliga aktörens hemsida eller en annan gemensamt vald plattform så att intresserade kan följa med från åskådarplats. Notera emellertid att det kan finnas bestämmelser i t.ex. tryckfrihetsförordningen, offentlighets- och sekretesslag m.m. som gör att publicering av dokument behöver ske löpande allteftersom dokumenten färdigställs. Genom att löpande publicera material från projektet sänks både de tids- och kunskapsmässiga fördelarna för deltagande företag. Därmed minskas risken för att den privata parten i OPI-samarbetet blir jävig vid en eventuell kommande upphandling.

Projektdeltagarna hos den offentliga aktören bör säkerställa att upphandlare tar del av resultatet så att kunskaper inte går förlorade. Fokusera på en bra projektavslutning så att resultaten kan användas, om det blir nödvändigt.

Beslut om upphandling

Mål för fasen Beslut om upphandling

Säkerställa att resultat från OPI kan gå vidare i en eventuell upphandling.

Om upphandling sker efter ett OPI är det viktigt att vidta åtgärder som utjämnar eventuella kunskapsfördelar. Exempelvis säkerställa en rimlig tidsfrist mellan att OPI-rapporten gjorts offentlig och att anbud begärts in vid en upphandling. Vad som är rimlig tid ska ses i förhållande till hur länge OPI-projektet har pågått samt karaktär av ny kunskap. Andra privata aktörer ska ha möjlighet att uppnå samma kunskapsmässiga fördel. Därför kan tiden vara en viktig faktor.

Resultatet i OPI-projektet ska omvandlas till definierade krav, på detaljerad nivå eller funktionsnivå, som är begripliga för företag som inte deltagit i OPI-projektet. Om upphandlingen innehåller krav baserad på ny kunskap från OPI-projektet ska denna kunskap finnas tillgänglig. Om den offentliga parten kommer fram till nya tekniska minimikrav som kan användas i en framtida upphandling betyder det i praktiken att anbudsgivarfältet kanske begränsas. Det finns i grunden inga problem med att antalet anbudsgivare är begränsat till en eller få, så länge det är upphandlande myndighets faktiska behov som står i centrum. Det är upp till myndigheten att påvisa vikten av de fastställda minimikraven.

Lycka till!

OPI-projektet – en översikt

	Förhandling av OPI avtal	Utveckling av OPI projekt	Avslutning av OPI projekt
Syfte	Partner förhandlar om OPI avtalets innehåll. Det läggs särskild vikt vid fördelning av rättigheter och redovisning av statligt stöd.	Gemensamt utveckla nya lösningar som säkerställa att OPI avtalets innehåll efterlevs. Skapa värde för alla deltagarna.	Efterleva regler om öppenhet och likabehandling. Säkerställa att ingen deltagare blir jävig i en eventuell efterföljande upphandling.
Process	Avstämning av förväntningar hos deltagarna. Samtliga deltagare känner till OPI avtalets typ och karaktär och kan förhandla sig fram till det rätta OPI avtalet.	Deltagarna utvecklar tillsammans och skapar nya lösningar. Involvera invånare och gör test i full skala i fysiska omgivningar. Projektledare ser till att skapa god dynamik och att gruppen arbetar strukturerat med innovation.	Utjämna kunskaps- och tidsmässig fördel för deltagande aktörer. Dokumentation och arkivering för att undgå fel i en senare upphandlingsprocess.
Möjliga fallgropar	OPI partnern använder inte tillräckligt med tid till att stämma av förväntningar. Privata aktörer är osäkra på om OPI avtalet innebär en möjlighet för dem.	Kultur och kommunikation prioriteras inte, offentlig och privat aktör behåller klassisk beställar-leverantörsförhållande. Innovationen förväntas komma flygande, och ingen har kännedom om innovationsledning eller testutformning.	Oklarheter kring när det ska komma en efterföljande upphandling. Projektdeltagarna hos den offentliga aktören lämnar projektet utan att säkerställa överföring till inköpsavdelningen.
Möjligheter	OPI avtal säkrar samarbete. Avstämning av förväntningar och gemensamma mål skapar bästa möjliga förutsättningar för samarbete.	Lösningar är testade och förbättrade för den verklighet de ska användas i. Alla parter har fått ny kunskap om lösningarna och varandras arbetsrutiner.	Krav är identifierade för användning i en kommande upphandling. Processen är utvärderad och dokumenterad. Resultat kan användas i en framtida upphandling utan att utesluta leverantörer.
Tid	1–3 mån. Tänk på att det bör gå minst 10 dagar mellan kallelse och möte.	6–24 mån. Märk att test kan kräva mätningar baserade på årets alla säsonger.	2–6 mån.
Resurser	<ul style="list-style-type: none"> OPI avtal Juridisk hjälp Ev. annonseringskanal 	<ul style="list-style-type: none"> Innovationsmetoder Projektansvarig/projektledare 	<ul style="list-style-type: none"> Ärendearkiveringsystem Juridisk hjälp Eliminering av jäv

Vill du veta mer om OPI?

Välkommen att kontakta följande personer:

Gate 21

Karolina Huss, Seniorprojektledare
karolina.huss@gate21.dk

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

Lunds Universitet

Fredrik Edman, Patentrådgivare
Lunds Universitets Innovationssystem (LUIS)
fredrik.edman@innovation.lu.se

Helsingborgs stad

Petra Rantzow, Inköpschef
petra.rantzow@helsingborg.se

Christina Zoric Persson, Strategisk samhällsplanerare
christina.zoric.persson@helsingborg.se