



VÄLKOMNA

OPI

- ▼ Varför behövs innovation i upphandling?
- ▼ OPI är en utvecklingsfas innan upphandlingen i syfte att skapa ramar och förutsättningar för innovation.
- ▼ Ger UM möjlighet att skapa innovativa lösningar i samarbete med privata aktörer – utan upphandling (men inom ramen för det EU-rättsliga ramverket)
- ▼ Eftersöka att förbättra prestanda inom ett visst område när marknaden inte har någon tillfredsställande produkt/lösning
- ▼ Se till att OPI blir en naturlig del av er vardag som upphandlare (t.ex. vid planering för kommande upphandlings år)

OPI

- ▼ OPI - en processmetod som använts i Danmark i några år där ett färdigt modellavtal har tagits fram. Sveriges första riktiga OPI sker nu i Helsingborg (Helsingborg – NSR – avfallshantering)
- ▼ Offentlig-privata innovationssamarbeten (OPI) – en processmetod
 - Alternativ till förkommersiell upphandling och underlättar efterföljande upphandling
 - T.ex. lösningar för fördelning av immateriella rättigheter för att undvika framtida jäv etc.
- ▼ OPI är ett ömsesidigt samarbete mellan upphandlande myndighet och leverantör om gemensamma utvecklingsmål
 - Ingen ersättning till leverantören (beroende på hur OPI finansieras kan visst vederlag ges)
 - Båda parterna står på samma sida/jämlika aktörer. Två parter, en offentlig och privat som arbetar mot gemensamt definierade utvecklingsmål utifrån ett explorativt angreppssätt
- ▼ God idé att annonsera en partner för en OPI?
 - En ev. upphandling därefter ska formuleras så att fler kan vara med och bjuda samt resultatet ska vara tillgängligt

OPI

- ▼ OPI är ett offentlig privat innovationssamarbete som är kontraktbaserat, en samarbetsform där de offentliga och de privata parterna utvecklar innovativa lösningar.
 - En processmetod när det saknas en på förhand given lösning, tjänst eller produkt.
- ▼ Ett icke förpliktade avtal (1 kap. 15 § LOU) eller forsknings- och utvecklingsavtal (1 kap. 5 § LOU)
- ▼ Ett OPI projekt gällande forskning och utveckling omfattas inte av upphandling om
 - Projektresultatet tillfaller inte den upphandlande myndigheten
 - Tjänsten betalas inte fullt ut av den upphandlande myndigheten
- ▼ Fördelar OPI: färdig beprövad metod i Danmark och parterna står på samma sida etc. OPI-modellen ska säkra samarbetets ramar, hantera ägandeskapet, finansiella skyldigheter och skydda leverantören från diskvalificering i kommande upphandling. Finns framtaget modellavtal:
<https://www.hutskane.nu/projekt/cleantech-tipp/>
- ▼ Nackdelar OPI: ännu inte rättsligt prövat i Sverige

VAR I PROCESSEN ÄR OPI

- ▼ Steg 1 – Behovsanalysen
- ▼ Steg 2 – Marknadsdialog
- ▼ Steg 3 – OPI

- ▼ Steg 4 - Upphandling

OPI-PROCESSEN I KORTHET (FÖRE, UNDER OCH EFTER)

▼ Före OPI processen – förhandling (likabehandling)

- Formulera individuella succékriterier för processen
- Vilket är ert gemensamma utvecklingsmål
- Avtala om resurser (personal, inköp etc.)
- Vilken bakgrundskunskap (som ska skyddas respektive tas med)

▼ Under OPI samarbetet

- Utveckla de bästa ramarna för innovation (agilt, öppet och målstyrt) - jäv, statsstöd och IP-rättigheter, öppenhet...
- Verifiera lösningar (vad kan vi, vad kostar det)?
- Utveckla möjligheterna för implementering i stor skala

▼ Efter ett OPI – summeringen (likabehandling)

- Vad ska tas med till framtida upphandlingar (dokumentera, arkivera, samla ny kunskap i form av ex. funktionskrav)
- Vad är ny (projektgenerad) kunskap?
- Formuleras nya objektiva krav; som inte bara pekar på OPI partner(s)

▼ I Sverige OPI (kontraktsbaserad OPI)

▼ Förkommersiell upphandling

▼ Innovationspartnerskap

- Upphandling

▼ Strategiskt partnerskap

- Upphandling

OPI/FÖRKOMMERSIELL UPPHANDLING

▼ Pre-kommersiell upphandling kontra OPI?

- Tävling/annonsering (en s.k. PCP skulle kunna vara en OPI – men då omfattas den av offentlig upphandling)
- OPI en form av PCP – prekommersiell upphandling (enklare)
- Mera anpassade steg i OPI jämfört med Förkommersiell upphandling
- Finns ett färdigt modellavtal gällande OPI

MARKNADSDIALOGEN

- ▼ Vad är en marknadssdialog?
- ▼ Var i LOU anges det hur en behovsanalys eller marknadssdialog ska gå till?
- ▼ För att kunna föra en marknadssdialog behöver du uttrycka dina behov.
- ▼ En marknadssdialog är till för att UM ska kunna hämta in så mycket information som möjligt om hur marknaden, branschen, köpmönster etc. ser ut avseende den varan, tjänsten eller byggentreprenaden som UM har för avsikt att upphandla.
 - Individuella möten (fysiskt eller per telefon) med marknaden
 - Workshops
 - Leverantörsbingo
 - RFI
- ▼ Sätt upp en målbild för marknadssdialogen och en process

MARKNADSDIALOGEN FORTS

- ▼ Vad kan UM göra själv?
- ▼ Vad kan leverantören bidra med idag?
- ▼ Fråga alltid leverantörer om de känner till någon bra upphandling som de har varit med i?
- ▼ Vid samtal bra att ha en agenda med frågor och ange tydligt att detta inte är en upphandling utan inför en upphandling
- ▼ Vid RFI tänk breddare, t.ex. att man kan skicka ut ett avtalsförslag, förslag till särskilda villkor för kontrakt etc.
- ▼ Viktigt att tänka på de upphandlingsrättsliga principerna som likabehandlingsprincipen, att inte särbehandla någon, jäv och om möjligen även andra lagar.
- ▼ Leverantören kan komma tillbaka med feedback på dina behov.... kan leda till ett OPI.

VAD HAR NI KOMMIT FRAM TILL?

OPI - MALLAVTALET

- ▼ Viktigt att tänka på och som berörs i mallavtalet på olika sätt
 - Två jämbördiga parter... leverantör och UM
 - Formella ramar och tillämpningar
 - Tidsperiod och finansiering samt därtill relaterade frågor
 - Idealmål och reträttmål
 - Process, arbetsplan och olika steg i måluppfyllelsen
 - Roll och ansvarsfördelning mellan leverantörer och UM
 - Vad händer om inte måluppfyllelsen sker (kan alltid stiga av men på vilket sätt...)
 - Ägarskap till projektets resultat
- ▼ Även om det finns ett mallavtal... två jämbördiga parter... vilket leder till förhandling

OPI – MALLAVTALET FORTS

- ▼ Samarbetsavtal för att utveckla nya innovativa lösningar består bl.a. av
 - Rättigheter (IP), dvs vem äger vad?
 - Vikten av öppenhet (skillnaden mellan bakgrundskunskap och projektgenererad kunskap)
 - Ekonomi
 - Jäv (dvs undvikande av konkurrensfördel i en kommande upphandling)
 - Statstödshantering
 - För att underlätta för eventuell kommande upphandling
- ▼ Till syvende och sist – ha ett gemensamt intresse av att utforska nya lösningar på ett problem

OPI – MALLAVTAL FORTS

▼ Avtalstyp (1 §)

- Offentligt-privat innovationssamarbete
- Trippelhelix-samarbete (universitet)
- Omfattas inte av LOU
 - Icke-ömsesidigt förpliktande avtal
 - Undantag för forsknings- och utvecklingstjänster
 - Avtal om mindre skraddarsydda tjänster för Projektet
- Inget statligt stöd (annat stöd)
- Gemensamt intresse
- Reglerar parternas rättigheter och skyldigheter

OPI – MALLAVTAL FORTS

- ▼ Projekttyp (2 §)
 - Kort beskrivning av bakgrund, hur avtalet kommit till stånd
- ▼ Definitioner (3 §)
 - Begrepp som används återkommande i avtalet
 - Konfidentiell information
- ▼ Projektets syfte och utvecklingsmål (4 §) samt tidsplan (5 §)
 - Syfte måste införas
 - Tidsplanen är endast vägledande - inte rättsligt bindande

OPI – MALLAVTAL FORTS

▼ Projektsamarbetet (6 §)

- Oberoende parter
- Kan inte skapa förpliktelser för andra parter
- Inget ansvar gentemot varandra förutom vad som följer av avtalet
- Inrättande av projektgrupp

▼ Bidrag, budget och anslagsvillkor (7 §)

- Finansieringen av projektet
- Bidrag
- OBS - statsstödsreglerna
- Om budgeten inte kan hållas
 - Gemensamt besluta om projektet ska avbrytas eller budgeten ändras

OPI – MALLAVTAL FORTS

▼ Rättigheter i projektet (8 §)

- Behåller rättigheter till Bakgrundskunskap
- Vederlagsfri, icke-exklusiv, ej överlåtbar rätt till övriga parter Bakgrundskunskap och Projektgenererad kunskap
 - Rätt som upphör när avtalet upphör
- Ansvar för tredje man
- Öppet/icke-öppet projekt
- Får inte använda annan parts varumärke utan samtycke

OPI – MALLAVTAL FORTS

▼ Sekretess och offentlighet (9 §)

- Får inte yppa konfidentiell information inför tredje man
- Säkerställa att konfidentiell information skyddas när man mottar den
- Upplysningens innehåll/omständigheterna i övrigt
- Gäller även efter avtalets upphörande
- Undantag
- Rätt att publicera

OPI – MALLAVTAL FORTS

▼ Extern kommunikation (10 §)

- Rätt att diskutera projektet
- Lojalitetsplikt
- Ingen kritikrätt

▼ Efterföljande upphandling (11 §)

- Genomföra efterföljande upphandling så att parter, leverantörer, rådgivare inte diskvalificeras
- Dokumentera
 - Göra information tillgänglig för andra anbudsgivare
 - OBS - sekretess
- Får inte påverka kravställningen i upphandlingen
- Utnyttjande av projektresultat till upphandlingens ändamål
- Jäv

OPI – MALLAVTAL FORTS

▼ Försäkring (12 §)

- Part ansvar

▼ Nya avtalsparter (13 §)

- Ej tillåtet att ta in – skriftligt samtycke från den andra parten

▼ Parternas åtaganden (14 §)

- Ingen garanti att parts bidrag leder till visst resultat
- Utföra arbete efter bästa förmåga
- Endast ersättningsskyldig vid grovt oaktsamma eller uppsåtliga avtalsbrott

▼ Ansvarsbegränsning (15 §)

- Ersättningsskyldighet omfattar inte följdskador (Produktionsbortfall, avbrott i verksamheten, utebliven vinst, annan indirekt skada)
- Undantag vid åsidosättande av sekretess

OPI – MALLAVTAL FORTS

▼ Avbrytande av deltagande i projektet (16 §)

- Får avbryta deltagande om projektet inte kan genomföras
- Inga ekonomiska krav mot avbrytande part
- Rätt att använda projektgenererad kunskap och bakgrundskunskap

▼ Avtalstid (17 §)

- Träder i kraft när det undertecknats
- Upphör när alla har fullgjort sina åtaganden samt när parterna är överens att projektet är slutfört

▼ Övrigt (18 §)

- Äger ej överlåta rättigheter

▼ Tvist (19 §)

- Allmän domstol

FRÅN OPI TILL UPPHANDLING

▼ Inför upphandling

- Likabehandlingsprincipen i 4 kap. 1 § LOU
- Generellt den information som leverantören fick om UM:s behov – ska även andra leverantörer få
- Relevant kunskap/resultat ska finnas tillgänglig för inköparen
- Dokumentation
 - En person särskilt ansvarig

▼ Ska OPI resultatet ändå publiceras även om det inte blir en upphandling?

FRÅN OPI TILL UPPHANDLING

▼ Hur redo är du/ni att skapa innovation i era upphandlingar

- Ett väldefinierat problem? Ja/Nej
- Rättslig grund att arbeta vidare med en lösning? Ja/Nej
- Stöd från ledningen? Ja/Nej
- Tilldelade resurser för att lösa problemet? Ja/Nej
- Finansiering till framtida upphandlingar? Ja/Nej
- Juridisk hjälp med avtalet? Ja/Nej
- Tillgång till professionell relevant (teknisk) kunskap? Ja/Nej
- Erfarenhet av innovation och projektledning? Ja/Nej
- En idé till mitt business case? Ja/Nej
- Tillgång till demonstrationsplatser? Ja/Nej

SUMMERING – DAGENS LÄRDOM

TACK FÖR NI LYSSNADE PÅ MIG!
TVEKA INTE ATT HÖRA AV ER VID FRÅGOR!

Catharina Piper

catharina.piper@mollwenden.se

Tel: 0733 – 77 50 99