

BEHOV

Malmö, Studio, 8 juni 2018

Karolina Huss, Gate 21

karolina.huss@gate21.dk

+45 42 7471 43



INNOVATION Gennem Dialog og
Offentlig-privat Samarbejde

Interreg

Öresund-Kattegat-Skagerrak
European Regional Development Fund



EUROPEAN UNION



OPI är inte bara en ny metod, utan ett nytt sätt att tänka



Samarbete
- inte kund
och
leverantör.

Mod till att
arbeta agilt.

Våga inte veta,
våga ställa frågor
utan svar.

Inom givna
ramar, men
inget krav på
resultat.

Bygger på
frivillighet



DEFINIERA BEHOV

Som man frågar får man svar

Som man siktar blir man upplyst

Hur siktar du din strålkastare mot marknaden?

I have a need



Köpenhamn - Transport

Transportsystemen mer digitala. Hur kan vi använda detta för att öka livskvaliteten för kommunens invånare?

Ballerup - Inomhusklimat

Dåligt inomhusklimat i skolan minskar elevers inlärningsförmåga. Hur kan en kommun få helhetslösningar på området?

Bornholm - Avfall

Hur klarar vi en "ö-drift" av avfallshantering i framtiden med 40.000 invånare?



...men om ljuset sprids alltför mycket, eller du siktar på något alltför långt bort kan det vara svårt att urskilja vad det är.



Och om inte strålkastare inte fungerar så blir det helt mörkt!

Realism, mandat, kommunikation behövs.

Du har behov av att dansa,
men hur vill du dansa?

Behov

Marknad

OPI

Jag är inte så säker
på formen. Ska vi
köra impro och finna
en form
tillsammans?

Jag vill dansa foxtrot. En för
och en följer. Två steg tillbaka
och ett åt sidan.

Vilken roll har du (som kommun) i behovet?

Aktör på konkurrensutsatt marknad? (energi, dricksvatten)

Lagstiftande, planläggare, godkännande myndighet?

Utförande?

Faciliterande?

Behov

Marknad

OPI



OPI

Malmö, Studio, 8 juni 2018

Karolina Huss, Gate 21

karolina.huss@gate21.dk

+45 42 7471 43



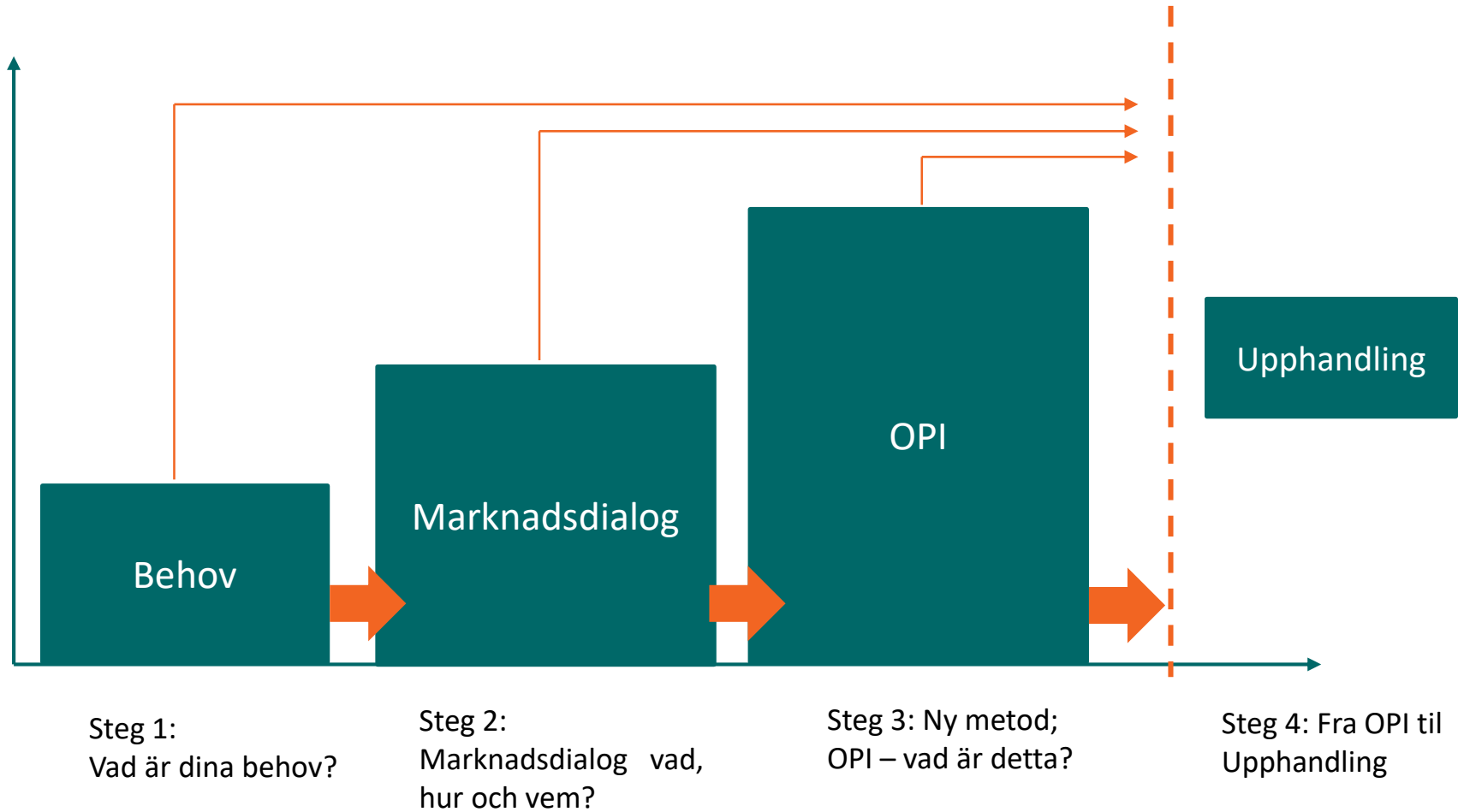
INNOVATION GENNEM DIALOG OG
OFFENTLIG-PRIVAT SAMARBEJDE



EUROPEAN UNION

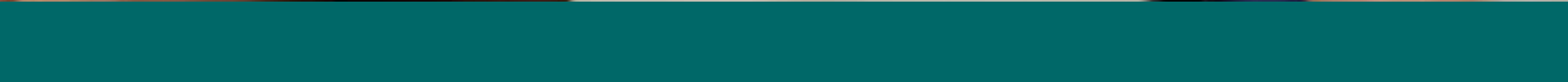


Hur och varför väljer man att gå från marknadsanalys (dialog) till OPI?



Har du någonsin saknat en sätt att gå vidare i ett utvecklingssamarbete med företag?







Vad är nytt med OPI som metod ?

Kan vara lägre tröskel, mindre omfattande än PCP

Kan öppna upp för tillit och innovationskraft

Vilar på frivillighet

Offentlig och privat aktör kan lämna avtalet utan sanktioner

Man väljer själv samarbetsform – igen tävling, jury, urval osv



OPI avtalsmodell

Vilar på tre LOU principer

En:

”Icke ömsesidigt förpliktande avtal”

1 kap. 15 § LOU

eller:

”Forsknings- och utvecklingsavtal”

1 Kap. 5 § LOU

eller:

Mindre skäddarsydda tjänster

Under marknadsdiallog undersöker man existerande möjligheter.
Man vet inte om det är relevant med ett OPI.



Hur vet man det efter marknadsdialogen?



När är OPI (utvecklad marknadssdialog) relevant?



- ✓ Området är komplext – du saknar funktionskrav för att förbereda upphandling.
- ✓ Lösningar saknas helt eller marknaden är omogen.
- ✓ Du vill utveckla din marknadssdialog innan du går in i en upphandling.
- ✓ Du vill skapa ett ömsesidigt offentlig-privat utvecklingsrum för att utveckla en ny lösning.
- ✓ Ditt behov + leverantörs behov = gemensamt utvecklingsmål.
- ✓ Test och demonstration är viktigt för att komma vidare
- ✓ Behov för samarbete mellan flera konkurrerande aktörer.



Jag ser OPI som ett möjligt verktyg att undgå långa processer omkring innovationsupphandling, men istället utveckla funktionskrav i kortare utvecklingsprocesser.





Dåliga grunder till att starta ett OPI

- 1) Du är intresserad av området, men tror inte att din organisation kommer att genomföra en upphandling.**
- 2) Du är osäker på vad din organisation har för roll/behov.**
- 3) Inga utvecklingsresurser.**
- 4) Inte uppbackad av chefer, strategier, mål.**

OPI utformas i ett tidigt stadie av innovationsprocessen – men inte för tidigt för att ha TYDLIGT utstakade mål.



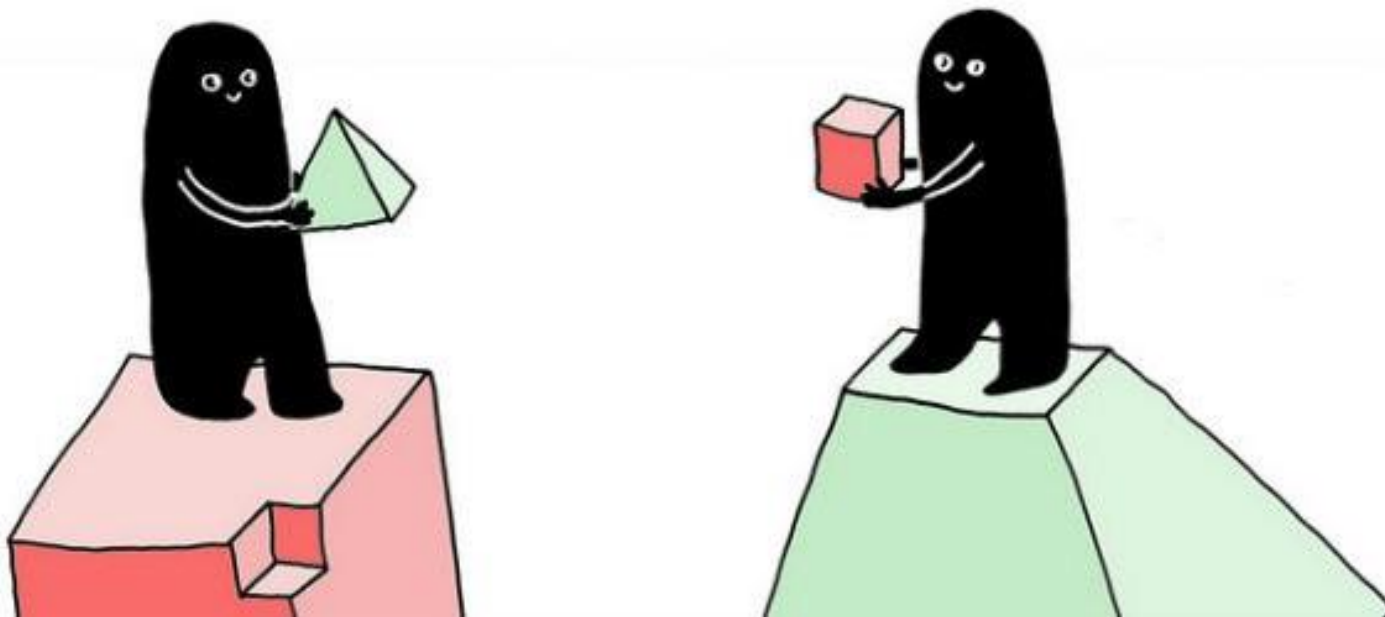


OPI är inte till området där det ska ske upphandling precis här och nu.

Beräkna 1-2 år från att ditt behov är identifierat till att din upphandling kan ligga färdig.



OPI är endast meningsfullt om den offentliga och privata aktörer har behov för varandra i utvecklingen.





Har vi samma
förväntningar till en
lösning?

Är offentliga och
privata eniga om
utvecklingen?



FÖRETAG

”I ett OPI arbetar vi med ett på förhand definierat gemensamt utvecklingsmål och då blir träffsäkerheten större. Samarbetet leder till mer kunskap och spin off-effekter som kan gynna oss och hela branschen – och därmed också miljön.”

Tom Johansen, I-Tunnan



OFFENTLIG UPPHANDLARE

”Genom OPI har vi fått en modell där vi kan säkra och utveckla det intresse vi ser från företag”

Björn Jacobsson insamlingschef
NSR



Vi har fått luftkonditionering, nya fönster, nya lampor, ljuddämpning och en apparat som meter allt och styr vår energi. Allt samtidigt. Det er fedt!



Inomhusklimat

Ballerup kommun + 7 företag och ett universitet. Leverantörer inom olika teknikområde luftkonditionering, fönster, ljus, ljuddämpning och intelligent styrning av energi. Kommunen som Living Lab.

Oktober 2016 – December 2017

<https://www.gate21.dk/project/skolerenovering-i-en-helhed/>



Ö-drift inom avfall

BOFA – Bornholms affaldsbehandling + tre företag (tre OPI) och ett universitet.

Hösten 2017

Dialog omkring hantering fraktioner bioavfall, plast, metall osv. som ska hanteras med ett litet underlag - endast 40.000 invånare på Bornholm.



”Vi har lagt cirka 10 arbetsdagars arbete i på Bornholms framtida avfallssystem. Det har skapat högre transparens och trovärdighet för en potentiell framtida uppdragsgivare”. Massimo Forti
,RagnSells



OPI inom ITS

**Köpenhamns kommun + 16
företag och två universitet.**

Co2 reduktion, grön mobilitet.

Prototyper på styrning
trafikljus för cyklister,
realtidsinformation på
busstrafik, och intelligent
användning av gaturum.

Oktober 2013 - Maj 2014

Läs om de 8 prototyperna här;
<http://d27j0td1cyubi5.cloudfront.net/uploads/upload/asset/51/8229eac7d1639e80fc5cd36f4a00f4acf41a24d5.pdf>



OPI inom ITS

Köpenhamns kommun + 16 företag
och två universitet, uppdelat på åtta
team.

En person från kommunen tätt
smmankopplad till varje team.

2014: OPI

2015: Upphandling (60 miljoner DKK)

2016-2018: Implementering



OPI proces

- Workshops 1-2: Scoping & teams
- Workshop 3: Problem, behov & potential
- Workshop 4: Inspiration & ideation
- Workshop 5: Ideation & business case
- Workshop 6: Prototyping & ideation
- Workshop 7: Pitch & nästa steg



Mest värdefulla erfarenheter från deltagare.

- Olika kompetenser möts, approach, erfarenheter, input.
- Insikter om användarnas behov gav bättre problemförståelse.
- Insikter i kommuner strategiska arbete och tillgång till kommunens data.
- Feedback fra experter.
- Prototyper og test tidigt i processen och verklighetsnära situationer.



Innovation i virksomhederne

9 ud af 10 mener, at forløbet har bidraget til innovation i deres egen virksomhed.

- Nye ideer til potentielle nye produkter og services
- Udvikling af nye projektidéer
- Større synlighed og nye design
- En testcase for virksomhedens strategi og vision





Din marknadsdialog kan utvecklas till flera OPI med samma ram.

ITS – ett huvudkontrakt för alla OPI – 8 individuella avtal.



TACK!

Karolina Huss
Gate 21
karolina.huss@gate2
1.dk



EXTRASLIDES

Win-win



Offentlig

Privat

Gemensam
utveckling =
gemensam ny
kunskap om:
Produkter
Processer
Metoder
Koncepter

Kan gå vidare med
att skriva bättre
upphandlingar (ex.
nya funktionskrav)

Kan gå vidare med att
skapa innovationer
(marknadsintroducerade
produkter)

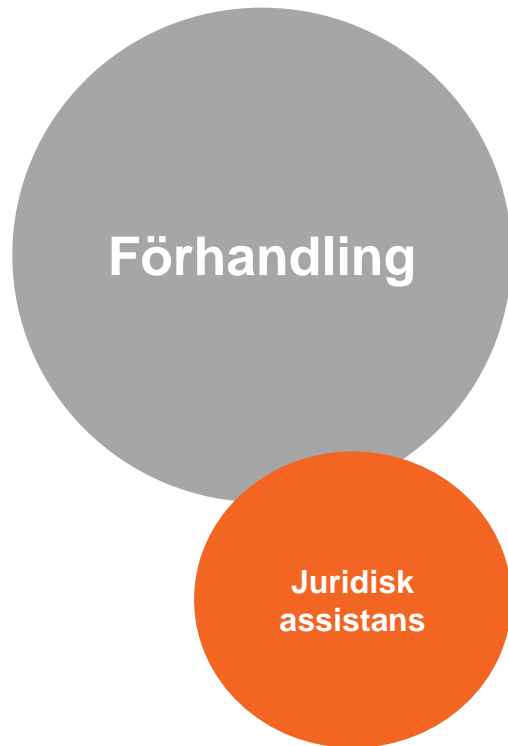


OPI

Here's how



Före OPI



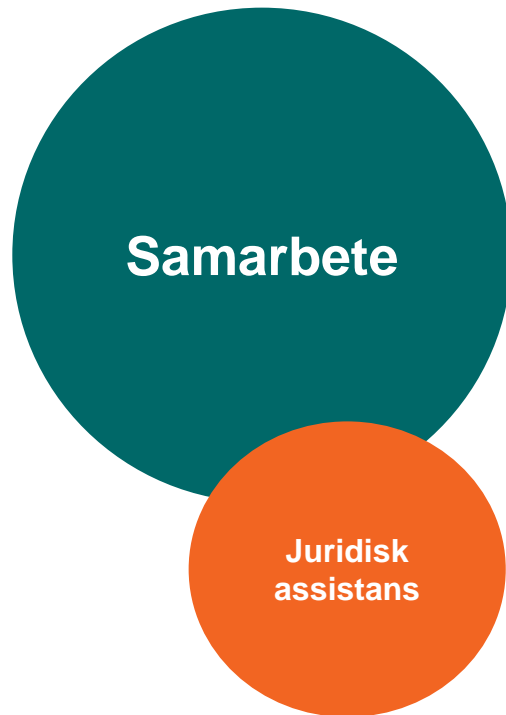
Mina och dina förväntningar till...

- Samarbetets avgränsning
- Mål och succékriterier
- Process och arbetsplan
- Tidshorisont och finansiering
- Roll och ansvarsfördelning
- `Exit-strategi` vid bristande måluppfyllelse

Viktigt att genomgå: jäv, statsstöd, IP- rättigheter, öppenhet m.m



Under OPI



Löpande innovationssamarbete kräver...

- ✓ Ömsesidig tillit och öppenhet
- ✓ God kommunikation
- ✓ En plan för arbetet (kontrakt)
- ✓ Designval för test och demonstration
- ✓ Samhälleligt värde/Business Cases (för både offentlig och privat)

Efterlev OPI kontrakt, exempelvis kräver ett öppet OPI att ny kunskap offentliggörs löpande



Efter OPI

Uppsamling

Juridisk
assistans

Vi avslutar med att säkerställa...

- ✓ Samhälleligt värde/Business Cases (för både offentlig och privat)
- ✓ Samla ny kunskap (nya funktionskrav)
- ✓ Dokumentera och arkivera OPI samarbetet till en senare upphandling.

Om OPI utvecklas till en upphandling: ta särskild hänsyn till att utjämna tids- och kunskapsmässiga fördelar för privata samarbetspartner

*”kan ni komma ihåg vart vi arkiverede
OPI dokumentationen?”*



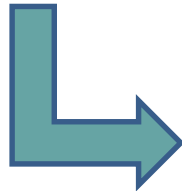
Förvalta ny kunskap från OPI i framtida upphandlingar



Den offentliga upphandlaren skapar ny kunskap genom OPI-projekt som ändrar framtida upphandlingar, ex tekniska krav. Nya krav kan innebära att antal anbudsgivare begränsas



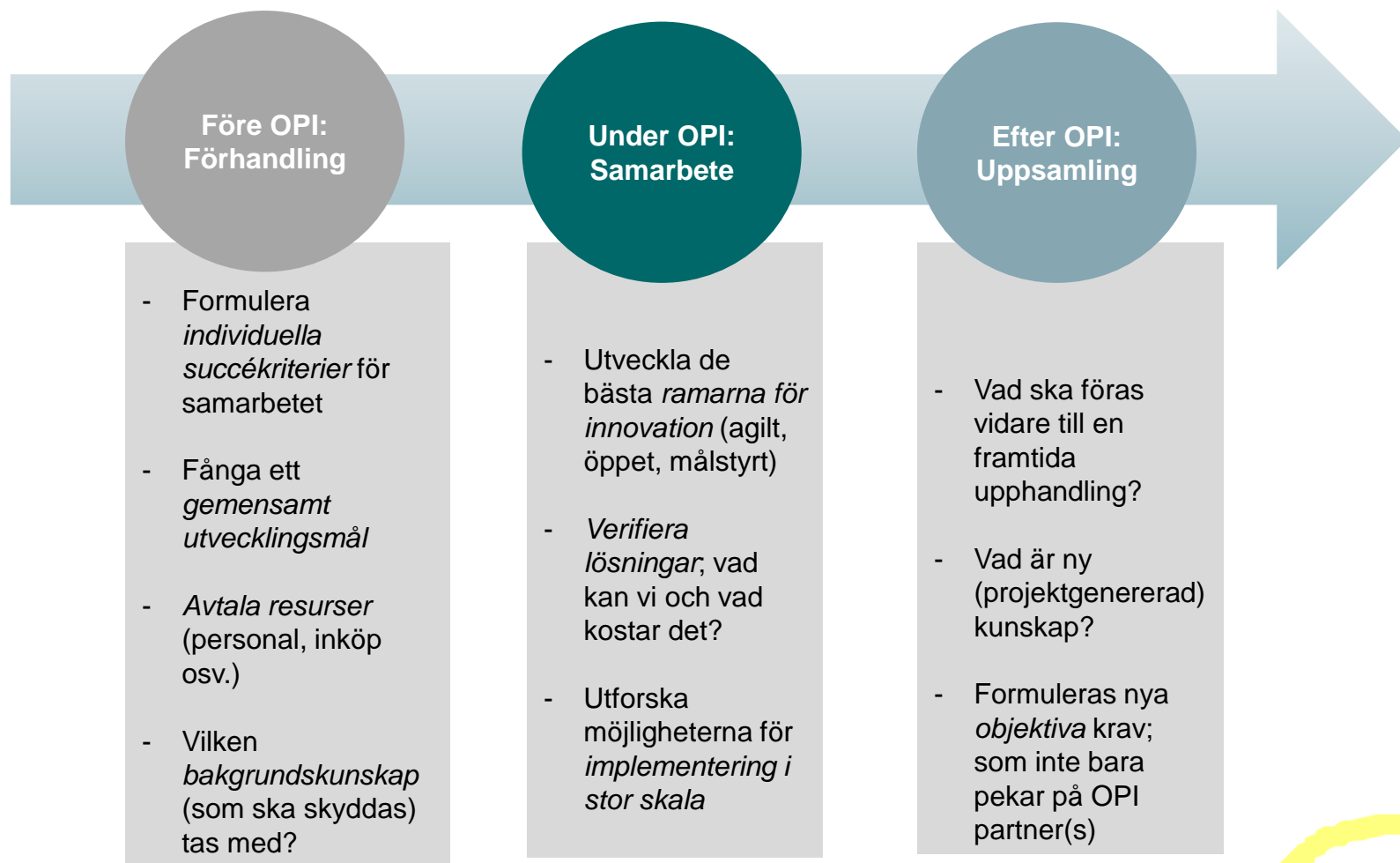
Detta är i princip inte ett problem - så länge inte antalet möjliga anbudsgivare begränsas till en eller mycket få (alltför begränsad konkurrens).



- ✓ Ta alltid med dig sunt förnuft och objektivitet när du går från OPI till upphandling.
- ✓ Offentlig upphandlare ska kunna motivera krav i upphandlingen.
- ✓ Överför inte information direkt från leverantören till en kravspecifikation. "Neutralisera" ny kunskap så att även andra leverantörer kan vara med och ge anbud.
- ✓ Använd funktioner istället för specifika krav.



OPI processen (före, under och efter)



Behov



Marknad



OPI

