

OPI workshop på STUDIO Malmö 8:e juni 2018



Marknadsdialog

Vad, hur och varför?

Stefan Persson

Exempel: SAMSA Innovation



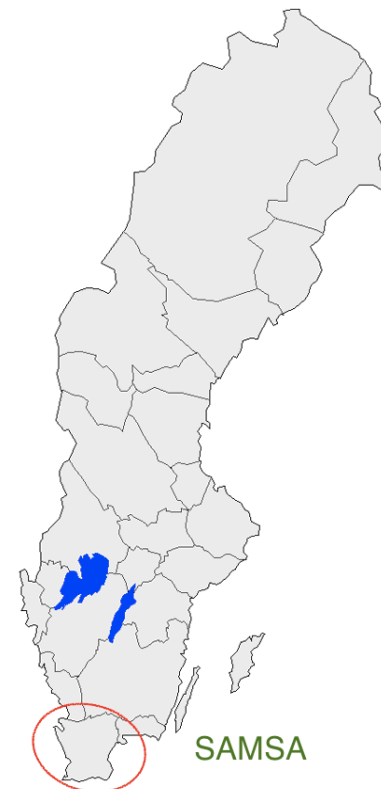
SAMSA innovation

SAMSA is a network organization for southern Swedish municipal waste operations.

SAMSA focus on knowledge and technology transfer in the collection and treatment of household waste.

The members are together responsible for the collection of about 15 percent of the Swedish household waste.

SAMSA consists of 3 municipal administrations and 11 municipality owned companies representing 30 municipalities.



Exempel: SAMSA Innovation



SAMSA innovation

Problem /
Measure

Problem

Few and not very innovative tenders
A need to climb the waste ladder

Measure 1 – Ongoing market dialogue

Initiate an ongoing market dialogue for better procurement of waste collection. A first kick-off meeting was held in Malmö in autumn 2013.

In the meetings, we discuss general procurement issues and exchange experiences, thus increasing understanding of one another's activities. The aim is to learn from each other, share best practices, create understanding and increase trust between buyers and suppliers.

Exempel: SAMSA Innovation



SAMSA innovation

Problem /
Measure

Problem

Few and not very innovative tenders
A need to climb the waste ladder

Measure 2 – Pre-commercial procurement (PCP)

Initiate an innovation procurement

One of the first innovation procurements in Sweden to be implemented as a pre-commercial procurement (PCP)

Exempel: SAMSA Innovation



SAMSA innovation

Aim

Aim with

Ongoing market dialogue + Pre-commercial procurement (PCP)

1. Develop procurement skills and gain a deeper understanding of innovative processes,
2. and thereby stimulate R&D (processes and culture both internal and external)
3. Contribute to the development of market-based solutions so that the recycling ratio can increase
4. Keep it simple!

Konkreta metoder inför publicering

- RFI
- Extern remiss
- Dialogmöten (grupp)
- Dialogmöten (enskilt)



🏠 > Områden > Dialog och innovation > Tidig dialog

Dialog och innovation

Tidig dialog

Request for information (RFI)

Enskilda dialogmöten

Dialogmöten

Tidig dialog

Genom dialog med potentiella leverantörer och andra marknadsaktörer får upphandlande myndigheter en bättre bild av vilka lösningar som finns eller kan utvecklas. Det kan leda till fler lösningsförslag från fler leverantörer, och på så vis en förbättrad konkurrens och effektivare upphandlingar.

[f](#) [p](#) [e](#) [Dela](#)

Mer på vår webb

» [Broschyr: 6 myter om dialog i offentlig upphandling](#)

» [Broschyr: Lärdomar från projektet "Smartare inköp genom tidig dialog"](#)

Region Skåne

Hem Vård och hälsa Jobba hos oss Politik och demokrati Detta gör Region Skåne Kontakt

... / Göra affärer med oss / Upphandling / Extern remiss

GÖRA AFFÄRER MED OSS

Upphandling

Så går en upphandling till

Innovationsupphandling

Extern remiss

RFI – Request For Information

Skriv ut

Extern remiss

Extern remiss innebär att Region Skåne ger företag och organisationer möjlighet att lämna synpunkter på utkastet till förfrågningsunderlag, innan upphandlingen annonseras.

När publiceringstiden för den externa remissen har gått ut går vi igenom de synpunkter som kommit in och tar därefter ställning till eventuell förändring av förfrågningsunderlagen.

Exempel: Fallpreventionsupphandling, Region Skåne

Marknadsdialog

Innan publicering

- 10-tal Enskilda leverantörsträffar
- Stort dialogmöte på Malmö Live
- Grafisk designer illustrerar behov
- Studiebesök på avdelning

Under upphandling (konkurrenspräglad dialog)

- 20-tal dialogmöten med kvalificerade företag i olika utvecklingsfaser
- anbudslämnarna får skugga vårdpersonal ett dygn
- fiktiva anbud
- anbud
- provserie / pilot

UPPHANDLING 24
FROM IDG



Prenumerera på tidningen!
1795 kronor per år ex moms



NYHETER KARRIÄR LÖN JURIDIK NÄTVERK KONFERENS ACADEMY KOMPENDIER OM OSS ANNONSEI

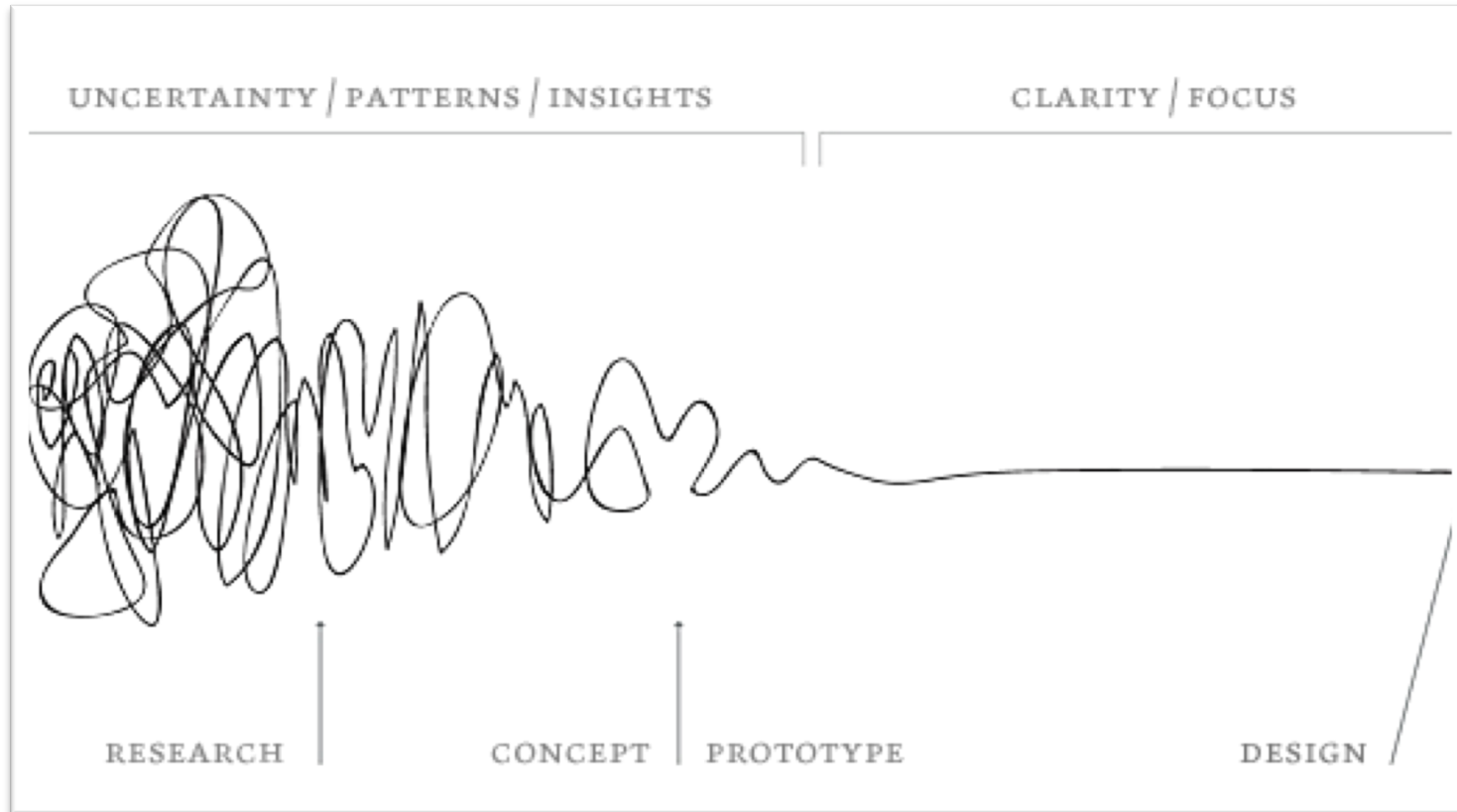
Efter två år – Region Skåne utser vinnare i innovationsupphandling

Efter drygt två års arbete har Region Skåne utsett en vinnare i innovationsupphandlingen som ska förhindra att patienter på sjukhusen faller och skadar sig. Upphandlingen har genomförts som en konkurrenspräglad dialog. Det har varit en lång process från idé till workshoppar och upphandlad lösning med målet att reducera olyckorna med minst 20 procent.

| 2018-04-10



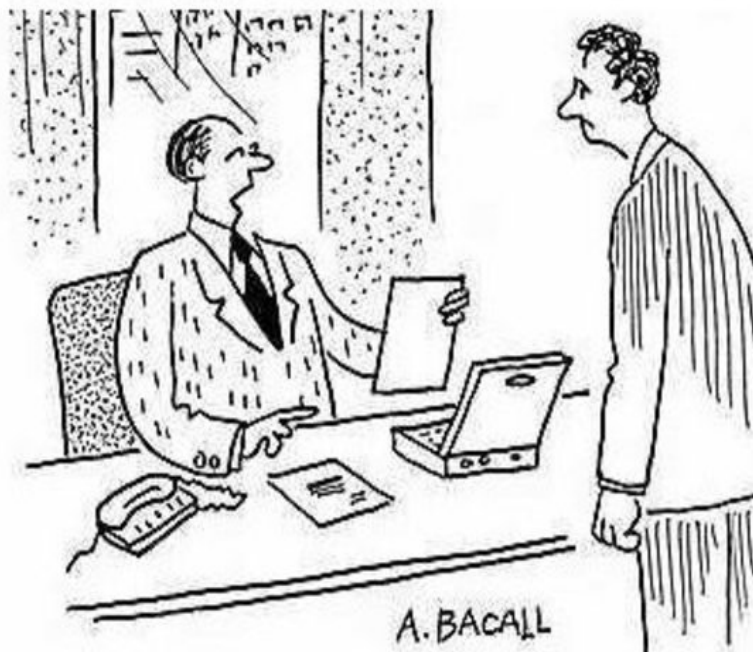
Dialog extra viktig i innovationsprocess



TILLIT

Varför finns osäkerheter för upphandlande enheter omkring marknadsdialog?

Okunskap, rädsla, kultur



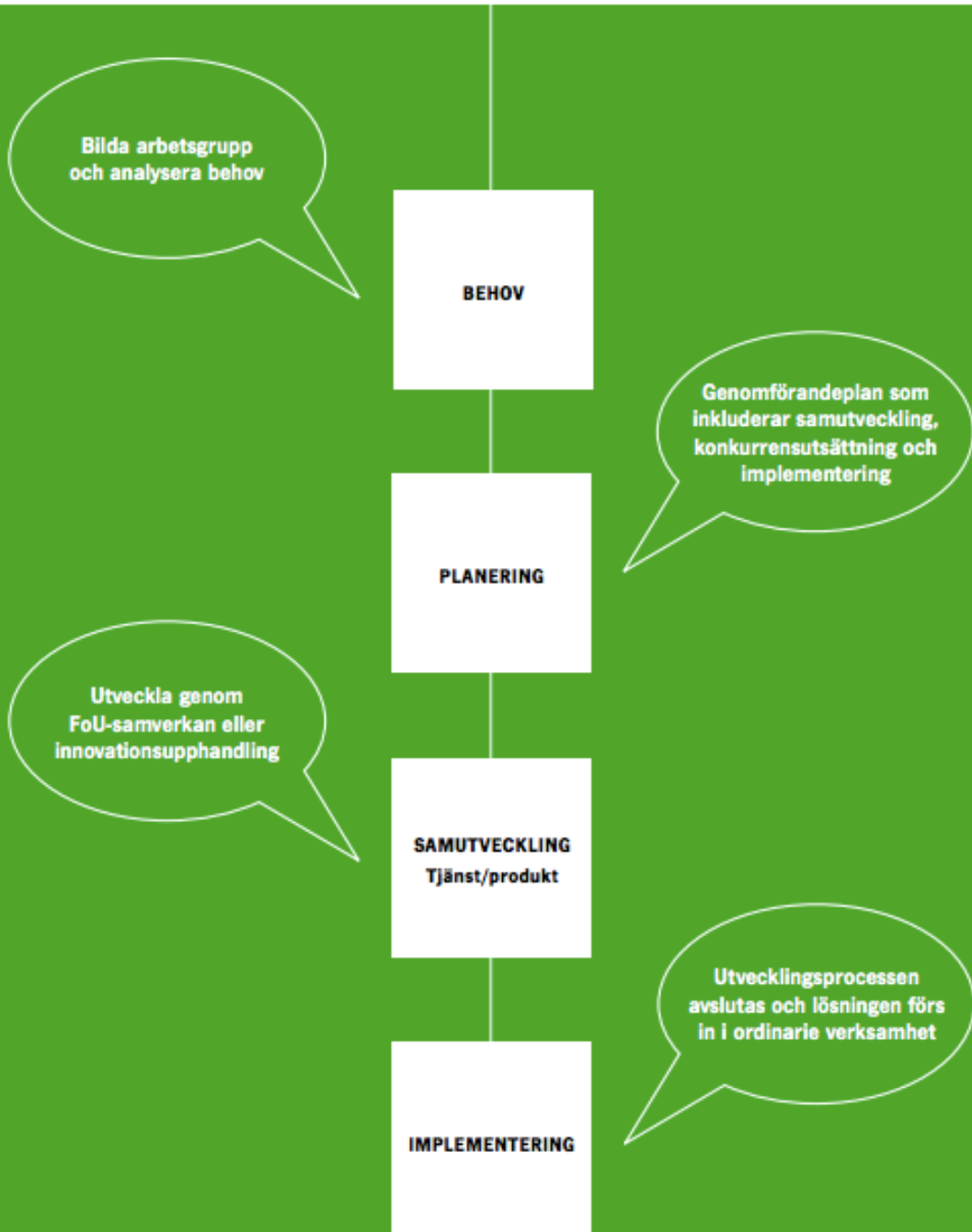
"Your proposal is innovative. Unfortunately, we won't be able to use it because we've never tried something like this before."



FÖRSTA (INNOVATIONS) HJÄLPEN – TÄNK EFTER FÖRE

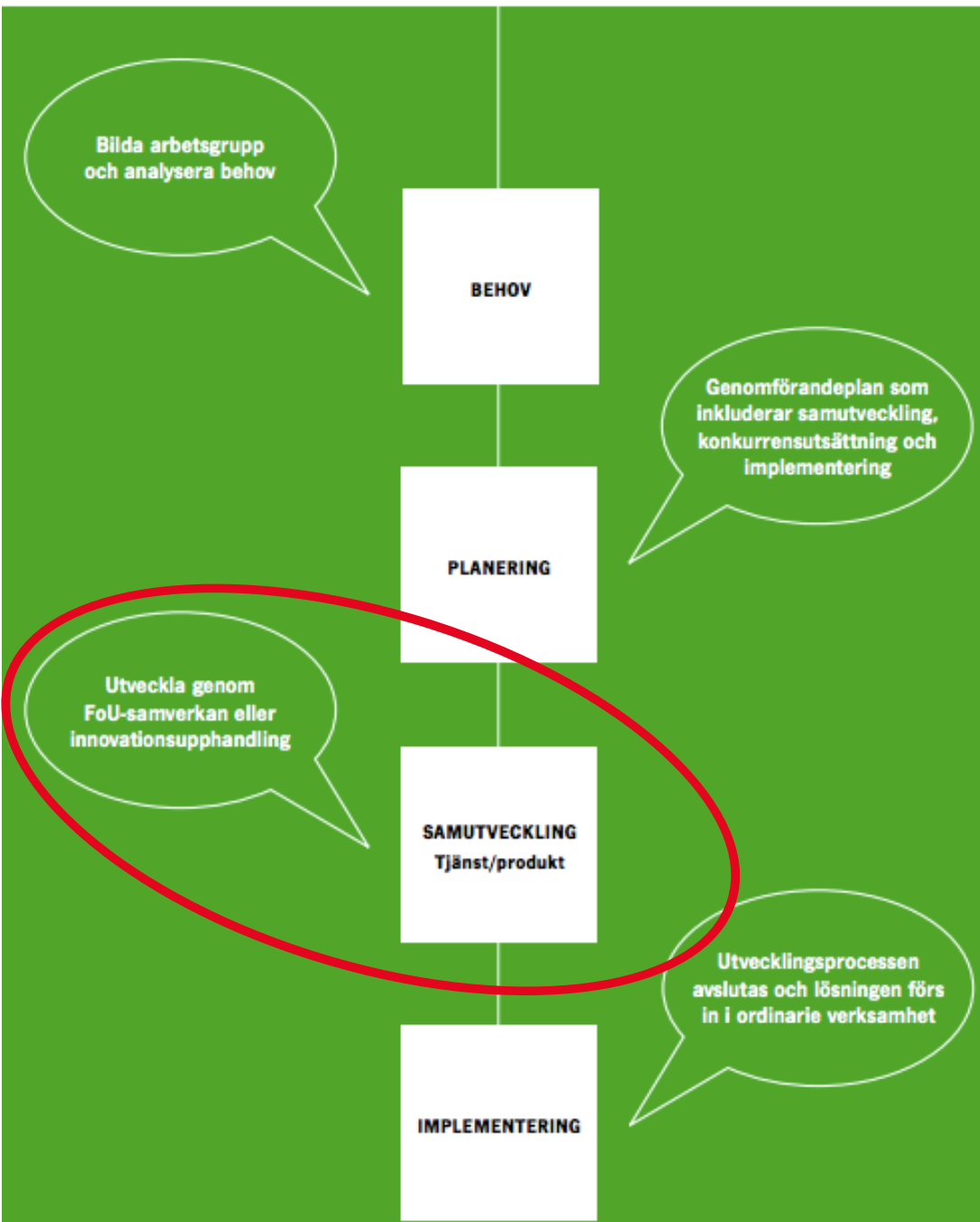
Lathund för utveckling och införande av innovativa tjänster och produkter
inom hälso- och sjukvård i samverkan med externa aktörer

<http://www.innovationskane.com/sv/interna-projekt/>



Den enkla processen

Börja med behov



Samutveckling

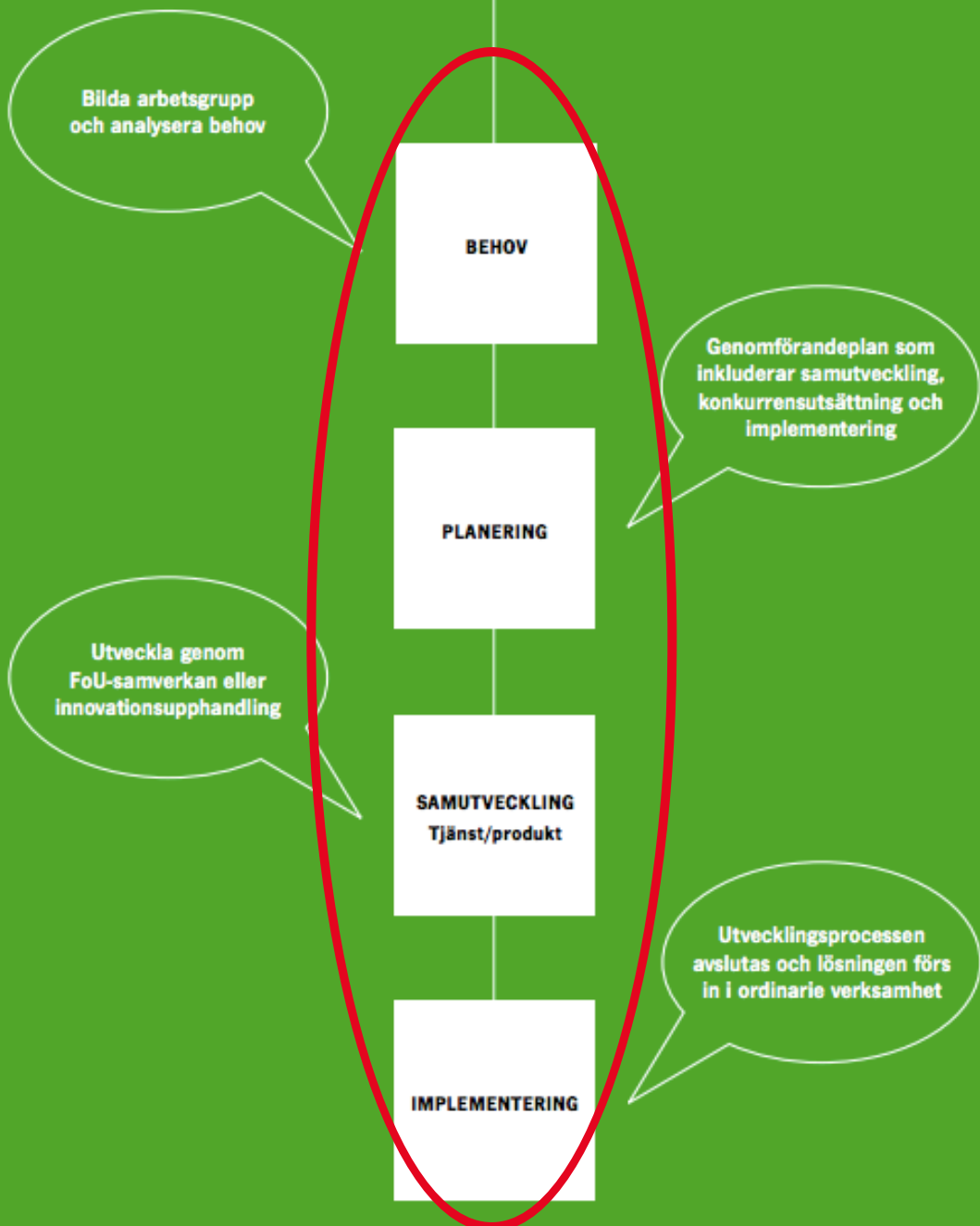
FoU-samverkan

Partnerskap, inget köp mellan parterna

eller

Innovationsupphandling

Beställar/leverantörsrelation



Avtal

Olika typer som kan bli aktuella i FoU-samverkan

Avsiktsförklaring/letter of intent

Kan vara lämpligt i tidig behovsidentifieringsfas. Ingen direkt innovation/utveckling, utan rent kunskapshöjande gemensam insats

Projektavtal

Samutveckling i partnerskap (inget köp mellan parter)

Affärsavtal/nyttjanderättsavtal

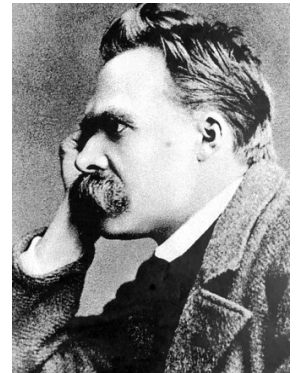
Detaljerat avtal omkring rätt att använda/kommersialisera resultat från samutveckling baserat på Projektavtalet

Tänk på:

- Att behandla leverantörer lika betyder inte att de måste få exakt samma information exakt samma tid.
- Fördelar en leverantör kan ha fått som potentiellt skulle kunna snedvrída konkurrensen kan nästan alltid neutraliseras genom att ge andra chansen att inhämta kunskapsövertaget.
- Situationer där konsultjäv föreligger är mycket ovanliga.
- En god behovsanalys kräver koll på marknaden!

"I say unto you: one must still have chaos in oneself to be able to give birth to a dancing star."

Nietzsche



Tack för att ni lyssnade!

stefan.persson@innovationskane.com
+46 (0)762-057638