

Lindahl 

OPI

-Innovativa lösningar på framtidens utmaningar

20171117

Interreg

Öresund-Kattegat-Skagerrak
European Regional Development Fund



EUROPEAN UNION





AGENDA DAG 1

- 8:30 - 9:00 Registrering och kaffe
 - 9:00 -09:10 Välkommen
 - 09:10 -09.50 Vad är OPI?
 - Catharina Piper, Advokatfirman Lindahl
 - 09:50 -10.10 Förmiddagsfika
 - 10:10 -10:40
Upphandlingsmyndighetens syn på innovativa upphandlingsprocesser och samarbeten
 - Niklas Tideklev,
Upphandlingsmyndigheten
 - 10:40 -11:45 Röster från verkligheten - konkreta fall där OPI använts i Danmark presenteras Rikke Bastholm och Karolina Huss
 - 11:45 -12:30 Lunch
 - 12:30 -13:15 Hur kan samarbete skapas mellan företag och upphandlare?
 - Markus Mårtensson, Innovation Skåne och Catharina Piper, Advokatfirman Lindahl
 - 13:15 -14:00 Vikten av att våga - tips och råd vid innovativa upphandlingar
 - Louise Strand, Region Skåne
 - 14.00-14.30 Mingel och fika
 - 14.30-15.00 Panelsamtal - hur skapas möjligheter för upphandlande myndigheter att gå vidare med OPI?
 - Louise Strand, Niklas Tideklev, Catharina Piper, Rikke Bastholm
-



AGENDA DAG 2

- 8:30 - 9:00 Registrering och kaffe
 - 9:00 -09.45 OPI wrap up: sammanfattning av dag 1
 - 09:45 -10:30 Hur har man i Danmark stimulerat näringslivet att intressera sig för upphandlingssamarbeten?
 - Catharina Piper, Advokatfirman Lindahl och Rikke Bastholm, INNOBA
 - 10:30 -10:50 Förmiddagsfika
 - 10:50 -11:50 Vilka hjälpmedel och verktyg finns för att genomföra en OPI-upphandling?
 - Catharina Piper, Advokatfirman Lindahl
 - 11:50 -12:15 Sammanfattning. Vilka är de viktigaste lärdomarna från de här två dagarna?
 - Catharina Piper, Advokatfirman Lindahl
 - Efter seminariet bjuder vi på lunch
-



VAD ÄR OPI?

20171117





Presentation

- **Presentation av åhörare och förväntningar**
- **Presentation av moderator**

Vad är OPI i korthet I



- **Offentlig-privata innovationssamarbeten**
 - 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 IPO finansieras kan visst vederlag ges)
 - Båda parterna står på samma sida
 - **Pre-kommersiell upphandling kontra OPI?**
 - Tävling/annonsering (en s.k. PCP kan vara en OPI – men då omfattas den av offentlig upphandling)
 - **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 i god tid.
-



Vad är OPI i korthet II

- **OPI är en offentlig privat innovationssamarbete, en samarbetsform där de offentliga och de privata utvecklar innovativa lösningar.**
 - **Icke förpliktade avtal**
 - **En form av PCP – prekommersiell upphandling (enklare)**
 - **Forsknings och utvecklingsavtal**
 - **Ett OPI projekt gällande forskning och utveckling omfattas inte av upphandling om**
 - Projektresultatet tillfaller inte upphandlande myndigheten
 - Tjänsten inte fullt ut betalas av den upphandlande myndigheten
-



Vad är OPI i korthet III

- **Två parter, en offentlig och privat som arbetar mot gemensamt definierade utvecklingsmål utifrån ett explorativt angreppssätt**
- **Utvecklingsfas innan upphandlingen i syfte att skapa ramar och förutsättningar för innovation.**
- **Jämlika aktörer**
- **Avsikten är att genomföra samarbetet utan att någon av parterna utestängs från fortsatt anbudsförfarande**
- **Skillnaden förkommersiell upphandling?**



Varför OPI I

- OPI ger upphandlande myndigheter möjlighet att skapa innovativa lösningar i samarbete med privata aktörer – utan upphandling (men inom ramen för det EU-rättsliga ramverket)
- För att skapa möjlighet till innovation
- Vi eftersöker att förbättra prestanda inom ett visst område
- Marknaden har ingen tillfredställande produkt/lösning
- OPI-modellen ska säkra samarbetets ramar, hantera ägandeskapet, finansiella skyldigheter och skydda leverantören från diskvalificering i kommande upphandling.



Varför OPI II

Kan användas...

- I ett tidigt stadium (vet ej vilka krav som behövs ställas)
- När behovet av innovation är okänt
- Minska osäkerheten – scanna olika lösningar innan en ev. upphandling
- Win-win för alla



OPI – jäv och statstöd

- Rättigheter fördelas mellan parterna
- OPI kan innebära att privata parter mottager statstöd.



Olika begrepp

- **Marknadsdialog (RFI) – informell dialog med leverantörer**
- **OPI är ett icke ömsesidigt förpliktande avtal,**
- **OPI – icke ömsesidigt förpliktande avtal, 1 kap. 15 § LOU (2 kap. 20 § LOU)**
- **OPI – forsknings- och utvecklingsavtal, 1 kap. 5 § LOU vilket lagrum? (tidigare 1 kap. 6 § p. 6)**
- **PCP – förkommersiell upphandling, KOM (2007) 799**



Vilka tjänster omfattas av bestämmelsen i LOU

73000000-2 FoU-tjänster samt tillhörande konsulttjänster

73100000-3 Forskning och experimentell utveckling

73110000-6 Forskning

73111000-3 Forskningslaboratorietjänster

73112000-0 Marin forskning

73120000-9 Experimentell utveckling

73300000-5 Planering och genomförande av forskning och utveckling

73420000-2 Förberedande genomförbarhetsstudie och teknik demonstration

73430000-5 Test och utvärdering

Marknadsundersökningstjänster samt vissa databehandlingstjänster och därmed sammanhängande tjänster omfattas inte



Vad är forskning och utveckling?

- **Forskning och utvecklingstjänster behöver normalt inte upphandlas**
 - Analyser
 - Prototyper
 - Test
 - Demonstrationer



FOU nivåer

- **Anskaffning av forsknings- och utvecklingstjänster**
 - Syfte att anskaffa dessa tjänster för att få fram nya lösningar som sedan upphandlas
- **Upphandling av nya lösningar**
 - Syfte att upphandla nya lösningar
- **Utvecklingsfrämjande upphandling**
 - Syfte att upphandla på ett sätt som öppnar för nya ideér



Forskning och utvecklingsundantaget i LOU

- **Förkommersiell upphandling enligt EU-kommissionens modell**
 - Går ej att användas för anskaffning av slutresultatet
 - Ex. prototyper



Hur går man till väga?

- **Flera sätt**
 - Flexibel kontraktstyp
 - Roll och ansvarsfördelning av vikt
 - Fastställa gemensamma utvecklingsmål inom ramen för ett OPI-projekt



OPI processen

Process inför upphandling

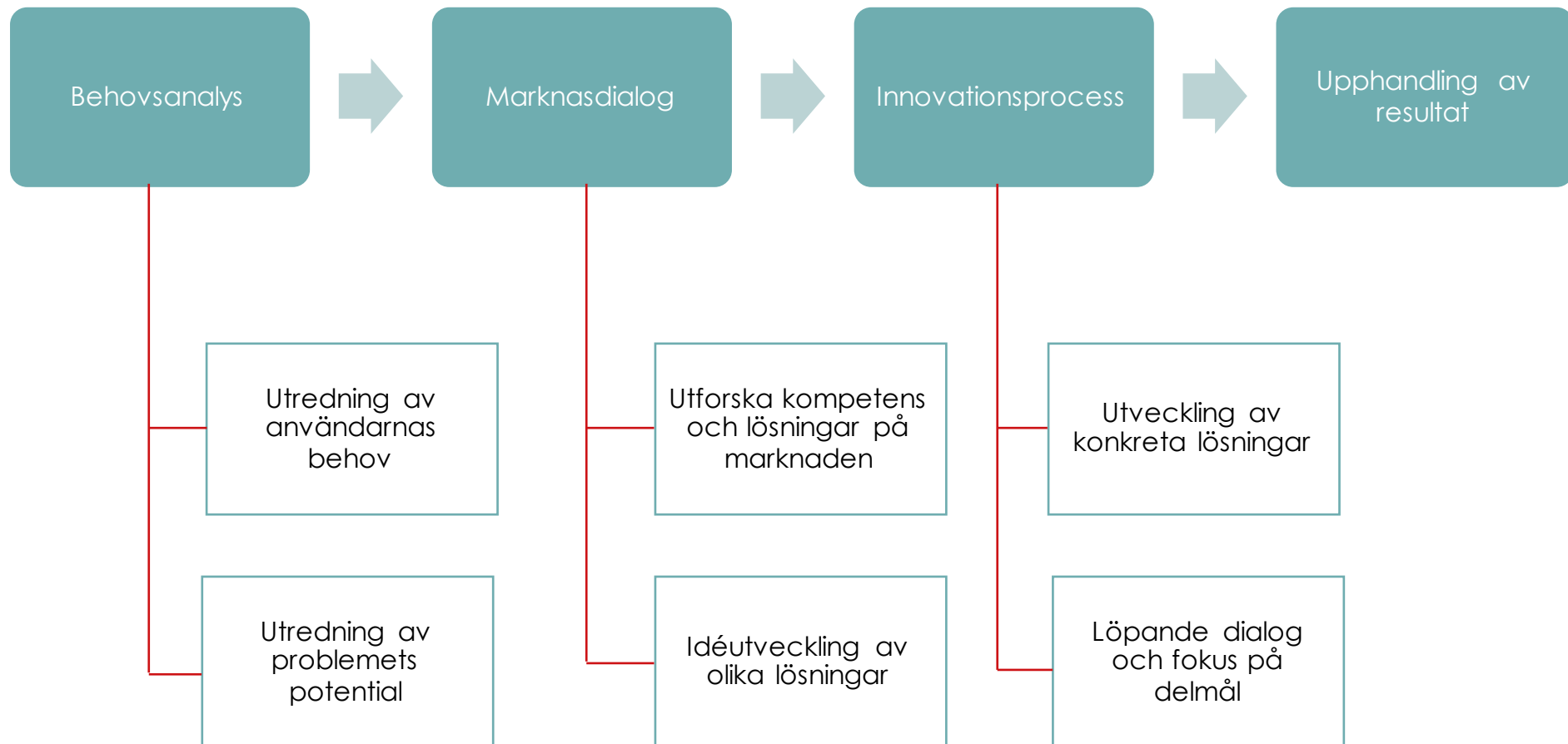
- **Marknadsdialog – FoU/OPI – Upphandling**
- **Marknadsdialog – OPI – Test - Upphandling**

Olika begrepp

- **Funktionsupphandling – att ha funktionskrav istället för tekniska krav**
- **Alternativa anbud (se 9 kap. 16-17 §§ LOU)**
- **Kontraktformer: OPS, PPP, OPP, Partnering etc.**



OPI – STEG FÖR STEG





Var kan man använda OPI?

- Vid utmaningar inom klimat och resursområdet (Någon av de första att pröva detta var Cleantech TIPP)

Historiskt sätt har det varit:

- Nya IT-lösningar
- Medicinteknik
- Äldreomsorg

Det finns egentligen inga begränsningar, får se från fall till fall.

Behovet av OPI är det som avgör om ett sådant förfarande ska användas.



OPI - utvecklingsmål

- Syftet med projektet är att demonstrera och dokumentera
- Målet att få ytterligare kunskap om..., utveckla en lösning om möjligt



Fördelar med OPI-avtal

- Fördelning av immateriella rättigheter
- Lösning för att undvika jävsproblematik i framtiden
- Villkor om sekretess och kommunikation
- Hantering av problematik kring statligt stöd.
- Tagits fram ett modellavtal



Exempel från verkligheten

- **Utmaningar**
 - Lätt att sammanblanda med LOU
- **Trafikverkets förkommersiella upphandlingar**
 - V-con
 - Elvägar



FÖRKOMMERSIELL UPHANDLING AV ELVÄGAR – KORT BAKGRUND

- **Projektets syfte**

Skapa ett kunskapsunderlag för beslut om eventuell fortsatt utveckling och implementering av elvägar för tunga fordon (upp till 60 ton) i det svenska vägtransportsystemet.

Utveckla och tillämpa kunskap och lösningar i samverkan mellan industri, akademi och myndigheter.

Bakomliggande mål: energieffektiv och fossilfri fordonsflotta 2030

- **Upplägg**

1. Intresseanmälan och urval

2. Idébeskrivning – inbjudna sökande fick del av förfrågningsunderlaget

3. Detaljprojektering

4. Val av lösningar för demonstrationsprojekt (avtal om demonstrationsanläggning + bidrag)

- **Vilka lösningar valdes ut?**

E-road – laddning via skena i vägbanan

Region Gävleborg - luftledning



Olika upphandlingsförfaranden - tumregel

- Förhandlat förfarande då en myndighet har ett visst behov och kan beskrivas vad som krävs för att uppfylla ett visst behov.
- Konkurrenspräglad dialog: myndigheten har ett behov som de inte kan beskriva lösningen men tror ändå att den finns på marknaden.
- Innovationspartnerskap är när myndigheten har ett behov av en lösning som inte finns på marknaden där myndigheten tror att det går att ta fram en lösning.



Innovationspartnerskap

- Förenkla för UM att ge bidrag till forskning och utveckling i syfte att myndigheten i ett senare skede ska kunna använda det som har utvecklats. Ska syfta till att myndigheten ska anskaffa slutprodukten
- UM ska identifiera behovet av en innovativ vara, tjänst eller byggentreprenad som inte kan tillgodoses genom inköp av varor, tjänster eller byggentreprenader som redan finns tillgängliga på marknaden
- Innovationspartnerskapet ska delas upp i successiva etapper som följer stegen i forsknings- och innovationsprocessen, och som kan inkludera tillverkning av varorna, tillhandahållande av tjänsterna eller slutförande av byggentreprenaderna



Kontakt



Catharina Piper
Catharina.piper@lindahl.se
0733-77 50 99

Lindahl 

TACK!

**Vill du veta mer?
www.lindahl.se**

ADVOKATFIRMAN
LINDAHL



Mingel och fika

- **Tala med någon som du inte har talat med förut**
 - Berätta kort om en innovativ upphandling/OPI som du har varit med om
 - Berätta om ett drömprojekt som du skulle vilja göra där OPI kan användas



Frågor till Niklas Tideklev

1. Vad anser Upphandlingsmyndigheten om OPI-projekt?
 2. Känner du till några OPI-projekt i Sverige
 3. Hur kan Upphandlingsmyndigheten vara med och stötta i ett OPI-projekt?
 4. Kan ni tänka er att stötta ett OPI-projekt?
 5. Skulle ni kunna lägga ut något kring OPI-projekt på er hemsida?
 6. Efter du har lyssnat idag kan du se andra områden som man skulle kunna använda OPI-projekt i?
 7. Om vi ska ta med oss en lärdom från vad du har sagt vad är det?
-



Frågor till Rikke med fler

1. Vilket konkret fall var roligast?
 2. Varför tror ni att ni har fått genomslag i Danmark gällande OPI-projekt på ett annat sätt än i Sverige?
 3. Vilka är de bästa exemplen från Danmark och vilka är de sämsta
 4. Hur kan vi lära oss från de misstagen som har gjorts i Danmark?
 5. Hur ser du på OPI:s framtid?
 6. Skulle ni kunna tänka er att stötta ett svenskt projekt?
 7. Om vi ska ta med oss en lärdom från vad du har sagt – vad är det?
-



Frågor till Markus Mårtensson

1. Varför valde ni att göra ett OPI-projekt?
2. Vad har varit nackdelarna?
3. Vad har varit fördelarna?
4. Vad har varit svårast?
5. Hur ser du på OPI:s framtid?
6. Skulle ni kunna tänka er att stötta ytterligare ett svenskt projekt?
7. Om vi ska ta med oss en lärdom från vad du har sagt – vad är det?



Frågor till Louise Strand

- 1. Du talar mycket kring innovation – vilket projekt har gett mest i slutändan?**
- 2. Vilka områden inom din verksamhet ser du att man skulle kunna använda sig av OPI??**
- 3. Vad ser du att nackdelarna är?**
- 4. Vad ser du att fördelarna är?**
- 5. Vad har varit svårast i era innovationsprojekt?**
- 6. Skulle ni kunna tänka er att göra ett OPI-projekt?**
- 7. Om vi ska ta med oss en lärdom från vad du har sagt – vad är det?**



Paneldebatt – hur går vi vidare?

1. Louise, vad skulle du behöva för att gå vidare med ett OPI-projekt?
 2. Nicklas, är det något ni kan hjälpa till med?
 3. Rikke, är vi svenskar för fega gällande OPI?
 4. Alla, hur lockar vi företag att vara med?
 5. Vad krävs att vi får med upphandlande myndigheter?
 6. Alla, jag skulle vilja ge alla "ett köttben" i publiken för att få dem att våga mer? Vad kan du ge publiken?
 7. För få som lämnar anbud, kan OPI hjälpa?
 8. Politiska svårighet (lokalt) för kommuner/landsting att satsa på en innovation utan att veta om det fungerar eller ej – stor risk samt vill inte bli uthängs i pressen. Hur hanterar vi det?
-