

OPI OFFENTLIG PRIVAT INNOVATIONSSAMARBEJDE

I Cleantech TIPP byder danske og svenske kommuner og organisationer private leverandører ind til et eksplorativt samarbejde omkring fremtidens løsninger til klima- og ressourceudfordringerne.

Samarbejdsformen kalder vi for OPI - det står for Offentlig-Privat Innovationssamarbejde.

Der er rift om nye løsninger til at imødekomme klima- og ressourceudfordringerne. Kommuner og organisationer landet over bestræber sig på at følge med udviklingen, og gribe de muligheder der opstår for at langtidssikre løsninger for byens borgere. Men indsatserne får følge af en række nye udfordringer i forbindelse med indkøb af nye løsninger. For mange ligger svaret i et øget fokus på innovation igennem udbud. Det kan sikre flere nye løsninger, der kan realisere den grønne omstilling, som markedet har behov for.

De offentlige myndigheder har indkøbsvolumen til at booste en grøn og cirkulær omstilling, men hvordan skal det egentlig ske? Hvordan holder vi os ajour med markedets udvikling? Hvad gør vi, når vi savner produkter og tjenester, fordi markedet ikke er modnet endnu? OPI er et koncept og en metode, som kan imødekomme behovet for at sikre innovation igennem udbud. Det har potentialet til at indfri forventningerne til en større grøn efterspørgsel fra det offentlige samtidig med at det bistår markedets udvikling af nye grønne løsninger. Alt sammen inden et udbud overhovedet foretages.

Hvad er OPI?

En OPI-aftale er en kontrakt mellem offentlige og private aktører, hvor alle parter indvilliger i at arbejde eksplorativt ud fra fælles definerede udviklingsmål. Modsat innovationspartnerskaber, konkurrencepræget dialog, præ-kommercielle indkøb mv. er OPI ikke en egentlig udbudskontrakt, som vi kender det. I OPI indskyder man en udviklingsfase før udbuddet, det gør man for at skabe de bedste rammer og betingelser for innovationen. Offentlige og private parter går sammen i et udviklingsprojekt, som ligger det klassiske aftager-leverandør forhold på hylden. I stedet for optræder begge parter som ligeværdige udviklingspartnere, som forfølger fælles udviklingsmål. Hensigten med en OPI-aftale er at sikre udviklingssamarbejdets gennemførelse, uden at nogle af partnerne efterfølgende bliver inhabile i et senere udbud. Vi kalder det "fri leg i transparente rammer".



Læs mere: www.gate21.dk/project/cleantech-tipp/

Hvorfor bruge OPI?

OPI kan bruges når vi endnu ikke er bekendte med de krav vi vil stille i et udbud. Der er ikke mange offentlige myndigheder, som har lyst til at give sig i kast med et innovativt udbud, hvor innovationsbehovet delvist er ukendt og endnu ikke oversat til grønne krav til udbudsmaterialet. Ligeledes er private leverandører påpasselige med at påtage sig ansvaret for leverancen af helt nye grønne løsninger, som ikke forinden har været igennem afprøvninger og tilpasninger. Som modsvar kan OPI-projekter afsøge løsningsmuligheder inden et udbud overhovedet igangsættes. Hensigten er stadigvæk at arbejdet skal føre til et udbud, men tidshorizonten er forskellig, og processen og formatet byder på en lige deling af ansvar og risiko mellem den offentlig og privat part.

OPI er en måde for kommuner og organisationer at arbejde målrettet med at indfri målsætningerne for klima- og resourcedagsordenen, og for private leverandører at forstå kommuners behov for nye løsninger for samtidig at sikre at løsningerne er konkurrencedygtige i markedet.

Er OPI noget for mig?

Hvis et marked er komplekst og umodent er det ofte en god ide at kigge på mulighederne i OPI, før at en kommune eller organisation foretager et udbud. OPI



Markedsdialog



Offentlig-privat
innovationssamarbejde (OPI)



Test af nye løsninger

DANSK UDBUDSLOV

SVENSK LOU STIFTELSE

Når der ikke er tale om et indkøb men om et samarbejde, hvor partnerne kun hver især bidrager til fælles udviklingsmål



Udbudsloven § 24 nr. 24
(Ikke-gensidigt bebyrdende aftale)

1 kap. 15 § LOU
(icke ömsesidigt förpliktande avtal)

Når der er tale om at projektresultaterne ikke udelukkende tilfalder den ordregivende myndighed eller hvis tjenesteydelsen ikke dult ud betales af ordregiver



Udbudsloves § 22
(Forsknings- og udviklingsprojekt*)

1 kap. 5 § LOU
(Forsknings- och utvecklingsavtal*)

*Definitionen på forskning og udvikling kan indbefatte aktiviteter som eks. udforskning af løsninger og design, fremstilling af prototyper samt nyudvikling af et begrænset antal førstegangsprodukter eller tjenester som en prøveserie.

giver mest mening, når der er tale om en sammenfletning af flere (funktions)krav, og hvor løsningen på forhånd er ukendt. Omvendt vil OPI være for stor en proces at give sig i kast med, hvis der er mulighed for at drive markedet på anden vis, eks. ved at arbejde mere fokuseret på CØ-mærkninger på enkeltprodukter. Hvis man oplever et mis-match mellem, hvad man som kommune efterspørger, og hvad markedet kan levere, så er OPI værd at kigge nærmere på.

Win-Win for alle

Både den offentlige og private part kan vinde på samarbejdet, og det er hele pointen. Markedet er interesseret i at udvikle nye løsninger, og det offentlige er interesseret i, at markedet kan fremsætte disse, når de skal købe løsninger til at indfri deres grønne og cirkulære målsætninger. Begge parter har en dagsorden, som et OPI kan være med til at forene. Samtidig er der gode muligheder for de private parter for at arbejde med 1:1 test og demonstrationer, ved at kommuner stiller demonstrationsområder til rådighed, så man kan afklare om løsningen virker.

Hvordan gør man?

Der er ikke én måde at organisere eller gennemføre et OPI på. Der findes både eksempler på store strukturerede OPI-programmer og på små lokalt forankrede OPI-projekter. Grundtanken med OPI er, at hvis man som offentlig institution har hjemmel til at varetage en opgave og til at foretage et indkøb, så har den offentlige institution også normalt hjemmel til at gennemføre et OPI-projekt med henblik på at forbedre opgavevaretagelsen. Til gengæld må OPI-projekter ikke tilrettelægges sådan, at den offentlige institution kommer til at tjene penge på aftalen, med mindre der er tale om et biprodukt af aftalen.

Igennem projektet Cleantech TIPP har advokatfirmaerne Lundgrens og Setterwalls udformet en åben OPI modelkontrakt. Den benytter både danske og svenske lovtekster. Selve OPI-aftalemodellen skal sikre samarbejdets formelle rammer og praksis, og håndtere ejerskab af resultater, finansielle hæftelser og beskyttelse af den private part mod inhabilitet ved et efterfølgende udbud. Modelaftalen bygger på to typer af udbudsfrihed:

1. Når der ikke er tale om et indkøb men om et samarbejde, hvor partnerne kun hver især bidrager til fælles udviklingsmål.

2. Når der er tale om at projektresultaterne ikke udelukkende tilfalder den ordregivende myndighed eller hvis tjenesteydelsen ikke dult ud betales af ordregiver.

(Se faktaboks øverst)

Hvad kræver det?

OPI-aftalen skal sikre samarbejdets form og struktur. Den skal være vejviser for udviklingsamarbejdet og de aktiviteter, der hører til. Udfordringen ved en OPI-proces er at sikre et godt og produktivt forløb for alle deltagende partnere. Hvordan skal vi innovere og på hvilken måde? Løsningsmuligheder skal afsøges sådan, at de relativt hurtigt kan blive be- eller afkræftet (evt. igennem tests og demonstrationer) og vurderet ud fra en markedsorientering. Den værditilførsel, som innovationen i sidste ende skal skabe, er derfor særlig vigtig at få synliggjort under OPI-forløbet. Derfor er der behov for at sætte tid af til indledende forhandlinger (Præ-OPI fase) og drøftelser med de forskellige OPI-deltagere.

Det er væsentligt at bruge tid på at afklare roller, ansvar og tydeliggøre udviklingsmålet, inden OPI samarbejdet træder i kraft. Innovation kræver en investering i tid og tålmodighed, det gælder også OPI-projekter. Principielt er der ingen garanti for, at investeringen i tid vil give et tilstrækkeligt afkast i en innovationsproces. Samarbejdet mellem offentlige og private parter kan være svært at håndtere, hvis der er store forskelle i forventninger til udviklingen af nye ideer og løsninger.

Interreg
Öresund-Kattegat-Skagerrak
European Regional Development Fund



MERE INFORMATION

Martin Dam Wied, projektansvarlig
martin.dam.wied@gate21.dk

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