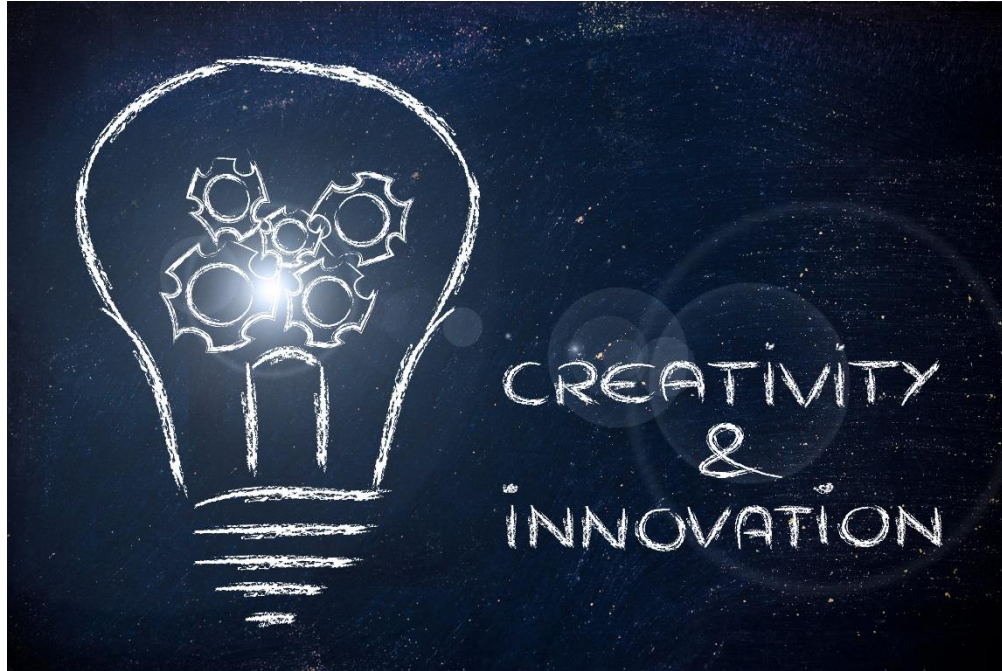
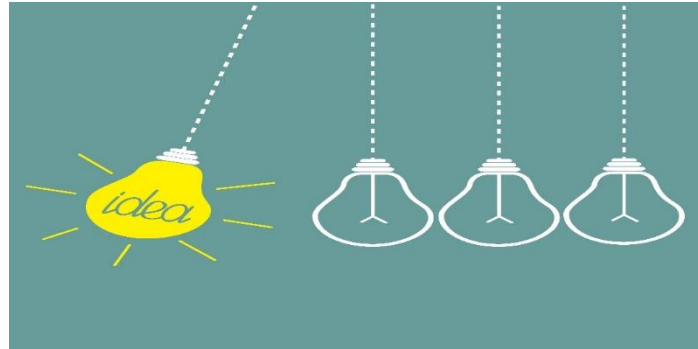


Verksamhetsutveckling genom innovationsupphandling



Behoven i offentlig sektor och näringslivets utveckling



- Upphandling borde syfta till att stärka den offentliga verksamhetens förnyelse, kvalitet och effektivitet med stöd av innovationsupphandling,
- samtidigt som innovationsförmågan och förutsättningarna för strukturomvandling i näringslivet stärks.

Varför söka nya lösningar?

- Samhället behöver innovationer på viktiga områden – klimat, energi, transporter, hälso- och sjukvården samt omsorgen (även inom utbildningsområdet)
- Innovationer kan handla om att ta existerande lösningar i anspråk på nya områden. Man behöver därför möjliggöra utveckling och testbäddar
- Mer av tillit och samspel mellan parterna behövs

Två olika former av upphandlingar av innovationer

Innovationsvänliga upphandlingskrav

- Krav utformas så att innovativa lösningar kan konkurrera
- Kan tillämpas i stor utsträckning
- Främjar inköp av innovationer och "early adoption"

Innovationsupphandling

- En innovation krävs för att helt tillfredsställa behovet
- Processen kan ligga innanför eller utanför det juridiska begreppet "upphandling"
- Risker för upphandlande myndighet

Innovation i upphandling

FoU-tjänster
(innovationspartnerskap)

Nya lösningar

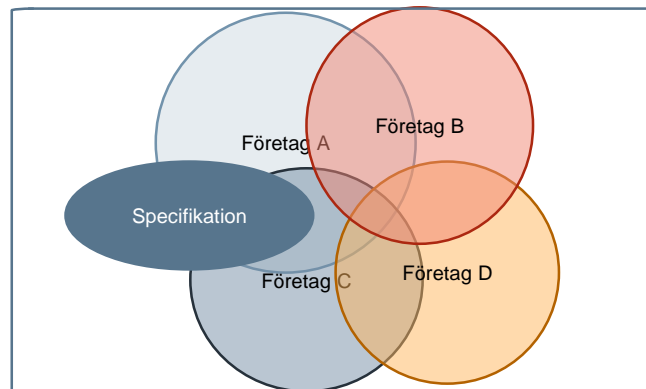
Utvecklingsfrämjande upphandling (innovationsvänlig
upphandling)

2017 års upphandlingslagar

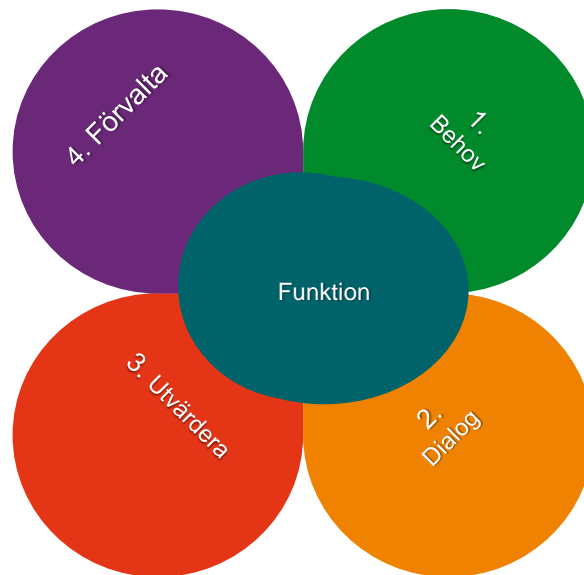
”Det är av yttersta vikt att fullt ut utnyttja de möjligheter som offentlig upphandling ger att uppnå målen i Europa 2020-strategin för hållbar tillväxt”

- Alternativa anbud
- Innovationspartnerskap
- Funktions- och prestandakrav
- Livscykelkostnader

Myndighetens behov



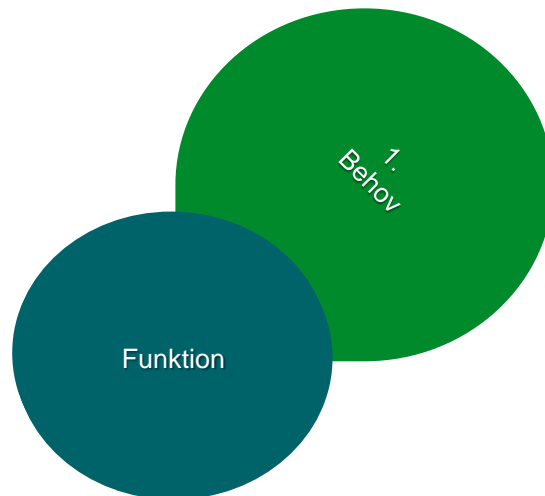
Funktionsupphandling handlar om



Funktionsupphandling

- En försörjningsform i samverkan med verksamhetens strategi för utveckling och inbegriper en tyngd på verksamhetsnytta
 - Handlar om att ställa funktionskrav istället för att ställa produktkrav
 - Fastställ behov genom att definiera funktionen, istället för att definiera varan eller tjänsten som ska utföra den.
- ”*Rent golv*” eller ”*Mätt och belåten äldre*”

Hur hittar vi behov och funktion?



HUR?

~~Hur?~~

VAD?

Efterfrågad funktion

- Kravet formuleras utifrån den ***funktion, effekt eller prestanda*** som behöver uppnås för att möta behoven
- Leverantören ges möjlighet att erbjuda
 - en befintlig lösning,
 - en befintlig lösning som används på ett nytt sätt
 - en helt ny lösning

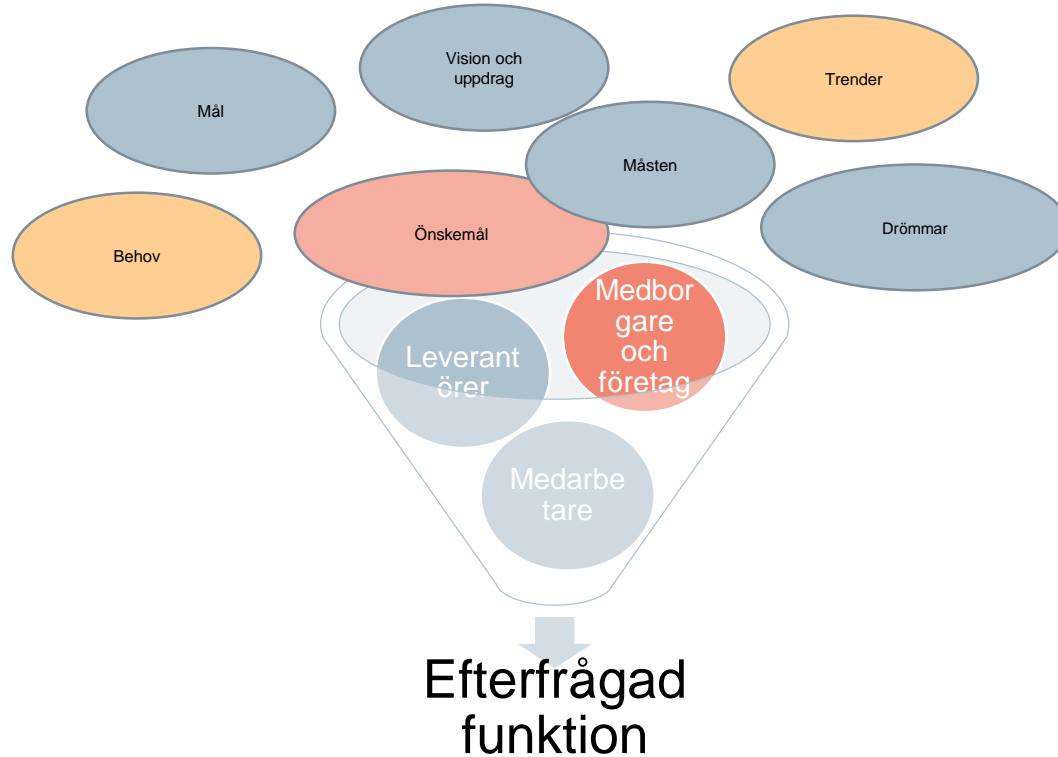
Varför behöver vi lösa problemet?

Övergripande
syfte

Vision, mål, planer, styrdokument som kopplar till området?

Effekter &
mål

Behovsinventering – kreativt arbete



Tips & tankar

Flytta tyngdpunkten!

- Mer tid och resurser till förarbetet

Fokusera på VAD!

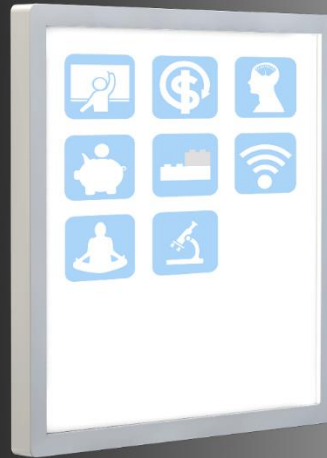
- Problem, behov, effekter, mål

Dialog!

- Tänk tvärfunktionellt, horisontellt och vertikalt
- Intressenter, brukare, kunder, användare...

Dokumentera!

Återbrukat ljus som tjänst (A3, 2p1)



Ljus som funktion



→ Omedelbara besparingar

→ Prestationshöjande

→ Lätt och billig att uppgradera

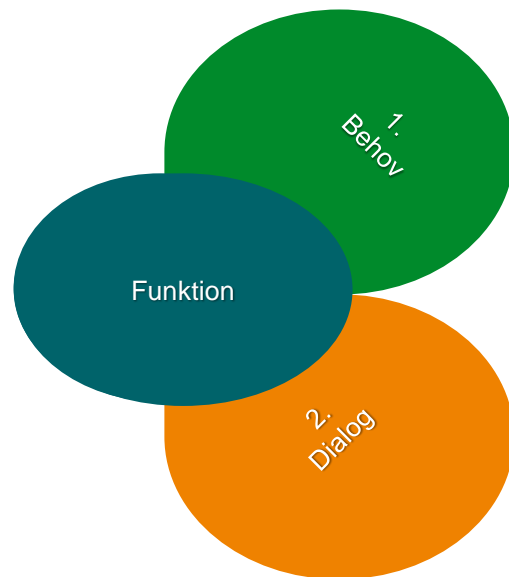
→ Miljövänlig

→ Ljus-effektiv

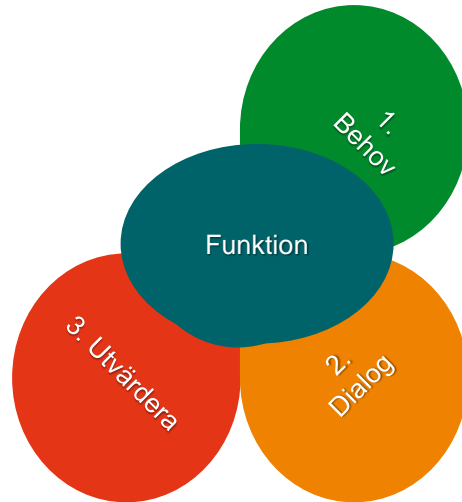
→ Återbrukade material

→ Fokus på funktionell IoT

Hur skapar vi en fungerande extern dialog?



Hur utvärderar vi funktion?



Utvärdering

Utvärdering av funktion kan utformas på många sätt

Viktigt att utgå ifrån önskade effekter, mål och behov

Testa utvärderingsmodellen i den tidiga dialogen

– RFI, extern remiss, dialogmöten

Utvärdera VAD?

- **Lösningsbeskrivningar**
- **Utfästelser**
- **Produktblad**
- **Test av applikation/produkt**
- **Instruktionsfilmer**

Tips & tankar

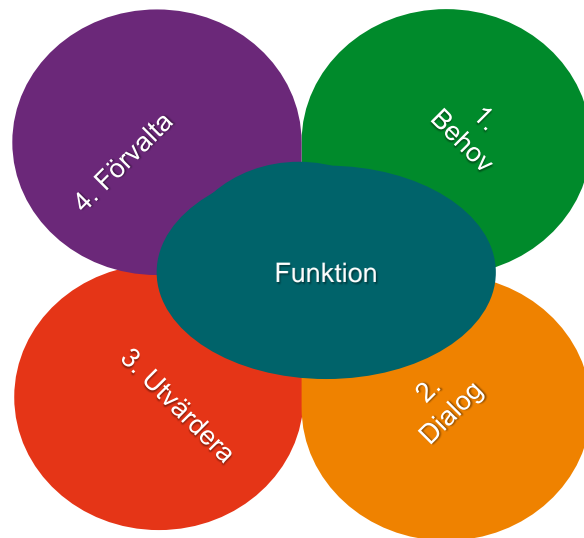
Det går visst att utvärdera funktion!

- Tänk efter före
- Hitta er modell
- Planera mera
- Tänk tvärfunktionellt

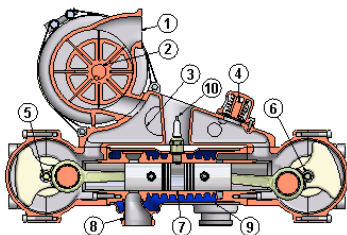
Fortsätt dialogen!

- Gå igenom upphandlingsunderlaget
- Gå igenom tilldelningsbeslutet

Hur följer vi upp?



Vilka risker får en myndighet ta?



Funktionsrisker



Organisatoriska
risker

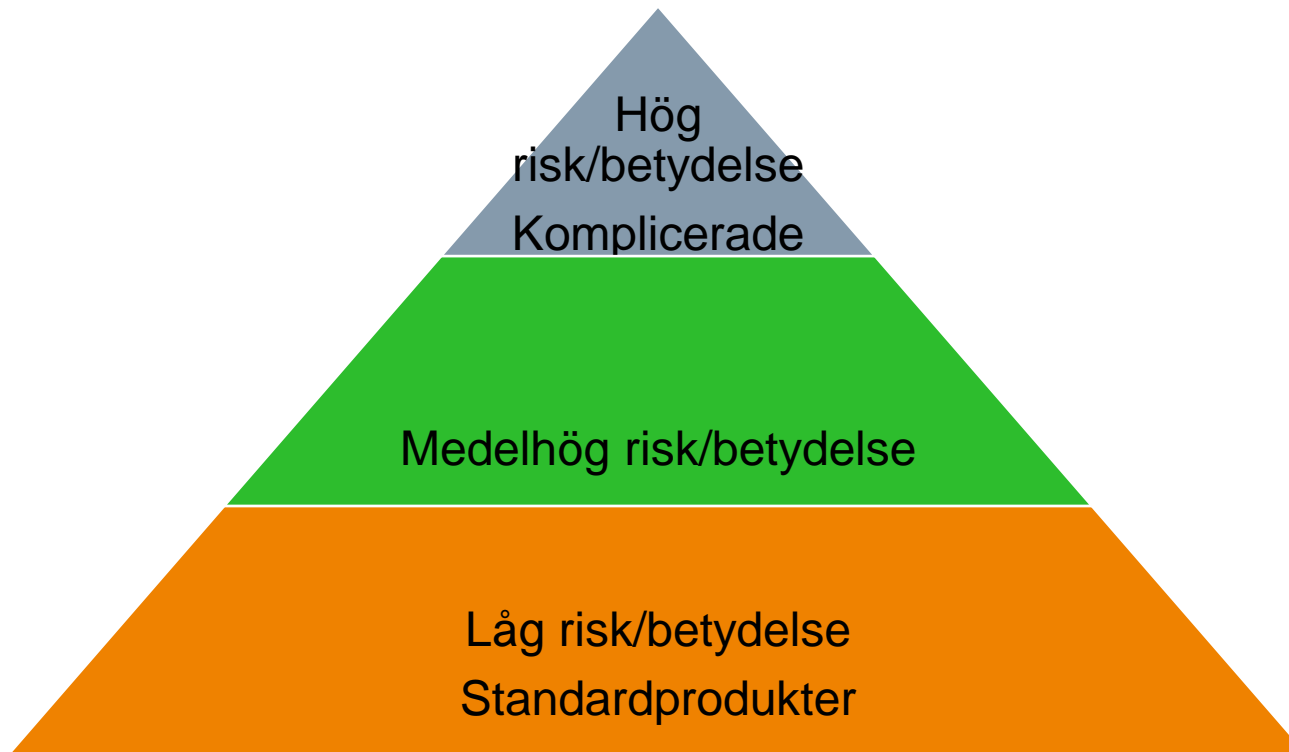


Finansiella
risker



Marknadsrisker

Vilka avtal ska man följa upp?



Avtal och uppföljning

Avtalslagen och Köplagen Kommersiella villkor

Uppföljning som syftar till att

- **uppnå en affärsmässig relation mellan UM och leverantör**
- **tillgodose myndighetens behov**
- **säkerställa leverans av god kvalitet**
- **förhindra oseriösa företag**
- **säkerställa att fakturerat belopp överensstämmer med avtalet**

Pre-Commercial Procurement **Commercial Procurement**

