

Utmaningar och möjligheter med innovationsvänlig upphandling

2015-01-22

Niklas Tideklev, Konkurrensverket

Syftet med offentlig upphandling

- Säkerställa fri rörlighet för varor, tjänster, personer och kapital på EU:s inre marknad
- Upphandlande myndigheter ska på ett öppet sätt utnyttja konkurrensen
- Tillvarata offentliga medel på bästa möjliga sätt



Regelverket och principerna

- EU-direktiv
- LOU, LUF, LUFS, LOV
- Principerna
 - vissa grundläggande EU-rättsliga principer måste iaktas. Bestämmelserna i regelverk ska därför tolkas mot bakgrund av dessa principer.



Fem grundprinciper som härrör från EU - rätten

- ❖ Likabehandling
- ❖ Icke-diskriminering
- ❖ Öppenhet
- ❖ Ömsesidigt erkännande
- ❖ Proportionalitet



Definitioner och förutsättningar för innovationsupphandling

Definitioner av innovationsupphandling

Upphandling
av
innovation

Innovations-
vänlig
upphandling

Upphandling av innovationer

- ✓ Upphandlande myndigheter beställer en innovation för att lösa ett specificerat problem.

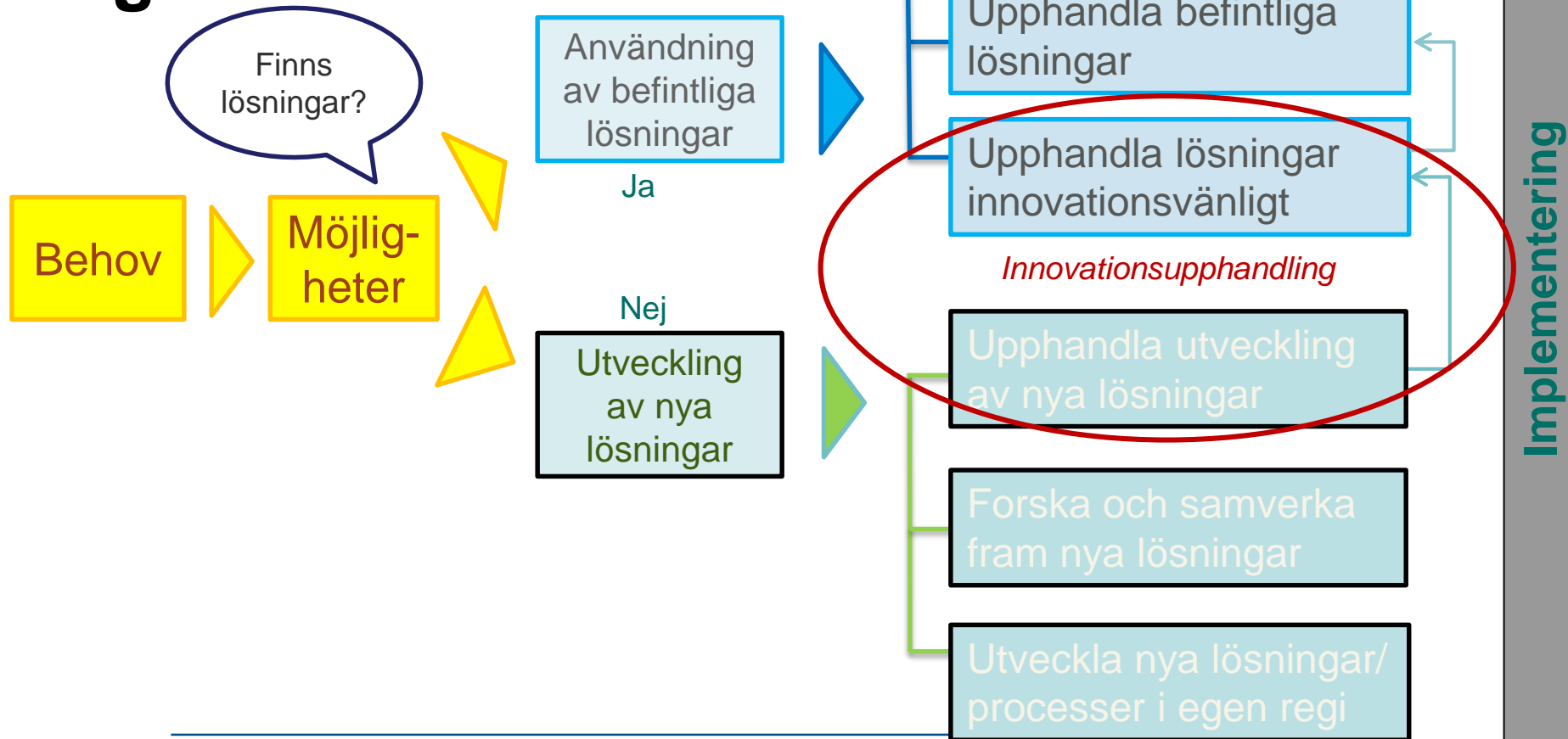
Medverkar till att innovationer görs!

Innovationsvänlig upphandling

- ✓ Upphandlande myndigheter beaktar aktivt möjligheten att det på marknaden kan finnas varor eller tjänster som är baserade på nya innovationer eller,
- ✓ som är så utvecklade att de vid upphandling kan utgöra ett alternativ till etablerade produkter.

Medverkar till att sprida innovationer!

Innovationsupphandling utgår från behov!



Förutsättningar

- Stöd från verksamheten
- Kunskap och relevans
- Samverkan

- Alla upphandlande myndigheter kan i princip tillämpa innovationsvänlig upphandling
- Färre upphandlande myndigheter har kapacitet att *ensamma* genomföra upphandling av innovation



Metoder och förfaranden för innovationsvänlig upphandling

Metoder för innovationsvänlig upphandling

- ✓ Behovsanalys
 - ✓ Marknadsanalys
 - ✓ Marknadsdialog
 - ✓ Funktionskrav
 - ✓ Kontraktsvillkor och incitamentsklausuler
-

Marknadsanalys

- Upphandlande myndighet undersöker vad marknaden har att erbjuda, vilka leverantörer som finns och vad som är tekniskt genomförbart
- Marknadsanalys är en förutsättning för att kunna utforma en ändamålsenlig upphandlingsstrategi



Marknadsdialog

”Innan en upphandlande myndighet inleder ett upphandlingsförfarande kan den genomföra marknadsundersökningar...”

”I detta syfte får den upphandlande myndigheten till exempel rådfråga eller godta råd....” (artikel 40 direktiv 2014/24/EU).



Metoder för marknadsdialog

- Muntliga dialogmöten med leverantörer och branschråd
- RFI (Request for Information)
- Extern remiss av preliminärt förfrågningsunderlag
- Avsiktsförklaring av kommande upphandlingar



Extern remiss och RFI – att tänka på

- Upphandlande myndighet bör använda en allmänt tillgänglig annonsdatabas för annonsering
- Leverantörer bör ges skälig tid för att svara på en RFI eller en extern remiss. Avvägande ska dock göras i varje enskilt fall
- Upphandlande myndighet bör redovisa leverantörernas svar på ett öppet sätt så att alla presumtiva anbudsgivare kan ta del av dessa. Om svaren innehåller affärshemligheter ska de dock sekretessbeläggas

Funktionskrav

- Funktionskrav handlar om att efterfråga funktion
- Fördelar är att leverantörer kan erbjuda lösningar för att tillgodose funktionskraven. Nackdelar är att det är svårt att mäta uppfyllt funktionalitet samt beskriva funktionen
- Leverantör ansvarar för att upprätthålla funktionen under avtalsperioden



Funktionskrav – att tänka på

- Eftersom leverantören ansvarar för att viss funktionalitet uppfylls så ska det redan i förfrågningsunderlaget specificeras hur samverkan mellan upphandlande myndighet och leverantören ska ske, genom bland annat uppföljningsmöten för att säkerställa avtalad funktion
- Funktionens egenskaper ska så långt som möjligt vara mätbara och regleras med exempelvis viten när så är ändamålsenligt

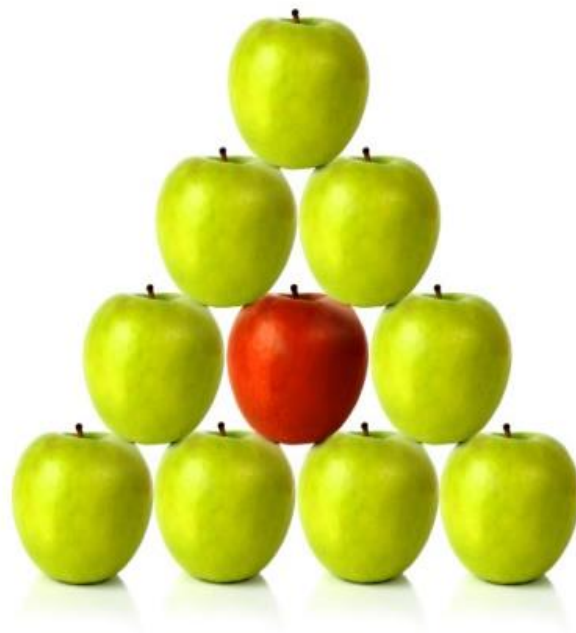
Förfaranden som lämpar sig väl för innovationsvänlig upphandling

- Alla förfaranden går att använda för att genomföra innovationsupphandling
- Det finns dock vissa som lämpar sig mer väl än andra
 - Konkurrenspräglad dialog
 - Förhandlat förfarande



Innovationspartnerskap

- Upphandlande myndighet får inrätta partnerskap med en eller flera partner för att utveckla och sedan upphandla innovativa produkter
- I det första steget ansöker intresserade leverantörer om att få delta. I det andra steget bjuds kvalificerade leverantörer in att lämna anbud

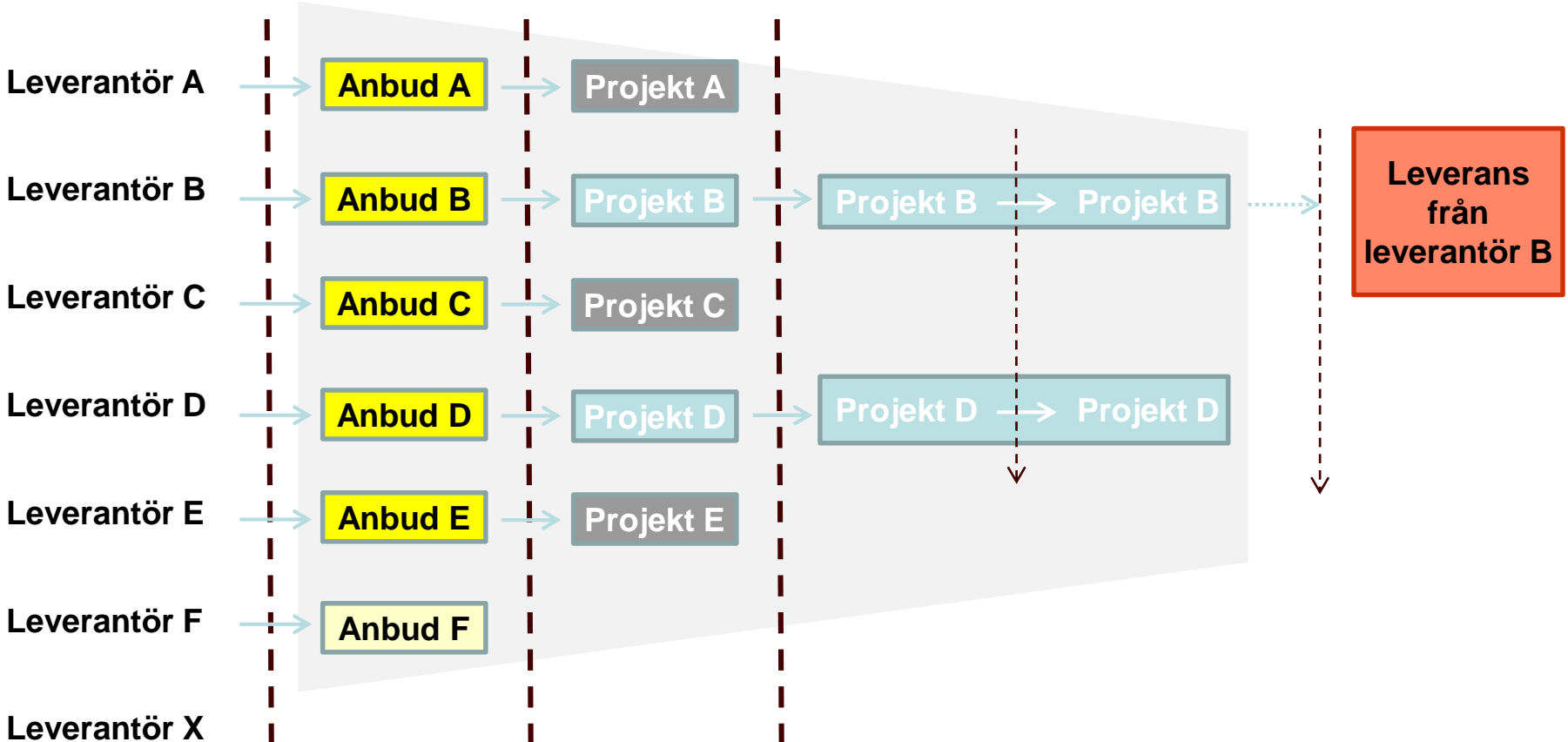


Innovationspartnerskap

- Upphandlande myndighet gör en bedömning om behovet kan tillgodoses med befintliga lösningar eller genom utveckling av innovativa lösningar.
- Om det finns befintliga lösningar som uppfyller minimikraven finns det ej förutsättningar för innovationspartnerskap.



Innovationspartnerskap



Anbuds-period

*Fas 1
utveckling av
koncept/idé*

*Fas 2
& testserier
prototyper*

Leveransfas

Anbuds-
förfrågan

Tilldelning av
kontrakt fas 1

Tilldelning av kontrakt
fas 2 och leverans

Konkurrensverkets stöd till innovationsupphandling

Konkurrensverket samverkar med VINNOVA

- VINNOVA finansierar innovationsupphandlingsprojekt
- Konkurrensverket tillhandahåller metod – och kompetensstöd för innovationsupphandling
- Gemensam överenskommelse t.o.m. 2016
- Gemensam handlingsplan med konkreta aktiviteter

Pågående och planerade aktiviteter våren 2015

- Ordlista och enklare stödmaterial om innovationsupphandling
- Aktivt stöd till utvalda innovationsupphandlingsprojekt
- Sammanställning och spridning av goda exempel
- Vägledningar om funktionskrav och FoU – undantaget

TACK!

Niklas Tideklev

08 – 700 16 16

Niklas.tideklev@kkv.se