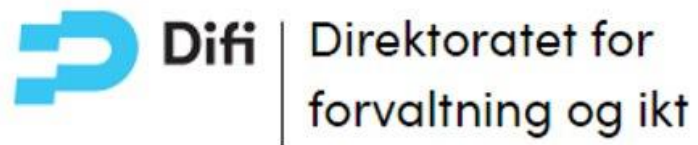


Offentlig - privat samarbeid

- innovative offentlige anskaffelser for å løse samfunnsutfordringer

INFORMASJONSMØTE INNLANDET



Innovative
anskaffelser

Nasjonalt program for
leverandørutvikling

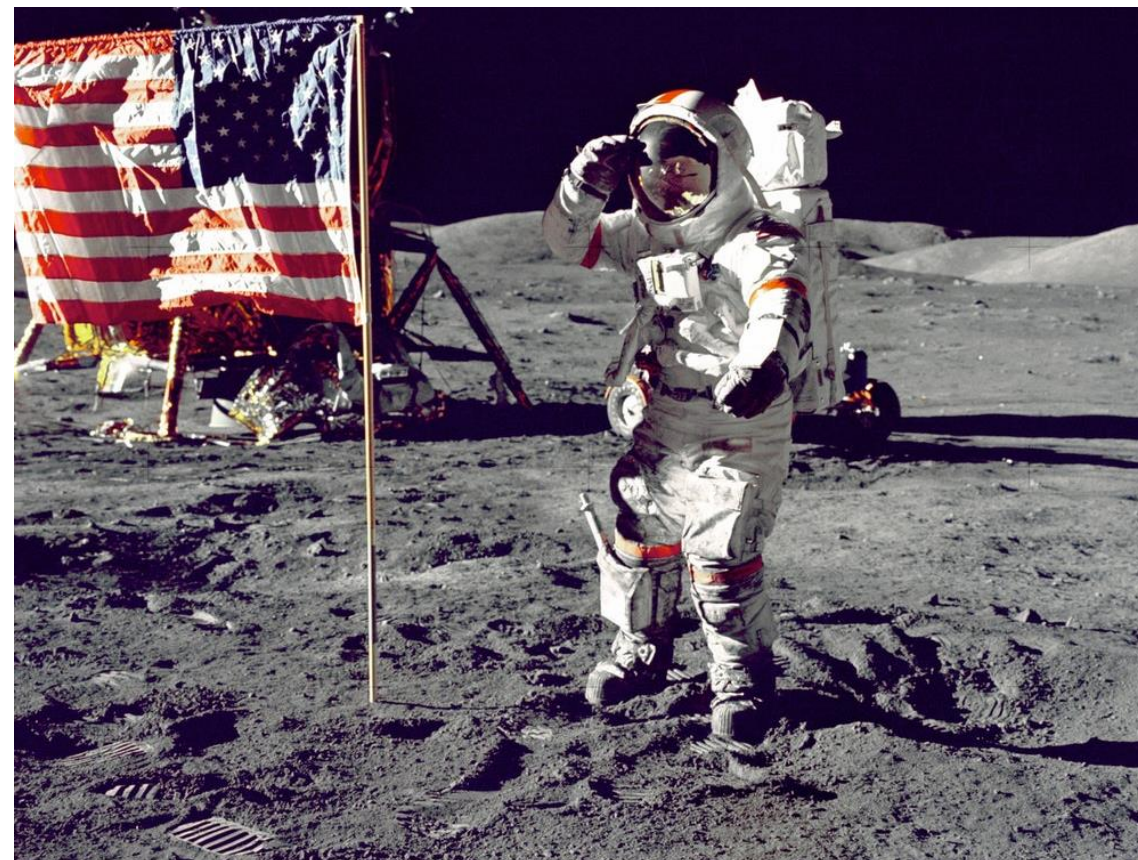
Uforløst potensial

- Vi trenger mer radikal innovasjon i offentlig sektor
 - Vi står ovenfor store samfunnsutfordringer
 - Offentlig sektor etterspør i liten grad innovasjon
- Det offentlige anskaffer varer og tjenester for ca. 500 mrd. kr hvert år = 16 % av BNP
 - Betydelig markedspotensial for innovative bedrifter
 - Vekstbedrifter og gründere opplever at det er svært krevende å komme i posisjon for salg



Vi trenger offentlig-privat innovasjonssamarbeid i verdensklasse

- Vi må bygge bro mellom to verdener
 - Forskning og innovasjon – drift, anskaffelser og investeringer
 - Løse kostbare samfunnsutfordringer gjennom innovasjon
 - Bedre offentlige tjenester og mer effektiv tjenesteproduksjon
 - Påvirke utviklingen i næringslivet: skape arbeidsplasser, øke konkurransekraft, eksport og verdiskapning
 - En offentlig krevende kunde fører til et mer innovativt næringsliv
- Etablere større innovasjonsløp der noen kommuner og etater tar ledelse i innovasjonsarbeidet
 - Viktig også for skalering av løsninger



Barrierer for innovasjon i det offentlige

1 Begrenset kompetanse

Innkjøper mangler nødvendig kompetanse



2 Manglende koordinering

Ikke koordinert interaksjon mellom innkjøpere fører til reduserte innovasjonsmuligheter



3 Frykt for å gjøre feil

Innkjøpernes redsel for å gjøre feil, risikoaversjon, hindrer innovasjon



4 Svak forankring/ledelse

Innkjøper har ikke forankring i ledelsen, noe som ofte fører til at pris vektlegges mer enn kvalitet



Innovasjon Norge og Forskningsrådet lyser ut inntil 100 millioner kroner til innovative offentlige anskaffelser med mål om å løse samfunnsutfordringer.



NÆRINGS- OG FISKERIDEPARTEMENTET



KOMMUNAL- OG
MODERNISERINGSDEPARTEMENTET



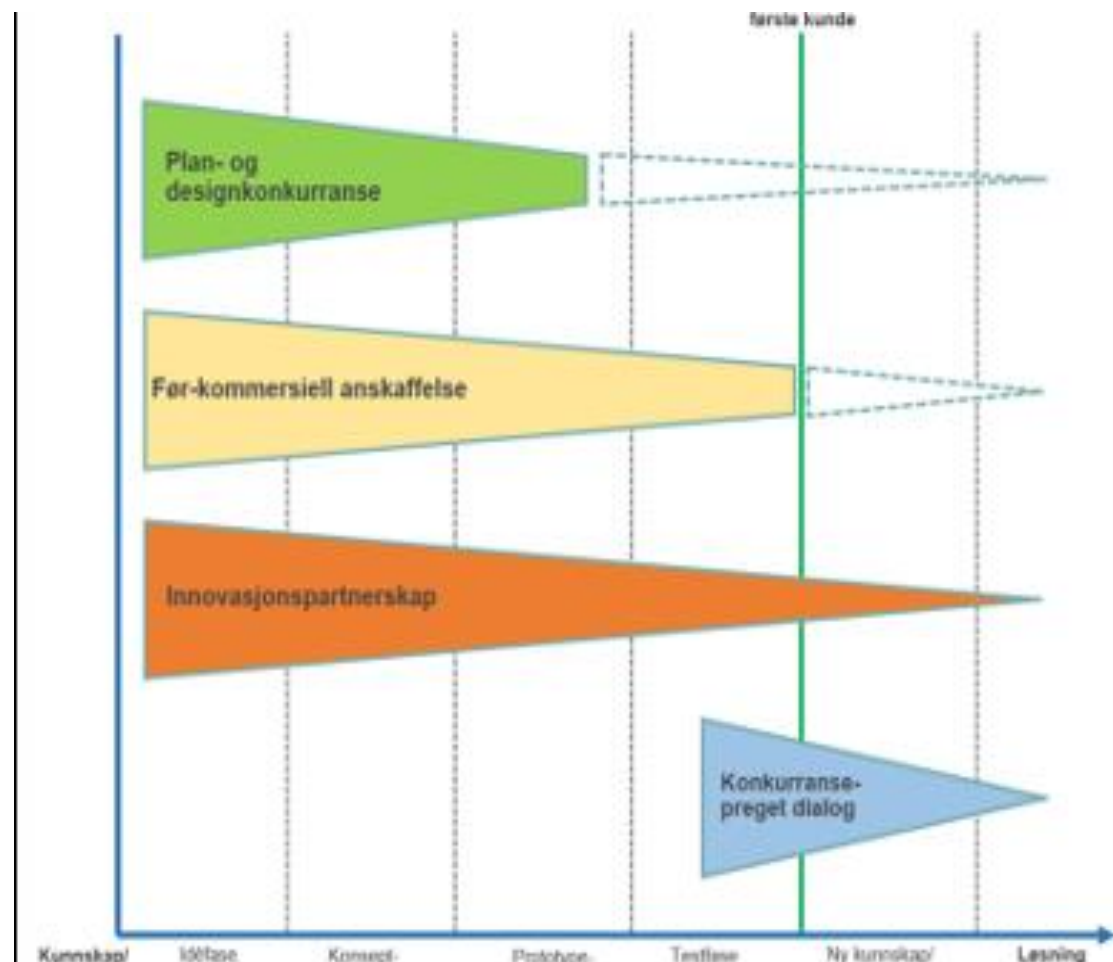
Hvem kan søke?

- Alle offentlige finansierte virksomheter som forvalter offentlige oppgaver, som kommuner, fylkeskommuner, kommunale foretak, direktorater, etater m.fl.
- Næringsliv og privatpersoner kan ikke søke.



Hvorfor en felles utlysning?

- Det lyses ut midler til to ulike typer innovative anskaffelser:
 - Innovasjonspartnerskap
 - en juridisk anskaffelsesprosedyre forankret i Lov om offentlige anskaffelser.
 - Før-kommersiell anskaffelse
 - en fremgangsmåte som benytter seg av FoU- unntaket i anskaffelsesregelverket.
- I tidlig fase kan det være vanskelig å avgjøre hvilken form som egner seg best.



Hvordan lære mer om innovative anskaffelser?

Leverandørutviklingsprogrammet (LUP):

- er en pådriver for at offentlige virksomheter skal skape innovasjon gjennom sine anskaffelser
- driver **opplæring i metoden** for innovative offentlige anskaffelser og gir aktørene **støtte i gjennomføringen** av slike prosjekter
- driver nettsiden: **Innovative anskaffelser** (www.innovativeanskaffelser.no)

Direktoratet for forvaltning og ikt (Difi):

- er fagorgan på ledelse, organisering, offentlige anskaffelser og digitalisering i offentlig sektor
- utarbeider **oppdatert informasjon om og gir veiledning** i ulike former for innovative anskaffelser
- utarbeider og oppdaterer **anbudsdokument- og kontraktsmaler** for innovasjonspartnerskap, før-kommersielle anskaffelser og andre former for (innovative) anskaffelser
- driver nettsiden: www.difi.no

Hva ser vi etter?

- Prosjektet tar utgangspunkt i en samfunnsutfordring eller et offentlig behov der det ikke finnes gode og tilgjengelige løsninger i dag
- Prosjektet er strategisk forankret i den offentlige virksomheten
- Det finnes næringsliv i Norge som kan være med å utvikle en løsning
- Det er mulighet for skalering av løsninger som utvikles
- Søker er en offentlig virksomhet som forvalter samfunnsoppgaver
- Den offentlige virksomheten har god gjennomføringsevne



Krav og utvelgelseskriterier for offentlig-private partnerskap

- Skissene vurderes i henhold til **effekt, relevans, gjennomføringsevne** og **kunnskap**. Disse fire vektlegges likt.
- Det som i hovedsak påvirker hvilken ordning skissene blir rutet til, innovasjonspartnerskap eller før-kommersiell anskaffelse, vil være **behovet for forskning** for å løse utfordringen.

Effekt: Hvilke positive resultater og ringvirkninger kan vi oppnå ved å løse utfordringen?

- Prosjekter som har potensial til å løse et problem for flere vil prioriteres.
- Det er et vesentlig marked både nasjonalt og internasjonalt for gode løsninger.
- Samfunnsøkonomisk effekt av å løse problemet.
 - Økt kvalitet på offentlige tjenester.
 - Økonomisk gevinst for de(n) offentlige virksomheten(e).

Relevans: svarer prosjektskissen godt til utlysningen?

- Anskaffelsesambisjoner: Formålet med prosjektet er en ny løsning eller løsninger som tas i bruk gjennom anskaffelse(r).
- Problemet som skal løses er relevant for norsk næringsliv og har potensial for internasjonal spredning.
 - Det finnes norske innovative bedrifter og oppstartsmiljøer som kan bidra i utviklingen.
- Prosjektvarighet inntil 3 år.

Gjennomføringsevne: søker kan lykkes i å gjennomføre hele prosjektet, inkludert anskaffelse og implementering av ny løsning

- Søkervirksomhet og prosjektpartnerne er de riktige aktørene til å sammen med næringslivet løse denne utfordringen på vegne av norsk offentlig sektor.
- Prosjektet er strategisk forankret i virksomheten.
- Virksomheten vil avsette interne utviklingsressurser til gjennomføring av prosjektet. Dette inkluderer intern prosjektleder, ressurser fra fagavdelinger og innkjøp.

Kunnskap: Er det behov for forskning?

- Hvilken ny kunnskap er det behov for og hvorfor?
- Hva er de viktigste problemene/utfordringene som forskningen skal bidra til å løse?
- Hvordan vil dere arbeide for å få frem den nye kunnskapen?

Hva tilbyr vi?

- Støtte til å rigge en **god og trygg prosess**
- Tilgang på **innovasjonskompetanse, anskaffelseskompetanse** og annen relevant bistand fra Innovasjon Norge, Forskningsrådet, Leverandørutviklingsprogrammet og Difi:
 - **Opplæring, veiledning og støtte** i å gjennomføre behovskartlegging og dialog med leverandørmarkedene.
 - Anbudsdokument- og kontraktsmaler for innovasjonspartnerskap og før-kommersielle anskaffelser (Difi).
- Risikoavlastning gjennom **økonomisk støtte** til utvikling av ny(e) løsning(er)
- Hjelp til å sikre **deltakelse** fra gode innovative bedrifter og klynger

Midler og antall prosjekter

- Midler: inntil 100 millioner kr.
- Innovasjon Norge vil finansiere 4-8 prosjekter med 5-15 millioner kr. per prosjekt som innovasjonspartnerskap.
- Forskningsrådet vil finansiere inntil 8 forprosjekter med 250 000 kr.
Av disse vil inntil 4 prosjekter få 5-10 millioner kr. til en før-kommersiell anskaffelse.

Prosjektkostnader

- Midlene skal i hovedsak gå til å:
 - finansiere utviklingskostnader hos næringslivet og (eventuelle) forskningsaktører som søkerne inngår kontrakt med.
- Tilskuddsmottakere har anledning til å bruke noe midler på:
 - ekstern kompetanse som f.eks. teknologikompetanse, designkompetanse, tjenestedesign, tilretteleggingskompetanse som kan bidra med å kartlegge behovet og gjennomføre markedsdialogen.
 - utgifter relatert til prosjektet som for eksempel leie av lokale, utstyr, møtekostnader.



Roller i det offentlig-private samarbeidet

Søker

- Offentlig virksomhet med behov for å anskaffe en innovativ løsning

Følgevirksomheter med samme utfordring:

- Får mulighet til å følge prosessen og lære metoden
- Bør være med fra starten for å få mulighet til å følge og forstå utfordringen, behovet og prosessen
- Ved å skrive seg inn i anbudet får de også kjøpsopsjon (innovasjonspartnerskap) på den eller de ferdige utviklede løsningene/kan bli med i påfølgende anskaffelse

Kompetansepartnere

- Kan bistå søker i anbudsprosess **eller** som del av leverandørsamarbeidet

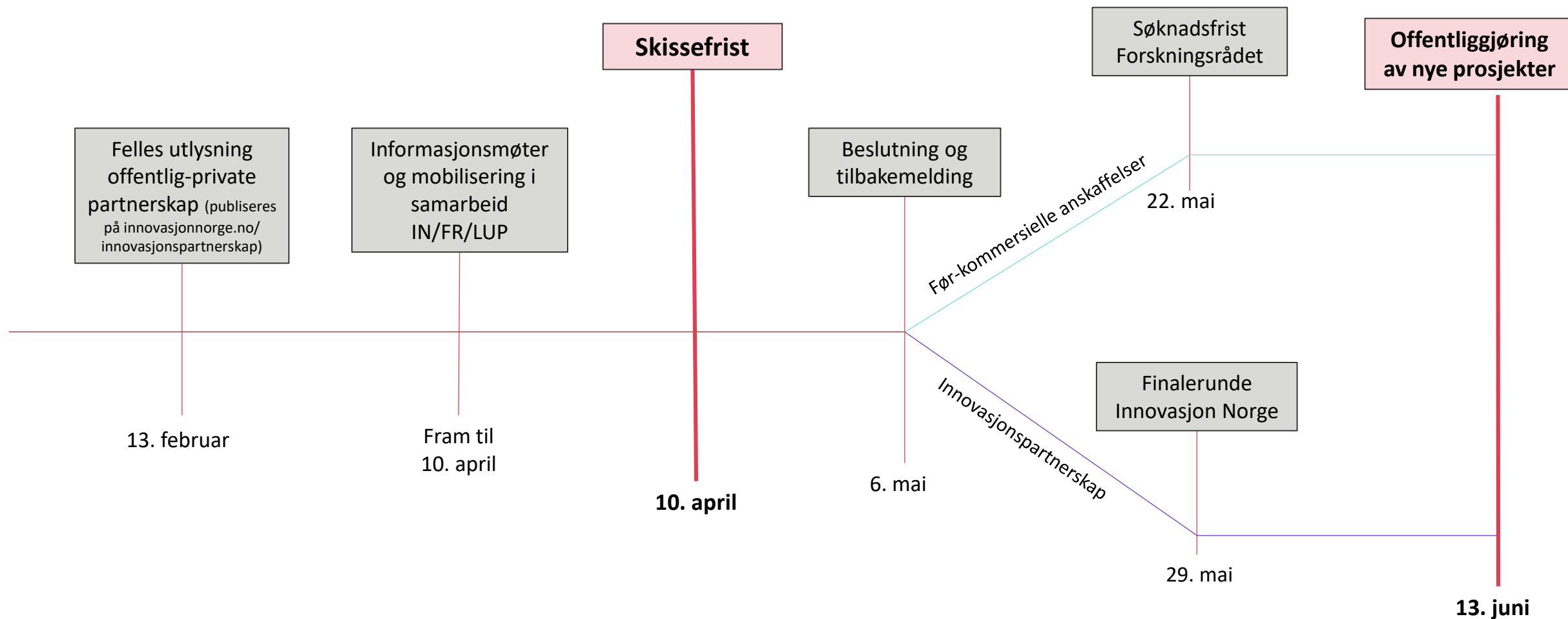
Leverandører/næringsliv

- Blir invitert inn i markedsdialogen, blir partner etter anbudsrunde

Innlevering av skisse

- Skissen skal være på **maks fem sider** inkludert referanser. Skissen skal ikke ha vedlegg.
- Frist for skisseinnlevering: **10. april 2019** (kl. 13.00).
- Send din skisse til post@innovasjon norge.no.
 - Eposten må merkes med: **2019/101704**

Milepæler – utlysning 2019



Etter 6. mai og tilbakemelding til søkere:

- **Innovasjonspartnerskap:**

- **15. mai:**

- Tilbakemelding til søkere
- De beste skissene inviteres til finalerunde

- **29. mai:**

- Finalerunde – pitching - inntil 10 skisser

- **Juni:**

- Tilbakemelding søkere
- 4-8 prosjekter 5-15 mill. kr/prosjekt

- **Før-kommersielle anskaffelser:**

- **22. mai kl. 13:00**

- Søknadsfrist forprosjekt basert på skisse
- Inntil 8 prosjekter 250.000 kr

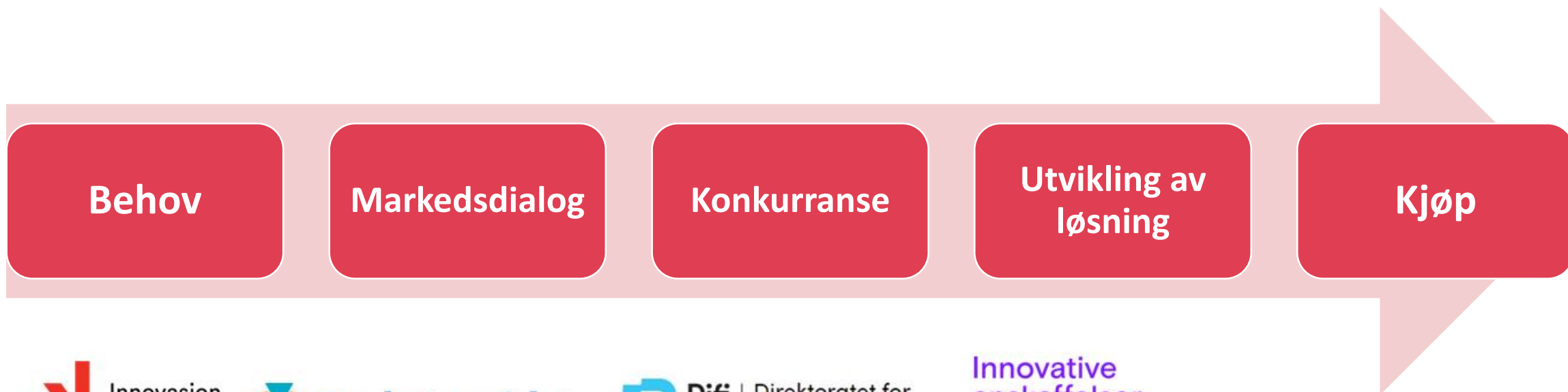
- **20. november kl. 13:00**

- Søknadsfrist hovedprosjekt fra forprosjekt
- Før-kommersiell anskaffelse
- 3-4 prosjekter 5-10 mill. kr/prosjekt

13. juni: felles offentliggjøring av nye prosjekter

Innovasjonspartnerskap

- Et partnerskap hvor det offentlige og det private går sammen for å utvikle løsninger på et offentlig behov
- Modellen egner seg for å koordinere offentlige behov
 - Flere offentlige aktører kan gå sammen
 - Følgevirkksomheter kobles på prosessen
- En innovativ offentlig anskaffelse i fem ulike faser
- Utvikling og kjøp i en og samme kontrakt



Fasene i et innovasjonspartnerskap

Fase 1: Behov

Behovskartleggingen gjennomføres av offentlige virksomheter, som identifiserer utfordringer og problemer. Invitere inn ulike aktører (brukere, pasienter, ansatte, etc.) for god innsikt i problemområdet.

Fase 2: Markedsdialog

Den offentlige virksomheten inviterer næringslivet til dialog om utfordringsbildet, teknologi, muligheter og innovasjonsrom. Tester hypoteser sammen med næringslivet og sikrer at løsningen ikke allerede eksisterer på markedet.

Fase 3: Konkurranse

Konkurransen lyses ut og det inngås samarbeidsavtale om innovasjonspartnerskap med en eller flere (grupper av) bedrifter. I kontrakten ligger også opsjoner om direkte kjøp av løsning(er). Tildeling av partnerskapskontrakt med kjøpsopsjoner.

Fasene i et innovasjonspartnerskap

Fase 4: Utvikling av løsning

Fasen deles inn i 4 med utvikling og testing av nye løsninger opp mot milepæler. Helt nye løsninger, tjenester, teknologier eller produkter utvikles i tett samarbeid mellom bedriftene og den offentlige virksomheten. Bedriftene kompenseres for sine utviklingskostnader.

Fase 5: Kjøp

Den offentlige virksomheten kan kjøpe løsningen uten ny konkurranse. Dette gjelder også følgevirkighetene.

For mer informasjon se <https://www.innovasjon norge.no/innovasjonspartnerskap>

Innovasjonspartnerskap

Innovasjonspartnerskap

Kjøp

I et innovasjonspartnerskap er utvikling og kjøp i en og samme kontrakt. Det vil si at den offentlige virksomheten har en kjøpsopsjon etter endt utviklingsfase. Midlene fra Innovasjon Norge går til å dekke bedriftenes utviklingskostnader, men ikke selve kjøpet.

Regionale utfordringer

- 24 millioner kroner i potten er fra Kommunal- og moderniseringsdepartementet og skal finansiere innovasjonspartnerskap
- Det er ønskelig med prosjekter som tar tak i utfordringer som også treffer mindre kommuner og regioner og prosjekter hvor flere mindre kommuner går sammen for å løse en felles utfordring
- Interne ressurser til prosjektet skal i utgangspunktet dekkes av den offentlige part, men i spesielle tilfeller kan vi gå i dialog om å dekke noe av denne kostnaden.

Stavanger kommune – Økt aktivisering og egenmestring

- **Behov**

Stavanger kommune ønsker nye innovative løsninger til økt aktivisering og egenmestring for brukere ved korttidsopphold på Sykehjem. Bare en uke i sengen gir 10 % reduksjon i utholdenhet og 20 % reduksjon i muskelstyrke. I dag koster korttidsoppholdene kommunen 200 millioner årlig. Besparingspotensialet ved f.eks. kortere opphold og færre reinnleggelser er stort.

- **Følgevirksomheter**

Kristiansand kommune, Bærum kommune og NAV hjelpemidler.

- **Status**

Prosjektet er i utviklingsfasen og har to utviklingsløp. En smart rullator og en aktiviseringsrobot er under utvikling. Løsningene skal være ferdige i mars 2019.

Mer info: <https://www.stavanger.kommune.no/samfunnsutvikling/prosjekter/om-prosjekt-innovasjonspartnerskap/>



Statens vegvesen - Tunnelsikkerhet

- **Behov**

Statens vegvesen har en 0-visjon for et transportsystem uten hardt skadde og drepte. De har behov for nye og smarte løsninger som gjør det mulig i sanntid å oppdage og gi informasjon om hva som skjer og hva trafikantene bør gjøre dersom det oppstår en uventet hendelse i en tunnel.

- **Følgervirksomheter**

Ingen følgervirksomheter

- **Status**

Prosjektet er i konkurransefasen

For mer info: <https://www.vegvesen.no/fag/fokusomrader/forskning+og+utvikling/innovasjonspartnerskap/0-visjonen-i-norske-vegtunneler>



Før-kommersiell anskaffelse



Før-kommersiell anskaffelse

Skisse

Forprosjekt

Behovsavklaring
Markedsdialog

- Send søknad før 23. mai kl. 13
- Inntil 8 prosjekter får inntil 250 000 kr. til gjennomføring av et forprosjekt
- Prosjektperiode 15. juni-15. november
- Aktiviteter i forprosjektet er:
 - Behovskartlegging
 - Kartlegge state of the art for løsninger
 - Markedsdialog: Kontakt med potensielle leverandører
 - Kompetansetiltak i samarbeid med LUP og Difi
- Hvis aktuelt avsluttes med søknad om hovedprosjekt/støtte til gjennomføring av før-kommersiell anskaffelse

Før-kommersiell anskaffelse



- Søknadsfrist 20. november kl. 13
- Inntil 4 prosjekter får midler til gjennomføring av en før-kommersiell anskaffelse av løsning som krever forskning. Løsningen kan ha et bredere marked enn det offentlige, forskningen kan være nyttig selv om det ikke blir anskaffelse.
- Prosjektperiode inntil 3 år, oppstart tidligst 1 des. 2019
- Aktiviteter:
 - Før-kommersielt anbud/anskaffelse
 - Tre faser i prosjektet:
 - Design-/konseptfase – flere leverandører utarbeider løsningsforslag
 - Utviklingsfase – 2-3 leverandører gjennomfører nødvendig FoU for å utvikle innovative løsninger frem til prototype
 - Testfase – 2 leverandører tester sine løsninger
 - Etter hver fase er det en evaluering og utvelgelse

Før-kommersiell anskaffelse

Før-kommersiell
anskaffelse

Anskaffelse

Selve anskaffelsen er ikke en del av prosjektet. Midlene fra Forskningsrådet går til å dekke deler av utviklingskostnadene, men ikke selve kjøpet. Etter gjennomført før-kommersiell anskaffelse må man ta stilling til om det skal gjennomføres en kommersiell anskaffelse (PPI) eller ikke.

For mer informasjon: www.forsknginsradet.no/INNOFF



- Partnerne (samarbeidsbyene) skal sammen anskaffe FoU for prototyping og testing av smarte systemer som er i stand til å drive en flåte med selvkjørende minibusser.
- Totalleveranse: programvare, maskinvare, flåte og tjenester.
- Ingen sjåfør i bussen og mest mulig automatisk styring.
- Modent i forhold til økonomi, teknikk, samfunn og juridisk
- Testing i innkjøperbyene: Helmond, Helsinki, Lamia, Gjesdal, Porto and Estonia (Tallinn) 1. halvår i 2020.

Eksempler på førkommersielle anskaffelser

Noen eksempler fra EU:

- www.fabulos.eu – autonome busser
- www.empattics.eu – tjeneste for monitorering av kronisk syke

Noen eksempler fra LUP:

- NORADs anskaffelse av en LæringsAPP for syriske barn: [EduApp4Syria](#)
- Trøndelag fylkeskommunes anskaffelse av [utslippsfrie hurtigbåter](#)
- Oslo kommunes anskaffelse av [gravefri tilkobling til hovedvannledning](#)

Utforming av skisse

- Buk mal!
- Teksten som står i BLÅTT er hjelpetekst.
- Alle spørsmålene må ikke besvares, men alle boksene må fylles ut
- Hjelpeteksten er ment å gi en pekepinn på hva vi ønsker av informasjon i de ulike boksene, noen av spørsmålene er overlappende, men svar i den boksen det er mest relevant for deres prosjekt.
- For å se hvordan de ulike temaene evalueres se evalueringskriteriene på utlysningssiden.
- Den blå teksten skal slettes når dere fyller inn i malen.
- 9 bokser som skal fylles ut

Skisse – offentlig-privat samarbeid 2019

Teksten som står i BLÅTT er hjelpetekst. Alle spørsmålene må ikke besvares, men alle boksene må fylles ut. Hjelpeteksten er ment å gi en pekepinn på hva vi ønsker av informasjon i de ulike boksene, noen av spørsmålene er overlappende, men svar i den boksen det er mest relevant for deres prosjekt. For å se hvordan de ulike temaene evalueres se evalueringskriteriene på utlysningssiden. Den blå teksten skal slettes når dere fyller inn i malen.

Om søker:

- Navn på søkerorganisasjon/offentlig aktør:
- Organisasjonsnummer:
- Navn og kontaktopplysninger administrativt ansvarlig:
- Navn og kontaktopplysninger prosjektleder:
- Beskriv gjerne kort tidligere erfaring med innovative anskaffelser dersom dere har det:

Problembeskrivelse/utfordringsbildet – i dag og fremover:

- *Hvilket problem ønsker dere å løse?*
- *Hvorfor det er behov for en ny løsning?*
- *Hvilke(t) behov skal den nye løsningen dekke?*

Gevinstpotensial ved å løse utfordringen:

- *Hvordan vil en ny løsning forbedre og effektivisere organisasjonen og tjenestene den tilbyr:*
 - *For brukere:*
 - *For ansatte:*
 - *For virksomheten:*
- *Har andre offentlige eller private virksomheter samme behov for en ny løsning?*

Utforming av skisse

Om søker:

- Navn på søkerorganisasjon/offentlig aktør:
- Organisasjonsnummer:
- Navn og kontaktopplysninger administrativt ansvarlig:
- Navn og kontaktopplysninger prosjektleder:
- Beskriv gjerne kort tidligere erfaring med innovative anskaffelser dersom dere har det:

• Problembeskrivelse/utfordringsbildet – i dag og fremover:

- *Hvilket problem ønsker dere å løse?*
- *Hvorfor det er behov for en ny løsning?*
- *Hvilke(t) behov skal den nye løsningen dekke?*

Utforming av skisse

Gevinstpotensial ved å løse utfordringen:

- *Hvordan vil en ny løsning forbedre og effektivisere organisasjonen og tjenestene den tilbyr:*
 - *For brukere:*
 - *For ansatte:*
 - *For virksomheten:*
- *Har andre offentlige eller private virksomheter samme behov for en ny løsning?*

Samarbeid med næringslivet:

- *Finnes det bedrifter i Norge og/eller forskningsmiljøer som har særlig relevant kompetanse på området?*
- *Finnes det et potensielt marked for en nyutviklet løsning nasjonalt/internasjonalt?*

Utforming av skisse

Eksisterende løsninger/pågående prosjekter innenfor samme utfordringsbilde:

- *Hvilke andre løsninger finnes allerede i Norge og internasjonalt?*
- *Hvorfor dekker ikke dagens løsninger behovet/utfordringen?*
- *Klargjør hvorfor pågående prosjekter ikke vil lede til tilfredsstillende løsninger på problemet?*
- *Finnes det ny teknologi, nye materialer eller nye forretningskonsepter som kan være aktuelle som utgangspunkt for å utvikle nye løsninger?*

Utforming av skisse

Er det behov for ny kunnskap/forskning på området, i tilfelle hvilken:

- *Er det behov for ny eller mer kunnskap om brukerbehovet, eller hvordan ulike (del-) løsninger, (nye) materialer eller (nye) forretningskonsepter kan egne seg for å utvikle helt nye løsninger?*
- *Er det eventuelt også behov for fagekspertise fra ulike fagfelt for å få frem helt nye løsninger på området?*
- *Krever løsningen at bedriftene må utføre forskning eller samarbeide med forskningsmiljøer?*
- *Hvem har dere planlagt å samarbeide med for å få ny kunnskap og hvordan skal det samarbeidet foregå? Hvilken rolle skal forskningsmiljøet ha? Hvor stort er forskningsbidraget? Hvor stor andel av prosjektet er forskning?*

Utforming av skisse

Samarbeid og koordinering med andre offentlige virksomheter:

- *På hvilken måte vil dere inkludere andre virksomheter med samme behov? Hvordan vil dere koordinere et slikt samarbeid?*
- *Er formålet å utvikle nye løsninger som er relevant for andre offentlige virksomheter, aktører i frivillig sektor eller private bedrifter/privatpersoner?*

Er det behov for samarbeid med et forsknings- eller fagmiljø i anskaffelsesprosessen?

- *Kan dere nok om den teknologiske utviklingen og den nyeste forskningen på området til å kunne gjennomføre dialogaktivitetene med potensielle tilbydere eller vil det være behov for å ha med ekstern kompetanse i prosjektgruppa?*
 - *for eksempel en forskningsinstitusjon eller annen fagkompetanse*

Utforming av skisse

Prosjektomfang

- *Gi et grovt overslag på hvor mye midler dere har behov for i arbeidet med den første fasen, avklaring av behovet/utfordringen*
- *Gi et grovt overslag på totalbudsjett for hele prosjektet og prosjektperioden*
- *Gi et overslag på prosjektets varighet*

Innlevering av skisse

- Skissen skal være på **maks fem sider** inkludert referanser. Skissen skal ikke ha vedlegg.
- Frist for skisseinnlevering: **10. april 2019** (kl. 13.00).
- Send din skisse til post@innovasjon norge.no.
 - Eposten må merkes med: **2019/101704**

Spørsmål?

TAKK FOR OSS!



Idun Lyngstad
ily@forskningsradet.no
91 18 82 77



Sunniva Fjelde
Sunniva.fjelde@innovasjon norge.no
97 17 10 13