



Upphandling för innovation

2021-10-28

coinnovate



Våra utgångspunkter

- Vår offentliga upphandling är omfattande
- Många upphandlingar begränsar utrymmet för innovation
- Lagen om offentlig upphandling är inte något avgörande hinder

coinnovate



Hur bedöma värdet av en innovation?

- Det centrala är att bedöma "impact": potentiell betydelse av en innovation rörande ekologisk, ekonomisk och social hållbarhet.
- Vår formel: Originalitet * Användar- och samhällsnytta * Producerbarhet

Tre goda exempel



- Allmännyttans Kombohus
- SLLs upphandling av järnvägsunderhåll
- Anglian Water: @One Alliance



Allmännyttans Kombohus

- Ett beställarnätverk bestående av allmännyttiga bostadsföretag.
- Syfte:
 - Få bostadsbolag som inte byggt på 1520 år att bygga igen
 - Sänka generell prisnivå för att bygga nya bostäder
 - Få fler att arbeta med industriella processer
- Tävling:
 - Två plan och hiss
 - 6-8 lägenheter
 - Låg energiprestanda
 - Uppförs var som helst till fast pris (12 tkr/kvadratmeter) exkl markarbeten, grund, anslutningar och moms
- Resultat: 9 500 bostäder i 113 kommuner.



SLLs upphandling av järnvägs- underhåll

- Stark gemensam partsavsikt och gemensamma mål: båda parter vinner på att kontraktens mål överträffas.
- Tydlig reglering av (tät) samverkan.
- Relativt lång kontraktstid med avsatt tid för "inskolning".



Anglian Water: @One Alliance

- 2015-2020: investeringsprogram omfattande 800 projekt/program värda omkring 1,2 mdr pund.
- "Anglian Water Carbon Story '25" beskriver och visualiserar ambitioner och framsteg rörande kolutsläpp.
- Projekt läggs i plan och upphandlas inte på traditionellt sätt.
- Alliansdesign och upphandling av partners:
 - Identifikation av centrala element i alliansmodellen
 - Urval av partners baserat på samverkansengagemang
 - 5+5+5 år allianskontrakt med 7 partners
 - Utvärdering vart femte år
- Krav/mål på projekt/programnivå:
 - Gemensamma mål för kolreduktion
 - Kol- och effektivitetsmål måste överträffas för deltagande i vinstdelning
- *We are backto-back with the client: if he feels pain we feel pain, we all feel pain and that again is the key essence of the Alliance. This is our commercial kind of model.*

Några slutsatser



- Verksamhetsutveckling och upphandling hänger ihop
- Vissa möjligheter är sektorsgemensamma: överprövningar, upphandlingsplaner, uppsökande arbete, bättre samverkansformer (IT- och Telekomföretagen)
- Bilda beställarnätverk!
- Utveckla gemensamma regler och riktlinjer!
- Hantera kompetensfrågorna!
- Utveckla broar över "Dödens dal"!
- I konkret upphandlingssituation:
 - Låt förberedelser ta tid – jobba med förfrågningsunderlaget!
 - Skriv kontrakt baserade på gemensam partsavsikt!
 - Skriv in samverkansformer i kontraktet!