

IV

(Upplysningar)

UPPLYSNINGAR FRÅN EUROPEISKA UNIONENS INSTITUTIONER,
BYRÅER OCH ORGAN

EUROPEISKA KOMMISSIONEN

KOMMISSIONENS TILLKÄNNAGIVANDE

Vägledning om innovationsupphandling

(2021/C 267/01)

ANSVARSRISKRIVNING:

Syftet med detta tillkännagivande är att ge praktisk vägledning om innovation och offentlig upphandling. Det är inte rättsligt bindande. I vissa fall återges bestämmelser i EU:s lagstiftning. Dessa återgivningar är inte avsedda att lägga till eller inskränka de rättigheter och skyldigheter som fastställs i lagstiftningen. I den mån tillkännagivandet skulle kunna uppfattas som en tolkning av EU:s lagstiftning måste det framhållas att det endast är EU-domstolen som är behörig att göra en bindande tolkning av unionsrätten.

Även om informationen i denna vägledning har kontrollerats noggrant fransäger sig kommissionen allt ansvar för de specifika fall som omnämns.

INNEHÅLLSFÖRTECKNING

	<i>Sida</i>
SAMMANFATTNING	5
1 KORT OM INNOVATIONSUPPHANDLING	6
1.1 Vad är innovationsupphandling?	6
1.2 Varför innovationsupphandling?	7
1.2.1 Främjande av den ekonomiska återhämtningen, den gröna och digitala omställningen och EU:s motståndskraft	7
1.2.2 Tillhandahålla allmännyttiga tjänster av högre kvalitet till bästa möjliga budget	8
1.2.3 Möta ett framväxande behov	8
1.2.4 Modernisering av offentliga tjänster	9
1.2.5 Hjälpa nystartade företag och innovativa små och medelstora företag att komma igång och växa	10
1.2.6 Få marknaderna att bli mer innovativa	10
1.3 Varför en vägledning för innovationsupphandling?	11
2 ATT UTARBETA EN POLITISK RAM FÖR INNOVATIONSUPPHANDLING	11
2.1 Tydliga politiska mandat	11
2.2 Innovation som ett sätt att uppnå olika politiska mål	14
2.3 Välja ambitionsnivå	15
2.4 Att omsätta ambitionerna i åtgärder och åtaganden	16
2.5 Bygga upp kapacitet	17
2.5.1 Att utbilda och hjälpa människor	17
2.5.2 Överväga gemensamma upphandlingar	18
2.6 Övervinna riskaversion genom att skapa incitament för innovation	22

Sida

3	ATT LOCKA INNOVATÖRER	24
3.1	Att öppna offentlig upphandling även för mindre innovatörer	24
3.1.1	Samarbeta med marknaden	24
3.1.2	Minska den administrativa bördan	26
3.1.3	Anpassa urvalskriterierna	26
3.1.4	Dela upp kontrakten i mindre delar	28
3.1.5	Att använda standarder, öppna data, öppna gränssnitt och programvara med öppen källkod	29
3.1.6	Utforma betalningssystem som fungerar för små och medelstora företag	30
3.2	Utveckla en ekosystembaserad strategi för innovation	30
3.3	Mobilisera innovationsmäklare	31
4	ATT DRA TILL SIG INNOVATION	33
4.1	Innovationsvänliga verktyg för alla typer av förfaranden	33
4.1.1	Behovsbedömning	33
4.1.2	Preliminära marknadsundersökningar	35
4.1.3	Att använda frivilliga fält i standardformulären	38
4.1.4	Tekniska specifikationer	38
4.1.4.1	Beskrivande krav	38
4.1.4.2	Funktionskrav	39
4.1.5	Alternativa anbud	40
4.1.6	Tilldelningskriterier	41
4.1.6.1	Pris	41
4.1.6.2	Kostnad	41
4.1.6.3	Kvalitet	42

Sida

4.1.7	Förvaltning av immateriella rättigheter	43
4.1.8	Fullgörande av kontrakt	46
4.2	Specifika innovationsvänliga upphandlingsförfaranden	47
4.2.1	Anpassa färdiga innovationsförfaranden med hjälp av förhandlingar	47
4.2.1.1	Förhandlat förfarande under konkurrens	48
4.2.1.2	Konkurrenspräglad dialog	48
4.2.2	Projekttävlingar	48
4.2.3	Utlösa innovation genom att upphandla forskning och utveckling	49
4.2.3.1	Upphandling av forsknings- och utvecklingstjänster och fördelning av immateriella rättigheter	49
4.2.3.2	Förkommersiell upphandling	50
4.2.3.3	Upphandling av forsknings- och utvecklingsleveranser	51
4.2.3.4	Innovationspartnerskap	52
5	STATLIGT STÖD	56
	BILAGA I: IMMATERIELLA RÄTTIGHETER	58
Del I –	Allmänna aspekter av immateriella rättigheter	58
Del II –	Typ av produkter som upphandlas och immateriella rättigheter	60
	BILAGA II: MALLAR FÖR LEVERANTÖRSINBJUDAN	65
	BILAGA III: MALL FÖR FRÅGEFORMULÄR FÖR MÖTEN MED LEVERANTÖRER	67

SAMMANFATTNING

Innovationsupphandling kan förbättra EU:s ekonomiska återhämtning efter covid-19-krisen genom bättre offentliga investeringar. Den utgör ett viktigt verktyg för att främja omvandlingen av vår ekonomi till en grön och digital ekonomi. Denna vägledning antogs i samband med meddelandet *En förnyad EU-agenda för forskning och innovation – EU:s tillfälle att forma sin framtid* och bidraget till det informella toppmötet om innovation i Sofia den 16 maj 2018 och har uppdaterats efter antagandet av EU:s SMF- och industristrategier ⁽¹⁾ och faciliteten för återhämtning och resiliens ⁽²⁾. Vägledningen ska stödja offentliga upphandlare så att de bättre kan bidra till den ekonomiska återhämtningen, den dubbla gröna och digitala omställningen och EU:s motståndskraft.

I denna vägledning beskrivs kortfattat de grundläggande delarna i innovationsupphandling: **varför** det är viktigt, **vem** som har intresse av det och **hur** denna process kan gå till.

I detta dokument avspeglas många av de svar som inkommit under ett tidigare offentligt samråd. Detaljnivån har valts noggrant för att nå ut till så många yrkesverksamma som möjligt (upphandlare, beslutsfattare och leverantörer) och väcka intresse hos dem som aldrig har tänkt på frågan eller aldrig har känt sig berörda. Även de mest kunniga läsarna kommer att hitta användbara hänvisningar till aktuella initiativ och exempel.

Genom 2014 års direktiv om offentlig upphandling anpassades regelverket för offentlig upphandling till de offentliga upphandlarnas och ekonomiska aktörernas behov till följd av den tekniska och ekonomiska utvecklingen och ett ökat samhällsfokus på hållbara offentliga utgifter.

Innovationsupphandling erbjuder outnyttjade möjligheter för nystartade företag och utveckling av innovativa lösningar, vilket kommissionen har påpekat i sin nyligen antagna SMF-strategi och handlingsplan för immateriella rättigheter ⁽³⁾.

Reglerna för offentlig upphandling handlar inte längre enbart om **"hur man köper"** – de ger också utrymme för incitament för **"vad man köper"**, utan att detta föreskrivs i detalj. Målet att **använda skattebetalarnas pengar** väl håller på att fördjupas och handlar inte enbart om att tillgodose de offentliga enheternas primära behov. Vid varje offentligt köp vill allmänheten med rätta få veta om den upphandlade lösningen enbart uppfyller de formella kraven eller om den också ger **bästa mervärde i fråga om kvalitet, kostnadseffektivitet, miljöpåverkan och sociala effekter** och om den skapar **möjligheter för leverantörernas marknad**.

Innovationsupphandling tillgodoser alla dessa krav. Den öppnar för bättre **kvalitet och effektivare lösningar som värdesätter miljö- och samhällsfördelar**, bättre **kostnadseffektivitet** och **nya affärsmöjligheter för företag**. Denna vägledning bör dessutom läsas tillsammans med kommissionens vägledning från 2019 om tillträde för anbudsgivare och varor från tredjeländer till EU:s upphandlingsmarknad, som också behandlar strategisk upphandling och innovationsupphandling ⁽⁴⁾, och ger praktiska råd till offentliga upphandlare om hur de ska hantera tredjeländers deltagande i sina offentliga upphandlingar.

Vägledningen är därför utformad på följande sätt:

I kapitel 1 förtydligas **begreppet innovationsupphandling**, dess övergripande dimension och mervärde.

I kapitel 2 beskrivs den **politiska ram** som krävs för att använda innovationsupphandling strategiskt.

I kapitel 3 anges hur man kan **öppna offentliga upphandlingar för innovatörer**, däribland nystartade företag och innovativa små och medelstora företag.

I kapitel 4 beskrivs hur **offentliga upphandlingsförfaranden kan användas** för att modernisera offentliga tjänster genom innovativa lösningar och för att skapa tillväxt och sysselsättning, särskilt vad gäller förvaltningen av immateriella rättigheter.

⁽¹⁾ Kommissionens meddelande *En ny industristrategi för EU*, COM(2020) 102 final, 10.3.2020. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/SV/TXT/?uri=CELEX%3A52020DC0102&qid=1615991146580> Kommissionens meddelande *En SMF-strategi för ett hållbart och digitalt EU*, COM(2020) 103 final, 10.3.2020. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/SV/TXT/?uri=CELEX%3A52020DC0103&qid=1615991611695>

⁽²⁾ https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/recovery-coronavirus/recovery-and-resilience-facility_sv

⁽³⁾ Kommissionens meddelande *Att utnyttja EU:s innovationspotential En handlingsplan för immateriella rättigheter till stöd för EU:s återhämtning och resiliens*, COM(2020) 760 final, 25.11.2020. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/SV/TXT/?uri=CELEX%3A52020DC0760&qid=1617890781340>

⁽⁴⁾ C(2019) 5494, finns på följande adress: <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/36601>

I **kapitel 5** hänvisas till vissa kriterier som innovationsupphandling bör uppfylla för att undvika att en leverantör beviljas **statligt stöd**.

Bilagorna innehåller praktisk information till köpare om immateriella rättigheter samt verktyg för att hjälpa köpare att organisera möten med leverantörer.

Denna vägledning kan fungera som inspiration för alla som deltar i offentliga upphandlingar, inklusive

- tjänstemän som arbetar med offentlig upphandling,
- slutanvändare av upphandlade lösningar,
- beslutsfattare vars inställning är avgörande för att skapa gynnsamma villkor,
- leverantörer, som kan få en bild av hur de ska kunna konkurrera bättre med sina innovativa lösningar i offentlig upphandling.

1 KORT OM INNOVATIONSUPPHANDLING

1.1 Vad är innovationsupphandling?

Innovation kan betyda en mängd saker ⁽⁵⁾. Denna vägledning innefattar en bred syn på begreppet. Med *innovationsupphandling* avses alla upphandlingar som har någon eller båda av följande egenskaper:

- Köp av innovationsprocessen – forsknings- och utvecklingstjänster – med (del)resultat.
- Köp av resultatet av innovation.

Den offentliga upphandlaren beskriver först sina behov, vilket motiverar företag och forskare att ta fram nya produkter, tjänster eller processer som ännu inte finns på marknaden för att tillgodose behoven.

I det andra fallet väljer den offentliga upphandlaren att agera som tidig användare och köpa en produkt, tjänst eller process som är ny för marknaden och som har helt nya egenskaper, i stället för att köpa en färdigutvecklad version ⁽⁶⁾.

Denna innovation, som ger bättre resultat och skapar mervärde för olika berörda parter, kan ibland passa in i den traditionella ramen (**stegvis innovation**), men ofta störs det gamla systemet genom att det skapas andra aktörer, flöden, värden (**disruptiv innovation**). Ibland kan det till och med behövas en ännu mer genomgripande förändring, när innovationen möter behov som tidigare inte har tillgodosetts och kräver strukturella eller organisatoriska reformer (**transformativ innovation**). I denna vägledning tas fördelarna med olika former av innovation upp och förklaras hur de kan hanteras i den offentliga upphandlingsprocessen.

⁽⁵⁾ Exempel på definitioner:

- I artikel 2.22 i Europaparlamentets och rådets direktiv 2014/24/EU av den 26 februari 2014 om offentlig upphandling och om upphävande av direktiv 2004/18/EG (EUT L 94, 28.3.2014, s. 65) definieras innovation som "genomförande av en ny eller väsentligt förbättrad vara, tjänst eller process, som inbegriper men inte begränsar sig till produktions-, byggnads- eller anläggningsprocesser, en ny marknadsföringsmetod eller en ny organisationsmetod inom affärspraxis, arbetsplatsorganisation eller yttre förbindelser bland annat i syfte att bidra till att lösa samhällsutmaningar eller stödja Europa 2020-strategin för smart och hållbar tillväxt för alla".
- I OECD:s Oslomanual från 2018 definieras innovation som "införandet av en ny eller förbättrad produkt eller process (eller en kombination av dessa), som skiljer sig avsevärt från enhetens tidigare produkter eller processer och som har gjorts tillgänglig för potentiella användare (produkt) eller tagits i bruk av enheten (process)".

⁽⁶⁾ Med tidiga användare avses de första 20 % av kunderna på marknaden som köper en ny eller avsevärt förbättrad produkt, tjänst eller process. Detta omfattar upphandling av produkter, tjänster eller processer som redan har demonstrerats i liten skala. De kan vara nära eller redan finnas i små kvantiteter på marknaden, men de används ännu inte på bred front av marknaden. Detta omfattar också befintliga lösningar som ska användas på ett nytt och innovativt sätt. De tidiga användarnas betydelse för att sprida innovationer är allmänt erkänd, även inom offentlig sektor: Rogers Everett (2003), *Diffusion of Innovations*, 5:e utgåvan. Simon & Schuster. ISBN 978-0-7432-5823-4. OECD (2014), *Intelligent Demand: Policy Rationale, Design and Potential Benefits*.

1.2. Varför innovationsupphandling?

1.2.1. Främjande av den ekonomiska återhämtningen, den gröna och digitala omställningen och EU:s motståndskraft

Offentliga investeringar och innovation utgör två viktiga strategier för att möta utmaningarna i samband med återhämtningen, den gröna och digitala omställningen och skapandet av en mer motståndskraftig ekonomi i EU. Den nya faciliteten för återhämtning och resiliens ⁽⁷⁾ kommer att främja offentliga investeringar efter covid-19-krisen, och en stor del av dessa investeringar kommer att kanaliseras genom offentlig upphandling. EU:s riktmarkning visar att Europa endast utnyttjar hälften av den potentiella kraften från innovationsupphandling för att underblåsa den ekonomiska återhämtningen och att underinvesteringarna är stora, särskilt vad gäller upphandling av digitala lösningar och inom FoU, vilka båda är avgörande för att stärka EU:s strategiska oberoende och konkurrenskraft ⁽⁸⁾. Det är nödvändigt att offentliga upphandlare främjar innovationsupphandling och hjälper företag att utveckla innovativa lösningar inom viktiga industriella ekosystem, särskilt där offentliga upphandlare utgör kritiska investerare. Offentliga upphandlare behöver även främja den europeiska ekonomins motståndskraft genom att diversifiera försörjningskällorna för viktiga råvaror, såsom läkemedelsingredienser, vilket framkommit under covid-19-pandemin, och genom att främja nya lösningar.

Om offentliga myndigheter på nationell, regional och lokal nivå använder innovativ upphandling av EU:s rymdbaserade tillämpningar kan detta i hög grad bidra till genomförandet av den gröna given och digitaliseringen av samspelet mellan företag/medborgare och offentliga förvaltningar. Detta leder även till betydande möjligheter till gränsöverskridande samarbete. Rymdbaserade data och tjänster som tillhandahålls genom EU:s rymdprogram har många tillämpningsområden, där upphandling av innovativa lösningar är det effektivaste sättet att stimulera den digitala och gröna omställningen, eftersom detta inte enbart kan uppnås med hjälp av marknadskrafterna.

EXEMPEL

RYMDTJÄNSTER

Varför övervägdes en innovativ lösning?

Offentliga myndigheter är viktiga användare av rymdbaserad teknik, särskilt inom följande områden:

- Allmän säkerhet (räddningstjänst och katastrofhjälp, sök- och räddningsinsatser, brandbekämpning, gränsförvaltning).
- Skydd av kritisk infrastruktur.
- Kollektivtrafik (förvaltning av kollektivtrafik, självkörande bussar, smarta städer).
- Sjö-, luftfarts- och järnvägstrafik som drivs eller övervakas av offentliga myndigheter.

Vad gjordes annorlunda?

Innovationsupphandling kan därför vara ett lovande instrument för att främja användningen av avancerad rymdbaserad teknik och motsvarande tjänster genom att offentliga myndigheter får ett incitament att anlita innovativa företag i egenskap av "första kunder". I oktober 2019 inledde kommissionen ansökningsomgången i pilotprojektet H2020-SPACE-EGNSS-2020 "Förkommersiell upphandling av EGNSS-tillämpningar (Egnos och Galileo) för offentliga myndigheter" i syfte att utveckla innovativa lösningar som använder EU:s GNSS-teknik för att hantera frågor av allmänt intresse för vilka det råder ett bristande utbud på marknaden (ett typiskt marknadsmisslyckande på grund av upplevd hög risk i fråga om tekniken eller marknaden och på grund av monopsoni eller begränsad efterfrågan).

Vad blev resultatet?

Det utvalda projektet BROADGNSS kommer att utnyttja de unika och avancerade funktioner från Egnos och Galileos signaler i tillämpningar för allmän säkerhet i senare led för att förbättra de tjänster som organisationer för allmän säkerhet och katastrofhjälp tillhandahåller EU:s medborgare.

⁽⁷⁾ Den 27 maj 2020 föreslog kommissionen faciliteten som en central del av NextGenerationEU, ett instrument för tillfällig återhämtning som gör det möjligt för kommissionen att samla in medel för att bidra till att avhjälpa de omedelbara ekonomiska och sociala skador som coronapandemin medfört. Se https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/recovery-coronavirus/recovery-and-resilience-facility_en

⁽⁸⁾ Benchmarking of R&D procurement and Innovation Procurement Investments In countries across Europe, Europeiska kommissionen, oktober 2020: https://ec.europa.eu/newsroom/dae/document.cfm?doc_id=69920

Läs mer på

<https://ec.europa.eu/info/funding-tenders/opportunities/portal/screen/opportunities/topic-details/space-egnss-5-2020>

1.2.2. Tillhandahålla allmännyttiga tjänster av högre kvalitet till bästa möjliga budget

Det är sällan en innovativ lösning upphandlas enbart för att den är innovativ. I de flesta fall blir en innovativ lösning intressant för offentliga upphandlare när den möjliggör liknande eller rentav bättre resultat till bästa möjliga kostnader.

EXEMPEL**INNOVATION LEVERERAR GRÖNARE OCH BILLIGARE ENERGI TILL MEDBORGARNA:**

Kraftvärmeverk i Vilnius

Varför övervägdes en innovativ lösning?

Gasimporten medförde höga värmerelaterade kostnader för invånarna i Vilnius. Dessutom hade stadens stora beroende av gas en negativ påverkan på miljön med stora koldioxidutsläpp.

Vad gjordes annorlunda?

Staden beslutade 2018 att investera i en innovativ, inhemsk anläggning för att producera grön energi och minska sitt beroende av gasimport och sitt koldioxidavtryck. Hela upphandlingsprojektet slutfördes inom ett år. Kraftvärmeverket består av en avfallsförbränningsanläggning och två biobränslesystem. Största delen av investeringen möjliggjordes tack vare bidrag från EU:s strukturfonder och ett lån från Europeiska investeringsbanken (EIB).

Vad blev resultatet?

Nästan 40 % av medborgarna kan nu tillgodose sitt energibehov med minskade koldioxidutsläpp. När systemet har tagits i drift fullt ut i mitten av 2020 beräknas priserna för medborgarna sjunka med 20 %. Koldioxidutsläppen kan minskas avsevärt med cirka 436 000 ton per år. Innovationen bidrar till den cirkulära ekonomin tack vare en smidig omvandling av avfall till energi.

Läs mer på

<https://renewablesnow.com/news/lietuvos-energija-breaks-ground-on-vilnius-chp-scheme-601749/>

<https://www.euroheat.org/news/vilnius-chp-project-gets-green-light-ec/>

https://ec.europa.eu/regional_policy/en/projects/major/lithuania/new-power-plant-boosts-renewable-energy-use-in-vilnius-lithuania

<https://www.eib.org/attachments/registers/74370788.pdf>

1.2.3. Möta ett framväxande behov

I vissa fall måste man upphandla innovation för att möta icke tillgodosedda behov eller nya förväntningar som inte kan hanteras på ett tillfredsställande sätt med befintliga lösningar på marknaden.

EXEMPEL**INNOVATION SOM SVAR PÅ SOCIALA FÖRÄNDRINGAR:**

Motivera studenter att använda teknik i sitt lärande

Varför övervägdes en innovativ lösning?

Många barn i dag är mer intresserade av dataspel än av matematik eller vetenskap. Allt fler lämnar skola och universitet i förtid, i takt med att lusten att studera dessa "svåra" ämnen minskar. Detta påverkar den kommande generationen EU-invånares möjligheter att hitta bra jobb i vår allt mer kunskapsbaserade ekonomi.

Vad gjordes annorlunda?

Skolor från Halmstad i Sverige, Viladecans i Spanien, Magdeburg i Tyskland och Konnevesi i Finland bestämde sig för att göra en upphandling tillsammans för att ta itu med problemet. De beställde forskning och utveckling från sju innovativa leverantörer. Sedan testade och jämförde de leverantörernas lösningar. Av de sju leverantörerna gick fyra vidare till prototypfasen och två gick vidare till att utveckla innovativa verktyg som skolorna införde. De erbjuder en mer individanpassad, spelliknande lärandemiljö för barn på låg- och mellanstadiet genom att fortlöpande analysera beteendemönster med hjälp av artificiell intelligens.

Vad blev resultatet?

Deltagandet från mer än 600 elever och 45 lärare från de fyra länderna visar att de nya lösningarna ökar elevernas motivation med 55–75 % samt att eleverna får bättre läranderesultat för matematik, teknik, fysik och kemi, och att de blir mer benägna att söka sig till yrken inom dessa områden. Lösningarna har under tiden sålts till olika skolor. Till exempel Kuulammen koulu skola i Finland bekräftade dessutom att de innovativa lösningarna minskar både lärarnas planerings- och bedömningstid med 30–40 % och skolornas kostnader för undervisningsmaterial. (En licens kostar tio gånger mindre än skolböckerna för hela skolan). Det företag som levererade lösningen i Finland har under tiden även lockat till sig riskkapitalinvesteringar och utökat sin verksamhet till andra marknadssegment (för personalutbildning i företag).

Läs mer på

www.imaile.eu

(Samfinansierat projekt inom EU:s sjunde ramprogram)

1.2.4. Modernisering av offentliga tjänster

Innovationsupphandling kan bidra till att offentliga tjänster tillhandahålls på ett sätt som bättre motsvarar förväntningarna hos allt mer teknikinriktade, miljömedvetna och samhällsmedvetna invånare och förbättrar upplevelsen av offentliga tjänster.

EXEMPEL**INNOVATION MINSKAR MYNDIGHETERNAS ANVÄNDNING AV BILAR:**

Gemensam plattform för att förvalta det portugisiska hälsovårdsministeriets bilpark

Varför övervägdes en innovativ lösning?

Portugals hälsovårdsministerium ville förbättra rutthanteringen, minska miljöpåverkan och sänka de totala kostnaderna för den bilpark som utnyttjades av alla tjänster vid ministeriet och de portugisiska nationella hälsovårdsmyndigheterna.

Vad gjordes annorlunda?

I stället för att helt enkelt köpa nya bilar tänkte hälsovårdsministeriet om när det gällde användningen av bilparken. En elektronisk plattform skulle kunna inrättas för att samla all information om hur bilarna användes. År 2017 levererades den gemensamma plattformen för förvaltning av hälsovårdsministeriets bilpark (GPFMS) av en extern uppdragstagare som hade valts ut genom en offentlig upphandling där det önskade resultatet uttrycktes i form av funktionskrav.

Vad blev resultatet?

Plattformen kommer att göra det möjligt för användarna att dela alla tillgängliga resurser (fordon och rutter). Detta kommer att leda till färre fordon, lägre tillhörande kostnader (t.ex. försäkring, drivmedel, underhållskostnader osv.) och mindre miljöpåverkan. Den kommer också att generera rapporter om den aktuella användningen av medlen samt tillhandahålla indikatorer för att åstadkomma effektiv, öppen och noggrann planering, förvaltning, användning och kontroll av bilparken. Detta överensstämmer med målen för kommissionens digitala och gröna omställning.

Läs mer på

<http://spms.min-saude.pt/2016/05/spms-desenvolve-gestao-partilhada-frota-do-ministerio-da-saude>

EXEMPEL

INNOVATION FÖR ATT HANTERA MILJÖFRÅGOR:*Skydd av vattenförsörjningen***Varför övervägdes en innovativ lösning?**

Processvatten som blivit över från tillverkningen av mynt i Österrike innehöll kemikalier som överskred de lagstadgade gränserna.

Vad gjordes annorlunda?

Österrikes federala upphandlingsmyndighet inledde ett offentligt upphandlingsförfarande i tre steg för att ta fram en nyskapande lösning för det österrikiska myntverket (den enhet som ansvarar för myntproduktionen). Möjliga leverantörer uppmanades att lämna information om sina tidigare innovationer. Exakta mål för vattenreningen ingick i avtalsvillkoren.

Vad blev resultatet?

Den valda lättinstallerade vakuumsöringsstekniken filtrerar en rad olika partiklar, bland annat metall, galvaniska partiklar, ljus, läkemedel och livsmedel, vilket gör att den är lämplig att användas i en mängd olika industrier. Dessutom har det österrikiska myntverkets behov av färskvatten minskat med 97 %, vilket sparar 4 miljoner liter vatten om året.

Läs mer på

http://ec.europa.eu/environment/gpp/pdf/news_alert/Issue58_Case_Study117_BBG_Austria.pdf

1.2.5. Hjälpa nystartade företag och innovativa små och medelstora företag att komma igång och växa

På EU-nivå motsvarar de offentliga upphandlarnas köpkraft ungefär 14 % av BNP ⁽⁹⁾. I många delar av Europa utgör detta en betydande andel av den lokala ekonomin. Det betyder att offentliga upphandlare kan uppmuntra innovation bland etablerade marknadsaktörer, men även ge viktiga möjligheter för små och medelstora företag och nya innovativa företag som kan ha lösningar för ouppfyllda behov men har svårt att få ut dem på marknaden.

Genom att agera som banbrytande konsument kan offentliga upphandlare ge innovativa företag möjlighet att testa sina nya lösningar under verkliga förhållanden. Genom att bli kunder och därmed öka företagets omsättning kan upphandlande myndigheter dessutom uppmuntra andra investerare – såväl offentliga som privata – att investera i företagets verksamhet. Slutligen kan offentliga upphandlare genom en utbredd användning av digitala plattformar ge ekonomiska aktörer – små och medelstora eller nystartade företag – fler möjligheter att utveckla eller föreslå innovativa lösningar och underlätta gränsöverskridande tillträde till marknaderna för offentlig upphandling ⁽¹⁰⁾.

1.2.6. Få marknaderna att bli mer innovativa

När en produkt inte finns lätt tillgänglig på marknaden eller när utbudet enbart består av produkter av dålig kvalitet kan de offentliga upphandlarnas köpkraft motivera marknaden till innovation.

EXEMPEL

INNOVATION SVARAR MOT ALLMÄNHETENS BEHOV:*Bättre vård på sjukhus***Varför övervägdes en innovativ lösning?**

Den svenska staden Örebro ville köpa katetrar utan skadliga PVC-ämnen. Det fanns inget större utbud av sådana katetrar på marknaden, men staden bestämde sig för att göra en anbudsinfordran i alla fall. Vid den tidpunkten var det bara en leverantör som kunde lämna anbud.

⁽⁹⁾ http://ec.europa.eu/growth/single-market/public-procurement_sv

Den årliga undersökningen av indikatorer för offentlig upphandling finns på

http://ec.europa.eu/growth/single-market/public-procurement/studies-networks_sv

⁽¹⁰⁾ <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/SV/TXT/?uri=CELEX%3A52020DC0103&qid=1616073702802>

Vad gjordes annorlunda?

Trots utmaningarna lyckades staden upphandla de önskade katetrarna.

Vad blev resultatet?

Åtta år senare erbjöd alla leverantörer en produkt utan PVC.

1.3. Varför en vägledning för innovationsupphandling?

De offentliga upphandlarnas främsta mål är att få ett så stabilt och tillförlitligt resultat som möjligt av sina upphandlingar. De brukar oftast minska riskerna genom att

- i. söka sig till etablerade ekonomiska aktörer med god ställning och skattehistorik samt stor omsättning,
- ii. kräva beprövade och konstaterat tillförlitliga standardlösningar.

I detta sammanhang kan det vara svårt att motivera varför man ska använda innovativa produkter och tjänster som medför ökad risk trots att beslutet om att köpa innovation innebär tydliga fördelar för den offentliga upphandlaren. Dessa fördelar – oavsett om de handlar om besparingar, lösningar på nya behov eller bättre hantering av gamla behov – måste vara tydligt fastställda, beskrivas detaljerat och öppet, fastställas som mål och mätas objektivt. Rättsliga, budgetrelaterade och anseenderelaterade risker bör förutses och mildras. Syftet med denna vägledning är att ge dem som beslutar om offentlig upphandling den första impulsen och tanken på att ta sig an denna utmaning.

Kommissionen har tillsammans med olika partner redan gett ut diverse vägledningsmaterial för detta ämne, och de dokumenten är fortfarande användbara som referensmaterial ⁽¹¹⁾. Med utgångspunkt i tidigare erfarenheter och som ett svar på upprepade uppmaningar från de berörda parterna innehåller denna vägledning mer detaljerade praktiska överväganden. Den är inriktad på vissa utforskade aspekter av de verktyg som föreslås genom EU:s regler och sätter dem i ett bredare perspektiv, bland annat i samband med EU:s stöd till nystartade företag och innovativa små och medelstora företag.

Denna vägledning syftar därför till att

- tillhandahålla argument för att göra en nyttokalkyl för innovationsupphandling,
- föreslå åtgärder för att tillhandahålla nödvändigt stöd till innovativa projekt,
- göra det lättare att övervinna osäkerheten genom att förklara EU:s rättsliga ram för offentlig upphandling så som den tillämpas på innovativa förfaranden och samtidigt ge konkreta exempel.

Exemplen i denna vägledning visar att de idéer som beskrivs bör gå att tillämpa i alla medlemsstater, eftersom de grundläggande bestämmelserna om offentlig upphandling härrör från samma direktiv om offentlig upphandling.

2 ATT UTARBETA EN POLITISK RAM FÖR INNOVATIONSUPPHANDLING

Innovationsupphandling innebär en möjlighet för offentliga upphandlare, medborgare och företag. En övergripande politisk ram som innehåller en vision, strategi och lämpliga medel är avgörande för att denna möjlighet ska kunna bli verklighet. I de följande styckena beskrivs i stora drag de viktigaste inslagen i en strategi för innovationsupphandling.

2.1 Tydliga politiska mandat

Det är viktigt att ha en tydlig politisk vision som tillhandahålls på politisk nivå till de institutioner och den personal som arbetar med strategisk upphandling, eftersom den ger dem nödvändiga befogenheter att vidta åtgärder. När den politiska visionen åtföljs av en tydlig kommunikationskampanj och ett långsiktigt budgetåtagande, blir chanserna att lyckas ännu större.

⁽¹¹⁾ Följande är några av de viktigaste källorna för EU:s vägledning för innovationsupphandling:

- Verktyslådan för European Assistance For Innovation Procurement (EAFIP) (2018):
<http://eafip.eu/toolkit>
- Offentlig upphandling som en drivkraft för innovation i små och medelstora företag och offentliga verk och inrättningar (2015), <https://publications.europa.eu/sv/publication-detail/-/publication/5fd4d90-a7ac-11e5-b528-01aa75ed71a1>
- https://ec.europa.eu/growth/industry/innovation/policy/public-procurement_sv
- http://ec.europa.eu/research/participants/docs/h2020-funding-guide/cross-cutting-issues/innovation-procurement_en.htm

Eftersom främjande av innovation också är ett centralt inslag i EU:s sammanhållningspolitik innehåller vägledningen för upphandlande myndigheter om hur man undviker de vanligaste felen i projekt som finansieras av de europeiska struktur- och investeringsfonderna hänvisningar till metoder som avspeglar miljö-, samhälls- och innovationspolitiska mål i de offentliga upphandlingsförfarandena: http://ec.europa.eu/regional_policy/sv/policy/how/improving-investment/public-procurement/guide/

EXEMPEL

DET SVENSKA NATIONELLA INNOVATIONSRADET

I det svenska nationella innovationsrådet samlas ministrar med innovationsrelaterade portföljer och experter. Statsministern är ordförande för innovationsrådet. Detta forum erbjuder en möjlighet att diskutera innovation på högsta nivå, vilket bidrar till att befästa regeringens strategi. Till exempel har rådet hjälpt till med att förtydliga användningen av funktionskrav i offentlig upphandling.

Läs mer på

<http://www.government.se/government-policy/national-innovation-council>

Den strategiska potentialen för innovationsupphandling är enorm, särskilt genom stöd till teknisk utveckling inom och genom den offentliga sektorn. Branscher som är beroende av försäljning till den offentliga sektorn kan motiveras att förnya sig och tillämpa ny teknik genom den offentliga efterfrågan. Sociala sektorer såsom hälso- och sjukvård, vattenrening, fjärrvärme, vägar och järnvägar är nästan helt och hållet beroende av den offentliga efterfrågan. I dessa fall innebär offentlig upphandling en uppenbar möjlighet att ge uttryck för denna efterfrågan och driva på den tekniska utvecklingen.

EXEMPEL

INNOVATION BIDRAR TILL ATT UPPNÅ MILJÖMÅL PÅ KOMMUNAL NIVÅ:

Köpenhamns miljömål uppfylls med innovativ teknik

Varför övervägdes en innovativ lösning?

Genom sitt ambitiösa mål att bli koldioxidneutralt till 2025, håller Köpenhamns stad på att förändra sin energihantering. En viktig förutsättning för att nå detta mål är att energiförbrukningen för gatubelysning minskar kraftigt. Det betyder att nästan 20 000 gatlampor behöver bytas ut.

Köpenhamns stad hade följande mål för sin belysning:

- Ersätta högtrycksnatriumlampor på Köpenhamns gator i bostadsområden, större gator och vägar med en effektiv, skräddarsydd LED-gatlykta.
- Uppnå betydande energi- och koldioxidbesparingar för att hjälpa staden att uppnå sitt mål att vara koldioxidneutralt senast 2025.
- Förbättra gatubelysningens kvalitet för ökad säkerhet och trivsel.
- Integrera belysningskontroll med trafiktäthetsdata för att anpassa ljusförhållandena efter väganvändningen i framtiden.
- Utforma ett centralt system för effektiv förvaltning och kontroll av gatubelysning.

Vad gjordes annorlunda?

Den upphandlande myndigheten valde ett förfarande med konkurrenspräglad dialog. Utvärderingskriterierna var balanserade: pris 25 %, utförande av uppgifter och organisation 25 %, belysningslösningar 20 %, energi- och miljömässiga kvaliteter 30 %. Förfarandet tog 16 månader fram till undertecknandet av kontraktet.

Vad blev resultatet?

I och med övergången till LED-lampor har energiförbrukningen minskat med 57 %, vilket har minskat koldioxidutsläppen och underhållskostnaderna (1,6 miljoner euro om året, för en investering på 26 miljoner euro).

Läs mer på

<http://spice-project.eu>

http://spice-project.eu/wp-content/uploads/sites/14/2017/08/Copenhagen_Street_Light.pdf

Det är viktigt att inse att innovationsupphandling visserligen ger en mängd fördelar, men även medför risker och kostnader. Detta kräver en kulturell förändring, inte bara hos offentliga upphandlare, utan även hos alla berörda: ekonomiska aktörer, politiska myndigheter, tillsynsorgan, revisorer och även den akademiska världen. I detta sammanhang är en tydlig policyförklaring avgörande för att bemöta riskaversion och eventuella merkostnader som följer av att innovation förhindras.

EXEMPEL

GÖRA FÖRTROENDEVALDA DELAKTIGA:

Paris kommitté för offentlig upphandling

Varför övervägdes en innovativ lösning?

Paris företrädare ville stärka strategin för offentlig upphandling, tillämpa den mer effektivt och samtidigt göra (valda) medlemmar av stadsfullmäktige mer delaktiga.

Vad gjordes annorlunda?

År 2016 inrättade Paris stadsfullmäktige en kommitté för offentlig upphandling (*Commission d'anticipation des achats*). Den består av tio ledamöter som företräder alla politiska grupper i Paris stadsfullmäktige.

Kommittén diskuterar kommande offentliga upphandlingsprojekt och hur strategin ska genomföras i specifika förfaranden. På detta sätt kan valda företrädare få information, utbyta åsikter och bidra på ett tidigt stadium, långt innan förfarandena inleds.

Vad blev resultatet?

Tack vare den ökade delaktigheten från alla politiska grupper i ett tidigt skede har den strategiska metoden för offentlig upphandling fått större legitimitet. Den förbättras också fortlöpande på grundval av de ingående diskussioner som hålls vid kommitténs möten. Särskilda förfaranden för offentlig upphandling tar större hänsyn till strategiska överväganden.

Detta inkluderande tillvägagångssätt och den ökade delaktigheten för politikerna ledde också till att handläggnings-tiden för offentliga upphandlingar blev kortare (1–3 månader kortare än innan kommittén inrättades).

Ett kraftfullt sätt att uttrycka tydliga politiska mandat är att fastställa mål, dvs. att ange vilken andel av den offentliga upphandlingen som måste ägnas åt innovationsupphandling. Trots att detta kanske inte fungerar i alla sammanhang och medför vissa utmaningar, i synnerhet när det gäller definition, mätning och ansvarsskyldighet, kan man på så sätt skapa starka institutionella incitament för att övervinna administrativ tröghet och riskaversion.

MÅL RUNT OM I VÄRLDEN OCH I EUROPA

Myndigheter runt om i världen har fastställt mål för att styra en viss andel av sin budget för offentlig upphandling till forskning, utveckling och innovation. Förenta staterna siktar t.ex. på att lägga minst 500 miljoner US-dollar (cirka 2,5 % av BNP) på upphandling av forskning och utveckling, medan Sydkorea vill lägga 5 % av sina offentliga upphandlingsresurser på utveckling och 20 % på användning av innovativa lösningar.

I Europa finns det nationella och regionala mål. Oftast brukar 2–5 % av den offentliga upphandlingen gå till uppdatering av innovation. Vissa lokala myndigheter har satt högre mål. Staden Gent har t.ex. öronmärkt 10 % av sin budget för upphandling av informations- och kommunikationsteknik för forskning, utveckling och innovation. I manifestet Scale Up Europe rekommenderas minimimål på 3 % för förkommersiell upphandling och 20 % för offentlig upphandling av innovativa lösningar.

Gents mål:

https://www.digipolis.be/sites/default/files/20140929_DO_charter%20pdf.pdf

Nationella och regionala mål i EU:

<https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/news/innovation-procurement-initiatives-around-europe>

Manifestet Scale Up Europe:

<http://scaleupeuropemaniesto.eu>

Eracs yttrande:

<http://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-1209-2015-INIT/en/pdf>

En studie om riktmarkning av nationella politiska ramar och utgifter för innovationsupphandling (som ger en översikt över de mål som används i hela Europa) finns på följande webbplats:

<https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/news/study-benchmarking-strategic-use-public-procurement-stimulating-innovation-digital-economy>

STUDIE – DE NATIONELLA POLITISKA RAMARNAS INNOVATIONSVÄNLIGHET

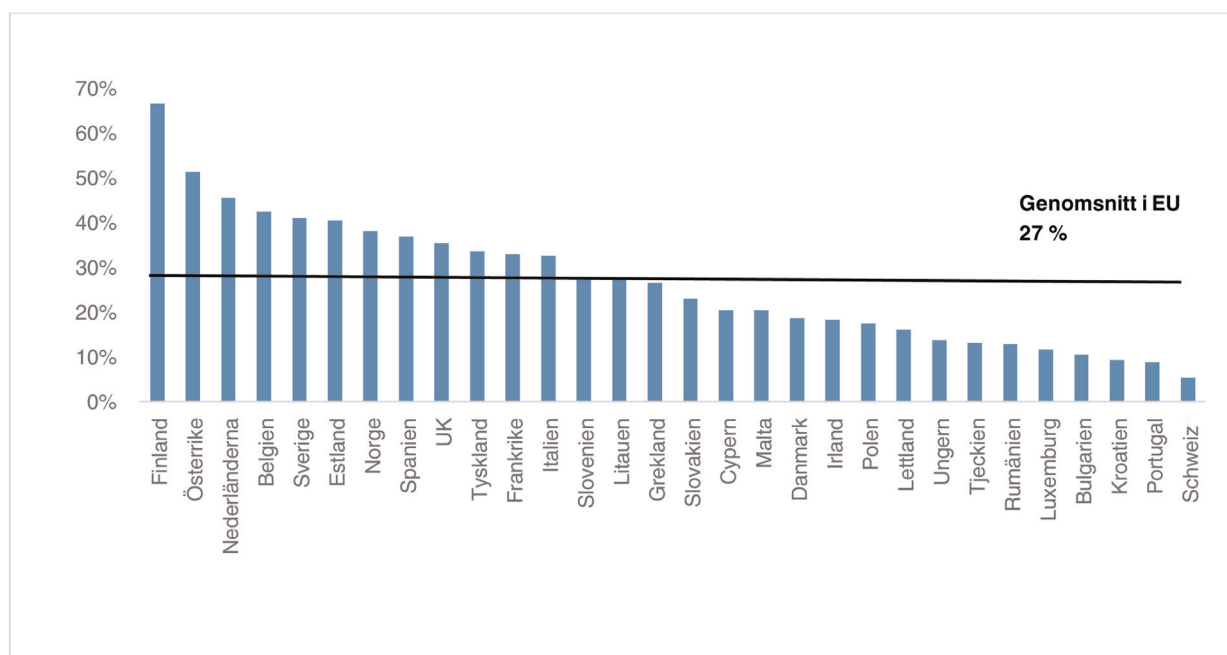
Resultat från riktmarkning visar hur stora framsteg som har gjorts i EU med att införa nationella politiska ramar för innovationsupphandling. I hela EU utnyttjas bara en dryg fjärdedel av den övergripande innovationspolitiska ramens potentiella kapacitet.

I ett globalt perspektiv kan det konstateras att innovationsupphandling ännu inte utgör någon strategisk prioritering i många länder. Det finns inte heller tillräckliga incitament och strukturer för kapacitetsuppbyggnad för att stödja offentliga upphandlare när de genomför innovationsupphandling.

Det kan emellertid konstateras att medlemsstater som generellt ligger i framkant när det gäller innovation också har infört en politisk ram för innovationsupphandling. Att stärka investeringarna i utvecklingen av en mer strategisk politisk ram för offentlig upphandling av innovation i EU skulle därför kunna bidra till att öka den europeiska ekonomins konkurrenskraft.

Diagram 1

Riktmarkning av nationella politiska ramar för innovationsupphandling i EU



Källa: Den studie om riktmarkning av nationella politiska ramar och utgifter för innovationsupphandling som det hänvisas till i ovanstående ruta.

2.2. Innovation som ett sätt att uppnå olika politiska mål

Innovation är både en viktig drivkraft för hållbar tillväxt, återhämtning och motståndskraft som den offentliga sektorns köpkraft kan bidra väsentligt till och ett viktigt sätt att ge valuta för pengarna i offentliga tjänster som staten ansvarar för.

Dessutom måste den politiska visionen tydligt visa kopplingarna mellan andra politiska mål och innovationsupphandling, t.ex. i att stärka ekonomins motståndskraft, minska miljöpåverkan och öka energieffektiviteten, ta itu med klimatförändringarna, erbjuda hållbar hälso- och sjukvård för en åldrande befolkning, underlätta marknadstillträde för nystartade företag och små och medelstora företag, minska livscykelkostnader, modernisera tillhandahållandet av offentliga tjänster osv.

EXEMPEL

INNOVATION UNDERLÄTTAR GENOMFÖRANDET AV MILJÖ-, HÄLSO- OCH SJUKVÅRDSPOLITIK:

En ny metod för att kyla ned ett polskt sjukhus

Varför övervägdes en innovativ lösning?

Klimatförändringarna har lett till att värmeböljor har blivit vanligare i Polen. Sjukhuset i Sucha Beskidzka var ett av många polska sjukhus där oron blev allt större över de höga inomhustemperaturernas påverkan på personalens och patienternas välbefinnande och på den medicinska utrustningen. Ministeriet för folkhälsa agerade genom att kräva att alla som tillhandahåller hälso- och sjukvårdstjänster ska installera solskydd i patientrum som utsätts för kraftigt solljus. Men att installera luftkonditionering i patientrummen under sommarmånaderna skulle innebära en kraftig påfrestning för Sucha Beskidzka-sjukhusets budget.

Vad gjordes annorlunda?

I stället för att köpa mer av samma, bad sjukhuset marknaden om tillgängliga lösningar inom ramen för en teknisk dialog. Därefter använde sjukhuset funktionskrav (temperatursänkning med 2 °C) i stället för att föreskriva en särskild lösning i ett öppet förfarande, och upphandlade en hälsosammare och mer hållbar lösning: byggnadens fasad förseddes med solpaneler som ger skugga utan att mörklägga lokalerna. En modell för att beräkna livscykelkostnaden var avgörande för att få ett upphandlingsresultat som var fördelaktigt för sjukhusets patienter, personal och ledning.

Vad blev resultatet?

Sjukhusets inomhustemperatur sjönk med 10 %, trots att utomhustemperaturen ökade med 20 %. Solpanelerna täcker också 5 % av sjukhusets elbehov, vilket kompenserar för den ursprungliga investeringen. Detta exempel visar vilken betydelse offentlig upphandling och innovation kan ha när det gäller att möta utmaningarna med återhämtningen och den gröna omställningen.

Läs mer på

<http://www.ecoquip.eu/procurement-projects/cost-effective-and-low-carbon-solutions-to-maintain-the-thermal-comfort-of-patients.html>

http://eafip.eu/wp-content/uploads/2016/11/2_M.Kautsch.pdf

2.3. Välja ambitionsnivå

”Starta litet, öka snabbt” är mottot för innovationsupphandling. Erfarenheten kan vara utmanande och det bästa är kanske att införa metoden genom en gradvis inlärningsprocess. Alla de förändringar som krävs – från kulturella till processuella – för innovationsupphandling behöver alltså inte göras på en och samma gång. Utformningen av ett lyckat projekt med innovation kan till och med ske nedifrån och upp, där man börjar med att titta på enkla, praktiska problem.

Utgångspunkten kan vara att fastställa ett antal områden (t.ex. miljö/klimatförändringar, hälsa) som behöver prioriteras och som skulle gynnas av en innovativ strategi. Till att börja med kan man inrikta sig på de sektorer och projekt där det är lättare att genomföra innovation och där innovation kan göra störst nytta. Genom att börja i liten skala skapar man trovärdighet och förtroende och kan så småningom locka även större projekt.

EU-reglerna ger offentliga upphandlare en uppsättning verktyg som stämmer väl överens med de olika ambitionsnivåerna. Verktygen presenteras i kapitel 4.

EXEMPEL

LÖSNINGAR FÖR ALLA AMBITIONSNIVÅER:

Den svenska upphandlingsmyndighetens modell för miljökrav

Varför övervägdes en innovativ lösning?

I Sverige stöder de nationella strategierna för miljö, energi och transport upphandlingar av innovation som en strategisk prioritering. Det praktiska genomförandet av dessa politiska ambitioner kräver dock särskild vägledning, modellkriterier och malldokument. Men en lösning är inte alltid tillämplig i samtliga situationer.

Vad gjordes annorlunda?

Den svenska upphandlingsmyndigheten har sammanställt innovationsrelaterade miljökrav för offentlig upphandling i tre nivåer: Bas, avancerad och spjutspets (vätgasdrivna bilar ingår t.ex. i kategorin spjutspetslösningar i dag). Kraven och nivåerna har överenskommit i ett antal möten mellan alla berörda parter: offentliga upphandlare från lokal, regional och nationell nivå, tillverkare, återförsäljare av bilar, taxibolag och kurirföretag osv. De uppdateras regelbundet enligt den tekniska utvecklingen inom varje område. Så snart det råder enighet om ett krav, utarbetar upphandlingsmyndigheten en motsvarande rättsakt som håller i domstol och som varje offentlig upphandlare kan kopiera och använda i kravspecifikationen för sina upphandlingar. Det är frivilligt och kostnadsfritt att använda dessa krav.

Vad blev resultatet?

Denna metod har lett till utnyttjande och spridning på marknaden av innovativa lösningar inom energiintensiva sektorer, t.ex. vitvaror, kollektivtrafik och uppvärmning, vilket har bidragit till att minska landets beroende av kärnkraft med 15 %.

Läs mer på

<https://www.upphandlingsmyndigheten.se/en/sustainable-public-procurement/sustainable-procurement-criteria>

Ett exempel på en fallstudie finns här:

<http://www.ecomotion.us/results/pdfs/108es.pdf>

2.4. Att omsätta ambitionerna i åtgärder och åtaganden

För att se till att ambitionerna omsätts i åtgärder ute på fältet är det viktigt att utveckla en strategisk ram och en handlingsplan för innovationsupphandling. I den politiska ramen brukar de politiska målen och prioriteringarna anges, tillsammans med definitioner, indikatorer, roller och ansvarsområden. I en handlingsplan fastställs ett antal tydligt definierade åtgärder, aktörer, verktyg, resurser, budgetar, förväntade resultat och en tidsplan för genomförandet. De berörda parternas delaktighet är en viktig del av handlingsplanens utformning, för att säkerställa att det finns ett engagemang hos alla som berörs.

Såsom framgår av ovannämnda riktmärkningsstudie har fyra medlemsstater (Österrike, Belgien, Finland och Nederländerna) antagit en särskild handlingsplan för innovationsupphandling och fem andra (Danmark, Estland, Grekland, Frankrike och Sverige) har inkluderat särskilda mål och konkreta åtgärder för innovationsupphandling i bredare nationella strategier eller program, ofta med en särskild budget och med ett tydligt åtagande från nyckelaktörernas sida.

EXEMPEL**ATT GÅ FRÅN ORD TILL HANDLING:**

Den österrikiska federala strategin för forskning, teknik och innovation

Varför övervägdes en innovativ lösning?

Sedan 2011 har offentlig upphandling som främjar innovation prioriterats i den österrikiska federala strategin för forskning, teknik och innovation.

Vad gjordes annorlunda?

En handlingsplan har antagits för att omsätta strategin i praktiken och stärka samverkan med andra politikområden. Den federala upphandlingsbyrån agerar som Österrikes centrala kompetenscentrum för innovationsupphandling och erbjuder utbildning, dokumentation, stöd och små bidrag till österrikiska offentliga upphandlare för att utforma förkommersiella upphandlingar eller offentliga upphandlingar av innovativa lösningar. Små och medelstora företag kan få en finansiell garanti, vilket underlättar deras tillgång till anbud. Under 2014 inrättades ett övervakningssystem för att mäta årliga utgifter för innovationsupphandling i Österrike.

Läs mer på

<http://www.ioeb.at>

<https://era.gv.at/object/document/2177>

Innovationsupphandling sker inte isolerat från andra politikområden. Den kan utvecklas bättre om den stöds av annan sektoriell och övergripande politik som möjliggör innovation. Särskilda åtgärder för innovationsupphandling kan anges i politiska ramar och handlingsplaner för särskilda sektorer (t.ex. säkerhet, hälsa, klimatförändring osv.) och för andra horisontella möjliggörande åtgärder (t.ex. forskning och innovation, beskattning osv.).

2.5. Bygga upp kapacitet

Innovationsupphandling kräver ett antal specifika verksamheter som inte kan improviseras fram. Oavsett ambitionsnivå kommer det att krävas tid, pengar och sakkunskaper. Specialiserad utbildning (2.5.1), gemensamma upphandlingar (2.5.2) och främjande av en allmänt företagervänlig kultur kan bidra till att bygga upp nödvändig kapacitet för innovationsupphandling till en hanterbar kostnad.

Tolv medlemsstater har inrättat nationella kompetenscentrum för innovationsupphandling som erbjuder en gemensam kontaktpunkt för att öka medvetenheten, samordna insatser för att bygga upp kapacitet och hjälpa offentliga upphandlare att genomföra innovativa upphandlingar ⁽¹²⁾.

KOMPENTENS CENTRUM

Europeiska kommissionen finansierar nätverksaktiviteter mellan nationella kompetenscentrum genom det europeiska nätverket för nationella kompetenscentrum för innovationsupphandling – projektet Procure2Innovate.

<https://procure2innovate.eu>

<https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/eu-funded-projects>

Branschorganisationer och fackföreningar kan ge liknande stöd i form av manualer, vägledningsmaterial, standarddokument, utkast till utvärderingskriterier eller mätmetoder. Med tanke på deras ingående marknadskännedom kan en överföring av deras kunskaper till offentliga upphandlare hjälpa dem att fastställa behov och utarbeta tekniska specifikationer som utgår från den senaste utvecklingen ⁽¹³⁾.

2.5.1. Att utbilda och hjälpa människor

Professionalism ⁽¹⁴⁾ är en av nyckelfaktorerna för framgång. Några av de mest framgångsrika exemplen på innovationsupphandling, t.ex. i Barcelona, Lombardiet, Österrike och Sverige, utmärks av ett starkt politiskt mandat där innovation sätts i centrum för den lokala ekonomiska politiken i kombination med en mycket motiverad och kvalificerad personal.

⁽¹²⁾ Exempel på kompetenscentrum i EU (för mer information se <https://procure2innovate.eu>):

- <https://www.pianoo.nl/pianoo-in-english>
- <http://www.procurementcompetence.fi/>
- <https://www.koinno-bmw.de/en/>
- <https://www.vinnova.se/sv/>
- <http://www.ioeb.at/>

⁽¹³⁾ Exempel på sektorsspecifikt vägledningsmaterial

- Catering: <http://www.contract-catering-guide.org>
- Säkerhetstjänster: <http://www.securebestvalue.org>
- Hälso- och sjukvård (ramdirektivet):
 - http://www.medtecheurope.org/sites/default/files/resource_items/files/ECONOMIC%20VALUE%20AS%20A%20GUIDE%20FOR%20INVESTING%20IN%20HEALTH%20AND%20CARE%20Concept%20Framework_3.pdf
- Hälso- och sjukvård (politisk ram):
 - http://www.medtecheurope.org/sites/default/files/resource_items/files/ECONOMIC%20VALUE%20AS%20A%20GUIDE%20FOR%20INVESTING%20IN%20HEALTH%20AND%20CARE%20Policy%20Framework_3.pdf
- Värdebaserad upphandling inom hälso- och sjukvårdssektorn i Kanada:
 - <http://www.conferenceboard.ca/e-library/abstract.aspx?did=7480>

⁽¹⁴⁾ Inom detta område har kommissionen nyligen antagit en rekommendation (kommissionens rekommendation 2017/1805 av den 3 oktober 2017 om professionalisering av den offentliga upphandlingen, EUT L 259, 7.10.2017), tillgänglig på <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32017H1805&rid=8>.

För att kunna genomföra innovationsupphandling framgångsrikt bör en offentlig upphandlare ta till vara kunskaper och färdigheter inom bland annat följande områden:

- Kunskap:
 - marknaden och aktörernas engagemang,
 - berörda produkter eller tjänster.
- Grundläggande färdigheter:
 - den gällande rättsliga ramen,
 - förhandling,
 - förvaltning av kontrakt.
- Särskild innovationskompetens:
 - riskbedömning,
 - förvaltning av immateriella rättigheter,
 - politik för entreprenörskap.

Denna kapacitet kan byggas upp genom internutbildning, målinriktad rekrytering med hjälp av externa experter och konsulter eller sammanslagning av expertkunskaper med andra köpare. Även vid en lägre ambitionsnivå underlättar det att ha goda kunskaper om marknaden och förmåga att använda de verktyg som erbjuds genom EU:s regler, såsom det ekonomiskt mest fördelaktiga anbudet eller funktionskrav.

Denna inlärningsprocess berör inte enbart offentliga upphandlare. Företag, framför allt nystartade och innovativa små och medelstora företag, behöver också successivt delta i innovationsinriktade affärsprocesser tillsammans med den offentliga sektorn och bekanta sig med viss administrativ praxis.

EXEMPEL

PROFESSIONALISERING AV OFFENTLIG UPPHANDLING:

Kommunfullmäktige i barcelona anordnar personalutbildning

Varför övervägdes en innovativ lösning?

Innovationsupphandling kräver färdigheter och kunskap.

Vad gjordes annorlunda?

Kommunfullmäktige i Barcelona driver i samarbete med Europeiska institutet för offentlig förvaltning ett utbildningsprogram för innovationsupphandling för stadens chefer, tjänstemän, anställda, konsulter, företag och juridiska rådgivare. Programmet, *Offentlig upphandling för innovation och förkommersiell upphandling i städer*, erbjuder konkret information om hur en stad kan ligga i topp när det gäller att främja innovation från efterfrågesidan.

Läs mer på

<http://seminars.eipa.eu/en/activities09/show/&tid=6141>

<http://formacio.eapc.gencat.cat/infoactivitats/AppJava/DetalleActividad.do?codi=10251&ambit=1&edicio=1&any=2017>

EXEMPEL

INTERNATIONELLT ERFARENHETSUTBYTE

Europeiska kommissionen har medfinansierat inrättandet av en plattform för utbyte av erfarenheter av innovationsupphandling. Plattformen drivs av Iclei (lokala myndigheter för hållbar utveckling). Genom ett upphandlingsforum och ett resurscentrum hjälper plattformen offentliga upphandlare, beslutsfattare, forskare och andra berörda att ta vara på potentialen med innovationsupphandling.

Läs mer på

www.innovation-procurement.org

2.5.2. Överväga gemensamma upphandlingar

Begreppet gemensamma upphandlingar omfattar olika former av samarbete mellan offentliga upphandlare.

Den mest strukturerade formen av samarbete innebär att man inrättar eller utser särskilda enheter, t.ex. centraliserade inköpscentraler, sammanslutningar av städer, konsortier för europeisk forskningsinfrastruktur (Eric-konsortier) ⁽¹⁵⁾, gemensamma företag ⁽¹⁶⁾ eller europeiska grupperingar för territoriellt samarbete (EGTS) ⁽¹⁷⁾ som regelbundet genomför upphandlingar i samarbete med andra. Inköpscentraler är institutioner som förvaltar den offentliga upphandlingsprocessen för andra offentliga upphandlare. Nationella regeringar kan välja att inrätta inköpscentraler på nationell nivå, medan lokala myndigheter kan göra detsamma på sin nivå. De kan också inrättas av offentliga upphandlare inom en viss sektor.

CENTRALA INKÖPSCENTRALER

Centrala inköpscentraler håller på att bli en viktig del i organisationen av offentlig upphandling i EU:s medlemsstater. Många sådana centraler har inrättats i hela EU och driver verksamhet på olika nivåer (centralt ⁽¹⁸⁾, regionalt ⁽¹⁹⁾ och sektorsbaserat ⁽²⁰⁾). Det finns omkring 50 inköpscentraler som tilldelar mer än 15 kontrakt varje år och hela 200 som tilldelar mellan 5 och 15 kontrakt.

Mer information finns på

https://ec.europa.eu/growth/content/public-buyers-save-money-cooperative-procurement-0_en

Gemensamma upphandlingar i allmänhet, och i synnerhet sådana som genomförs med hjälp av permanenta strukturer, har flera egenskaper som underlättar innovationsupphandling:

- De gör det lättare att engagera kvalificerad personal som har den sakkunskap som behövs för att formulera specifika och komplexa behov, samarbeta med marknaden på ett strukturerat sätt och utarbeta förfaranden som leder till innovation.
- De ger stordriftsfördelar som behövs för att skapa de nödvändiga första marknaderna för innovativa produkter och tjänster.
- De gör det möjligt för innovativa lösningar att få större genomslag, eftersom varje lösning kan användas av olika offentliga upphandlare.

Det är dock viktigt att gemensamma upphandlingar inte leder till att marknaden för offentlig upphandling stängs för individanpassade eller skräddarsydda produkter genom en alltför långtgående standardisering.

Gemensamma upphandlingar kan också genomföras i mindre strukturerade former, t.ex. genom nätverk eller sammanslutningar av offentliga upphandlare som förenar sina krafter på ad hoc-basis för att genomföra en innovationsupphandling, utbyta bästa praxis och lära av varandra.

EXEMPEL

GEMENSAMMA KRAFTER VID UPPHANDLING AV HÖGPRESTERANDE DATORSYSTEM:

Från en ad hoc-inköpsgrupp till en särskild upphandlande enhet

Varför övervägdes en innovativ lösning?

Högpresterande datorsystem används i en rad områden inom den offentliga sektorn, inklusive it-säkerhet, energi, klimatförändringar och hälsa, eftersom de gör det möjligt att utveckla, testa och genomföra särskilt komplicerade tillämpningar.

⁽¹⁵⁾ Eric-konsortier är rättsliga enheter som har inrättats enligt gemenskapens rättsliga ram för att upprätta och driva ny eller befintlig infrastruktur för forskning och innovation av europeiskt intresse. Eric-konsortier är, inom de gränser och på de villkor som fastställs i de internationella konventionerna om inrättande av sådana konsortier eller genom avtal om säte, undantagna från mervärdesskatt och kan anta sina egna upphandlingsförfaranden med beaktande av fördragets principer. Det finns t.ex. Eric-konsortier som driver infrastruktur mellan medlemsstaterna inom områdena hälso- och sjukvård, äldreomsorg, avskiljning av koldioxid, stordata, havsfrågor och klimatförändring osv. Läs mer på <https://ec.europa.eu/research/infrastructures/index.cfm?pg=eric>

⁽¹⁶⁾ Gemensamma företag är företag som bildas gemensamt av EU och andra partner enligt artikel 187 i fördraget: https://eur-lex.europa.eu/summary/glossary/joint_undertaking.html

⁽¹⁷⁾ EGTS är ett rättsligt instrument i EU:s regionalpolitik för att underlätta och främja gränsöverskridande och mellanregionalt samarbete. En gruppering gör det möjligt för offentliga myndigheter från olika medlemsstater att slå sig samman och erbjuda gemensamma tjänster utan att det på förhand krävs en internationell överenskommelse som måste undertecknas och ratificeras av nationella parlament. För mer information, se artikel 39.5 i direktiv 2014/24/EU om offentlig upphandling. http://ec.europa.eu/regional_policy/sv/policy/cooperation/european-territorial/egtc/

⁽¹⁸⁾ Exempel: <http://ogp.gov.ie/>, <http://www.consip.it/>, <https://www.bbg.gv.at/english/about-the-fpa/>, <https://www.ugap.fr/>, <https://www.espap.pt/Paginas/home.aspx>, <https://www.avropa.se/topplankar/In-English/>, <https://contratacioncentralizada.gob.es/en/quehacemos>

⁽¹⁹⁾ Exempel: <https://bric.brussels/en/our-solutions/purchasing-group>, <https://www.estar.toscana.it>

⁽²⁰⁾ Exempel: <http://www.resah.fr/>, <http://www.amgro.dk/en>, <https://www.gdekk.de>

Vad gjordes annorlunda?

År 2017 bildade ledande högpresterande datorcentrum i Frankrike, Italien, Spanien och Tyskland en ad hoc-grupp för upphandlare för att göra en gemensam offentlig upphandling av innovativa lösningar. De offentliga upphandlarna samordnade sina planer för att tillhandahålla mer energieffektiva högpresterande datorresurser i EU.

Vilka är de förväntade resultaten?

Den totala budgeten för denna första gemensamma upphandling av innovativa lösningar för högpresterande datorsystem uppgår till 73 miljoner euro. De första upphandlade resurserna har medfört en betydande förbättring av infrastrukturen för högpresterande datorsystem. Det goda samarbetet har banat väg för ytterligare gemensamma investeringar i EU till ett värde av 1 miljard euro via det gemensamma företaget EuroHPC, en särskild enhet som inrättades mellan EU och medlemsstaterna i januari 2018 för att genomföra upphandling av högpresterande datorsystem i Europa på ett samordnat sätt i framtiden.

Läs mer på

<https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/news/european-procurement-cooperation-delivers-more-powerful-and-energy-efficient-supercomputers>

<https://www.ppi4hpc.eu>

<https://eurohpc-ju.europa.eu/>

EXEMPEL**INITIATIVET "BIG BUYERS":**

Offentlig upphandling av innovativa varor och tjänster inom specifika områden

Tillgodose behov från stora aktörer

Varför övervägdes en innovativ lösning?

Huvudsyftet med detta pilotinitiativ var att öka användningen av innovationsupphandling i EU genom partnerskap med offentliga upphandlare. Detta pilotinitiativ drivs av Iclei (lokala myndigheter för hållbar utveckling) tillsammans med Eurocities för kommissionens GD Inre marknaden, industri, entreprenörskap samt små och medelstora företag (GD GROW), eftersom de ledde projektets sekretariat. I pilotprojektet identifierade stora aktörer (främst stora städer, men även allmännyttiga företag eller inköpscentraler) tre undergrupper som fokusområden: byggarbetsplatser med nollutsläpp, tunga elfordon och "cirkulärt" byggmaterial.

Vad gjordes annorlunda?

Som exempel kan nämnas att deltagarna i undergruppen för tunga elfordon (Amsterdam, Budapest, Helsingfors, Lissabon, Malmö, Oslo, Paris, Porto, Rotterdam, belgiska posten och Stavanger) har i) gjort gemensam sak för att gemensamt förbereda sina kontakter med leverantörer, och ii) utbytt information om utarbetandet av upphandlingar (planering, anbudsunderlag, tilldelningskriterier, resultat från pilotinitiativ för utsläppsfria fordon osv.).

Vilka är de förväntade resultaten?

Syftet är att utarbeta ett gemensamt uttalande om efterfrågan och enas om ett antal frågor och tekniska/rättsliga kriterier för anbudsinfördrar inom offentlig upphandling. Denna anbudsinfördrar ska gälla utvecklingen av tunga fordon (sopbilar, gaturenhållning, tunga leveranser) som för närvarande inte är tillgängliga på marknaden. Samarbete mellan stora aktörer förväntas bidra till att stimulera marknaden för innovativa produkter. Ett liknande tillvägagångssätt tillämpas i de andra undergrupperna.

Läs mer på

<http://www.bigbuyers.eu/>

Dessutom kan enskilda offentliga upphandlare med tillräcklig köpkraft, t.ex. större städer eller stora allmännyttiga företag, dra nytta av gemensamma upphandlingar. Dessa offentliga upphandlare är naturliga kandidater för innovationsupphandling, eftersom de har kapacitet att kartlägga och testa innovativa varor och tjänster innan de gör inköp i bulk som en vanlig produkt.

EXEMPEL

EHPPA (EUROPEAN HEALTH PUBLIC PROCUREMENT ALLIANCE)**Vad är EHPPA?**

EHPPA är en sammanslutning av icke-vinstdrivande upphandlingsorganisationer. Syftet är att samla expertis, förbättra resultaten och ge medlemmarna en strategisk position på EU:s marknad för upphandling på hälso- och sjukvårdsområdet. EHPPA grundades 2012 och är en förening som är registrerad enligt fransk rätt med säte i Paris.

Vad har EHPPA gjort för att påskynda inköpen av innovation?

Den 28 och 29 september 2017 anordnade CCI France International och EHPPA de första "EHPPA-dagarna", ett europeiskt forum för upphandling av innovation på hälso- och sjukvårdsområdet, i Paris.

Syftet med detta evenemang var att offentliga upphandlare på hälso- och sjukvårdsområdet (t.ex. inköpscentraler, sjukhus osv.) skulle kunna få kontakt med innovativa franska och europeiska leverantörer samt få information om de olika inköpsmetoderna i varje europeiskt land.

Vilka deltog?

Vid evenemanget deltog nystartade företag, små och medelstora företag samt franska och europeiska leverantörer som erbjuder innovativa lösningar inom samtliga delar av hälso- och sjukvårdssektorn. Följande områden var representerade: apotek, patologi, biomedicinsk teknik, patienthantering, medicinsk utrustning, bioteknik, e-hälsa och digitalt stöd, inkvartering, infrastruktur och tekniska tjänster, energi och hållbar utveckling samt telekommunikation och it-tjänster.

Rapport från EHPPA-Dagarna 2017:

<http://www.ehppa.com/Ressources/FCK/files/EHPPA%20Days%202017%20-%20Web%20REPORT.pdf>

Liknande initiativ:

<https://beneluxa.org/>

<https://www.euractiv.com/section/health-consumers/news/southern-eu-states-present-unified-front-in-drug-talks/>

EXEMPEL

GEMENSAMMA KRAFTER FÖR EN STRUKTURERAD INNOVATIONSINRIKTAD INSATS:

Norges nationella program för leverantörsutveckling

Varför övervägdes en innovativ lösning?

Många innovativa offentliga upphandlingsförfaranden som genomförs av enskilda offentliga upphandlare ger goda lösningar, men stannar efter pilotprojektet eller prototypstadiet, eftersom en enskild upphandlare inte skapar tillräcklig efterfrågan.

Vad gjordes annorlunda?

Norges nationella program för leverantörsutveckling arbetar systematiskt för att få offentliga upphandlare med liknande intressen (t.ex. ett särskilt politiskt mål för klimat och hälsa) och med liknande behov att förena sina krafter redan från början och sporra marknaden att erbjuda en lösning som gör det möjligt för dem att uppnå sina gemensamma mål. De gemensamma projekten ger presumtiva leverantörer förutsägbarhet, tydlighet och – vilket är avgörande – den volym som krävs för kommersialisering och serieproduktion.

Vad blev resultatet?

I ett gemensamt projekt har utvecklingsprogram arbetat med de största offentliga upphandlare i landet som inleder och övervakar byggprojekt, däribland uppförande av nya skolor, daghem, universitet, sjukhus och offentliga byggnader. Deras gemensamma utmaning är att ta fram mer hållbara byggprocesser, för att på så sätt bidra till Norges åtaganden inom ramen för Parisavtalet. Med hjälp av utvecklingsprogrammet uppmanade de gemensamt marknaden att utforma utsläppsfria byggarbetsplatser vad gäller maskiner. De offentliggjorde sin totala byggbudget för de kommande fem åren för att visa de presumtiva leverantörerna den potentiella storleken på marknaden. Den tekniska utvecklingen pågår, vilket inte hade varit möjligt utan denna marknadsvolym.

Läs mer på

<http://innovativeanskaffelser.no/about>

2.6. Övervinna riskaversion genom att skapa incitament för innovation

Det är viktigt att erkänna att innovationsupphandling innebär en risk, t.ex. för att produkten eller tjänsten inte ska levereras, att den levererade lösningen inte uppfyller förväntningarna osv. Offentliga upphandlare är ofta skeptiska till att ta ytterligare risker i sina upphandlingsförfaranden, eftersom de ansvarar för allmänna medel. Eftersom de inte påverkas av marknadstrycket som ekonomiska aktörer är det dessutom svårare att motivera risker till följd av upphandling av innovativa lösningar. Detta är anledningen till att dessa frågor bör uppmärksammas vid utformningen av innovativa upphandlingsprojekt. Att övervinna riskaversion handlar om att ändra offentliga upphandlares motivation med hjälp av finansiella och icke-finansiella incitament.

Icke-finansiella, beteendebaserade incitament handlar t.ex. om att belöna god praxis (t.ex. via nationella priser för innovationsupphandling), ange innovationsupphandling som ett mål i den årliga utvecklingsplanen för tjänstemän eller chefer som ansvarar för upphandling (t.ex. genom att fastställa nyckelutförandeindikatorer), ge bättre möjligheter till befordran för offentliga upphandlare som framgångsrikt genomför innovativa upphandlingar som moderniserar de offentliga tjänsterna snabbare. En annan möjlighet är att inrikta sig på vilken inverkan innovationsupphandling kan ha på deras valjare.

PRIS FÖR INNOVATIONSUPPHANDLING

Varje år hyllar det tyska kompetenscentrumet för innovation, Koinno, framgångsrika innovativa upphandlingar av tyska offentliga köpare med priset "Innovation skapar fördelar", som delas ut under ledning av det tyska förbundsministeriet för ekonomi och energi.

Även Procura+, som är ett nätverk för hållbar upphandling, delar ut årliga priser för hållbar och för innovationsupphandling. En kort presentation av alla prisvinnande projekt finns på deras webbplats, där de viktigaste inslagen i den innovativa metoden beskrivs.

Läs mer på

<https://www.koinno-bmw.de/koinno/innovationspreis>

<http://www.procuraplus.org/awards>

Finansiering är en viktig beslutsfaktor för innovationsupphandling, särskilt om ambitionsnivån är hög när det gäller innovation. För att motivera beslutet att styra budgeten för offentlig upphandling mot innovation är det viktigt att de offentliga upphandlarna tar fram en bra nyttokalkyl som tydligt visar att de förväntade fördelarna av innovativa lösningar (t.ex. kvalitets- och effektivitetsförbättringar, kostnadsbesparingar under livscykeln osv.) uppväger de nödvändiga investeringskostnaderna. Bevis på den potentiella nyttan med ny teknik är därför viktiga när den offentliga upphandlaren utarbetar nyttokalkylen för investeringsbeslutet. Certifiering av innovativa lösningar gör det lättare att övertyga offentliga upphandlare om att ny teknik kan ge de förväntade resultaten.

Dessutom finns det ett antal finansieringskällor som ger finansiella incitament för offentliga upphandlare att använda innovationsupphandling. Särskild finansiering kan täcka många av merkostnaderna för innovationsupphandling, t.ex. kostnader för att utarbeta och hantera upphandlingen, preliminära marknadsundersökningar, förhandlingar, forskning och utveckling (t.ex. framtagning av prototyper, testning och certifiering), använda särskild teknisk eller juridisk expertis, anpassa administrativa förfaranden osv. Den kan också kompensera för de immateriella kostnaderna för att förändra kulturen och införa nya vanor.

NATIONELLA OCH REGIONALA STÖDSYSTEM FÖR INNOVATIONSUPPHANDLING

Nationella eller regionala stödssystem för innovationsupphandling har inrättats i 14 medlemsstater. Dessa ger vanligen viss finansiering för att offentliga upphandlare ska kunna utarbeta och/eller genomföra innovativa upphandlingar för att kompensera vissa av riskerna med innovativa lösningar. Finlands program för innovationsupphandling har t.ex. redan finansierat mer än 70 innovativa upphandlingar. Den italienska regionen Lombardiet har infört förkommersiell upphandling och offentlig upphandling av innovativa lösningar som ett politiskt mål i sin regionala lagstiftning och anslagit medel för att anordna regelbundna ansökningsomgångar för att sammanställa innovationsbehoven för offentliga upphandlare i regionen och inleda nya upphandlingar utifrån dem.

Läs mer på

<https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/news/innovation-procurement-initiatives-around-europe>

<http://www.regione.lombardia.it/wps/portal/istituzionale/HP/DettaglioRedazionale/servizi-e-informazioni/imprese/ricerca-e-innovazione-per-le-imprese/appalti-pre-commerciali>

EU:S FINANSIERINGSSYSTEM

EU stöder innovationsupphandling genom olika finansieringsprogram.

EU:s största program för forskning och innovation, **Horisont 2020**, finansierar regelbundet ansökningsomgångar för samordnings- och stödåtgärder (som finansierar åtgärder för samordning och nätverksbyggande för att förbereda framtida innovationsupphandlingar), ansökningsomgångar för förkommersiell upphandling (som även medfinansierar kostnader för upphandling av forskning, utveckling och testning av innovativa lösningar) och ansökningsomgångar för offentlig upphandling av innovativa lösningar (som även medfinansierar kostnaderna för att upphandla och sprida innovativa lösningar).

En översikt över alla innovationsupphandlingar som hittills har finansierats finns på

<https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/eu-funded-projects>

Läs mer om stöd för innovationsupphandling från Horisont 2020 på

http://ec.europa.eu/research/participants/docs/h2020-funding-guide/cross-cutting-issues/innovation-procurement_en.htm

<https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/innovation-procurement>

EU:s program för att stödja små och medelstora företag – Cosme (<https://ec.europa.eu/easme/en/cosme>) finansierar innovativa projekt där små och medelstora företag deltar.

EU:s medlemsstater och deras regioner kan också samfinansiera innovationsupphandling, inklusive förkommersiell upphandling, från EU:s struktur- och investeringsfonder (*ESI-fonderna*) inom ramen för sina strategier för smart specialisering. Se den särskilda vägledningen som förklarar hur innovationsupphandling kan användas i ESI-fonderna även tillsammans med finansiering från Horisont 2020:

http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/guides/synergy/synergies_en.pdf

Du hittar exempel på projekt för innovationsupphandling som finansieras genom ESI-fonderna på http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/good_practices/GP_fiche_30.pdf

EXEMPEL**LITAUENS STÖDPROGRAM FÖR INNOVATIONSUPPHANDLING SOM FINANSIERAS AV ESI-FONDERNA**

Sedan 2016 har 21 förkommersiella upphandlingar redan inletts i Litauen och 13 kommer att inledas under 2020 efter regelbundna ansökningsomgångar i regeringens stödprogram för förkommersiella upphandlingar. Stödprogrammet medfinansieras av ESI-fonderna. Genom regelbundna ansökningsomgångar uppmanas litauiska offentliga upphandlare att inkomma med nya idéer till nya förkommersiella upphandlingsprojekt.

Läs mer på

<https://www.interregeurope.eu/ecoris3/news/news-article/1607/the-start-of-pre-commercial-procurement-in-lithuania>

Riskhanteringsmekanismer som t.ex. lån, försäkringar eller garantisystem skulle också kunna undersökas. Försäkrings- eller garantimekanismer som syftar till att kompensera för riskerna med innovation för offentliga upphandlare har redan prövats, särskilt för att täcka eventuella skador om lösningen inte kan genomföras. Detta system bidrar till att minska köparens risk, vilket innebär att berörda parter får större förtroende för innovationsupphandling.

MOBILISERING AV FINANSIELLA INSTRUMENT FÖR ATT MINSKA RISKERNA

Med stöd av arbetsprogrammet för tillgång till riskfinansiering inom **Horisont 2020** tillhandahåller Europeiska investeringsbanken (EIB) och Europeiska investeringsfonden (EIF) två typer av finansieringsinstrument för att minska risken vid innovationsupphandling både för offentliga upphandlare och företag (särskilt även för nystartade företag och små och medelstora företag).

EIB ger lån till enskilda eller grupper av offentliga upphandlare inom ramen för **InnovFin för stora projekt/forskning** för att de ska kunna inleda förkommersiell upphandling och offentlig upphandling av innovativa lösningar. Detta gör det möjligt för köparna att övervinna de ekonomiska svårigheterna i samband med inledande investeringar i något innovativt som först kommer att betala sig senare.

Återbetalningsperioden för lånet kan fastställas så att den offentliga upphandlaren först måste börja betala tillbaka lånet när innovationen börjar medföra faktiska kvalitets- och kostnadsförbättringar för köparen. Lånet kan också göra det lättare att synkronisera finansiella resurser för att påbörja en kooperativ upphandling, eftersom ett lån kan innebära att alla medlemmar i gruppen att omedelbart kan påbörja upphandlingen tillsammans och samtidigt göra det möjligt för var och en av dem att betala tillbaka sin del inom olika individuella tidsramar.

Genom **InnovFin för innovatörer** kan EIB och EIF hjälpa företag som deltar i förkommersiell upphandling och offentlig upphandling av innovativa lösningar att lättare få tillgång till lån, garantier, motgarantier, hybrid- och mezzaninfinansiering samt finansiering med eget kapital för att utveckla sin verksamhet under en innovationsupphandling med hänsyn till en bredare kommersialisering av lösningar.

Läs mer på

InnovFin för stora projekt/forskning:

<https://www.eib.org/en/products/blending/innovfin/products/science.htm>

InnovFin för innovatörer: <https://www.eib.org/en/products/blending/innovfin/index.htm>

3 ATT LOCKA INNOVATÖRER

Att locka innovatörer, särskilt högteknologiska nystartade företag och innovativa små och medelstora företag, är en av de största utmaningarna för innovationsupphandling. Inom vissa sektorer är dessa företag mycket beroende av offentliga upphandlare för att sprida sina innovativa lösningar⁽²¹⁾, samtidigt som de offentliga upphandlarna kan behöva deras innovationspotential för att tillhandahålla toppmoderna offentliga tjänster. Samtidigt saknar nystartade företag och små och medelstora företag ofta den robusta kapacitet och de solida resultat som inköpare inom den offentliga sektorn normalt brukar kräva.

Offentliga upphandlingar har två huvudalternativ: anpassa upphandlingsförfarandet efter dessa innovatörer (3.1) eller ta in innovationsmäklare (3.3).

3.1 Att öppna offentlig upphandling även för mindre innovatörer

Enligt fördragets principer måste alla innovativa upphandlingar, oavsett om de ligger över eller under tröskelvärdena för offentlig upphandling, vara öppna för ekonomiska aktörer av alla storlekar. Innovativa upphandlingar väcker dock större intresse hos små innovativa företag än vanliga upphandlingar för färdiga produkter. EU:s regler för offentlig upphandling från 2014 har gjort det möjligt för offentliga upphandlare att utforma förfaranden som inte enbart är anpassade för stora företag utan även för mindre innovativa leverantörer.

3.1.1 Samarbeta med marknaden

Det första steget för att erhålla ett innovationserbjudande är enkelt: samarbeta med innovatören. Genom denna tämligen enkla strategi hanteras två problem: bristande medvetenhet bland företagen om offentlig upphandling och brist på förtroende. Båda dessa problem kan lösas genom direkt kontakt med en ekonomisk aktör. Precis som med försäljningsargument kan en direkt kontakt till och med övertyga ett annars skeptiskt företag att göra affärer med offentliga köpare.

⁽²¹⁾ Den privata efterfrågan är mycket låg inom vissa sektorer (vägar, trafikledning, avfallshantering osv.). Marknaderna för offentlig upphandling är ofta de enda eller huvudsakliga avsättningsområdena för lösningar inom dessa sektorer.

Kommunikationen kan ske via e-post eller telefonsamtal till i förväg identifierade företag. Den kan också äga rum genom nätverkande och spridning av information på mässor. Det kan vara fråga om minimal kommunikation med minsta möjliga ansträngning (t.ex. att skicka en länk till ett meddelande om upphandling till vissa företag eller branschorganisationer) eller mer omsorgsfullt utarbetad (t.ex. en presentation av upphandlingsdokumenten på en mässa, ett webinarium eller vid en kampanj på sociala medier). I länder där förtroende för offentlig upphandling är lågt spelar sådana kontakter även en viktig roll för att göra förfarandet mer personligt och öka företagets förtroende för att kontraktet kommer att tilldelas på grundval av rättvis konkurrens.

För att undvika diskriminering och olika behandling föreligger det emellertid även begränsningar för hur offentliga upphandlare kan utbyta information med leverantörerna. För att säkerställa öppen och effektiv konkurrens får ingen potentiell leverantör beviljas exklusiv eller privilegierad tillgång till handlingar eller information. Det krävs även att offentliga upphandlare i tillräcklig utsträckning dokumenterar all muntlig kommunikation med företag ⁽²²⁾.

EXEMPEL

EN PROAKTIV UPPHANDLINGSSTRATEGI:

Livräddande telemedicin vid intensivvårdsavdelningar på sjukhus i eu

Varför övervägdes en innovativ lösning?

Sjukhus i Nederländerna, Spanien, Belgien och Finland ville utveckla en plattform för telemedicin med hög driftskompatibilitet, för fjärrdetektion och distansläkarvård för intensivvårdspatienter som löper ökad risk för att dö i sepsis.

Vad gjordes annorlunda?

Sjukhusen började främja den kommande upphandlingen så snart som möjligt genom att offentliggöra ett förhandsmeddelande i TED (*Tenders Electronic Daily*) och genom att samla in information från potentiella anbudsgivare genom en preliminär marknadsundersökning som genomfördes som en rad fysiska möten som kompletterades med ett webbaserat frågeformulär. Denna metod gav de offentliga upphandlarna en omfattande inblick i den aktuella situationen. Undersökningen bekräftade att den planerade budgeten för upphandlingen var tillräcklig och visade vilken ytterligare information som krävdes.

Främjandet av upphandlingen inleddes via Thaleas ⁽²³⁾ webbplats och via inlägg på andra webbplatser för hälso- och sjukvård, it och innovationsupphandling, forum och nyhetsbrev. Köparna marknadsförde även förhandsmeddelandet och meddelandet om upphandling på mässor inom sektorn för hälso- och sjukvård och it. Genom riktade utskick informerades branschorganisationer, handelskammare, de nationella kontaktpunkterna för sektorn för hälso- och sjukvård och it inom Horisont 2020-programmet och företag som man visste var verksamma på området. Marknadsföringen förstärktes via sociala medier för att särskilt nå ut till små och medelstora företag, t.ex. genom Startup Europe, EU:s instrument för små och medelstora företag, EU:s digitala inre marknad och EU:s twitterkonton för hälsofrågor.

Vad blev resultatet?

Den förkommersiella upphandlingen lockade inte bara till sig anbud från stora företag utan även från mindre innovatörer, däribland nystartade företag. Resultatet av upphandlingen blev att två nystartade företag och en stor aktör framgångsrikt levererade nya algoritmer och förbättrade lösningar för att upptäcka risk. De ger snabbare diagnoser och förbättrar intensivvårdens resultat avsevärt. Detta har lett till att dödligheten i sepsis har minskat med 25 %. Dessutom förkortades sjukhusvistelserna med 20–50 %.

Sjukhusen har utvidgat upphandlargruppen för en efterföljande upphandling för att ge dessa innovativa lösningar större spridning i hela EU. De har inlett en ny öppen marknadsundersökning för denna upphandling för att främja den nya kommande anbudsinfordran till innovatörer och för att hålla sig uppdaterade om den senaste tekniska utvecklingen.

Läs mer på

<http://www.thalea-pcp.eu/market-consultation>

⁽²²⁾ För ytterligare information, se avsnitt 4.1.2 om preliminära marknadsundersökningar.

⁽²³⁾ Thalea står för Telemedicine system to meet the demands of; Hospitals concerning early warning; Assisted by innovative ICT for; Life saving co-morbid patients in Europe; As part of a patient personalised care program. Europeiska unionen finansierade Thalea som en del av sjunde ramprogrammet (FP7-ICT-611855).

<http://www.thalea-pcp.eu/thalea-2-ppi-overview>

<http://ted.europa.eu/TED/notice/udl?uri=TED:NOTICE:69348-2018:TEXT:EN:HTML>

3.1.2. Minska den administrativa bördan

Den byråkratiska bördan avskräcker ofta små och medelstora företag från att delta i offentliga upphandlingar. Beroende på medlemsstat och upphandlande myndighet måste de i samband med sina anbud lämna in administrativa intyg som styrker deras rättsliga ställning och ekonomiska och finansiella kapacitet, för kontroll av uteslutnings- och urvalskriterierna.

De uppdaterade EU-reglerna har förenklat dessa krav. Nu kan anbudsgivare lämna in en försäkran om att de uppfyller alla administrativa förutsättningar. Dessutom behöver de endast lämna in intyg som styrker denna försäkran om deras anbud bedöms vara det bästa. Det är affärsmässigt mer lönsamt att samla in intyg strax innan avtalet tecknas i stället för i början av ett förfarande.

Med den elektroniska versionen av denna egna försäkran – det europeiska enhetliga upphandlingsdokumentet ⁽²⁴⁾ – är processen ännu enklare. Det enhetliga upphandlingsdokumentet gör det möjligt att återanvända uppgifter, så att anbudsgivarna kan fylla i sina ansökningar snabbare. Detta är en betydande förenkling för både offentliga upphandlare och anbudsgivare.

Det finns redan tjänster för det enhetliga upphandlingsdokumentet i de flesta medlemsstater ⁽²⁵⁾. Det europeiska enhetliga upphandlingsdokumentet är en färdig lista över möjliga delar i den egna försäkran som kan krävas för deltagande i offentliga upphandlingsförfaranden. För varje förfarande väljer de offentliga upphandlarna de relevanta krav som anbudsgivaren måste uppfylla.

I mer integrerade system för e-upphandling och e-förvaltning ⁽²⁶⁾ uppmuntras elektroniska länkar mellan det enhetliga upphandlingsdokumentet och statligt ägda elektroniska register som genererar relevanta intyg, för att genomföra engångsprincipen. Enligt denna princip kan offentliga upphandlare få tillgång till nödvändiga bevis direkt. Det betyder att anbudsgivarna inte behöver lämna in information som medlemsstaterna redan har i sina system. Tillsammans med eCertis-tjänsten ⁽²⁷⁾, som är en kartläggningstjänst för bevis i alla EU-länder, går det att genomföra detta i ett gränsöverskridande sammanhang.

DET EUROPEISKA ENHETLIGA UPPHANDLINGSdokUMENTET:

Finland visar förenklingspotentialen

Tjänster för det europeiska enhetliga upphandlingsdokumentet erbjuds i dagsläget i hela EU. Vissa har grundläggande funktioner, såsom bevis på uppfyllandet av kriterierna för uteslutning (skatter och utbetalda sociala förmåner osv.). Det finns dock ett växande antal tjänster som kopplar det europeiska enhetliga upphandlingsdokumentet till nationella databaser och andra mervärdetjänster. Dessa kan innefatta lagring av företagsprofiler för att minska den administrativa bördan för myndigheter och leverantörer.

I Finland kopplades den centrala e-anbuds-förfarandetjänsten till åtta nationella databaser under genomförandet av tjänsten för det europeiska enhetliga upphandlingsdokumentet. Nu får myndigheterna direkt tillgång till leverantörsuppgifter som lagras i en företagsprofil för att enkelt kunna återanvändas. Dessutom kan den ledande leverantören uppmåna konsortiemedlemmar och underleverantörer att fylla i det europeiska enhetliga upphandlingsdokumentet direkt från plattformen eTendering. Detta gör det mycket enklare för små och medelstora företag att delta i större offentliga upphandlingsprojekt.

Läs mer på

<https://ec.europa.eu/tools/esp>

www.hanki-palvelu.fi

3.1.3. Anpassa urvalskriterierna

Offentliga upphandlare kräver ofta att de ekonomiska aktörerna visar att de har den finansiella och/eller ekonomiska kapacitet som krävs för att fullgöra ett kontrakt. Detta är vanligtvis en del av en skyldighet att visa tillbörlig aktsamhet för att minska risken för att en uppdragstagare går i konkurs under en kontraktstid och tillhandahållandet av den offentliga tjänsten påverkas. Vanligtvis efterfrågar offentliga upphandlare information om årsbokslut och omsättning för detta ändamål.

⁽²⁴⁾ <https://ec.europa.eu/tools/esp>

⁽²⁵⁾ En förteckning över leverantörer av enhetliga upphandlingsdokument finns på <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/38181>

⁽²⁶⁾ Enligt direktiven om offentlig upphandling har elektronisk inlämning av anbud blivit obligatorisk från och med oktober 2018.

⁽²⁷⁾ <https://ec.europa.eu/growth/tools-databases/ecertis>

Ibland uppställdes betydande finansiella krav på de ekonomiska aktörerna för att styrka denna kapacitet. Exempelvis är den begärda minsta omsättningsnivån ofta flera gånger större än värdet på det aktuella kontraktet. Ett sådant krav säkerställer inte nödvändigtvis att avtalet genomförs på ett bra sätt. Dessutom utesluter detta alla presumtiva anbudsgivare med lägre omsättning, trots att de kanske har den kapacitet som krävs och – framför allt – har en bättre lösning.

Enligt de nya reglerna får offentliga upphandlare inte längre kräva en omsättning på mer än det dubbla beräknade kontraktsvärdet, om inte ett högre omsättningskrav är motiverat av särskilda omständigheter ⁽²⁸⁾. Denna bestämmelse gör det lättare att delta för nystartade företag och innovativa små och medelstora företag som oftare är nystartade och ha en förhållandevis låg omsättning.

EXEMPEL

SKAPA MÖJLIGHETER FÖR SMÅ OCH MEDELSTORA FÖRETAG:

Drönare och personlig skyddsutrustning för bekämpning av skogsbränder i Bulgarien och Serbien

Varför övervägdes en innovativ lösning?

Städerna Kula i Bulgarien och Boljevac i Serbien ville köpa specialfordon, övervakningsdrönare och personlig skyddsutrustning för att bekämpa skogsbränder. Eftersom innovativa små eller medelstora företag kan leverera högkvalitativa lösningar inom detta område ville de offentliga upphandlarna se till att upphandlingen skulle vara tillgänglig för dem.

Vad gjordes annorlunda?

Båda städerna utfärdade liknande anbudsinfordringar. Den minsta omsättning som krävdes i kriterierna för finansiell kapacitet var lika med värdet av anbudet (inte mer). Anbudsgivarens genomsnittliga omsättning per år under de tre senaste åren med bokslut måste överstiga värdet av deras anbud.

Eftersom upphandlarna också delade upp kontraktet i delar – kontraktets sammanlagda värde delades upp på de olika delarna: fordon, drönare och skyddsutrustning – var kravet på finansiell kapacitet möjligt att uppfylla för små och medelstora företag.

Vad blev resultatet?

Detta har gjort det möjligt för små och medelstora företag att vinna kontrakt för innovativ utrustning.

Läs mer på

<http://obshtina-kula.com/bg/?p=1915>

<http://ted.europa.eu/udl?uri=TED:NOTICE:222939-2017:TEXT:EN:HTML&src=0> (för Kula)

<http://ted.europa.eu/udl?uri=TED:NOTICE:433112-2017:TEXT:EN:HTML&src=0&ticket=ST-28215527-OcEvhl2HhcgUNWcpu88X7fxW924VOOHEzNzKwtt9AEmKozNQ9Ffi8e7wyLKl0NjYuXOTNYeuacOZtTzn5lzVzXG-PHslUMVSXYC6iO06UxAKYy-4J10I8LIWSzTszVd8YtfzXCoSHCMGZ8cHeoDwhWflqLC>

<http://ted.europa.eu/udl?uri=TED:NOTICE:99979-2018:TEXT:EN:HTML&src=0> (för Boljevac)

(Medfinansierat av Interregprogrammet för gränsöverskridande samarbete mellan Bulgarien och Serbien.)

För att styrka sin tekniska förmåga att genomföra det offentliga kontraktet i fråga är de ekonomiska aktörerna ofta skyldiga att tillhandahålla en förteckning över tidigare genomförda byggentreprenader, leveranser eller tjänster som utförts. Denna förteckning måste ofta åtföljas av intyg på att genomförandet har varit tillfredsställande eller andra uppgifter. Detta krav innebär en utmaning för nystartade företag som just har grundats och ännu inte har haft tid att bygga upp några referenser. Detta tillvägagångssätt kan därför innebära att de utesluts från att delta i vissa offentliga upphandlingsförfaranden, även om det nystartade företaget mycket väl kan ha den kapacitet som krävs för att fullgöra kontraktet och kanske till och med har en mer innovativ teknisk lösning.

Offentliga upphandlare har möjlighet att begära andra bevis från ekonomiska aktörer ⁽²⁹⁾. Beroende på kontraktet får den ekonomiska aktören tillhandahålla upplysningar om tjänsteleverantörens eller uppdragstagarens utbildnings- och yrkeskvalifikationer eller motsvarande uppgifter om ledande personer i företaget eller om de system för hantering av leveranskedjan och spårningssystem som den ekonomiska aktören kan komma att använda vid fullgörandet av

⁽²⁸⁾ Artikel 58.3 andra stycket i direktiv 2014/24/EU.

⁽²⁹⁾ Se del II i bilaga XII till direktiv 2014/24/EU.

kontraktet. Bevismedel som inte kräver att en anbudsgivare har bedrivit verksamhet under många år gör det också möjligt för nystartade företag att konkurrera om kontraktet.

3.1.4. Dela upp kontrakten i mindre delar

Att dela upp offentliga kontrakt i mindre delar är ett annat sätt att locka innovatörer. Storleken på varje del kan stå i proportion till den operativa förmågan hos nystartade företag och innovativa små och medelstora företag. Detta är också ett sätt att minska inlåsningen av leverantörer, även i fall med företrädesvis stora leverantörer. I dessa fall kan den offentliga upphandlaren ange krav på driftskompatibilitet och/eller öppna standarder för att koppla samman olika delar av ett system som säljare tillhandahåller i olika delar. I detta avseende bör det avtal som ingåtts med säljaren innehålla bestämmelser om den framtida användningen av nya immateriella rättigheter som härrör från projektet.

Enligt de nya EU-reglerna väntas offentliga upphandlare överväga att använda delar i alla offentliga upphandlingskontrakt⁽³⁰⁾. I praktiken måste de hitta den rätta balansen mellan två överväganden: å ena sidan kan delar göra det lättare att delta för mindre, innovativa leverantörer och främja en övergång till mer öppna, driftskompatibla lösningar, och å andra sidan behöver upphandlarna minimera sin egen administrativa börda genom att ingå kontrakt med en enda uppdragstagare som kommer att ta hand om alla uppgifter.

EXEMPEL

MÖJLIGHETER FÖR SMÅ OCH MEDELSTORA FÖRETAG INOM STÖRRE PROJEKT:

Framtidssäkrade trafikledningscentraler för England och Nederländerna

Varför övervägdes en innovativ lösning?

De nederländska och engelska vägmyndigheterna, Rijkswaterstaat och Highways England, ville gå i riktning mot en öppen modulär programvaruplattform för nästa generation av trafikledningscentraler. Målet var att undanröja inlåsning av leverantörer och göra det möjligt för små innovativa företag att tillhandahålla nya och innovativa tjänster.

Vad gjordes annorlunda?

För att uppnå sitt mål inledde de offentliga upphandlarna två gemensamma upphandlingsförfaranden som löpte parallellt:

- 1) En offentlig upphandling för att ersätta sin skräddarsydd programvaruplattform med en ny plattform med öppna gränssnitt
- 2) En förkommersiell upphandling för att utveckla nya innovativa trafikledningsmoduler som ska köras på den nya öppna plattformen. För att säkerställa tillräcklig konkurrens mellan säljarna och kompatibilitet mellan de olika modulerna, delade de offentliga upphandlarna upp den förkommersiella upphandlingen i delar per modul.

Vad blev resultatet?

Den första upphandlingen skapade en sund konkurrens mellan befintliga större leverantörer om att öppna den underliggande programvaruplattformen. Tack vare den andra upphandlingen av forskning och utveckling gick fler små och medelstora företag in på denna marknad, däribland små och medelstora företag som tidigare inte varit aktiva på området för trafikledning.

Detta ledde till utmärkta nya moduler för i) avancerad hantering av distribuerade nät som ger färre överbelastningar och minskade koldioxidutsläpp, ii) förutsägelser och förebyggande av trafikolyckor, vilket ökar trafiksäkerheten, och iii) samverkande intelligenta transportsystem som underlättar införande av smarta bilar och andra tekniska nyheter.

Dessutom beräknades denna strategi med det öppna modulsystemet ge kostnadsbesparingar på 20 %.

Läs mer på

<http://charmprogramme.com>

⁽³⁰⁾ Artikel 46 i direktiv 2014/24/EU.

3.1.5. Att använda standarder, öppna data, öppna gränssnitt och programvara med öppen källkod

Standarder, öppna data, öppna gränssnitt och programvara med öppen källkod är ett annat sätt att inrätta öppna marknader. De kan ge innovatörer möjlighet att gå in som deltagare i större projekt eller att få kontrakt på egen hand och utveckla sin verksamhet. Kontrakten bör dock innehålla bestämmelser om tillträde till befintliga immateriella rättigheter som krävs för att genomföra innovationsprocessen och om tillgång till nya immateriella rättigheter som härrör från innovationsprocessen.

EXEMPEL

UPPHANDLA EN ÖPPEN INNOVATIONSPROCESS:

Ett smart nät för "Ljusets Stad"

Varför övervägdes en innovativ lösning?

Staden Eindhoven i Nederländerna ville förbättra livskvaliteten i staden och förbättra sitt rykte som "Ljusets stad".

Vad gjordes annorlunda?

I stället för att köpa in en viss produkt eller lösning upphandlade kommunen en öppen innovationsprocess. Detta nya tillvägagångssätt grundades på en färdplan för stadens mål fram till 2030 och drevs fram av ett pågående samarbete mellan en tjänsteleverantör, medborgare, forskningsinstitutioner och kommunen. Processen baserades på att användarna fick delta i "levande laboratorier" för att fånga upp och reagera på förändringar som köparen inte kunde förutse från början.

Upphandlingen bestod av en marknadsundersökning, en konkurrenspräglad dialog (i tre på varandra följande omgångar, med tre förhandsutvalda konsortier), en anbudsfas och en fas före kontraktstilldelning för att validera det vinnande anbudet. "Innovativ förmåga", inklusive synpunkter, strategi och erfarenhet av att genomföra öppen innovation ingick bland urvalskriterierna. Urvalsprocessen utgick från en metod för "bästa värde".

Vad blev resultatet?

Den utvalda leverantören utvecklade ett sammanlänkat, smart konstruerat "öppet" system för belysning på offentliga platser. Det används (eller kan användas) för att utföra flera tjänster från andra innovativa leverantörer, inbegripet nystartade företag och innovativa små och medelstora företag som främjar fortlöpande innovation.

Läs mer på

<https://www.jouwlichtop040.nl>

EXEMPEL

GE NYSTARTADE FÖRETAG MÖJLIGHET ATT VÄXA:

Bevara kulturarvet i innovativa digitala arkiv med öppen källkod

Varför övervägdes en innovativ lösning?

Nationella kulturinstitutioner, audiovisuella arkiv, bibliotek och kulturarvsinstitutioner från Sverige, Belgien, Irland, Nederländerna, Tyskland, Spanien, Estland och Grekland ville lösa samma problem: att förbättra kvaliteten på digitala filer som bevarar kulturellt innehåll på lång sikt, för att förhindra att datalagringskvaliteten försämras över tid.

Vad gjordes annorlunda?

Tillsammans upphandlade de forskning och utveckling från flera företag i syfte att bygga nya standardiserade verktyg med öppen källkod som ska hjälpa arkivarier att se till att all dokumentation uppfyller krav som gör den lämplig för långsiktigt bevarande.

Vad blev resultatet?

De kontrakterade leverantörerna var små innovativa företag, främst nystartade. Av de sex företag som deltog i upphandlingen utvecklade tre framgångsrikt innovativa verktyg för att i) minska kostnaderna, ii) förbättra precisionen och den övergripande kvaliteten i digitalisering och långsiktigt bevarande av kulturellt innehåll.

Kulturarvsinstitutioner i andra delar av världen, däribland Förenta staterna, använder några av de mest avancerade lösningarna som utvecklats av de framgångsrika nystartade företagen.

Läs mer på

<http://www.preforma-project.eu>

3.1.6. Utforma betalningssystem som fungerar för små och medelstora företag

Nystartade företag och innovativa små och medelstora företag behöver snabba och regelbundna betalningar, eftersom de inte har samma ekonomiska buffertar som större företag. Offentliga upphandlare kan överväga att använda olika betalningssystem beroende på om ett litet eller medelstort företag är direkt uppdragstagare eller underleverantör.

När det är fråga om direkta uppdragstagare kan förskottsbetalningar vara en avgörande faktor för att små och medelstora företag ska kunna delta.

När det gäller underleverantörer får medlemsstaterna kräva att offentliga upphandlare gör utbetalningar direkt till underleverantörerna. Med en sådan kortare betalningskedja kommer underleverantörer, t.ex. nystartade företag och innovativa små och medelstora företag, att få betalt tidigare. De kommer också att undvika risken för sena betalningar på grund av underlåtelser hos huvudentreprenören.

Om direkta utbetalningar inte är det lämpligaste alternativet kan underleverantörer stödjas på annat sätt, t.ex. genom att huvudentreprenörerna får incitament att förkorta betalningstiderna.

STÄRKA NYSTARTADE FÖRETAG MED SNABBA UTBETALNINGAR*Betala i förskott*

Staden Paris noterade att det vanliga betalningssystemet med små delbetalningar och en slutbetalning vid upphandlingens slut hindrade små och medelstora företag från att delta. För att göra det möjligt för nystartade företag, särskilt innovativa små och medelstora företag, att delta i offentliga upphandlingar ökade staden Paris sina förskottsbetalningar från 5 % till 20 % 2017.

Läs mer på

https://www.paris.fr/professionnels/l-entreprise-au-quotidien/achats-et-marches-publics-3526#la-politique-fournisseur_1

Att motverka sena betalningar

Enligt den spanska lagen om offentlig upphandling kan de upphandlande myndigheterna ta med genomsnittlig betalningstid för underleverantörer som ett av kriterierna i sin bedömning av ekonomisk kapacitet. Under 2016 tog staden Madrid med en straffavgift för utebliven betalning till underleverantörer i avtalet för avfallsinsamling. Straffavgiften kunde uppgå till 50 % av det obetalda beloppet.

Läs mer på

https://www.boe.es/legislacion/codigos/codigo.php?id=031_Codigo_de_Contratos_del_Sector_Publico&modo=1

3.2. Utveckla en ekosystembaserad strategi för innovation**Vad är ett ekosystem inom innovation?**

Ett ekosystem för innovation består av deltagare från företag, nystartade företag, den akademiska världen, tekniska tjänster och stödtjänster samt personer som driver på innovation. Alla dessa aktörer spelar en viktig roll när det gäller att skapa värde i det större ekosystemet genom att omvandla nya idéer till verklighet via tillgång till finansiella investeringar. Detta ekosystem för innovation skapar ett aktivt flöde av information och resurser för att idéer ska kunna omsättas i praktiken. Genom dessa ekosystem utvecklar och lanserar innovatörer och uppdragstagare lösningar för att komma till rätta med verkliga problem snabbare än vad som hade varit fallet utan ekosystemet. Denna process skapar expertis på nya områden, bidrar till att diversifiera ekonomin och gör det möjligt för företagen att möta sina kunder där de befinner sig.

Vad är en ekosystembaserad strategi för innovation?

En ekosystembaserad strategi syftar till att identifiera och interagera med de viktigaste innovatörerna – nystartade företag, innovatörer och akademiker, och involvera dem för att bidra till att utveckla innovationsförmågan.

Vad innebär detta för offentliga upphandlare?

Ett ekosystem för innovation ger den offentliga upphandlaren en bättre bild av flera frågor: Varifrån kommer nästa generation av idéer och koncept? Hur intressant är den innovativa utvecklingen? I vilket skede av innovationsutvecklingen är det relevant att delta? Vilket värde skulle den innovativa lösningen kunna medföra jämfört med befintliga lösningar? Vilka framväxande aktörer i ekosystemet ska bevakas i samband med marknadsinformation från leverantörer?

Den offentliga upphandlaren bör knyta kontakter med ekosystem för innovation: kluster, inkubatorer, innovationsorgan eller levande laboratorier (på lokal, regional, nationell eller till och med EU-nivå) och lära sig att samarbeta med dem. En annan god praxis för att lära känna aktörerna i ett visst ekosystem kan vara att använda en hackaton⁽³¹⁾.

Genom dessa åtgärder kan den offentliga upphandlaren bättre identifiera innovatörer och inleda värdefulla samarbeten för gemensamt skapande, bedöma om en ny produkt är färdigutvecklad och fastställa kostnaderna för att tillämpa den innovativa tekniken.

EXEMPEL

SEMINARIUM SOM ANORDNATS AV DET FRANSKA TRANSPORTMINISTERIET MED OFFENTLIGA UPPHANDLARE OCH AKTÖRER FRÅN EKOSYSTEMET FÖR INNOVATION INOM RÖRLIGHETSSEKTORN (JANUARI 2020)

Det franska transportministeriet anordnade ett utbildningsseminarium i ett levande laboratorium som samlade flera lokala myndigheter av olika storlekar (från städer med mer än 2 miljoner invånare till mer än 30 000 invånare), stora företag som förvaltar transportinfrastruktur (t.ex. kollektivtrafik), nystartade företag och tekniska specialister på transportområdet. Genom att detta seminarium anordnades i ett levande laboratorium kunde upphandlarna komma i kontakt med innovationsaktörer inom rörlighetssektorn.

Syftet med evenemanget var att organisera en gemensam insats från alla deltagare för att inledningsvis se över de tekniska specifikationerna för inköp av en applikation för en bilpool och sedan upprätta innovativa tekniska specifikationer som gör det möjligt för innovativa företag att lämna anbud.

Seminarier var lärorikt både för företagen, som fick bättre förståelse för den rättsliga ramen för offentlig upphandling, och de offentliga upphandlarna, som kunde överväga hur ett projekt skulle kunna bli mer öppet för innovation. Köparna utarbetade till exempel en resultattavla för att fastställa vilka resultat som förväntades från en innovativ lösning. Köparna föreslog också att specifikationerna skulle kunna omfatta en kort videosammanfattning med de viktigaste punkterna i begäran.

Läs mer på

<https://www.francemobilites.fr/>

<https://www.liberte.paris/>

3.3. Mobilisera innovationsmäklare

Kopplingarna mellan nystartade företag som erbjuder innovativa lösningar och innovativa små och medelstora företag, å ena sidan, och offentliga upphandlare, å andra sidan, är ofta svaga och uppstår inte spontant. Innovationsmäklare kan bidra till att bygga upp eller förstärka dem.

Varje institution som har kapacitet och vilja att matcha nya innovationer med ett behov på efterfrågesidan kan fungera som innovationsmäklare. Mäklaren kan ingå i den övergripande livscykeln för innovationer och vara en drivkraft för innovationsupphandling. Mäklaren kan delta aktivt i att befordra idéer från presumtiva leverantörer av innovation till nätverk av presumtiva offentliga upphandlare av innovation, oavsett om det är städer, sjukhus och räddningstjänster eller andra relevanta offentliga upphandlare. Omvänt kan mäklaren informera den berörda branschen om de offentliga upphandlarnas behov. Innovationsmäklare kan också underlätta utarbetandet av innovativa idéer för särskilda förfaranden för offentlig upphandling.

⁽³¹⁾ Ordet hackaton är en kombination av orden "hack" och "maraton" där hack står för experimentell, kreativ problemlösning med en lekfull strategi och maraton står för evenemangets varaktighet. Sådana evenemang härstammar ursprungen från program- och maskinvaruteknik, men konceptet tillämpas nu även framgångsrikt i andra branscher för att utveckla innovativa lösningar. En hackaton varar mellan 24 och 48 timmar och ägnas åt ett specifikt ämne eller en specifik utmaning. Deltagarna arbetar i små grupper i en unik miljö som uppmuntrar kreativt tänkande och leder fram till överraskande innovativa nya koncept, idéer och prototyper. Resultatet av en hackaton är en färdig prototyp för en innovativ produkt, tjänst eller affärsmodell.

De kan t.ex. ha följande uppdrag:

- Informera offentliga upphandlare om hur man ska definiera de behov som skulle kunna tillgodoses genom innovationsupphandling.
- Samla offentliga upphandlare som är intresserade av innovationsupphandling i nätverk för att utbyta kunskap, utbyta god praxis och kommunicera med marknaden (t.ex. marknadsundersökningar, gemensamma åtaganden om framtida innovationsupphandling).
- Fastställa lovande innovativa lösningar som kan uppfylla de offentliga upphandlarnas behov. Sådana lösningar brukar normalt sett ha potential för kommersialisering och utbyggnad av disruptiv snarare än stegvis innovation.

Beroende på affärsmodell kan de också underlätta tillgången till finansiering och förbättra hanteringen av immateriella rättigheter.

Innovationsmäklare bör inte agera som säljare av spontana förslag till offentliga upphandlare, eller som substitut för offentliga upphandlare. De offentliga upphandlarna har fortfarande ansvar för att hela förfarandet – kontakterna med marknaden före upphandlingen och genomförandet av upphandlingen i sig ⁽³²⁾ – är öppet och icke-diskriminerande.

EXEMPEL

INNOVATIONSMÄKLING I EU:

TekesMatch i Finland

En ny finländsk innovation, TekesMatch, är en programvara för "semantisk matchning" som kan sammanföra investerare och innovatörer på några minuter. Innan detta innovativa verktyg infördes brukade denna uppgift kräva tre veckor. TekesMatch har tagits fram med hjälp av en projekttävling och ett hackaton. När investeringar underlättas med denna typ av programvara öppnas stora tillväxtmöjligheter för nystartade företag.

Läs mer på

<http://www.aalto.fi/en/current/news/2017-03-06/>

<https://www.twobirds.com/en/news/press-releases/2017/finland/tekesmatch>

Kontaktskapande plattform i österrike

Kompetenscentrumet för innovationsupphandling i Österrike (IÖB-Servicestelle) har i uppdrag att bygga en bro mellan offentliga upphandlare och leverantörer. För att underlätta detta uppdrag lanserade IÖB-Servicestelle framgångsrikt en digital plattform som offentliga upphandlare allt oftare använder som ett led i sina regelbundna marknadsundersökningar.

Plattformen innehåller information, inklusive kontaktuppgifter, om en rad olika innovativa produkter och tjänster som har utvärderats av oberoende experter och är klara att användas i offentlig sektor. Plattformen ger även offentliga upphandlare möjlighet att lägga ut sina senaste utmaningar för att göra marknadsundersökningar om nya idéer och koncept.

Under 2018 registrerades mer än 100 innovativa lösningar inom produktkategorier som it, energi, rörlighet, fastighetsförvaltning eller hälsa på plattformen, vilket gör det möjligt för leverantörer att komma i kontakt med offentliga köpare. Sedan dess har ett tiotal offentliga upphandlare offentliggjort de utmaningar de ställer inför på områden som automatisering, marknadsföring och PR, sensorteknik och fastighetsförvaltning. Dessa offentliga upphandlare har fått in mer än 230 olika förslag från marknaden genom plattformen.

Läs mer på

www.innovationspartnerschaft.at

Pilotprojekt för innovationsmäklare i EU ⁽³³⁾

Projektet har i syfte att skapa en modell för mäklare för innovationsupphandling som ska sammanföra offentliga upphandlare, leverantörer av innovation (med särskild inriktning på små och medelstora företag och nystartade företag), investerare och forskare för att underlätta upphandlingen av innovativa varor och tjänster.

⁽³²⁾ Även om en del av förfarandet genomförs av en innovationsmäklare på deras vägnar.

⁽³³⁾ Förteckning över befintliga mäklare:

— <https://www.agid.gov.it/>

— <https://www.gate21.dk/>

— <http://procurementtransformationinstitute.com/>

För att undersöka möjligheterna att inrätta en mäklare för innovationsupphandling utlystes en ansökningsomgång 2018. Ett konsortium bildades av sju olika enheter (två innovationsbyråer, ett nätverk, en specialiserad upphandlingskonsult och en upphandlande myndighet). Till följd av detta testas fem nätverk för pilotprojekt för innovationsmäklare i fem olika medlemsstater (Spanien, Danmark, Irland, Tyskland och Österrike). Detta bör bidra till att fastställa vilken typ av organisation och metod som är bäst lämpad för att genomföra ett system för innovationsmäklare.

Det tvååriga projektet avslutades i augusti 2020. Genom projektet har en affärsmodell för innovationsmäklare utvecklats och genomförts, men det har även skapat affärsmöjligheter för små och medelstora företag hos offentliga upphandlare i de berörda medlemsstaterna. Sammanlagt åtta innovativa inköpsprojekt kommer att lanseras, främst om hållbar innovation.

Läs mer på

<https://innovation-procurement.org/innobrokers/>

4 ATT DRA TILL SIG INNOVATION

När dörren väl är öppen för alla typer av presumtiva innovatörer kan offentliga upphandlare inrikta sig på att dra till sig innovation i alla offentliga upphandlingsförfaranden.

Många verktyg kan användas i alla offentliga upphandlingar, även i de vanligt förekommande öppna och selektiva förfarandena (4.1). Alternativa förfaranden för offentlig upphandling kan också vara särskilt väl lämpade för innovation, t.ex. förhandlat förfarande under konkurrens, konkurrenspräglad dialog, innovationspartnerskap, projekttävling eller användning av förkommersiell upphandling (4.2).

Det är den offentliga upphandlaren som väljer förfarande och tekniska specifikationer. I slutänden är det deras beslut som avgör om innovationen ska lyckas. Det vi beskriver nedan är inte en allt i ett-lösning. Det är snarare en flexibel verktygslåda för att inspirera till nya strategier som har blivit möjliga tack vare EU-reglerna.

4.1 Innovationsvänliga verktyg för alla typer av förfaranden

I detta avsnitt beskrivs olika alternativ som finns tillgängliga för alla offentliga upphandlingsprojekt. Relativt små investeringar för att utforma och organisera upphandlingen på ett innovationsvänligt sätt räcker för att börja se fördelar för såväl offentliga upphandlare som leverantörsmarknaden.

4.1.1 Behovsbedömning

Innan de offentliga upphandlarna utformar tekniska specifikationer bör de göra en omfattande behovsbedömning för att definiera det problem man vill lösa. Detta steg kan tyckas överflödigt, eftersom syftet med offentlig upphandling oftast är uppenbart, men i själva verket är detta ett avgörande moment som kan leda till att innovationer sprids. I stället för att helt enkelt ersätta gammal utrustning med mer av samma eller förlänga utgångna kontrakt gör den offentliga upphandlaren en funktionsanalys av behoven hos organisationen och dess partner/användare och fastställer problem och områden för förbättringar. Denna analys kommer att visa huruvida utrustning och tjänster som har använts hittills (fortfarande) är de lämpligaste.

EXEMPEL

LYSSNA PÅ ANVÄNDARNA

Tallinns smarta hamn

Varför övervägdes en innovativ lösning?

För att hantera den ökande trafiken ville hamnmyndigheten i Tallinn i Estland köpa ett nytt elektroniskt incheckningssystem för både bilar och lastbilar.

Vad gjordes annorlunda?

För att fastställa behoven genomförde den offentliga upphandlaren fyrtio intervjuer med passagerare, sex intervjuer med förare, fyra intervjuer med företrädare för färjerederierna, två intervjuer med leverantörer av stuvartjänster och fyra intervjuer med anställda i hamnen.

Vad blev resultatet?

Bedömningen av användarnas behov innebar att den offentliga upphandlaren kunde upphandla en innovativ lösning som tar hänsyn till hela reseprocessen för bilar och lastbilar, från förhandsregistrering via internet till incheckning, och en helautomatisk trafikstyrning för att dirigera fordonen när de kör ombord på fartyget.

Läs mer på

<http://www.portoftallinn.com/smart-port>

EXEMPEL**BEDÖMA DE VERKLIGA BEHOVEN ISTÄLLET FÖR ATT KÖPA MER AV SAMMA:**

Maltas övergång till molntjänster

Varför övervägdes en innovativ lösning?

I slutet av en datalagringsanordnings livstid brukar offentliga upphandlare oftast ta in anbud för ett offentligt kontrakt på en liknande server. Det kanske inte är det bästa sättet att hantera de nuvarande behoven, som kan ha ändrat sig sedan sist.

Vad gjordes annorlunda?

Den maltesiska regeringen håller på att gå över till en molnbaserad infrastruktur för att lagra offentliga uppgifter på bästa sätt. Offentliga upphandlare bedömer sina datalagringsbehov i termer av kapacitet, säkerhet, villkor för tillgång för olika kategorier av användare (t.ex. internt jämfört med distansarbete, rörlighet osv.). De kan också överväga alternativa lösningar, t.ex. ett gemensamt datacentrum med andra förvaltningar eller molnbaserade lösningar. Utöver kostnadsbesparingar för maskinvara och underhållskostnader ger molnbaserad datalagring också bättre dataportabilitet och främjar därmed arbetstagarnas rörlighet.

Läs mer på

<https://procurement.mta.gov.mt/open-calls/t04717-on-premise-private-cloud-enabling-infrastructure-and-software>

(Projektet medfinansieras av de europeiska strukturfonderna)

För att kunna definiera behov måste man ha tillräckligt stor distans från den nuvarande lösningen för att kunna bedöma den så opartiskt som möjligt. Det är viktigt att vara öppen för att göra förändringar eller ersätta befintliga lösningar helt och hållet. I vissa fall kan det krävas mer genomgripande förändringar i organisationen, särskilt om arbetsflöden har automatiserats. I praktiken kan behovsbedömningen leda till att en annan typ av kontrakt än det nuvarande övervägs. Exempelvis skulle ett tjänstekontrakt eller ett blandat avtal (varor och tjänster) kanske vara mer lämpligt än ett varukontrakt för ny teknik eller nya processer.

För att släppa fram nya trender eller utnyttja tekniska fördelar som offentliga upphandlare ännu inte känner till, kan de också undersöka marknaden ⁽³⁴⁾. Offentliga upphandlare kan upptäcka nya, innovativa lösningar för att tillhandahålla offentliga tjänster, höja servicenivån eller lägga till ytterligare funktioner med användning av ny teknik. Således kan offentliga upphandlare skraddarsy sina behov utifrån en grundlig förståelse av marknaden, vilket också gör det möjligt för dem att införliva innovativa lösningar i upphandlingsprocessen.

För att öka objektiviteten kan behovsbedömningen även utföras på grundval av ett offentligt tjänstekontrakt av specialiserade externa enheter och presumtiva leverantörer som har den nödvändiga sakkunskapen. För att undvika förmånsbehandling bör all information som utbyts offentliggöras eller lämnas ut till andra presumtiva anbudsgivare ⁽³⁵⁾. Optimerade kostnader och ökad effektivitet i den offentliga förvaltningen bör uppväga kostnaderna för sådana tjänster.

⁽³⁴⁾ Se avsnitt 4.1.2 om preliminära marknadsundersökningar.

⁽³⁵⁾ Artikel 41 i direktiv 2014/24/EU och artikel 59 i direktiv 2014/25/EU.

4.1.2. Preliminära marknadsundersökningar

Det främsta syftet med preliminära marknadsundersökningar är att undersöka den befintliga situationen innan ett upphandlingsförfarande inleds. Att upphandla innovation kräver goda förberedelser från den offentliga upphandlaren sida. För att få en bättre förståelse för den relevanta marknaden kan offentliga upphandlare kommunicera med potentiella leverantörer genom tidigare marknadsundersökningar. De kan använda dessa för att samla in information, särskilt om prisstruktur och marknadskapacitet. Lämpliga innovativa lösningar kanske redan finns eller skulle kunna tas fram genom att de befintliga lösningarna anpassas eller kombineras. Marknaden kanske också kan ta fram en innovativ lösning i tid under förutsättning att den får möjlighet att göra detta.

En ordentlig preliminär marknadsundersökning kan bidra till att lösa ett återkommande problem som konstaterats vid tillämpningen av upphandlingsreglerna, nämligen att det inte finns några, eller endast ett fåtal, tidigare marknadsundersökningar, vilket leder till orealistiska eller föråldrade specifikationer.

En preliminär marknadsundersökning kan ha olika former. I vissa fall kan offentliga upphandlare redan ha en god förståelse för och en överblick över marknaden och behöver därför endast några smärre förtydliganden eller uppdateringar, medan det i andra fall kan krävas omfattande forskning för att erhålla den kunskap som behövs för att inleda ett upphandlingsförfarande. Därför finns det ingen universallösning för preliminära marknadsundersökningar.

Enligt artikel 40 i direktiv 2014/24/EU kan du rådfråga oberoende experter, myndigheter eller marknadsaktörer, under förutsättning att detta inte snedvrider konkurrensen eller strider mot principerna om icke-diskriminering och öppenhet.

Det är mycket viktigt att se till att all information som lämnas under marknadsundersökningen också görs tillgänglig för andra aktörer och att det tillhandahålls tillräcklig med tid för inlämning av anbud. Offentliga upphandlare är ansvariga att se till att alla anbudsgivare behandlas lika i upphandlingsförfaranden, vilket innebär att marknadsråd inte medför orättvisa fördelar eller nackdelar för en anbudsgivare.

Genom en preliminär marknadsundersökning är det möjligt för den offentliga upphandlaren att

- erhålla kreativa idéer från marknaden,
- definiera villkoren för att lösa problemet,
- skapa möjligheter för marknadsaktörer att samarbeta med varandra och med offentliga upphandlare,
- mäta organisationens förmåga att hantera riskerna med innovation.

Genom en bra marknadsundersökning kan en offentlig upphandlare få återkoppling från marknaden om ett föreslaget projekt, inbegripet undersöka de möjligheter, risker och lösningar som är förknippade med projektet. Detta bör i slutändan leda till att de bästa avtalsvillkoren fastställs.

För en ordentlig marknadsundersökning är det nödvändigt att följa ett antal steg:

Steg 1: Genomföra efterforskningar för att erhålla ett underlag för undersökningen, bland annat i form av

- de mål som eftersträvas med marknadsundersökningsprocessen,
- dess förväntade egenskaper, såsom kategorin av varor/tjänster, huruvida den är öppen för en innovativ lösning, förutsättningarna för en gemensam gränsöverskridande upphandling osv.,
- information om den nuvarande marknaden, inbegripet marknadsledare, nya aktörer, alternativ osv.,
- information om hur andra köpare agerar på denna marknad – både offentliga upphandlare och köpare från den privata sektorn,
- upphandlingsprojektets olika begränsningar (tidsplan, befintlig utrustning, interna processer och kostnader, budgetbegränsningar osv.),
- upphandlingsprojektets viktigaste interna intressenter (offentliga upphandlare, tekniska experter, slutanvändare osv.).

Med hjälp av detta underlag kan den offentliga upphandlaren identifiera vilken typ av föregående marknadsundersökning som är bäst samt vilka huvudfrågor som i stora drag ska diskuteras vid framtida intervjuer/möten. Köparen bestämmer vilken typ av marknadsundersökning som behövs, t.ex. webbenkät, evenemang för att möta köparen (gruppmöte eller individuellt möte), webbmöten/fysiska möten, hackaton, utmaningar osv.

Steg 2: Förberedelser inför marknadsundersökningen

- Köparen kan uppmana leverantörer att lämna synpunkter genom att offentliggöra en begäran om information på plattformar för e-upphandling, köparens webbplats, specialiserade webbplatser eller genom att kontakta potentiella leverantörer via särskilda forum. Alla dessa initiativ kan bidra till att utöka den grupp av aktörer som har möjlighet att tillhandahålla information om sina innovativa idéer och/eller lösningar innan de tekniska specifikationerna utarbetas.

Förhandsmeddelandet är ett användbart verktyg som kan användas för att formellt annonsera en undersökning.

Steg 3: Förbereda och genomföra intervjuer/möten

- Att vidta förberedelser inför intervjun/mötet är ett avgörande steg i processen och en av nycklarna till framgång: köparen måste samla in så mycket information som möjligt för att fastställa behovet och inrätta projektet. Förberedelserna kan ske i form av ett intervjuschema som gör det möjligt att övervaka utbytena och jämföra leverantörernas svar (se mallen för frågeformulär i bilaga III). Intervjuschemat kan skickas till leverantörerna före mötet.
- Leverantörer kan uppmanas att svara på frågor via e-post, ett webbaserat frågeformulär, telefon eller ett personligt möte (se bilaga II för mallen för leverantörsinbjudan). Köparen ska se till att alla leverantörer får samma information.
- Vid personliga möten ska köparen se till att minst två personer är närvarande och föra detaljerade protokoll.

Steg 4: Använda resultaten

- Vi rekommenderar att marknadsundersökningen dokumenteras noggrant. Under mötet bör köparen dokumentera alla viktiga punkter, lösningar och – framför allt – den information som köparen lämnar till leverantören. Genom att utarbeta en rapport om varje enskild diskussion efter mötet kan köparen spåra utbytena så effektivt som möjligt.
- När marknadsundersökningen har slutförts är det viktigt att utarbeta en sammanfattande rapport för att klargöra den mest användbara informationen som bidrar till att formalisera den slutliga upphandlingsstrategin (val av upphandlingsförfarande, val av urvalskriterier, aspekter från genomförandet av den eftersträlvade lösningen osv.).
- Sist men inte minst ska köparen, när anbudsinfordran inleds, vidta alla nödvändiga åtgärder för att säkerställa att konkurrensen inte snedvrids genom att de ekonomiska aktörer som deltog i de preliminära marknadsundersökningarna deltar.

EXEMPEL

SAMARBETE PÅ MARKNADEN MELLAN STÄDER FÖR BYGGARBETSPLATSER MED NOLLUTSLÄPP:

En innovativ strategi för upphandling av mobila maskiner som inte är avsedda att användas för transporter på väg i Köpenhamn

Varför övervägdes en innovativ lösning?

Staden Köpenhamn strävade i enlighet med sina ambitiösa klimatmål efter att minimera koldioxidutsläppen från byggsektorn. Byggarbetsplatser utgör en stor störningsfaktor i tätorter på grund av buller, damm och gasutsläpp från de tunga maskiner som arbetar där.

Vad gjordes annorlunda?

I Köpenhamn hölls förberedande dialoger för att testa om marknaden var redo för fossilfria och utsläppsfria maskiner. Med hjälp av återkopplingen från marknaden utformade staden sina strategiska planer för upphandling och pilotprojekt för en övergång till mer hållbara byggmaskiner. Köpenhamn inrättade ett samarbetsforum för byggarbetsplatser med nollutsläpp med berörda parter från hela värdekedjan och testade att använda flera små elektriska maskiner genom minimikrav i anbudsförfaranden.

Vad blev resultatet?

Genom pilotprojekt och en förbättring av sin upphandlingsstrategi närmar sig Köpenhamn gradvis utsläppsfria byggarbetsplatser. Staden har upprättat långsiktiga partnerskap som bygger på tillit med leverantörer för att balansera deras nyinvesteringar i innovativa maskiner. Köpenhamn samarbetar också med andra ambitiösa städer när det gäller upphandling av byggarbetsplatser med nollutsläpp i en arbetsgrupp inom ramen för initiativet "Big Buyers" som finansieras av kommissionen.

EXEMPEL

SAMARBETE PÅ MARKNADEN MELLAN STÄDER FÖR LEVERANSER AV UTSLÄPPSFRIA PRODUKTER OCH TJÄNSTER:

Ändrade leveranssätt för produkter och tjänster i Oslo

Varför övervägdes en innovativ lösning?

Staden Oslo har som mål att minska koldioxidutsläppen med 95 % fram till 2030. Studier har visat att en betydande del av stadstrafiken och avgasutsläppen härrör från fordon som antingen levererar produkter eller tjänster (t.ex. VVS-arbeten, fönsterputsning, underhåll och avfallshantering) till stadsförvaltningen.

Vad gjordes annorlunda?

Under 2018 och 2019 genomförde stadsförvaltningen ett program med åtgärder för marknadsdeltagande med tjänsteleverantörer i staden. Detta omfattade enskilda intervjuer med befintliga leverantörer, ett frågeformulär för leverantörer och ett gemensamt evenemang för dialog, i syfte att erhålla kännedom om möjliga sätt att uppnå utsläppsfria leveransalternativ på kort och medellång sikt. Reaktionerna var mycket positiva och det framgick tydligt att det fanns ett intresse från marknaden och att den kunde arbeta mot utsläppsfria leveranser, förutsatt att detta tydligt och konsekvent efterfrågades av kunder som stadsförvaltningen.

På grundval av de svar som inkommit genomfördes en rad pilotprojekt för upphandling, där man under utvärderingsfasen prioriterade användningen av utsläppsfria fordon vid tillhandahållandet av tjänster. Resultaten blev ännu bättre än väntat.

Vad blev resultatet?

Oslo har nu offentliggjort riktlinjer för upphandling av utsläppsfria leveranser som ska användas i alla kontrakt som staden upphandlar. Riktlinjerna omfattar minimikrav för de fordon som används samt tilldelningskriterier för användningen av utsläppsfria fordon, med möjlighet att börja använda dessa vid tillhandahållandet av tjänster under kontraktets löptid. Dessa riktlinjer kommer att uppdateras regelbundet.

Under 2020 var det premiär för helt fossilfria byggarbetsplatser i Köpenhamn, Helsingfors och Trondheim. Amsterdam, Bryssel, Budapest och Wien håller på att identifiera lämpliga pilotanläggningar för sina första fossil- och/eller utsläppsfria byggarbetsplatser. Om detta initiativ sprids till alla dessa städer kan det hjälpa ekonomiska aktörer att utveckla innovativa lösningar i ett viktigt industriellt ekosystem (byggverksamhet) där offentliga upphandlare är kritiska investerare.

Läs mer på

http://www.buyzet.eu/wp-content/uploads/2019/05/POLIS_BUYZET-Handbook_EN_web.pdf

EXAMPEL**UPPFÖRANDE AV EN HÅLLBAR FÖRSKOLA:**

Samarbete med marknaden för att uppfylla kraven för miljömärkning

Varför övervägdes en innovativ lösning?

Staden Hyvinge i Finland ville kombinera miljömålen i sin kommunala strategi med tonvikt på att tillhandahålla en hälsosam och säker inlärningsmiljö för barn i enlighet med den nationella lagen om förskoleverksamhet och barnomsorg. I detta sammanhang beslutade staden att upprätta en ny förskola som skulle bli den första som tilldelas ett miljömärke.

Vad gjordes annorlunda?

Med tanke på de innovativa krav som fastställts beslutade staden att samarbeta med marknaden i ett tidigt skede för att få kännedom om de tillgängliga alternativen. En begäran om information lades ut på den finländska nationella upphandlingsportalen och följdes upp med ett mer detaljerat frågeformulär samt enskilda intervjuer med de leverantörer som besvarade frågeformuläret.

Vad blev resultatet?

Marknadens delaktighet visade att den hade förmågan att tillhandahålla en miljömärkt förskola. Förfarandet gav också marknaden tillräckligt med tid för att utarbeta anbud av hög kvalitet. Kraven på miljömärkning fastställdes i kravspecifikationerna. Slutligen erhöles fem anbud som uppfyllde kraven till en kostnad som var mycket lägre än förväntat. Till följd av detta vann staden 2017 års pris för hållbar upphandling från Procura+.

Läs mer på

https://ec.europa.eu/environment/gpp/pdf/news_alert/Issue75_Case_Study_150_Hyvinkaa.pdf

<https://procuraplus.org/dev/awards/awards-2017/>

EXAMPEL

WEBBASERAT REKLAMEVENEMANG MED UPPHANDLARE OM COVID-19 FRÅN EIC:

Hitta gemensamma lösningar (upphandling inom det europeiska ekosystemet för innovation)

I ett helt webbaserat evenemang samlade Europeiska innovationsrådet (EIC) över 50 offentliga och privata upphandlare, fem europeiska företag och över 20 små och medelstora företag som fick stöd av EIC under det första webbaserade reklamevenemanget med upphandlare, en session som ägnades åt lösningar med koppling till covid-19.

Upphandlare inom både den offentliga och den privata sektorn och små och medelstora företag fick möjlighet att informera om sina behov och sina respektive lösningar och följa upp dem genom särskilda enskilda möten på eftermiddagen.

Två olika sessioner anordnades där de små och medelstora företagen presenterade sina lösningar avseende medicintekniska produkter och nya innovativa biotekniska tillämpningar. I slutet av varje session fick deltagarna möjlighet att välja den bästa presentationen.

Detta evenemang belyste vikten av att skapa synergier mellan små och medelstora företag och upphandlare.

<https://ec.europa.eu/easme/en/news/eic-epitching-procurers-covid19-finding-common-solutions-together>

4.1.3. Att använda frivilliga fält i standardformulären

Från och med den 25 oktober 2023 måste offentliga upphandlare fylla i nya och uppdaterade standardformulär ⁽³⁶⁾, där de kan lämna information om användningen av innovationsupphandling. De uppdaterade standardformulären kommer att innehålla ett frivilligt fält där offentliga upphandlare kan ange att de förvärvar innovativa varor, byggentreprenader eller tjänster genom upphandlingsförfarandet. Genom att använda detta alternativ bidrar offentliga upphandlare till en mer exakt insamling av uppgifter och analys av användningen av innovationsupphandling i deras land och i hela EU. Ett bra genomförande av e-formulären är en investering. För genomförandet krävs tillräckligt med tid och resurser, men det kommer att medföra betydande tidsbesparingar för alla parter som genomför dem och alla användare. I motsats till tidigare standardformulär är e-formulären i stor utsträckning avsedda att fyllas i automatiskt av e-upphandlingssystemen och inte av användarna, vilket avsevärt minskar den administrativa bördan.

E-formulären kan skräddarsys efter nationella behov. För att bättre förstå processen och de olika alternativen, se handboken för det politiska genomförandet av eForms ⁽³⁷⁾.

4.1.4. Tekniska specifikationer

Med lämpliga marknadsundersökningar kan de offentliga upphandlarna bättre förstå de befintliga lösningarna – deras parametrar, särskilda egenskaper och mätbara indikatorer. Det kan hjälpa dem att utarbeta bättre tekniska specifikationer som gör det möjligt för de mest effektiva och innovativa lösningarna, även nya sådana, att konkurrera och skapa bästa nytta för den offentliga upphandlaren. Rent konkret kan offentliga upphandlare utforma beskrivande eller funktionella tekniska specifikationer. Var och en av dessa metoder har sina fördelar, men funktionskrav är mycket mer innovationsvänliga.

4.1.4.1. Beskrivande krav

Beskrivande tekniska specifikationer ger relativt små möjligheter att stimulera marknaden att ta fram en innovativ lösning. De kommer – i bästa fall – att avspegla marknadens nuvarande kapacitet. Om beskrivande tekniska specifikationer går utöver vad som för närvarande erbjuds på marknaden riskerar den offentliga upphandlaren att inte få några svar.

Beskrivande tekniska specifikationer kanske inte är tillräckligt breda för att möjliggöra rättvis konkurrens mellan lösningar som baseras på olika typer av teknik, processer eller tillämpningar. Det finns en stor risk för att en viss lösning gynnas. Detta kan äventyra det offentliga upphandlingsförfarandet genom krav på granskning. Offentliga upphandlare har därför ett ytterligare intresse av att kontrollera den tekniska nivån innan de utarbetar specifikationer genom en lämplig preliminär marknadsundersökning.

⁽³⁶⁾ Kommissionens genomförandeförordning (EU) 2019/1780 av den 23 september 2019 om fastställande av standardformulär för offentliggörande av meddelanden om offentlig upphandling och om upphävande av genomförandeförordning (EU) 2015/1986 (eForms) (EUT L 272, 25.10.2019, s. 7).

⁽³⁷⁾ Se https://ec.europa.eu/growth/single-market/public-procurement/digital/eforms_en

I beskrivande tekniska specifikationer anger den offentliga upphandlaren en detaljerad lösning och bär det fulla ansvaret för lösningens kvalitet och resultat. Vissa ekonomiska aktörer kanske lämnar anbud på en lösning som går betydligt längre än de minimikrav som anges i beskrivande tekniska specifikationer. Det är emellertid osannolikt att detta inträffar: en billigare lösning som är mindre innovativ men fortfarande uppfyller minimikraven har större utsikter att lyckas. Detta ger endast ett litet utrymme för innovation i en uttagning som baseras på förhållandet mellan pris och kvalitet.

Beskrivande tekniska specifikationer är alltså bäst i de fall då den upphandlande myndigheten mycket väl känner till marknadspotentialen. Även i sådana fall kan det bli lättare att uppnå det önskade resultatet om en del av genomförandet hålls öppet för innovation.

EXEMPEL

LYCKAD ANVÄNDNING AV BESKRIVANDE SPECIFIKATIONER:

Uppförandet av Guggenheimmuseet i Bilbao

Varför övervägdes en innovativ lösning?

Guggenheimmuseet i Bilbao är en av de mest kända byggnaderna i Europa. I arkitekten Frank Gehrys detaljerade tekniska specifikationer fastställdes exakt vilka former, storlekar och material som skulle användas. Den svåraste delen av byggnaden var det svängda taket i titan, vars form och färg måste kunna tåla både sol och vind.

Vad gjordes annorlunda?

För att göra denna arkitektoniska bedrift möjlig och uppfylla specifikationerna och samtidigt hålla tidsplanen och budgeten, använde avtalsparterna innovation inom produktionen och byggprocessen. De använde avancerad programvara som utvecklats för flyg- och rymdindustrin för att beräkna storleken på, skära och vika titanpanelerna.

Vad blev resultatet?

Digitaliseringen av konstruktionen, produktionen och processerna och användningen av supertunna titanpaneler innebar en revolution inom byggbranschen. Det hjälpte det företag som skar till och levererade titantaket att uppnå internationellt erkännande och framgång.

Läs mer på

<https://www.guggenheim-bilbao.eus/en/the-building/the-construction>

http://www.gastdoz.arch.ethz.ch/pmeyer/Infos/Pollalis/case_Guggenheim.pdf

4.1.4.2. Funktionskrav

Tekniska specifikationer utformade som funktionskrav överför ansvaret för att uppnå bättre resultat till marknaden. Den offentliga upphandlaren anger minimikrav för att undvika ett oskäligt resultat, men är inte alltför detaljerad i sina föreskrifter när det gäller metoderna att uppnå önskat resultat. Ekonomiska aktörer får öppenhet och flexibilitet för att nå ett optimalt resultat.

Det är dock fortfarande svårt att utforma rätt funktionskrav och kriterier för att utvärdera dem. God kunskap om marknadens potential och den lämpligaste tekniken kan underlätta detta. Sådana kunskaper är avgörande för att fastställa ambitiösa men realistiska krav, och kan samlas in genom en preliminär marknadsundersökning.

En plattform där offentliga upphandlare och ekonomiska aktörer kan dela, kommentera och utvärdera sina erfarenheter av funktionella tekniska specifikationer och tilldelningskriterier kan upprättas⁽³⁸⁾. Även om databasen inte erbjuder rättsligt "skottsäker" information har många användare visat intresse för en sådan inspirationskälla.

EXEMPEL

BYTA FOKUS FÖR UPPHANDLINGEN:

Den italienska upphandlingsmyndighetens funktionella strategi

Varför övervägdes en innovativ lösning?

Målet är att öka chanserna att lyckas genom att använda upphandlingsspecifikationer som baseras på det mål som ska uppnås, i stället för på metoderna för att nå målet.

⁽³⁸⁾ En liknande webbplats finns redan med kriterier för miljöanpassad offentlig upphandling: http://ec.europa.eu/environment/gpp/eu_gpp_criteria_en.htm

Vad gjordes annorlunda?

Den italienska nationella centrala upphandlingsmyndigheten, Consip, tar sig an innovation från funktionell synpunkt. I stället för att köpa uppvärmnings- eller kylningssystem köper myndigheten "temperatur" till sina kunder. Enligt kravspecifikationen ska leverantörerna garantera en förutbestämd komfort, energibesparingar och minskade koldioxidutsläpp. Specifikationerna innehåller krav på en temperatur som ska uppnås inne i byggnaderna, installation av elektroniska mätare för löpande övervakning av inomhustemperatur, en bedömning av den optimala förbrukningsnivån för uppvärmning och energitjänster, och energibesiktningar för alla byggnader. Avtalet innehåller en klausul om en minsta mängd sparad energi.

Vad blev resultatet?

Den energi som sparats genom ramavtalet är sexton gånger högre än minimikravet.

Läs mer på

http://www.sppregions.eu/fileadmin/user_upload/Resources/POBS_Best_Practice_Report.pdf

<http://www.consip.it/media/news-e-comunicati/consip-vince-il-premio-european-energy-service-award>

4.1.5. Alternativa anbud

Offentliga upphandlare får tillåta "alternativa anbud": en eller flera alternativa lösningar som baseras på alternativa metoder eller alternativ teknik kan åtfölja ett anbud som i hög grad motsvarar de tekniska specifikationerna. Leverantörer kan föreslå en mer innovativ lösning tillsammans med en traditionell "säker" lösning. Detta kan locka offentliga upphandlare på grund av möjligheterna att få bättre resultat vad gäller kostnader, kvalitet och flexibilitet. Offentliga upphandlare kan också kräva att endast alternativa anbud (som uppfyller minimikraven) lämnas in.

Detta kan göra det lättare för nystartade företag och innovativa små och medelstora företag som enbart erbjuder en innovativ lösning.

Om den offentliga upphandlaren tillåter eller föreskriver alternativa anbud måste upphandlingsdokumenten ange vilka minimikrav som förslag till alternativa lösningar måste uppfylla, inklusive deras presentation. Det är viktigt att klargöra huruvida en anbudsgivare kan lägga fram alternativa anbud enbart eller måste lämna dem som komplement till ett vanligt anbud (som inte är ett alternativt anbud).

Att använda sig av alternativa anbud är ett av de enklaste och säkraste sätten för att stimulera innovation inom offentlig upphandling. Offentliga upphandlare behöver bara tillåta användning av alternativa anbud. Om mer innovativa alternativa anbud inte fungerar har den ekonomiska aktören fortfarande en rättvis möjlighet att vinna kontraktet med en mer försiktig utgångspunkt i ett anbud.

Det effektivaste sättet att använda alternativa anbud är att kombinera dem med funktionskrav och tilldelningskriterier som gör det möjligt för upphandlaren att jämföra olika lösningar vad gäller resultat, effektivitet, kostnadseffektivitet, mångsidighet eller hållbarhet. Utan dessa kriterier är det svårt att jämföra alternativen.

EXEMPEL**SÄNKT RISK MED HJÄLP AV ALTERNATIVA ANBUD:**

Franska lokala myndigheter går gradvis över till förnybara energikällor

Varför övervägdes en innovativ lösning?

De lokala myndigheterna i Bourg-en-Bresse sökte en ny energileverantör och ville tillåta innovation men ville inte få extra kostnader eller ta stora risker.

Vad gjordes annorlunda?

I kravspecifikationen gavs leverantörerna möjlighet att föreslå alternativ till traditionella fossila bränslen. Leverantörerna kunde fortfarande erbjuda traditionella fossila bränslen.

Vad blev resultatet?

Tack vare möjligheten att lämna alternativa anbud lämnade en leverantör ett anbud som omfattade 3 % biogas med ursprungsgarantier och nästan inga extra kostnader.

Läs mer på

http://primes-eu.net/media/12194495/1-case-study-bba-natural-gaz-1_vulc-4.pdf

4.1.6. Tilldelningskriterier

Det ekonomiskt mest fördelaktiga anbudet är det enda urvalskriteriet som nämns i direktivet. Smart fastställda tilldelningskriterier för det ekonomiskt mest fördelaktiga anbudet belönar både kvalitet och pris och ger stor potential för innovationsupphandling.

Kriterierna för det ekonomiskt mest fördelaktiga anbudet består av följande:

4.1.6.1. Pris

Offentliga upphandlare kan bestämma sig för att enbart använda priskriteriet, om detta är tillåtet enligt den nationella lagstiftningen (medlemsstaterna får göra andra kriterier obligatoriska när de införlivar bestämmelser) ⁽³⁹⁾. I detta fall avser priset enbart inköp av varor, tjänster eller byggtjänster (oavsett betalningsvillkor). Det omfattar inte några ytterligare kostnader som rör användning, underhåll, återvinning eller bortskaffande. Att enbart använda pris som tilldelningskriterium ger mycket små möjligheter att stimulera innovation, såvida inte pris som tilldelningskriterium tillämpas i kombination med funktionskrav och/eller alternativa anbud.

4.1.6.2. Kostnad

Offentliga upphandlare kan också ta hänsyn till kostnaderna. Detta gäller normalt det monetära värdet av produktion, förvärv, användning, förbrukning, underhåll, sammanlänkning, återvinning och/eller bortskaffande av föremålet för det offentliga kontraktet. För att beräkna kostnaden bör offentliga köpare använda tillgängliga och objektiva metoder för beräkning av livscykelkostnader.

En ändamålsenlig metod för beräkning av kostnader sätter meningsfulla numeriska värden på den offentliga upphandlaren berättigade intressen, t.ex. förbruknings- och underhållskostnader för en fordonspark. Det värde som tillskrivs varje kostnadskomponent varierar beroende på den offentliga upphandlaren egenskaper och dess särskilda behov. Postfordon som framförs i stadsområden kräver t.ex. en annan värdering av kriterier än fordon för långa transporter, som kommer att framföras på motorvägar och på landsbygden med färre möjligheter för tankning och underhåll. Att använda kostnaden som ett tilldelningskriterium kan stimulera innovation. Ett innovativt fordon kan ge bättre resultat när det gäller förbrukning, miljövänlig energi eller underhållsintervaller, även om det ursprungliga inköpspriset är högre än standardanbudet. Detta kommer att optimera livscykelkostnaden för den offentliga upphandlaren – som inte enbart kommer att kunna återvinna sina inledande kostnader, utan även kan få lägre totala kostnader under hela livscykeln med innovativa lösningar. Samtidigt kommer de ekonomiska aktörerna att kunna sälja innovativa produkter som annars kanske inte kan hitta sin plats på marknaden, tack vare sin bättre prestanda i förhållande till kriterierna.

EXEMPEL**SÄKERSTÄLLA BÄTTRE RESULTAT GENOM EN METOD FÖR BERÄKNING AV LIVSCYKELKOSTNADER:**

Miljövänligare fordon för slovenska offentliga tjänster

Varför övervägdes en innovativ lösning?

Den offentliga upphandlingsmyndigheten i Slovenien upphandlar fordon för 130 offentliga myndigheter. Den är ålagd att göra sina inköp mer miljövänliga enligt den nationella handlingsplanen för miljöanpassad offentlig upphandling.

Vad gjordes annorlunda?

När myndigheten upphandlar fordon beräknar den deras livscykelkostnader med hjälp av den obligatoriska gemensamma metod för beräkning av livscykelkostnaderna för koldioxidutsläpp som anges i EU:s direktiv om rena fordon.

Exempel: Driftskostnaderna under hela livscykeln för koldioxidutsläppen från en personbil med koldioxidutsläpp på 155 g/km: $200\,000\text{ km} \times 0,155\text{ kg/km} \times 0,04\text{ euro/kg} = 31\,000,04\text{ euro}$ i beräknade driftskostnader under hela livscykeln för koldioxidutsläpp.

Detta värde kan därefter läggas till inköpspriset och andra driftskostnader. Det fordon som enligt anbudet ger det bästa sammanlagda värdet för alla parametrar (pris, kostnad och samhällsvärde för koldioxidutsläpp) vinner kontraktet.

⁽³⁹⁾ I artiklarna 67 och 68 i direktiv 2014/24/EU förklaras hur man använder det ekonomiskt mest fördelaktiga anbudet i praktiken. I artikel 67.2 sista stycket anges följande: "Medlemsstaterna får föreskriva att de upphandlande myndigheterna inte får använda enbart priset eller kostnaden som det enda tilldelningskriteriet eller begränsa användningen till vissa kategorier av upphandlande myndigheter eller vissa typer av kontrakt."

Vad blev resultatet?

Genom att använda beräkning av livscykelkostnader som en del av tilldelningskriterierna och fastställa krav på de högsta koldioxidnivåerna får den slovenska offentliga upphandlingsmyndigheten in erbjudanden om fordon med lägre koldioxidutsläpp. Detta medförde en utsläppsminskning på mellan 3 g/km och 45 g/km per fordon.

Läs mer på

https://ec.europa.eu/transport/themes/urban/vehicles/directive_en

http://ec.europa.eu/environment/gpp/pdf/news_alert/Issue17_Case_Study40_Slovenia_vehicles.pdf

4.1.6.3. Kvalitet

Bästa förhållandet pris/kvalitet är det begrepp som används i EU:s regler för att fastställa förhållandet mellan priset på föremålet för ett offentligt kontrakt och kriterier som är av särskild betydelse för en offentlig upphandlare. Kvalitetskriterier kan innefatta kvalitativa, miljömässiga, sociala eller innovativa aspekter av varor, tjänster eller byggtreprenader. Offentliga upphandlare har ett stort mått av frihet i utformningen av dessa kriterier och kan använda viktning i enlighet med sina specifika behov.

EXEMPEL**KRÄVA KVALITET I URVALSPROCESSEN:**

Mer miljö- och användarvänliga skrivare för Europeiska kommissionen

Varför övervägdes en innovativ lösning?

Kommissionen strävar efter att minska effekterna på den naturliga miljön från sin förvaltning och skapa en bättre arbetsmiljö för personalen, inklusive personal med särskilda behov.

Vad gjordes annorlunda?

Kontorsskrivare beaktas endast om de till fullo uppfyller kraven för programmet Energy Star 2.0 och direktivet om begränsning av användningen av vissa farliga ämnen. De måste också möjliggöra användning av 100 % återvunnet papper.

Beräkning av livscykelkostnader används för att ta hänsyn till miljön och minimera energiförbrukningen genom hela livscykeln för en skrivare och fram till det slutliga bortskaffandet i form av avfall.

Anbud kan också få extra poäng vid utvärderingen om det erbjuder ytterligare egenskaper, t.ex. minskat buller, återanvända tonerkassetter eller ergonomi som passar för rullstolsanvändare.

Läs mer på

<http://ted.europa.eu/TED/notice/udl?uri=TED:NOTICE:287253-2016:TEXT:EN:HTML>

Noggrant utvalda krav på förhållandet mellan pris och kvalitet kan objektivt motivera att vissa produkter, tjänster eller processer ges företräde tack vare att deras innovativa inslag bättre uppfyller den offentliga upphandlarens etiska normer och behov.

EXEMPEL**INFÖRA ETT HELHETSTÄNK I UPPHANDLINGSPROCESSEN**

Upphandling av inkontinensblöjor i Danmark

Varför övervägdes en innovativ lösning?

Den offentliga upphandlaren bestämde sig för att göra en helhetsbaserad anbudsinfordran eftersom det var uppenbart att det inte var blöjorna – produktpriset – som utgjorde den största kostnaden för inkontinensvården, utan alla extrakostnader för att använda blöjorna i vården. Exempelvis den tid sjuksköterskor använder för att byta en blöja och alla utgifter som uppstår om fel blöja används för patienten osv.

Vad gjordes annorlunda?

Följande tilldelningskriterier användes:

- Ekonomi 40 %
 - Produktpris 30 %
 - Totala kostnader 70 %
- Kvalitet 25 %
- Utbildning/rådgivning 20 %
- Ekonomisk uppföljning: 15 %

Läs mer på

<http://ted.europa.eu/TED/notice/udl?uri=TED:NOTICE:069650-2015:TEXT:DA:HTML>

4.1.7. Förvaltning av immateriella rättigheter

Medlemsstaterna och offentliga upphandlare uppmuntras att inta en strategisk hållning till immateriella rättigheter vid offentlig upphandling.

Offentlig upphandling av innovativa varor eller tjänster, särskilt vid upphandling av forsknings- och utvecklingstjänster, studier eller programvara, kan medföra att det uppkommer nya immateriella rättigheter (t.ex. patent eller upphovsrätt, formskydd, varumärken). Vid upphandlingar som inte specifikt syftar till att köpa innovativa produkter eller tjänster får en uppdragstagare också föreslå en innovation under genomförandet av kontraktet. Det är därför viktigt att fastställa tydliga bestämmelser om immateriella rättigheter i anbudsunderlagen vid all offentlig upphandling ⁽⁴⁰⁾.

Vid fördelningen av immateriella rättigheter i samband med sin upphandling måste offentliga upphandlare ta hänsyn till den tillämpliga rättsliga ramen för immateriella rättigheter i EU ⁽⁴¹⁾ och på nationell nivå ⁽⁴²⁾, t.ex. bestämmelserna om minimirättigheter för laglig användning av programvara, databaser osv. Utan att det påverkar denna rättsliga ram för immateriella rättigheter står det enligt EU:s direktiv om offentlig upphandling och regler för statligt stöd fritt att i anbudsunderlagen uppställa krav på att immateriella rättigheter ska överlåtas från den deltagande ekonomiska aktören till den offentliga upphandlaren ⁽⁴³⁾. Offentliga upphandlare har två huvudsakliga alternativ vad gäller fördelning av immateriella rättigheter som uppkommit vid ett projekt, med många varianter däremellan, nämligen att den offentliga upphandlaren

- kräver att de nya immateriella rättigheterna ska överföras eller
- inte kräver någon sådan överföring och att uppdragstagaren behåller de immateriella rättigheterna.

Eftersom dessa rättigheter är en värdefull tillgång och kan påverka hur attraktiv offentlig upphandling är för innovatörer, är det viktigt att de offentliga upphandlarna redan från början tydligt anger i anbudsunderlaget hur immateriella rättigheter ska fördelas som har samband med det offentliga kontraktet, med beaktande av de olika intressen som står på spel, nämligen allmänintresset och politiska mål ⁽⁴⁴⁾.

Eftersom den upphandlande enheten betalar 100 % av kostnaderna anser den ofta att den har rätt att erhålla alla resultat. Innovationen kan emellertid hämmas om de immateriella rättigheter som är knutna till dessa resultat överförs till de offentliga upphandlarna. Det kan hindra uppdragstagarna från att återanvända eller till och med anpassa/förbättra innovationen i ett annat sammanhang eller för en annan kund, vilket också kan medföra lägre kvalitet och högre kostnader för den offentliga upphandlaren. I många fall är leverantörerna bättre lämpade än de offentliga upphandlarna att kommersialisera de innovationer som härrör från en offentlig upphandling, säkerställa ett lämpligt skydd för den immateriella rättigheten och försvara den immateriella rättigheten i domstol. Därför klagar företag på att de offentliga upphandlarna i EU jämfört med andra delar av världen hämmar innovationen genom att behålla immateriella rättigheter själva, utan goda skäl ⁽⁴⁵⁾.

⁽⁴⁰⁾ Användbar vägledning om immateriella rättigheter för upphandling av IKT-baserad innovation samt mallar för bestämmelser om immateriella rättigheter finns i kommissionens arbetsdokument *Guide for the procurement of standards-based ICT – Elements of Good Practice* (inte översatt till svenska), SWD(2013) 224 final.

⁽⁴¹⁾ Se särskilt EU:s upphovsrättslagstiftning. Denna består av tretton direktiv och två förordningar som harmoniserar grundläggande rättigheter för upphovsmän, utövande konstnärer, producenter och programföretag <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/eu-copyright-legislation>

⁽⁴²⁾ Se indikator 10, delindikator IPR scheme, i studien SMART 2016/0040 *Benchmarking of national innovation procurement policies settings across Europe* <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/news/benchmarking-national-innovation-procurement-policy-frameworks-across-europe>

⁽⁴³⁾ I artikel 42 i direktiv 2014/24/EU och artikel 60 i direktiv 2014/25/EU anges följande: "I de tekniska specifikationerna får det också anges om överföring av immateriella rättigheter kommer att krävas".

⁽⁴⁴⁾ Punkt 33 b i COM(2014) 3282 final, *Rambestämmelser för statligt stöd till forskning, utveckling och innovation*, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/SV/TXT/?uri=CELEX%3A52014XC0627%2801%29>

⁽⁴⁵⁾ Public consultation on the respect of IPR and trade secrets in public procurement in Europe, 2016, http://ec.europa.eu/growth/content/consultation-respect-intellectual-property-public-procurement-procedures_en

HANTERING AV IMMATERIELLA RÄTTIGHETER NÄR DET GÄLLER OFFENTLIG UPPHANDLING I OLIKA LÄNDER

EU:s största handelspartner tilldelar automatiskt immateriella rättigheter i samband med offentlig upphandling till de deltagande ekonomiska aktörerna, förutsatt att det inte finns exceptionella överordnade intressen som står på spel. I de flesta EU-medlemsstater saknas det bestämmelser om tilldelning av immateriella rättigheter i den rättsliga ramen för offentlig upphandling och det ankommer på den offentliga upphandlaren att fastställa detta i sina anbudsuppdrag. Eftersom detta inte alltid är en lätt uppgift för enskilda köpare har elva länder i Europa antagit en nationell strategi för tilldelning av immateriella rättigheter vid offentlig upphandling som i princip överlåter äganderätten till immateriella rättigheter till uppdragstagarna: särskilt Belgien och Spanien (via lagstiftningen om offentlig upphandling), Finland, Frankrike och Schweiz (via de allmänna villkoren för offentliga kontrakt) samt Estland, Irland, Luxemburg, Ungern och Slovenien (via officiella riktlinjer).

Läs mer på

Överlåtelse av immateriella rättigheter till företag i offentlig upphandling – praxis runt om i världen:

http://ec.europa.eu/newsroom/dae/redirection.cfm?item_id=56812

För mer information om tilldelning av immateriella rättigheter vid offentlig upphandling i olika länder runt om i Europa

se indikator 10 i landsprofilerna i studien SMART 2016/0040

Offentliga upphandlare bör därför överväga att överlåta immateriella rättigheter till leverantörerna, såvida det inte föreligger ett övervägande allmänintresse. Detta kan vara fallet när leverantören inte bör få använda resultaten av det offentliga kontraktet (t.ex. av säkerhetsskäl eller av sekretessskäl), när leverantören inte kan använda resultaten av det offentliga kontraktet (t.ex. utformning av marknadsföringskampanjer eller logotyper specifikt för offentliga upphandlare) eller när den offentliga upphandlaren är skyldig att göra alla resultat tillgängliga för allmänheten (t.ex. vissa strategiska rapporter/studier, målsättningar för öppna data). En strategi enligt vilken leverantörerna får behålla immateriella rättigheter när så är lämpligt kan bidra till att göra offentlig upphandling mer attraktiv för innovatörer.

I situationer där leverantörer får behålla immateriella rättigheter kan och bör offentliga upphandlare fortfarande skydda sina rimliga intressen och allmänintresset. Följaktligen kan det bli nödvändigt för offentliga upphandlare att behålla följande, vilket bör avspglas i avtalet ⁽⁴⁶⁾:

- Tillräckliga rättigheter avseende användning och anpassning: royaltyfria rättigheter att använda och anpassa de innovativa lösningarna. För att sådan användning och anpassning ska vara möjlig måste offentliga upphandlare ha tillgång till dokumentationen och kan också behöva en rätt att dela den med (ett begränsat antal) jämbördiga aktörer (t.ex. andra förvaltningar som behöver ansluta sig till köparens lösning).
- Villkorad rätt att utfärda en licens: offentliga upphandlare bör ha rätt att kräva att leverantörer beviljar licenser till vissa tredje parter för att hantera/ändra lösningen för köparen på rättvisa och rimliga marknadsvillkor. Om leverantören nekar bör den offentliga upphandlaren ha rätt att själv utfärda sådana licenser till tredje parter för att skydda allmänintresset.
- Lämpliga rättigheter med avseende på offentliggörande: även om vi rekommenderar att de immateriella rättigheterna överläts till den offentliga upphandlaren om alla resultat måste göras tillgängliga för allmänheten (t.ex. upphovsrätt till vissa strategiska rapporter/studier), bör rättigheter för åtkomst till och offentliggörande av härledda data säkerställas i andra fall där äganderätten till immateriella rättigheter överläts till leverantören (t.ex. vissa offentliga uppgifter som är av intresse för allmänheten eller som den offentliga köparen kan vilja offentliggöra på frivillig basis för att möjliggöra att de återanvänds av tredje part, t.ex. för att utveckla andra innovativa lösningar).

Sammanfattningsvis kan det driva på den industriella kommersialiseringen av innovativa lösningar om de immateriella rättigheterna överläts till leverantörerna, samtidigt som de offentliga köparnas rimliga intressen skyddas fullt ut och upphandlingskostnaderna sänks inom den offentliga sektorn. Medlemsstaterna kan därför överväga att automatiskt överlåta de immateriella rättigheterna till de deltagande leverantörerna på de villkor som beskrivs ovan och se till att företagets incitament till innovation inte snedvrids och att tillträdet till marknaden inte begränsas.

För ytterligare information om immateriella rättigheter, inbegripet allmänna aspekter och den typ av produkter som upphandlas, se bilaga I. För information om samspelet mellan immateriella rättigheter och statligt stöd, se kapitel 5.

⁽⁴⁶⁾ Mer detaljerad vägledning finns i bilaga I om immateriella rättigheter.

EXEMPEL

PROJEKT FÖR FÖRKOMMERSIELL UPPHANDLING FRÅN DUBLINS STADSFULLMÄKTIGE:

Hantering av översvämningar genom övervakning av brunnar

Varför övervägdes en innovativ lösning?

På grund av mer extrema väderförhållanden har det befintliga dräneringssystemet under de senaste åren ofta inte kunnat hantera nederbörden i Dublin och situationen har förvärrats genom blockering av avlopp och brunnar. Detta har lett till översvämningar av vägar och fastigheter i de centrala delarna av Dublin. Det befintliga systemet för hantering av översvämningar byggde på lokal kunskap och historisk information, men stadsfullmäktige såg de potentiella fördelarna med att ha tillgång till information i realtid som stöd för att hantera pågående situationer. Sådan information skulle också kunna vara till hjälp vid den långsiktiga planeringen när det gäller att hantera översvämningar i området.

Marknadsanalysen visade att det visserligen fanns ett litet antal möjliga tekniska lösningar, men att dessa inte var billiga eller skalbara – två centrala krav som Dublins stadsfullmäktige uppställde.

Vad gjordes annorlunda?

Enterprise Ireland är den statliga organisation som ansvarar för utveckling och tillväxt av irländska företag på världsmarknaden. Organisationen har i uppdrag att främja förkommersiell upphandling genom sitt program för innovationsforskning för småföretag ⁽⁴⁷⁾. Dublins stadsfullmäktige genomförde en konkurrensbaserad innovationsupphandling om övervakning av brunnar via detta program och erbjöd finansiering till ett antal företag för att dessa skulle kunna utveckla en billig, skalbar och hållbar lösning. För att hjälpa företagen med vidareutvecklingen efter upphandlingsprocessen erhöll företagen de immateriella rättigheterna, men Dublins stadsfullmäktige behöll vissa nyttjanderätter. Dessutom infördes en ytterligare bestämmelse, enligt vilken rättigheterna på begäran ska återgå till stadsfullmäktige om företagen inte utnyttjar dessa i kommersiellt syfte inom tre år.

Vad blev resultatet?

Under upphandlingen finansierade stadsfullmäktige genomförbarhetsstudier, konstruktion av prototyper och testning av lösningar i en verklig miljö. Stadsfullmäktige började arbeta med sex företag för att göra försök och testa lösningar och samarbetar nu, efter gallring genom en konkurrensutsatt process, med två företag för att gemensamt utforma billiga lågeffektanordningar som klarar att sända varningar i den hårda miljön inuti en brunn.

Stadsfullmäktige håller för närvarande på att validera resultaten från 50 aktiva anläggningar och hoppas kunna upphandla en skalbar och billig lösning i slutet av processen. Ett av företagen säljer nu sin lösning och variationer av den till andra städer.

Läs mer på

<https://ted.europa.eu/udl?uri=TED:NOTICE:158589-2017:TEXT:EN:HTML> (meddelande om upphandling)

<https://smartcitiesireland.org/projects/gully-monitoring/>

EXEMPEL

FÖRKOMMERSIELL UPPHANDLING AV BLOCKKEDJOR I EU:

Nya gränsöverskridande tjänster för EU-medborgare, företag och offentliga förvaltningar

Varför övervägdes en innovativ lösning?

Tillsammans med EU-länderna, Norge och Liechtenstein inrättar kommissionen den europeiska infrastrukturen för blockkedjetjänster. Nya blockkedjeinnovationer behövs för att tillhandahålla EU-omfattande gränsöverskridande offentliga tjänster med högsta säkerhets- och integritetsstandard samtidigt som miljöpåverkan minskas.

⁽⁴⁷⁾ Trots namnet är det irländska programmet för förkommersiell upphandling inte enbart begränsat till små företag. Företag av alla storlekar kan delta.

Vad gjordes annorlunda?

Kommissionen lanserade en förkommersiell upphandling av blockkedjor i EU för att nya innovativa lösningar skulle utvecklas och testas. Eftersom infrastrukturen även har i syfte att bidra till att skapa nya affärsmöjligheter och fastställa nya områden där europeiska företag kan bli ledande, infördes särskilda bestämmelser vid upphandlingen som stärker företagets möjligheter att skydda sina immateriella rättigheter och kommersialisera sina lösningar i Europa och som stärker EU:s strategiska oberoende, motståndskraft och säkerhetsintressen.

Vad blev resultatet?

Ovanstående rekommendationer från denna vägledning har genomförts i praktiken: uppdragstagare har rätt att erhålla äganderätten till immateriella rättigheter, samtidigt som de garanterar kommissionen och de länder som är med i infrastrukturen tillräckliga rättigheter i fråga om användning och anpassning, en villkorad rätt att utfärda licenser och lämpliga rättigheter till offentliggörande. Uppdragstagaren uppmanar uppdragstagarna att bidra till standardisering och offentliggörande av resultat. EU har rätt att göra invändningar mot överföring eller licensiering av immateriella rättigheter till tredjeländer av skäl med koppling till EU:s strategiska oberoende och säkerhet. Deltagandet i upphandlingen är begränsat till ekonomiska aktörer som är etablerade i och kontrollerade från EES-länder. Villkor som rör uppfyllelseort används för att säkerställa att 70 % av arbetet inom ramen för kontraktet och 100 % av arbetet med säkerhetskomponenterna utförs i Europa. EU har rätt att kräva att äganderätten till immateriella rättigheter som genererats av uppdragstagaren under upphandlingen överförs till köparen om uppdragstagarna inte kommersialiserar resultaten i stor utsträckning i Europa inom fyra år efter upphandlingen, i överensstämmelse med EU:s strategiska oberoende och säkerhetsintressen, eller om uppdragstagaren inte uppfyller kraven på uppfyllelseort och kontroll, eller om ett övertagande av uppdragstagaren eller en sammanslagning skulle inverka negativt på tillgången till eller kommersialiseringen av resultaten i linje med EU:s strategiska oberoende och säkerhetsintressen. För att öka motståndskraften och konkurrenskraften i leveranskedjan använder man sig av flera olika leverantörer vid upphandlingen: kommissionen har avsatt budgetmedel för parallella inköp av FoU från sju leverantörer i den första planeringsfasen, fyra leverantörer i prototypfasen och tre leverantörer i produktutvecklings- och testfasen.

Marknaden visade stort intresse för den strategi som användes vid upphandlingen. Över 500 personer deltog i de olika stadierna av den preliminära marknadsundersökningen och 268 deltagare lämnade sina kontaktuppgifter på det webbaserade utrymmet för nätverksbyggande för EU:s förkommersiella upphandling av blockkedjor och anmälde sitt intresse att samarbeta med andra aktörer vid EU:s förkommersiella upphandling av blockkedjor.

Läs mer på

<https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/news/european-blockchain-pre-commercial-procurement>

4.1.8. Fullgörande av kontrakt

Inget av de instrument som beskrivs ovan kommer att fungera om inte kontraktsvillkoren avspeglar de relevanta innovationsvänliga aspekterna. Om det offentliga kontraktet tilldelas på grundval av kvalitets- eller resultatkriterier, men det inte kan verkställas genom kontraktsevenliga påföljder, t.ex. prisindexering eller förtida uppsägning av kontraktet, kan den offentliga upphandlaren missa ett tillfälle att skapa en innovativ lösning. Detta kan leda till olika typer av provningsmöjligheter.

Klausuler om fullgörande av kontrakt bör ha åtminstone följande aspekter:

- Kriterier för fullgörande av kontrakt, mätbara kvalitetsindikatorer och resultatmål ⁽⁴⁸⁾.
- Uppsägningsklausuler vid bristfälliga resultat eller om marknaden erbjuder en ännu lämpligare lösning än den som för närvarande är under utveckling (med rättvisa uppsägningsvillkor för leverantören).
- Klausuler om kontraktsförändringar på grund av volatilitet och stor potential för framtida innovation som har bekräftats under fullgörandet av kontraktet ⁽⁴⁹⁾.

⁽⁴⁸⁾ I Stop and Go-projektets europeiska specifikationsmall finns ett exempel på helhetssyn i utformningen av anbudsunderlaget med hjälp av nyckelutförandeindikatorer i den resultatbaserade fasen av fullgörandet av kontraktet:

http://stopandgoproject.eu/wp-content/uploads/2017/04/WP2_STOPandGO_D2.2_Update_European_Specification_Template_v1.2.pdf

⁽⁴⁹⁾ Artikel 72.1 a i direktiv 2014/24/EU och artikel 89.1 a i direktiv 2014/25/EU.

Klausuler om fullgörande av kontrakt kan också omfatta klausuler om kostnadsoptimering ⁽⁵⁰⁾. Detta uppmuntrar leverantörerna att inte bara tillhandahålla lösningar som uppfyller prestandakraven, utan också att fortsätta förbättra kvaliteten på och kostnaderna för levererade lösningar under genomförandefasen. Dessa klausuler kan innehålla bestämmelser om utbetalning av bonusar till leverantörer som förbättrar lösningars kvalitet. Extra besparingar som de skapar för den offentliga upphandlaren under genomförandet av kontraktet kan delas med leverantörerna. Läs mer om kostnadsoptimering i verktygslådan, modul 3 från *European Assistance for Innovation Procurement* (<http://eafip.eu/toolkit>).

EXEMPEL

KRÄVA KVALITET UNDER FULLGÖRANDET AV KONTRAKTET:

Kontinuerlig förbättring av vattenkvaliteten i provinsen Limburg

Varför övervägdes en innovativ lösning?

Limburgs vattenbolag ville få ett billigare och mer tillförlitligt it-system för hantering av vattendistribution i hela sitt nät.

Vad gjordes annorlunda?

Eftersom programvara är ett område som ständigt utvecklas, även efter det att kontraktet har tecknats, tog den offentliga upphandlaren med klausuler om kostnadsoptimering i kontraktet för att öka kvaliteten på och sänka kostnaderna för de levererade lösningarna under genomförandet av kontraktet.

Vad blev resultatet?

Detta tillvägagångssätt resulterade i högre kvalitet och ett billigare system: mängden servrar och motsvarande underhållskostnader minskade från 50 till 4 och driftstoppen minskade till 0,005 %.

Läs mer på

<http://eafip.eu/wp-content/uploads/2015/06/ParijsLV7.pdf>

<https://www.croonwolterendros.nl/nl/industrie/actueel/revolutie-procesautomatisering-waterketen-helder-proces-voor-schoon-water>

4.2. Specifika innovationsvänliga upphandlingsförfaranden

4.2.1. Anpassa färdiga innovationsförfaranden med hjälp av förhandlingar

En av nyheterna i EU-reglerna är möjligheten att använda ett förhandlat förfarande för offentliga kontrakt och begära anpassning av lättillgängliga lösningar (inbegripet formgivning eller innovativa lösningar) som är särskilt komplexa eller där det inte går att utarbeta tillräckligt exakta tekniska specifikationer ⁽⁵¹⁾. I dessa fall kan offentliga upphandlare välja mellan två förfaranden enligt EU-reglerna: förhandlade förfaranden under konkurrens ⁽⁵²⁾ och konkurrenspräglad dialog ⁽⁵³⁾.

Den viktigaste skillnaden mellan förhandlade förfaranden under konkurrens och konkurrenspräglad dialog ligger i hur tydlig bild den offentliga upphandlaren har av projektet. I det förstnämnda fallet har den offentliga upphandlaren en tydligare uppfattning om arten av och föremålet för den offentliga upphandlingen, medan vissa tidiga beslut ännu inte har fattats i det sistnämnda fallet.

FÖRHANDLADE FÖRFARANDEN UNDER KONKURRENS JÄMFÖRT MED KONKURRENSPRÄGLAD DIALOG

Det förhandlade förfarandet under konkurrens är lämpligare när den offentliga upphandlaren vet att en dubbelriktad tunnel måste byggas under flodbädden genom ett offentligt upphandlingskontrakt för bygg- och anläggningsarbeten som finansieras av upphandlarens egen budget. Förhandlingarna inriktas enbart på de tekniska aspekterna av arbetet, inklusive pris- och kvalitetsöverväganden.

⁽⁵⁰⁾ Ytterligare information om resultatdriven utbetalning/kostnadsoptimering återfinns i följande exempel med olika referenser:

— www.senat.fr/rap/r16-668/r16-6685.html
— <http://www.hbs.edu/faculty/Pages/item.aspx?num=47450>
— <https://innovation.cms.gov/initiatives/cjr>

⁽⁵¹⁾ Artikel 26.4 a i direktiv 2014/24/EU.

⁽⁵²⁾ Tidigare var det enbart tillåtet med förhandlade förfaranden med offentliggörande av ett meddelande om upphandling i vissa avgränsade fall, särskilt när andra förfaranden inte gett resultat.

⁽⁵³⁾ Den konkurrenspräglade dialogen har förenklats betydligt enligt direktiven.

Däremot kan den offentliga upphandlaren använda konkurrenspräglad dialog för att avgöra om en bro eller en (enkel- eller dubbelriktad) tunnel (på eller under flodbädden) ska uppföras genom ett offentligt byggtreprenadkontrakt eller som en byggkoncession och om projektet bör finansieras med egna medel eller med externa finansieringskällor.

4.2.1.1. Förhandlat förfarande under konkurrens

Det förhandlade förfarandet under konkurrens ger offentliga upphandlare större flexibilitet vid tilldelning av kontrakt, om det inte finns färdiga lösningar tillgängliga på marknaden. Förfarandet kan också användas när en relativt okomplicerad, öppen och dokumenterad förhandling kan göra det möjligt för offentliga upphandlare att förhandla om anpassningar av befintliga delar eller villkor för utveckling av en innovativ lösning för att tillgodose de behov som anges i de tekniska specifikationerna.

Detta förfarande bör föra de offentliga upphandlarna närmare branschen. Det skapar en direkt dialog om särskilda egenskaper för de lösningar som ska utarbetas.

Funktions- eller prestandakrav, tillämpliga kriterier i fråga om kvalitet och andra mätbara indikatorer, inbegripet en senare prototypframställning, kan vara nödvändiga förutsättningar för framgångsrik innovation inom ramen för detta förfarande.

4.2.1.2. Konkurrenspräglad dialog

En konkurrenspräglad dialog är ett förfarande i två omgångar, där den offentliga upphandlaren beskriver sina behov i ett beskrivande dokument eller i meddelandet om upphandling och fastställer minimikrav för anbudsgivare och kriterier för tilldelning av kontrakt baserat på bästa förhållandet pris/kvalitet.

Efter att ha kontrollerat urvalskriterierna för kandidaterna inleder upphandlaren den konkurrenspräglade dialogen med de deltagare som uppfyller minimikraven. Förhandlingarna förs individuellt med varje kandidat och konfidentialiteten säkerställs för varje lösning. Detta kräver en hög nivå av sakkunskap hos den offentliga upphandlarens personal och det måste också avsättas tillräckligt med tid. Genom att fastställa delmål kan man bedöma hur förhandlingarna framskrider och så småningom göra en slutlista över kandidaterna.

Innovationspotentialen i detta förfarande ligger i den breda uppsättning lösningar som deltagarna kan föreslå. Vid denna typ av ingående och grundliga förhandlingar bör kandidaterna få tillräckligt med tid för att få all relevant information för att kunna tillhandahålla en skräddarsydd innovativ lösning. Det innovativa inslaget kan bestå av tekniska, finansiella eller administrativa aspekter eller handla om en helt ny utformning av den offentliga upphandlarens operativa process.

När den offentliga upphandlaren anser att den konkurrenspräglade dialogen har nått bästa möjliga läge kommer de kvarvarande deltagarna att uppmanas att lämna in sina slutliga anbud. Kontraktet tilldelas på grundval av det bästa förhållandet mellan pris och kvalitet. Den ursprungliga inbjudan att lämna anbud ska innehålla noggrant fastställda kriterier som är objektivt mätbara och jämförbara.

Här hittar du exempel på en konkurrenspräglad dialog:

- Exemplet Köpenhamn i avsnitt 2.1.
- Exemplet Eindhoven i avsnitt 3.1.5.

4.2.2. Projekttävlingar

Projekttävlingar brukar traditionellt användas för att utforma arbeten inom områden som stadsplanering, arkitektur, teknik och databehandling. Men enligt EU:s regler lämpar sig detta förfarande också för andra typer av projekt, till exempel finansieringstekniska. Projekttävlingar kan anordnas i syfte att dela ut priser (med betalningar) eller tilldela tjänstekontrakt genom ett efterföljande förhandlat förfarande utan föregående offentliggörande av ett meddelande om upphandling.

Med projekttävlingar ger offentliga upphandlare deltagarna stor frihet när det gäller att föreslå den bästa lösningen för de behov som beskrivits i meddelandet om tävlingen. Det är där potentialen för innovation ligger. En oberoende jury av personer som är fristående från deltagarna utvärderar förslagen. Minst en tredjedel av ledamöterna i juryn bör ha den kompetens som krävs av deltagarna. Juryn får be deltagarna att besvara frågor och beslutar på grundval av kriterier som anges i meddelandet.

Projekttävlingar har också en särskild fördel. I detta sammanhang får juryn tillhandahålla en professionell och oberoende utvärdering av kriterier såsom användarvänlighet, lämplighet, ergonomi och förslagens konstnärliga, anseenderelaterade eller innovativa karaktär. Alla dessa aspekter kan vara svårare att mäta, jämföra och utvärdera i andra typer av förfaranden där det kan vara svårt att upprätta och rangordna objektiva och mätbara indikatorer.

Utmaningen för detta förfarande är att säkerställa en så objektiv och öppen utvärderingsmetod som möjligt. Därför kan det vara lämpligt att använda en proportionerlig och motiverad avvägning av en kombination av objektiva mätbara kriterier, såsom kostnaden för förvärv och prestanda, effektivitet och kvalitet.

Se exemplet på en projekttävling för att upphandla innovativa idéer i stycket om TekesMatch i punkt 3.2 – Innovationsmäklare.

4.2.3. Utlösa innovation genom att upphandla forskning och utveckling

En offentlig upphandlare kan behöva upphandla forsknings- och utvecklingstjänster för att utveckla en skräddarsydd innovativ lösning. Detta kan vara fallet när marknaden inte erbjuder en tillfredsställande lösning eller när en anpassning av befintliga lösningar sannolikt inte kommer att uppfylla behoven. Beroende på förfarandet kommer resultatet av forskningen och utvecklingen att bidra till utformningen av tekniska specifikationer för nästa steg, dvs. upphandlingen av den konkreta användningen av den innovativa lösningen.

Upphandling av grundläggande forskning och utveckling av varor eller tjänster är en särskild uppgift som utförs av institutioner med sakkunskap. Det är också ett alternativ för offentliga upphandlare i allmänhet. Det kan hjälpa dem att få fram en banbrytande lösning från marknaden eller införa en innovativ lösning från ett annat område för egna syften. Upphandling av forsknings- och utvecklingstjänster kräver naturligtvis en viss grad av yrkesmässig och ekonomisk kapacitet, erfarenhet och motståndskraft mot de risker som sådana innovativa projekt innebär.

Om upphandlingen är noggrant förberedd och framgångsrik är det dock möjligt att uppväga alla dessa svårigheter och extra utvecklingskostnader med att den innovativa lösningen leder till bättre kostnader, högre kvalitet eller samhällsnytta för de offentliga upphandlarna. Detta kan vara fallet med åtgärder som syftar till att säkerställa tillgänglighet för personer med funktionshinder (vilka, utom i vederbörligen motiverade fall, är obligatoriska för tekniska specifikationer rörande upphandlingar som är avsedda för användning av fysiska personer). Marknaden kommer också att ha nytta av en pilotkund vid upphandling av innovativa lösningar som baseras på forsknings- och utvecklingsresultatet. Detta kan skapa möjligheter till ytterligare utveckling och nya affärsmöjligheter.

För att säkerställa efterlevnaden av bestämmelserna om statligt stöd bör offentliga upphandlare särskilt beakta avsnitt 5 i denna vägledning, där bland annat beskrivs vilka villkor som ska vara uppfyllda för att kommissionen inte ska anse att en offentlig upphandling av forsknings- och utvecklingstjänster innebär statligt stöd.

I de följande avsnitten beskrivs huvuddragen i de särskilda förfarandena för offentlig upphandling som rör upphandling av forskning och utveckling. I många fall kan det finnas särskild finansiering för forsknings- och utvecklingsfasen tillgänglig på nationell nivå och EU-nivå. Det behandlas inte i detta dokument.

4.2.3.1. Upphandling av forsknings- och utvecklingstjänster och fördelning av immateriella rättigheter

Enligt EU:s bestämmelser⁽⁵⁴⁾ omfattas inköp av forsknings- och utvecklingstjänster av direktiven för offentlig upphandling, så länge den offentliga upphandlaren själv förbehåller sig rätten till alla fördelar av forskningen och utvecklingen (inklusive alla immateriella och materiella rättigheter). Om den offentliga upphandlaren inte förbehåller sig rätten till alla fördelar med forsknings- och utvecklingstjänsterna undantas dessa upphandlingar från direktiven för offentlig upphandling⁽⁵⁵⁾. En betydande del av de tekniska specifikationerna och det efterföljande kontraktet bör därför ägnas åt fördelningen av immateriella rättigheter till följd av forsknings- och utvecklingstjänster.

Om den offentliga upphandlaren behåller de immateriella rättigheterna kan den besluta att genomföra den innovativa lösning som forskningen har lett fram till. I sådant fall kan de tekniska specifikationerna för en eventuell uppföljande offentlig upphandling bygga vidare på resultatet av sådan forskning och utveckling. Den offentliga upphandlaren kan också besluta att kostnadsfritt ge alla berörda parter licens för de nya immateriella rättigheterna, för att stimulera ytterligare innovation. I licensvillkoren får det föreskrivas att ytterligare innovation på grundval av dessa immateriella rättigheter kostnadsfritt bör göras tillgänglig för andra berörda parter.

Om den offentliga upphandlaren beslutar att låta leverantören överta de nya immateriella rättigheter som forsknings- och utvecklingskontraktet resulterar i bör de tekniska specifikationerna avspegla en sådan fördelning av immateriella rättigheter, särskilt marknadsvärdet på de rättigheter som överläts till leverantören för att undvika en eventuell snedvridning av konkurrensen. Exempelvis får den offentliga upphandlaren föreskriva en rätt att använda dessa rättigheter för att genomföra lösningen och/eller kräva av leverantören att dessa rättigheter ska licensieras till tredje parter under vissa omständigheter, på rättvisa (öppna och icke-diskriminerande) och rimliga marknadsvillkor.

⁽⁵⁴⁾ Artikel 25 i Europaparlamentets och rådets direktiv 2014/23/EU av den 26 februari 2014 om tilldelning av koncessioner (EUT L 94, 28.3.2014, s. 1), artikel 14 i direktiv 2014/24/EU och artikel 32 i direktiv 2014/25/EU.

⁽⁵⁵⁾ Se nedan avsnitt 4.2.3.2 om förkommersiell upphandling, KOM(2007) 799 slutlig och SEK(2007) 1668 slutlig.

4.2.3.2. Förkommersiell upphandling

Förkommersiell upphandling innebär att forsknings- och utvecklingstjänster upphandlas på fördelaktiga villkor från flera ekonomiska aktörer.

Förkommersiell upphandling är en metod som har kunnat användas sedan 2007. Den utgör en praktisk tillämpning av undantaget i direktiven om offentlig upphandling för forsknings- och utvecklingstjänster i ett specifikt fall: ⁽⁵⁶⁾ när den offentliga upphandlaren inte reserverar alla fördelar med kontraktet om forsknings- och utvecklingstjänster exklusivt för sig själv utan delar dem med de ekonomiska aktörerna på marknadsvillkor ⁽⁵⁷⁾.

Enligt detta tillvägagångssätt lämnar den offentliga upphandlaren nya immateriella rättigheter som härrör från kontraktet till de ekonomiska aktörer som deltar, men behåller rätten att

- i) använda resultaten från forsknings- och utvecklingsarbetet för sina egna behov,
- ii) (kräva att de ekonomiska aktörerna ska) ge licens till tredje parter på rättvisa och rimliga marknadsvillkor.

Detta kan vara en ömsesidigt fördelaktig lösning. De ekonomiska aktörerna kan sälja lösningarna till andra offentliga upphandlare eller på andra marknader. När det gäller offentliga upphandlare kan de, förutom rätten att använda och ge licens för lösningen i en efterföljande offentlig upphandling för att ta fram lösningar, spara in på dyra registrerings- och/eller underhållskostnader för att äga immateriella äganderättigheter. Uppgifter från förkommersiella upphandlingar visar att priset i genomsnitt var 50 % lägre och upp till fyra gånger högre och att de anbud som erhöles var av högre kvalitet ⁽⁵⁸⁾.

Föremålet för det förkommersiella upphandlingskontraktet tillhör en eller flera forsknings- och utvecklingskategorier (grundforskning, industriell forskning, experimentell utveckling). Kontraktet ska ha en begränsad löptid och kan omfatta utveckling av prototyper eller begränsade volymer av första produkter eller tjänster i form av en testserie. Köp av kommersiella volymer av produkter eller tjänster får inte omfattas av samma kontrakt. Kontraktet kan dock omfatta inköp av prototyper eller begränsade volymer av slutliga produkter eller tjänster som har tagits fram under den förkommersiella upphandlingen, förutsatt att värdet av tjänsterna överstiger värdet av de varor som kontraktet omfattar ⁽⁵⁹⁾.

Denna definition innebär att kontrakt för forsknings- och utvecklingstjänster används inom områden där befintliga lösningar på marknaden inte tillgodoser den offentliga upphandlaren behov.

Det finns flera fördelar för den offentliga upphandlaren. Det går att få in synpunkter inför en framtida offentlig upphandling. Fler ekonomiska aktörer kan delta i konkurrensen och de väljs successivt ut baserat på deras resultat i fråga om förutbestämda delmål och erbjudanden inför nästa fas. Slutligen har offentliga upphandlare möjlighet att när som helst avsluta projektet, om resultaten inte uppfyller de eftersträfvade målen.

Förfarandet kan också vara intressant för ekonomiska aktörer. Det är möjligt att erbjuda en lösning på ett behov som den aktuella marknaden inte kan tillgodose på ett tillfredsställande sätt. Om lösningen blir lyckad kan det bli inkörsporten till en intressant marknad av liknande offentliga upphandlare som har samma brist på lättillgängliga lösningar på marknaden.

Den offentliga upphandlaren kan använda erfarenheterna av den förkommersiella upphandlingen i anbudsunderlaget för en efterföljande upphandling. En sådan upphandling måste alltid vara icke-diskriminerande, så att alla ekonomiska aktörer kan lämna anbud. Den offentliga upphandlaren får dock inte avslöja detaljer som skulle i) hindra lagens tillämpning, ii) strida mot det allmännas intresse, iii) skada legitima affärsintressen för leverantörer som har deltagit i den förkommersiella upphandlingen ⁽⁶⁰⁾ eller iv) skulle kunna snedvrida den rättvisa konkurrensen mellan de deltagande leverantörerna av förkommersiell upphandling eller andra aktörer på marknaden.

⁽⁵⁶⁾ Artikel 25 i direktiv 2014/23/EU, artikel 14 i direktiv 2014/24/EU, artikel 32 i direktiv 2014/25/EU och artikel 13 f och j i Europaparlamentets och rådets direktiv 2009/81/EG av den 13 juli 2009 om samordning av förfarandena vid tilldelning av vissa kontrakt för byggtjänster, varor och tjänster av upphandlande myndigheter och enheter på försvars- och säkerhetsområdet och om ändring av direktiven 2004/17/EG och 2004/18/EG (EUT L 216, 20.8.2009, s. 76).

⁽⁵⁷⁾ Förkommersiell upphandling är en särskild metod för upphandling av FoU-tjänster (konkurrensutsatt utveckling i faser), där den offentliga upphandlaren inte förbehåller sig FoU-resultaten uteslutande för eget bruk utan delar riskerna och fördelarna med tjänsteverantörerna. Genom att organisera delningen av risker och fördelar och hela upphandlingsförfarandet på ett sätt som garanterar största möjliga konkurrens, likabehandling och öppenhet kan den offentliga upphandlaren identifiera de bästa möjliga lösningar som marknaden har att erbjuda och under vissa förhållanden undvika statligt stöd. Se avsnitt 2.3 i *Rambestämmelser för statligt stöd till forskning, utveckling och innovation*, COM(2014) 3282 final (*rambestämmelser för FoUI*), <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN-SV/TXT/?from=SV&uri=CELEX%3A52014XC0627%2801%29>

⁽⁵⁸⁾ <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/news/impacts-eu-funded-pre-commercial-procurements>

⁽⁵⁹⁾ Denna möjlighet användes till exempel i Thaleaprojektet i avsnitt 3.1.1, där användning av de utvecklade lösningarna köptes in under fyra år efter projektet som en del av den förkommersiella upphandlingen.

⁽⁶⁰⁾ Exempelvis när det gäller särdrag hos deras enskilda Lösningstrategier som rör affärshemligheter eller skyddas av immateriella rättigheter.

Med förkommersiell upphandling är det också möjligt att förkorta tiden till marknaden. Med hänsyn till de specifika omständigheterna i upphandlingsförfarandet, har de ekonomiska aktörerna möjlighet att utveckla och testa innovativa lösningar under en viss period. Denna erfarenhet har en positiv dubbeleffekt för upphandlare och leverantörer: upphandlarna får en närmare kontakt med marknadsaktörerna och leverantörerna får tidigare återkoppling från kunderna om deras innovativa potential i verkligheten.

Detta är av särskilt intresse för innovativa nystartade företag, växande företag eller små och medelstora företag som vill få referenser för sin första presumtiva kund.

Det är också enklare att få tillträde till detta förfarande. Eftersom det inte omfattar upphandling av kommersiella volymer av innovativa lösningar behöver anbudsgivarna endast uppfylla kraven på yrkesmässig kompetens och ekonomisk kapacitet för forskning och utveckling, inte för idrifttagning av kommersiella volymer av lösningar.

EU:s internationella åtaganden på bilateral eller multilateral nivå omfattar i allmänhet inte sådana tjänster. Om FoU-tjänster upphandlas separat och äganderätten till immateriella rättigheter som härrör från FoU överläts till leverantörerna – vilket är fallet vid förkommersiella upphandlingar – är det inte säkerställt att ekonomiska aktörer från tredjeländer har tillträde. Sådana tjänster kan omfattas av villkor om uppfyllelseort ⁽⁶¹⁾.

RESULTAT FRÅN UNDERSÖKNINGEN AV EU-FINANSIERADE FÖRKOMMERSIELLA UPPHANDLINGAR

ÖVERBLICK

Hälften av de lösningar som utvecklades som en del av EU-finansierade förkommersiella upphandlingar genomfördes inom ett år.

- Detta öppnade en väg in på marknaden för nystartade företag och innovativa små och medelstora företag (73,5 % av kontrakten tilldelas små och medelstora företag/nystartade företag).
- Gränsöverskridande expansion stimulerades (33,1 % av kontrakten tilldelas på gränsöverskridande basis).
- EU:s konkurrenskraft stärktes (99,5 % av uppdragstagarna bedriver 100 % av sin forskning och utveckling i Europa).
- De deltagande företagens kommersialisering fördubblades (inom ett år: 50 % genererade intäkter, 24 % lockade till sig kapitalinvesteringar, 18 % samarbetade med stora företag, 12 % genomgick en sammanslagning eller ett förvärv, 3 % genomförde redan en börsintroduktion).

Läs mer på

<https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/news/results-eu-funded-pre-commercial-procurements>

INDIVIDUELLA ERFARENHETER

Nystartade företag har fastställt flera fördelar med att delta i förkommersiella upphandlingar, nämligen kortare tid till marknadsintroduktion, snabbare tillgång till första kunder som fungerar som ambassadörer för deras innovativa lösningar på bredare marknader, internationella tillväxtmöjligheter, upp till fyra gånger snabbare företagstillväxt.

Se vad företagen (och de offentliga upphandlarna) berättar om sina erfarenheter på:

<http://eafip.eu/resources/videos>

<https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/news/pre-commercial-procurement-showcases>

Se följande exempel på EU-finansierad förkommersiell upphandling:

- Möjligheter för små och medelstora företag inom större projekt i punkt 3.1.4.
- Projekten Imaile och Thalea och projekt för högpresterande datorsystem i punkterna 2.5.2 och 3.1.1.

4.2.3.3. Upphandling av forsknings- och utvecklingsleveranser

Upphandling av forsknings- och utvecklingsleveranser innefattar inköp av prototyper eller de första kompletta produkter eller tjänster som utvecklas efter forskning och utveckling, samt testning och utvärdering av dem för att välja det bästa alternativet före den slutliga upphandlingen i stor skala. Detta kan göras med alla typer av offentliga upphandlingsförfaranden.

⁽⁶¹⁾ Kommissionens meddelande *Vägledning om tillträde för anbudsgivare och varor från tredjeländer till EU:s upphandlingsmarknad*: <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/36601>

Ett särskilt undantag ⁽⁶²⁾ gör det möjligt att använda ett förhandlat förfarande utan offentliggörande för upphandling av forsknings- och utvecklingsleveranser. De upphandlade produkterna eller tjänsterna ska tillhandahållas endast för forsknings-, experiment-, studie- eller utvecklingsändamål och kontraktet får inte inbegripa tillverkning i en omfattning som syftar till att göra produkten lönsam eller till att täcka forsknings- och utvecklingskostnader. Det förhandlade förfarandet utan offentliggörande får användas för att köpa en begränsad volym av varor som har utvecklats under en förkommersiell upphandling.

EXEMPEL

UPPHANDLING AV LEDANDE TEKNIK:

Leverantörs- och entreprenörsförbindelser i stora vetenskapliga projekt vid CERN

Varför övervägdes en innovativ lösning?

Huruvida stora forskningsprojekt blir framgångsrika beror på leverantörernas och uppdragstagarnas kompetens. I detta avseende är erfarenheterna från Europeiska organisationen för kärnforskning (CERN) talande.

Vad gjordes annorlunda?

När det gäller den upphandling som CERN organiserar är en viktig faktor att varje ny uppgradering av dess acceleratorer innebär mer utmanande krav och resultat, vilket gör att leverantörerna pressas till sina gränser. I vissa fall är marknaden dessutom för liten för att kunna investera i framställningen av små volymer av mycket sofistikerade framskjutande leveranser. Detta gör att CERN utformar sina egna prototyper och samarbetar nära med sina leverantörer.

Vad blev resultatet?

Resultatet av denna typ av samarbete har också medfört en viktig kommersiell vinst för leverantörerna. Av en studie om upphandlingen och kontraktstilldelningen för *Large Hadron Collider* (en stor partikelacceleratoranläggning) framgick de tydliga fördelarna för CERN:s leverantörer: omkring 38 % av dem hade utvecklat nya produkter, 44 % hade förbättrat sina tekniska kunskaper och 60 % hade förvärvat nya kunder tack vare kontrakt med CERN.

Universitetet i Milano har genomfört en annan studie med en kostnads-nyttoanalys av anläggningen och dess uppgradering. De preliminära resultaten visar redan att det föreligger ett betydande positivt samband mellan upphandlingen och förbättringar av leverantörernas FoU-insatser, innovationskapacitet och ekonomiska resultat.

Läs mer på

<https://home.cern/fr/resources>

4.2.3.4. Innovationspartnerskap

Innovationspartnerskap ⁽⁶³⁾ är en relativt ny typ av offentligt upphandlingsförfarande som föreskrivs i direktiv 2014/24/EU ⁽⁶⁴⁾ och som enbart kan användas i fall där det på marknaden inte finns någon lösning på en offentlig upphandlares behov.

Det viktigaste inslaget i ett innovativt partnerskap är att innovationen sker under fullgörandet av kontraktet. I de flesta andra förfaranden ⁽⁶⁵⁾ vet den offentliga upphandlaren redan vilken typ av lösning som den köper: innovationen sker i fasen före kontraktstilldelning och avslutas oftast i och med att kontraktet ingås och de exakta egenskaperna hos lösningen fastställs ⁽⁶⁶⁾.

I ett innovationspartnerskap ska den offentliga upphandlaren ingå ett kontrakt med den bästa presumtiva leverantören (eller de bästa presumtiva leverantörerna) av innovation. Leverantören eller leverantörerna förväntas utarbeta den innovativa lösningen och se till att den genomförs i full skala för den offentliga upphandlaren. Den offentliga upphandlarens behov bör beskrivas tillräckligt noggrant för att presumtiva anbudsgivare ska kunna förstå utmaningens art och omfattning och få tillräcklig information för att kunna avgöra om de vill delta eller inte.

⁽⁶²⁾ Artikel 32.3 a i direktiv 2014/24/EU.

⁽⁶³⁾ Artikel 31 i direktiv 2014/24/EU.

⁽⁶⁴⁾ Se även artikel 49 i direktiv 2014/25/EU.

⁽⁶⁵⁾ Utöver förfaranden för upphandling av forsknings- och utvecklingstjänster, inklusive förkommersiell upphandling.

⁽⁶⁶⁾ Som beskrivs ovan i avsnitt 4.1.7 kan sådana egenskaper utvidgas ytterligare på grundval av kontraktsbestämmelser om kostnadsoptimering, men de brukar oftast inte beröra den avgörande delen i den innovativa lösningen.

Processen för innovationspartnerskap genomförs i tre faser:

- **Urvalsfasen** genomförs i början av förfarandet. Efter en anbudsinfordran väljs en eller flera av de lämpligaste parterna ut på grundval av kompetens och kapacitet. Därefter tilldelas kontraktet/kontrakten om inrättande av innovationspartnerskap på grundval av det bästa förslaget gällande förhållandet mellan pris och kvalitet. Denna fas liknar ett selektivt förfarande med en föregående anbudsinfordran.
- I nästa fas utvecklar partnern eller parterna den nya lösningen i samarbete med den offentliga upphandlaren. Denna **forsknings- och utvecklingsfas** kan delas upp ytterligare i flera steg som syftar till att utvärdera koncept, ta fram prototyper och/eller testa prestanda. Under varje steg kan antalet partner reduceras på grundval av på förhand fastställda kriterier.
- I den **kommersiella fasen** levererar partnern eller parterna det slutliga resultatet men endast om det motsvarar de prestandanivåer och maxkostnader som överenskommits mellan den offentliga upphandlaren och partnern eller parterna.

Även om förfarandet kallas ett "partnerskap" och deltagarna kallas "partner" är det fortfarande frågan om ett förfarande för offentlig upphandling som omfattas av relevanta regler från EU och WTO, särskilt de grundläggande principerna om konkurrens, öppenhet och icke-diskriminering.

Innovationspartnerskapet är särskilt utformat för att möjliggöra att offentliga upphandlare kan ingå ett partnerskap för att utveckla och därefter förvärva en ny, innovativ lösning. Det är därför viktigt att innovationspartnerskapet är strukturerat på ett sådant sätt att det kan ge det nödvändiga efterfrågetrycket på marknaden, dvs. ge incitament till utveckling av en innovativ lösning utan att marknaden för den skall sätts ur spel ⁽⁶⁷⁾.

Om det saknas ett separat upphandlingsförfarande för inköp av kommersiella volymer av de slutliga produkterna eller tjänsterna krävs det också ett särskilt beaktande av EU:s principer om statligt stöd (se avsnitt 5 om statligt stöd nedan). För att säkerställa att offentliga upphandlare inte använder innovationspartnerskap på ett sätt som hindrar, begränsar eller snedvrider konkurrensen ⁽⁶⁷⁾ fastställs regler för att säkerställa att ett innovationspartnerskap är öppet, transparent, icke-diskriminerande och konkurrenskraftigt i direktiv 2014/24/EU, särskilt artikel 31 i nämnda direktiv om innovationspartnerskap.

När ett innovationspartnerskap genomförs är det därför viktigt att följande aspekter uppmärksammas:

- Inblick i den relevanta marknaden: Det krävs att offentliga upphandlare
 - som en förutsättning för ett innovationspartnerskap fastställer ett behov av en innovativ lösning som inte redan finns tillgänglig på marknaden, och
 - förstår att det finns tungt vägande omständigheter som talar för att deras behov är genomförbara, utan att deras önskan att även söka innovativa lösningar begränsas.

Offentliga upphandlare kan få användbar och relevant information från uppgifter som samlats in vid tidigare marknadsundersökningar, erfarenheter från tidigare misslyckade upphandlingar och information från konferenser och mässor eller undersökningar av affärsstandarder.

- Meddelande om upphandling: det obligatoriska meddelandet om upphandling måste innehålla detaljerad information om den innovation som efterfrågas. Därigenom säkerställs att alla ekonomiska aktörer som både kan utveckla och därefter tillhandahålla lösningen kan begära att få delta i innovationspartnerskapet.
- Kriterier som används för att välja den partner som har bäst kapacitet för att bedriva forskning och utveckling samt genomföra de innovativa lösningarna i full skala (t.ex. baserat på tidigare resultat, referenser, arbetsgruppens sammansättning, anläggningar, kvalitetssäkringssystem osv.).
- Antal partner: upprättandet av innovationspartnerskap med flera partner kan underlätta konkurrensen och göra det möjligt att utforska olika lösningar ⁽⁶⁷⁾.
- Den innovation som detta leder fram till måste motsvara de prestandanivåer och maxkostnader som de offentliga upphandlarna och parterna kommit överens om i förväg.
- Balans mellan leveransernas värde och de investeringar som krävs för att utveckla dem. Därigenom förhindras missbruk av detta förfarande. En eventuell efterföljande leveransperiod för lösningen får inte vara oproportionerlig i förhållande till lösningen.

⁽⁶⁷⁾ Se skäl 49 i direktiv 2014/24/EU.

- Klausuler om fullgörande: klausulerna om fullgörandet av kontraktet kommer att göra det möjligt för köparen att
 - övervaka kvaliteten på utförandet genom indikatorer som gör det möjligt att mäta graden av efterlevnad,
 - säga upp avtalet om de tekniska, operativa eller ekonomiska målresultaten inte uppfylls,
 - säga upp avtalet om marknaden tillhandahåller en alternativ lösning och innovationspartnerskapet blir överflödigt,
- se till att immateriella rättigheter är proportionerliga med hänsyn till allmänhetens intresse av att de finns i den offentliga upphandlarens ägo, med beaktande av eventuella framtida behov av att anpassa, ändra eller överföra den innovativa lösningen till en annan offentlig upphandlare (se avsnitt 4.1.7 och bilaga I),
- se till att innovationspartnerskapets struktur (särskilt dess löptid och värde) avspeglar graden av innovation från den föreslagna lösningen.

INNOVATIONSPARTNERSKAP I PRAKTIKEN

Sedan innovationspartnerskapet infördes genom direktiv 2014/24/EU har dussintals projekt annonserats i hela EU. Olika typer av offentliga organ har använt detta förfarande, från ministerier och offentliga organ till lokala myndigheter. Innovationspartnerskap omfattar olika behov och involverar olika typer av sektorer och industrier. I samtliga fall hade köparnas marknadsundersökningar visat att ingen befintlig lösning kunde tillgodose behovet.

EXEMPEL

1. SITTPLATSERNA I HELSINGFORS OLYMPIASTADION

<https://ted.europa.eu/udl?uri=TED:NOTICE:98072-2018:TEXT:EN:HTML>

Syftet med projektet

Olympiastadion och dess omgivande strukturer är skyddade enligt Finlands lag om kulturarv. Det nationella Museiverket hade förklarat att de gamla träbänkarna utgjorde en viktig del av arenans arkitektur och att den nya utformningen måste uppfylla de estetiska kraven på byggnadsskydd.

Marknadsundersökningen visade att det inte fanns några tillgängliga lösningar som uppfyllde kraven för projektet att renovera Olympiastadion, nämligen att

- sittplatserna ska utgöra en integrerad del av arenans arkitektur och bör rekonstrueras omsorgsfullt vid en renovering för att likna den gamla formen,
- vissa sittplatser, på grundval av den funktionella utformningen, bör uppfylla materialkraven för brandskydd,
- projektet inte skulle medföra stora underhållskostnader för målning, brandskydd eller reparationer av träkilar,
- det bör vara möjligt att använda fästen för gamla träbänkar (innovativ design).

Processen

Förfarandet inleddes med två obligatoriska minimikrav:

- Sätena ska ha en svängmekanism.
- Säten och ryggstöd ska kunna tas bort separat.

Ett meddelande om upphandling utfärdades i juni 2017, åtföljt av en preliminär inbjudan som byggde på arkitektens ritningar. Sedan följde anbudsfasen som avslutades med urval av anbudsgivare. Därefter skickades en inbjudan att förhandla till de utvalda kandidaterna. Denna fas avslutades med att tre utvalda företag erbjöds partnerskap på grundval av följande kriterier: Prototyp för sittplatserna, utvecklingsplan och kostnadsberäkning. Innovationspartnerskapet inleddes i början av december 2017 och omfattade två utvecklingsfaser och ett delmål. Bedömningskriterierna för varje utvecklingsfas var följande: Utveckling av sittplatser, material/livscykel/underhåll samt pris. Kontraktet undertecknades i december 2018.

2. FÖRVÄRV AV INNOVATIVA HÖGHASTIGHETSTÅG OCH TILLHÖRANDE STÖDELEMENT

<https://ted.europa.eu/udl?uri=TED:NOTICE:234086-2015:TEXT:EN:HTML>

Syftet med projektet

Det franska järnvägsföretaget SNCF lanserade projektet som gällde utformning, tillverkning och leverans av tågsätt som huvudsakligen skulle kunna köras i Frankrike och andra europeiska länder med en hastighet på minst 320 km/h under optimala kostnads- och miljöförhållanden.

Projektet består av följande tre delar:

- i. Forsknings- och utvecklingsfasen för att utarbeta en detaljerad specifikation av innovativa höghastighetståg till ett fastställt inköpspris.
- ii. Utformnings- och industrialiseringsfasen för innovativa höghastighetstågsätt.
- iii. Tillverkningsfasen och leverans av ett beräknat antal av tågen (mellan 50 och 200) samt tillhörande stödfunktioner för drift och underhåll av dem.

Processen

En marknadsundersökning genomfördes för att visa att behovet inte kunde tillgodoses genom en befintlig lösning på marknaden. Genom denna globala jämförelse av den tillgängliga fordonsparken av höghastighetståg kunde det fastställas att de planerade tågen inte redan fanns tillgängliga på marknaden och att det fanns ett verkligt behov av innovativa tåg.

Därefter fastställdes prestanda och maximala kostnadsnivåer. Förvärvsfasen blev endast aktuell om resultatet från FoU-fasen motsvarade den resultatnivå och de maximala kostnader som överenskommits mellan SNCF och partnererna. Dessa kostnads- och resultatmål angavs i anbudsinfordran.

För att välja ut med vilken kandidat partnerskapet skulle ingås genomfördes förhandlingar med de utvalda kandidaterna. Diskussionerna inriktades på att anpassa anbudet mot bakgrund av utformnings-, utvecklings- och produktionsbehoven samt på de immateriella rättigheter kopplade till varje fas av projektet.

3. ERHVERVSSTYRELSEN, ALBERTSLUND KOMMUNE, ESBJERG KOMMUNE, FREDERIKSSUND KOMMUNE (GEMENSAM UPPHANDLING – LOKALA MYNDIGHETER I DANMARK)

<https://ted.europa.eu/udl?uri=TED:NOTICE:209875-2016:TEXT:EN:HTML&src=0>

Syftet med projektet

Innovationspartnerskapet syftade till att utveckla nya innovativa lösningar för att förhindra eller minska uttorkning bland människor över 65 år. Syftet var att minska antalet inläggningar på sjukhus som går att förebygga för personer över 65 år, vilka oftast orsakas av uttorkning.

Processen

Som en introduktion till innovationspartnerskapet förde Erhvervsstyrelsen en grundlig dialog med marknaden i form av två workshoppar med företag, experter och användare i de deltagande kommunerna.

Under den förberedelsefas som föregick lanseringen av innovationspartnerskapet låg fokus på att beräkna inköps- och marknadspotentialen för att locka innovativa företag. För detta krävdes experthjälp.

Förhandlingsfasen gjorde det möjligt att bedöma olika modeller för att utveckla it-lösningar och även att diskutera centrala frågor för innovationspartnerskapet, nämligen källkoder, personuppgifter osv.

Två innovationspartnerskap tilldelades. Under utvecklingsfasen (efter tilldelningen) kunde en av de två parterna inte leverera en prototyp som uppfyllde de prestandanivåer som fastställts i kontraktet. Mot denna bakgrund beslutades att partnerskapet med detta konsortium skulle avslutas.

Sammanfattningsvis är de viktigaste framgångsfaktorerna för ett innovationspartnerskap följande:

- En väl genomförd bedömningsfas för att avgöra om en FoU-fas verkligen är nödvändig, samt ett strategiskt förhållningssätt till immateriella rättigheter.
- Förberedelser i form av allmän planering och inför kontraktets olika faser.
- Inrättande av en tvärvetenskaplig projektgrupp med experter inom det berörda området och fastställande av en verklig styrning/övervakning av kontraktet på lång sikt. Därigenom kan den offentliga upphandlaren att utvärdera partnernas delresultat.
- Genomförande av en samarbetsbaserad och flexibel arbetsmetod för utbyte och samarbete med partner. och
- Respekt med avseende på likabehandling av partner och företagshemligheter under partnerskapets genomförandefas.

5 STATLIGT STÖD

Vid tilldelning av offentliga kontrakt används offentliga medel för att betala ekonomiska aktörer för inköp av varor, tjänster eller byggtreprenader. Offentliga myndigheter måste därför säkerställa att de inte beviljar statligt stöd på ett sätt som strider mot EU:s regler om statligt stöd när de genomför dessa transaktioner (oavsett vilket offentligt upphandlingsförfarande som används). Det är särskilt viktigt att kontrollera om betalningen till ett företag som har tilldelats ett kontrakt till följd av ett offentligt upphandlingsförfarande överstiger vad företaget skulle ha erhållit enligt marknadsmissiga villkor. I denna vägledning anges därför vissa kriterier som innovationsupphandling bör uppfylla för att undvika att en leverantör beviljas statligt stöd.

I allmänhet ska dessa ekonomiska transaktioner från offentliga organ inte ge någon fördel till deras motparter och utgör därför inte statligt stöd, om de genomförs på normala marknadsvillkor⁽⁶⁸⁾. Enligt kommissionens tillkännagivande om begreppet statligt stöd⁽⁶⁹⁾ är detta normalt fallet om anbudsförfarandet är konkurrensutsatt, transparent, icke-diskriminerande och villkorslöst, i enlighet med relevanta EU-direktiv om offentlig upphandling. Anbudsförfarandet bör göra det möjligt för det ekonomiskt mest fördelaktiga anbudet att motsvara marknadsvärdet.

I kommissionens tillkännagivande hänvisas emellertid till vissa särskilda fall där förfarandena för offentlig upphandling inte gör det möjligt att fastställa ett marknadspris, till exempel följande:

- Förhandlade förfaranden utan föregående offentliggörande av ett meddelande om upphandling, om de särskilda omständigheterna inte gör det möjligt att fastställa marknadspriset.
- I särskilda fall där endast ett anbud lämnas in bör den upphandlande myndigheten vara beredd att motivera att resultatet av anbudsförfarandet avspeglar marknadspriset genom någotdera av följande⁽⁷⁰⁾:
- Visa att kravspecifikationerna är objektiva och inte gynnar någon viss ekonomisk aktör.
- Kontrollera att resultatet av förfarandet motsvarar marknadspriset genom ytterligare åtgärder.

När det gäller upphandling av forsknings- och utvecklingstjänster (inklusive förkommersiell upphandling) fastställs i kommissionens rambestämmelser för statligt stöd till forskning, utveckling och innovation följande kumulativa specifika villkor som offentliga myndigheter måste uppfylla för att undvika förekomsten av statligt stöd⁽⁷¹⁾:

- Urvalsförfarandet är konkurrensutsatt, transparent och diskrimineringsfritt och baserat på objektiva urvals- och tilldelningskriterier som anges på förhand före anbudsförfarandet.

⁽⁶⁸⁾ Enligt artikel 107.1 i EUF-fördraget är stöd som ges av en medlemsstat eller med hjälp av statliga medel, av vilket slag det än är, som snedvrider eller hotar att snedvrider konkurrensen genom att gynna vissa företag eller viss produktion, oförenligt med den inre marknaden i den utsträckning det påverkar handeln mellan medlemsstaterna.

⁽⁶⁹⁾ Se punkt 89 och följande punkter i kommissionens tillkännagivande om begreppet statligt stöd som avses i artikel 107.1 i fördraget om Europeiska unionens funktionssätt, 2016/C 262/01, [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/SV/TXT/?uri=CELEX:52016XC0719\(05\)](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/SV/TXT/?uri=CELEX:52016XC0719(05))

⁽⁷⁰⁾ Dessa villkor är inte kumulativa (se punkt 93 i ovan nämnda tillkännagivande om begreppet statligt stöd).

⁽⁷¹⁾ Dessa kriterier specificeras i punkt 2.3 i rambestämmelserna för statligt stöd till forskning, utveckling och innovation, <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/SV/TXT/?uri=OJ:C:2014:198:TOC>

- De planerade avtalsarrangemangen, med beskrivning av parternas samtliga rättigheter och skyldigheter, även när det gäller immateriella rättigheter, görs tillgängliga för samtliga berörda anbudsgivare på förhand före anbudsförfarandet.
- Upphandlingen ger inte någon av de deltagande leverantörerna någon förmånsbehandling när det gäller leverans av kommersiella volymer av de slutliga produkterna eller tjänsterna ⁽⁷²⁾.
- Ett av följande villkor uppfylls:
 - Alla resultat som inte ger upphov till immateriella rättigheter får spridas fritt (t.ex. genom offentliggörande, undervisning eller bidrag till standardiseringsorganen på ett sätt som gör det möjligt för andra företag att återge dem)
 - och eventuella immateriella rättigheter tillfaller helt och hållet den offentliga upphandlaren,
- Varje tjänsteleverantör som tilldelas resultat som ger upphov till immateriella rättigheter är skyldig att ge den offentliga upphandlaren obegränsad tillgång till dessa resultat avgiftsfritt, och att bevilja tillträde för tredje part, till exempel i form av icke-exklusiva licenser, på marknadsvillkor.

Om ovanstående villkor inte är uppfyllda får de offentliga myndigheterna använda sig av en individuell bedömning av villkoren i kontraktet mellan den offentliga upphandlaren och företaget eller, i tveksamma fall, anmäla åtgärden till kommissionen.

I situationer som omfattar statligt stöd gäller normala regler för statligt stöd, dvs. stödet kan anses vara förenligt med fördraget om det uppfyller vissa villkor ⁽⁷³⁾.

⁽⁷²⁾ Utan att det påverkar tillämpningen av förfaranden som omfattar både utveckling och efterföljande köp av unika eller specialiserade produkter eller tjänster.

⁽⁷³⁾ Villkoren för när statligt stöd för FoUI kan anses vara förenligt med fördraget anges i rambestämmelserna för FoUI samt i kommissionens förordning (EU) nr 651/2014 av den 17 juni 2014 genom vilken vissa kategorier av stöd förklaras förenliga med den inre marknaden enligt artiklarna 107 och 108 i fördraget i dess ändrade lydelse enligt förordning (EU) 2017/1084 (EUT L 156, 20.6.2017, s. 1), se <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/SV/TXT/?uri=CELEX:02014R0651-20170710>. I kommissionens förordning (EU) nr 1407/2013 av den 18 december 2013 om tillämpningen av artiklarna 107 och 108 i fördraget om Europeiska unionens funktionssätt på stöd av mindre betydelse (EUT L 352, 24.12.2013, s. 1) fastställs på vilka villkor stödet kan betecknas som stöd av mindre betydelse och undantas från anmälningsskyldigheten, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/SV/TXT/PDF/?uri=CELEX:32013R1407&from=SV>.

BILAGA I

Immateriella rättigheter

I denna bilaga beskrivs de frågor som kan uppstå i samband med offentlig upphandling beträffande immateriella rättigheter, i fall när man överväger att låta uppdragstagaren behålla äganderätten till immateriella rättigheter, eftersom upphandlingen i fråga klassificeras som "innovationsupphandling" och/eller därför att en sådan rättslig konstruktion skulle vara lämplig för att stödja innovation.

Ytterligare vägledning lämnas om följande:

- När det kan vara lämpligt för den upphandlande myndigheten att låta uppdragstagaren behålla äganderätten till de immateriella rättigheterna till de produkter som skapats till följd av den offentliga upphandlingen.
- I föregående fall, hur ovanstående bör omsättas genom lämpliga avtalsmekanismer.

Del I behandlar allmänna aspekter av immateriella rättigheter, medan del II behandlar olika typer av produkter och förhållandet mellan dessa och immateriella rättigheter.

Del I – Allmänna aspekter av immateriella rättigheter

När den offentliga förvaltningen utarbetar eller diskuterar klausuler om immateriella rättigheter i avtalet bör den inte glömma bort sina politiska mål och intressen, vilka normalt sett är att erhålla de rättigheter som är nödvändiga för att uppfylla dess behov, till korrekt pris, samtidigt som man undviker en framtida inlåsning (med uppdragstagaren) eller rättsliga anspråk (från tredje part eller från uppdragstagaren).

Den vägledande principen bör vara "Förvärva allt du behöver, men bara allt du behöver – även i framtiden".

Bör en offentlig köpare äga de immateriella rättigheterna?

Även om den offentliga upphandlaren beslutar att inte förvärva äganderätten till immateriella rättigheter är det fortfarande möjligt för denne att erhålla alla nödvändiga rättigheter för att skydda sin egen frihet att agera, samtidigt som ansvaret och kostnaderna för att skydda och upprätthålla immateriella rättigheter och att hantera eventuella rättsliga anspråk överläts till uppdragstagaren. Detta är emellertid kanske inte är det lämpligaste tillvägagångssättet om syftet är att göra resultaten av kontraktet kostnadsfritt tillgängliga för en bredare allmänhet (såvida inte den offentliga upphandlaren erhåller en öppen licens).

Om den offentliga upphandlaren inte erhåller äganderätten till immateriella rättigheter bör det alltid tydligt beskrivas i anbudssunderlagen vilka rättigheter köparen fortfarande vill ha, deras omfattning samt för vilket område, löptid och mottagare.

- Vad gäller **tillämpningsområdet** bör man se till att rättigheterna är tillräckligt omfattande (vad gäller användning, ändringar osv.), även för förutsebara framtida behov. I många jurisdiktioner skulle licensen i tveksamma fall i avtalsrättsligt hänseende sannolikt tolkas till förmån för licensgivaren snarare än för licenstagaren.
- Vad gäller **område** är det möjligt att föreskriva, om detta är rimligt, att uppdragstagaren beviljar den offentliga upphandlaren dessa rättigheter över hela världen.
- Vad gäller **löptid** bör den offentliga upphandlaren överväga om en begränsad tidsperiod är tillräcklig eller om löptiden bör motsvara de berörda immateriella rättigheternas löptid. I praktiken innebär sistnämnda alternativ att licensen är oåterkallelig (så länge administrationen respekterar villkoren för den).
- Vad gäller **mottagare** kan det krävas att licensen omfattar en möjlighet att göra resultaten tillgängliga till andra institutioner eller organ som anges i en på förhand upprättad förteckning, t.ex. andra förvaltningar som behöver samverka med köparen (även om detta i praktiken kommer att innebära att en del av den framtida marknaden försvinner för den nya produkten eller tjänsten).

Påverkar beslut om äganderätt till immateriella rättigheter priset?

Att uppdragstagaren får behålla äganderätten till de immateriella rättigheterna medför vanligtvis ett lägre pris och kan locka fler anbudsgivare att lämna anbud.

Emellertid kanske det inte alltid är lätt att kontrollera att så är fallet. En möjlighet kan vara att begära att anbudsgivarna anger två priser (ett – "faktiskt pris" – för en licens och ett – "virtuellt pris" – för en överlåtelse av äganderätten). Alternativt kan det fastställas i avtalet att avgifter ska betalas till den offentliga förvaltningen i samband med kommersiellt utnyttjande av produkten eller tjänsten på marknaden. Olika betalningsmetoder är möjliga (schablonbelopp, proportionella belopp, engångsbelopp, återkommande betalningar osv.). Om sådana avgifter föreskrivs bör avtalet även innehålla revisionsmekanismer.

Hur kan den offentliga upphandlaren skyddas om denne inte äger de immateriella rättigheterna?

Det kan vara klokt att inkludera ytterligare rättigheter för den offentliga upphandlaren som förhindrar en inlåsning av leverantörer och säkerställer framtida tillgång till en tillräckligt konkurrenskraftig leveranskedja ⁽¹⁾. En förteckning över sådana rättigheter fastställs nedan:

- Den offentliga upphandlaren kan behålla rätten att kräva att uppdragstagaren beviljar (eller, om uppdragstagaren underlåter att göra detta, själv bevilja) licenser till tredje part för att utnyttja resultaten för dennes räkning (dvs. att använda den innovativa tjänsten eller tillverka den innovativa produkten för köparens räkning) på rättvisa, transparenta, rimliga, proportionerliga och/eller icke-diskriminerande villkor.
- Om uppdragstagaren missbrukar resultaten i strid med allmänintresset eller underlåter att utnyttja resultaten kommersiellt inom en rimlig på förhand fastställd period efter avtalet, kan köparen behålla rätten – efter samråd med uppdragstagaren om orsakerna till att resultaten inte utnyttjas – att kräva att uppdragstagaren överlåter äganderätten till de resultat (inklusive immateriella rättigheter) som uppkommit till följd av avtalet till köparen (så kallad återkravsklausul).
- Om det är önskvärt att resultaten används i större utsträckning utöver de mottagare som anges i avtalet eller om det är viktigt att de är driftskompatibla eller kan sammanlänkas med andra system på marknaden, kan det fastställas en rätt för den offentliga upphandlaren och/eller en skyldighet för uppdragstagaren att bidra till standardisering (under och/eller efter avtalet) och/eller att offentliggöra sammanfattningar av resultaten (alltid i samråd med uppdragstagaren, för att säkerställa lämpligt skydd för immateriella rättigheter) i kontraktet.

Hur bör redan befintliga immateriella rättigheter hanteras?

Det krävs en tydlig åtskillnad i avtalet mellan de bestämmelser om immateriella rättigheter som ska gälla för befintligt material (ibland kallade bakgrunds rättigheter) och de bestämmelser om immateriella rättigheter som ska gälla för det material som nyligen skapats genom kontraktet (förgrunds rättigheter). Att överlåta äganderätten till både förgrunds- och bakgrunds rättigheter till uppdragstagaren kan göra det möjligt för denne att förvalta hela uppsättningen av rättigheter till bakgrunds- och förgrunds rättigheter på bästa sätt och att erbjuda den offentliga upphandlaren ett bättre paketavtal för nyttjanderätter till båda. För att förhindra inlåsning av leverantörer kan det också vara viktigt att den offentliga upphandlaren kräver att anbudsgivarna redogör för befintliga immateriella rättigheter innan kontraktet tilldelas och att de lämnar mer omfattande information om dessa på begäran.

Vad gäller för överlåtelse av kontraktet?

Om uppdragstagarens identitet är viktig (avtal som grundas på ömsesidigt förtroende) eller om det finns betänkligheter när det gäller säkerhet eller strategisk självständighet, kan avtalet innehålla vissa begränsningar när det gäller uppdragstagarens möjlighet att överlåta eller bevilja en exklusiv licens när det gäller äganderätten till immateriella rättigheter till en tredje part (såsom en tredje part utanför EU). Detta skulle kunna omfatta en skyldighet att först anmäla den planerade överföringen eller exklusiva licensen, en vetorätt för den offentliga upphandlaren eller mekanismer såsom klausuler om "förändrad kontroll".

Slutligen bör konkurrenslagstiftningen beaktas (särskilt beträffande statligt stöd, se kapitel 5) för att bedöma om de planerade mekanismerna för immateriella rättigheter är giltiga i rättsligt hänseende.

⁽¹⁾ Dessa ytterligare rättigheter ingår som standard i EU-finansierade förkommersiella upphandlingar. Läs mer på http://ec.europa.eu/research/participants/data/ref/h2020/other/gm/h2020-guide-pcp-procurement-docs_en.docx

Del II – Typ av produkter som upphandlas och immateriella rättigheter

En offentlig upphandlare kan förvärva flera olika typer av produkter och typen av produkt kan påverka tillvägagångssättet när det gäller immateriella rättigheter.

Tekniska uppfinningar

Tekniska uppfinningar kan skyddas av olika typer av immateriella rättigheter, nämligen registrerade immateriella rättigheter, såsom patent och bruksmönster, och oregistrerade immateriella rättigheter såsom företagshemligheter.

Om resultatet av en anbudsinfordran kan leda fram till en teknisk uppfinning uppkommer även frågan huruvida det är bättre att den offentliga upphandlaren erhåller äganderätten till immateriella rättigheter (och skyddar, försvarar och fortsätter att utnyttja uppfinningen) eller huruvida det är bättre att uppdragstagaren behåller äganderätten (och eventuellt skydd, frågor i samband med tvister och utnyttjande/tekniskt kunnande).

Svaret kommer bland annat att bero på hänsyn till allmänintresset och säkerhetsintressen. Det är även avgörande om den offentliga upphandlaren endast planerar att använda den framtida tekniken eller att aktivt fortsätta att utnyttja den på marknaden genom tekniköverföringsavtal (till exempel som en framtida teknisk standard). I det första fallet är det kanske inte nödvändigt att myndigheten äger uppfinningen. En annan viktig fråga är huruvida det tillhör den offentliga upphandlarens uppgifter eller om denne har den sakkunskap och de ekonomiska och rättsliga resurser som krävs för att skydda och försvara immateriella rättigheter i samband med tekniska uppfinningar. I många fall är leverantörerna bättre lämpade än offentliga upphandlare att kommersialisera uppfinningar som har uppkommit vid offentlig upphandling, säkerställa ett lämpligt skydd av den industriella äganderätten och försvara immateriella rättigheter i domstol.

Om det beslutas att uppdragstagaren behåller äganderätten till de immateriella rättigheterna bör följande aspekter vederbörligen beaktas i kontraktet, utöver de frågor som omnämns i del I:

- En tydlig åtskillnad bör göras mellan registrerade immateriella rättigheter, t.ex. patent och bruksmönster, och oregistrerade immateriella rättigheter, såsom företagshemligheter. Vad gäller tekniska uppfinningar bör uppdragstagaren enligt avtalet vara skyldig att underrätta den offentliga upphandlaren när en uppfinning uppkommer, om uppdragstagaren fattar beslut om att skydda den med registrerade immateriella rättigheter och, om så är fallet, inom vilka jurisdiktioner. På så sätt har den offentliga upphandlaren alltid kännedom om vilken täckning uppdragstagaren garanterar när det gäller immateriella rättigheter, och om detta inte är tillräckligt kan den offentliga upphandlaren fortfarande ansöka om ytterligare immaterialrättsligt skydd för uppfinningar som uppdragstagaren inte väljer att skydda.
- Den offentliga förvaltningens behov av att lämna ut information om den nya produkten eller tjänsten måste bringas i överensstämmelse med uppdragstagarens intresse av att viss information förblir konfidentiell (tekniskt kunnande, affärshemligheter), särskilt innan eventuella patentansökningar lämnas in.
- Det kan finnas ett behov av tekniskt stöd från uppdragstagarens sida, åtminstone inledningsvis.
- Det bör klargöras i avtalet om den offentliga förvaltningen är berättigad till framtida förbättringar av uppfinningen, och i så fall på vilka villkor.
- När det gäller övriga immateriella tillgångar bör licensen till den offentliga förvaltningen vara tillräckligt omfattande, så att den täcker förvaltningens nuvarande och framtida behov, exempelvis rätt att ändra uppfinningen, rätt att ge vissa andra offentliga förvaltningar tillstånd att använda uppfinningen och rätt att erhålla teknisk information.

Programvara

När en anbudsinfordran gäller en programvara som ska utvecklas särskilt för den upphandlande myndigheten (förutsatt att en sådan programvara ännu inte finns tillgänglig på marknaden), bör man undersöka om den upphandlande myndigheten behöver inneha de immateriella rättigheterna eller om det räcker med en licens. I detta sammanhang är det värt att påminna om att EU-direktivet om rättsligt skydd för datorprogram⁽²⁾ ger lagliga användare ett antal minimirättigheter som inte kan avstås genom avtal. Dessa rättigheter är således tillämpliga på den offentliga upphandlaren, men detta är de flesta fall inte tillräckligt för att täcka dennes behov.

⁽²⁾ Europaparlamentets och rådets direktiv 2009/24/EG av den 23 april 2009 om rättsligt skydd för datorprogram (kodifierad version) (EUT L 111, 5.5.2009, s. 16).

Direktivet om öppna data ⁽³⁾ är inte tillämpligt på programvara. Detta innebär att medlemsstaterna inte heller är skyldiga att göra programvaran tillgänglig som öppen källkod, även om de innehar de immateriella rättigheterna till den. Direktivet om öppna data ger emellertid medlemsstaterna möjlighet att besluta att deras nationella genomförandelagstiftning ska vara tillämplig på programvara ⁽⁴⁾.

Det kan vara motiverat att uppställa krav på äganderätt till immateriella rättigheter av olika skäl, exempelvis följande:

- Om syftet är att göra programvaran tillgänglig som en öppen källa för alla (även med källkoder) är det i praktiken nödvändigt att se till att uppdragstagaren överlåter äganderätten till den nya programvara som tagits fram till den upphandlande myndigheten. Detta kan till exempel vara fallet om den upphandlande myndigheten vill säkerställa insyn i programvaran eller uppmuntra bidrag från samhället. Ett alternativ skulle i princip kunna vara att de immateriella rättigheterna överlåts till uppdragstagaren, men att denne samtidigt är skyldig att licensiera programvaran som öppen källkod (detta gör emellertid att uppdragstagaren förlorar möjligheten att erhålla intäkter från licensiering).
- Det är även nödvändigt att förvärva äganderätten om programvaran av säkerhetsskäl eller av andra skäl inte får göras tillgänglig för andra potentiella användare över huvud taget utan istället ska förbli konfidentiell. Ett alternativ skulle kunna vara att genom avtal ålägga uppdragstagaren att hålla programvaran konfidentiell, men detta kan vara svårare att genomdriva.

Om den upphandlande myndigheten förvärvar äganderätten till programvaran är den logiska följden att den måste erhålla källkoderna (och all användbar teknisk dokumentation) för att effektivt kunna utöva sin äganderätt.

I många andra fall kan det dock vara mer intressant att programvaruutvecklaren behåller äganderätten till de immateriella rättigheterna, vilket också ger uppdragstagaren möjlighet att bevilja andra kunder licens till den nya programvaran.

- Logiskt sett bör anbudsgivarens ekonomiska anbud i allmänhet vara mer fördelaktigt för den upphandlande myndigheten.
- Om uppdragstagaren sedan kan bevilja andra kunder licens till programvaran är det sannolikt att denne även kommer att fortsätta att förbättra programvaran och göra uppdateringar och uppgraderingar tillgängliga, även till den upphandlande myndigheten som därmed kommer att dra nytta av detta (eventuellt under förutsättning att ett underhållsavtal har ingåtts).

Om den offentliga upphandlaren låter uppdragstagaren behålla äganderätten till immateriella rättigheter bör särskild uppmärksamhet ägnas åt följande frågor i kontraktet:

- Licensen, som ska innehålla uppgifter om förvaltningens rätt att använda programvaran, bör omfatta följande rättigheter:
 - Att göra de kopior som krävs för intern distribution, arkivering, säkerhetskopiering, testning osv.
 - Att anpassa programvaran i framtiden (även för underhåll och korrigering av fel) och möjligheten att lägga ut anpassning och underhåll på entreprenad till en tredje part.
 - Att erhålla all teknisk dokumentation och källkoderna så att programvaran kan anpassas på ett effektivt sätt (och därmed inte vara beroende av att uppdragstagarens fortsätter sin verksamhet).
 - Att göra programvaran tillgänglig för sina uppdragstagare och underleverantörer (t.ex. vid utkontraktering) för deras behov i samband med uppdraget för den upphandlande myndigheten.
 - I förekommande fall, en rätt för den upphandlande myndigheten att ställa programvaran till förfogande för vissa andra offentliga institutioner.
- Licensen bör dock inte tillåta att programvaran används för kommersiella ändamål eller ge rätt att göra programvaran tillgänglig för andra användare än de auktoriserade användarna. Dessutom bör den offentliga förvaltningen inte få göra programvaran tillgänglig inom ramen för en licens med öppen källkod.

⁽³⁾ Europaparlamentets och rådets direktiv (EU) 2019/1024 av den 20 juni 2019 om öppna data och vidareutnyttjande av information från den offentliga sektorn (EUT L 172, 26.6.2019, s. 56).

⁽⁴⁾ Frankrike tillämpar till exempel systematiken i direktivet om öppna data på programvara. <https://www.data.gouv.fr/fr/>

- I avtalet ska licensens giltighetstid anges (t.ex. för hela löptiden för det upphovsrättsliga skyddet) och det geografiska tillämpningsområdet (t.ex. hela världen). Logiskt sett bör licensen vara icke-exklusiv (eftersom uppdragstagaren annars inte skulle kunna marknadsföra programvaran och bevilja licens till andra kunder).
- Ytterligare mekanismer kan behöva införas för att undvika inlåsning av leverantörer och för att möjliggöra att den upphandlande myndigheten är helt oberoende av utvecklaren i slutet av utvecklingsprojektet och har möjlighet att hantera projektet helt internt eller gå vidare med en annan uppdragstagare (återgångsfrågor). Detta kan omfatta att erhålla all teknisk dokumentation om programvaran, utbildning av intern personal, omfattande information om befintligt material från tredje part osv.
- Utöver licensen kan det vara lämpligt med ett underhållskontrakt med leverantören. Åtminstone bör rätten att dra nytta av uppdragstagarens förbättringar av programvaran beaktas.
- Användningen av befintlig programvara i, eller i kombination med, slutprodukten bör behandlas tydligt i avtalet, för att klargöra den upphandlande myndighetens nyttjanderätt (inbegripet finansiella villkor) till sådana befintliga programvaruelement (som kan tillhöra uppdragstagaren eller tredje parter).

Uppgifter och databaser

Om resultatet av en anbudsinfordran är data, dataset eller databaser bör det offentliga organet ägna särskild uppmärksamhet åt hur bestämmelserna om immateriella rättigheter ska hanteras i anbudsinfordran.

I många fall finns dataset redan tillgängliga hos en befintlig dataleverantör (eller utgivare av data). I sådana fall är den normala modellen ett licensavtal med dataleverantören och direktivet om öppna data är inte tillämpligt på sådana dataset. Det offentliga organet bör, inom de gränser som fastställs i bestämmelserna om offentlig upphandling, fortfarande försöka förhandla om och säkerställa att de begränsningar som vanligtvis åläggs genom licensen är förenliga med dess mål (särskilt när det gäller utbyte av uppgifter med vissa andra offentliga enheter med vilka den offentliga upphandlaren måste samarbeta eller med andra uppdragstagare som arbetar för den offentliga upphandlaren i pågående eller framtida upphandlingskontrakt).

Om uppgifterna i sig inte finns tillgängliga på marknaden är föremålet för avtalet uppgifter som först måste samlas in och/eller en ny databas som behöver inrättas. Därefter uppkommer frågan huruvida det offentliga organet ska erhålla äganderätten till de immateriella rättigheterna i datauppsättningarna eller om uppdragstagaren ska behålla dessa.

I denna vägledning rekommenderas att äganderätten till de immateriella rättigheterna överläts till uppdragstagaren, när detta är motiverat. Detta argument om att "överlåta de immateriella rättigheterna till uppdragstagaren", som avses i avsnitt 4.1.7, bör dock användas med särskild försiktighet när resultatet är uppgifter. Medan programvara normalt sett utgör "verktyg för ett enda ändamål", kan data betraktas som *information* för "flera ändamål". Således bör överväganden beträffande öppenhet och ansvar samt principerna och strukturen i direktivet om öppna data (inbegripet om så kallade "värdefulla dataset", se artikel 14 i direktivet om öppna data) också beaktas vid beslutet om tilldelning av immateriella rättigheter och kan medföra krav på att den upphandlande myndigheten beviljas äganderätten till data (äganderätt till immateriella rättigheter eller andra kontrollmekanismer) ⁽⁵⁾.

Alla offentliga upphandlare måste noga överväga om de vill göra uppgifterna tillgängliga som "öppna data" och det kan finnas olika skäl till varför det offentliga organet kan vilja göra det. Några exempel är följande:

- Insamlingen av uppgifter äger rum inom ramen för ett politiskt initiativ och dessa uppgifter måste vara "öppna" av transparens- och redovisningsskäl.
- Den offentliga upphandlaren vill lämna ut uppgifterna för fri användning av privata företag, t.ex. nystartade företag, för att uppmuntra utvecklingen av nya produkter och tjänster.

⁽⁵⁾ Hänvisningar i detta dokument till "äganderätt till data" bör inte tolkas i strikt bemärkelse som "juridisk äganderätt" utan snarare som en uppsättning befogenheter som gör det möjligt att kontrollera utnyttjandet och användningen av uppgifterna.

Det bör därför undersökas om köparen behöver äganderätten till de immateriella rättigheterna eller inte. Det är i detta sammanhang värt att påminna om att EU:s databasdirektiv⁽⁶⁾ ger lagliga användare av databaser ett visst antal minimirättigheter och att alla avtalsrättsliga bestämmelser som strider mot dessa minimirättigheter är ogiltiga⁽⁷⁾. Dessa rättigheter är således tillämpliga på den offentliga upphandlaren, men detta kommer i de flesta fall inte att vara tillräckligt för att skydda dennes framtida behov.

Om den offentliga upphandlaren beslutar att låta uppdragstagaren behålla de immateriella rättigheterna bör följande aspekter uppmärksammas:

- Det kan i vissa fall leda till att en privat uppdragstagare erhåller en form av monopol på dataset, och det kan finnas situationer där detta inte är önskvärt. Även om priset på uppdragstagarens anbud blir lägre (än vid en överföring av äganderätten till förvaltningen), bör förvaltningen överväga om denna ekonomiska fördel i den särskilda situationen utgör ett tillräckligt skäl för att överlåta de immateriella rättigheterna till uppdragstagaren.
- I vissa fall samlas uppgifterna in via sensorer som får placeras på offentliga platser eller på offentlig infrastruktur (gator, järnvägar osv.) eller kan endast samlas in med ett tillstånd från en förvaltning (t.ex. offentlig-privata partnerskap, offentliga företag eller koncessioner inom den allmännyttiga sektorn). I samtliga dessa fall är det ofta bättre att se till att uppgifterna finns tillgängliga som öppna data. Detta kan ske antingen på den offentliga förvaltningens initiativ eller som en skyldighet för uppdragstagaren.
- Ibland kan uppgifterna anses vara av allmänt intresse. Även om förvaltningen måste betala ett högre pris till uppdragstagaren för att erhålla full kontroll över uppgifterna kan det i sådana fall vara värt det, särskilt för att uppmuntra nya och innovativa tillämpningar och tjänster. Annars kan förvaltningen i ett senare skede bli tvungen att omförhandla rätten att få tillgång till uppgifter som innehas av det privata företaget, när detta hade kunnat undvikas redan från början genom att säkerställa förvärvandet av äganderätten till uppgifterna.

Det kommer även att finnas situationer där anbudsinfordran inte huvudsakligen rör uppgifter utan snarare ny utrustning eller nya tjänster, och där data kommer att framställas/härledas som ett resultat av eller biprodukt från införandet av den nya tjänsten eller användningen av den nya utrustningen. Dessutom krävs det att frågan om äganderätt i jämförelse med licens övervägs noga, och de överväganden som anges ovan bör också beaktas.

Studier och dokument

Om resultatet av en anbudsinfordran är en studie som är avsedd att användas inom ramen för ett framtida **politiskt initiativ eller program**, eller ska användas för att bedöma effekten av en befintlig politik eller ett befintligt program, kommer den typiska immateriella rättighet som är tillämplig på en sådan studie att vara upphovsrätt. Om uppdragstagaren får behålla upphovsrätten innebär detta att denne skulle ha rätt att besluta när studien får publiceras, hur, på vilka villkor osv.

Därför rekommenderas det i allmänhet inte att uppdragstagaren ska få behålla äganderätten till immateriella rättigheter i dessa fall. Det finns flera olika skäl till detta:

- Det ger den offentliga upphandlaren möjlighet att helt fritt offentliggöra handlingen och tillåta att den återanvänds, av öppenhets- och redovisningsskäl, samtidigt som man respekterar uppdragstagarens intressen och rätt att anges som upphovsman till handlingen (för anseende och prestige).
- Den typiska uppdragstagaren är ofta ett universitet, en konsultbyrå, en advokatbyrå eller ett forskningscentrum. Deras huvudsakliga intresse är normalt huvudsakligen att anges som upphovsman till studien (för anseende och prestige). Sådana uppdragstagare är ibland inte rustade att organisera offentliggörandet av studien och kan ofta inte räkna med att erhålla några större direkta finansiella intäkter från offentliggörandet. Sådana intäkter skulle vanligen ändå inte vara särskilt betydande.

⁽⁶⁾ Direktiv 96/9/EG om rättsligt skydd för databaser (EGT L 77, 27.3.1996, s. 20) (även kallat *databasdirektivet*).

⁽⁷⁾ Se artikel 15 i databasdirektivet (vissa indispositiva bestämmelser).

- Sådana handlingar kommer ofta i viss utsträckning att vara generella, vilket innebär att de inte i sig innehåller någon detaljerad och ny teknisk information som i sig kan leda till utveckling av nya produkter eller tjänster (t.ex. handlingar som utarbetas inom ramen för kontrakt som gäller genomförande av ekonomiska, rättsliga eller politiska studier).

Även om den upphandlande myndigheten således bör se till att den erhåller den immateriella äganderätten till studien, bör kontraktet inte i onödan begränsa uppdragstagarens möjlighet att använda erfarenheter, kunskap eller know-how som förvärvats under genomförandet av studien (förutsatt att detta inte medför utlämnande av konfidentiell information om den upphandlande myndigheten). Det är nämligen i detta avseende eventuella fördelar i form av "innovation" kan förväntas.

Det resonemang som beskrivs ovan kan vara ett annat i fråga om handlingar som är ett resultat av kontraktsuppgifter av **mer teknisk karaktär**, till exempel en rapport avseende resultaten av en genomförbarhetsstudie för ett nytt tekniskt projekt eller en teknisk specifikation för utveckling av en prototyp. I motsats till handlingar av allmän/strategisk karaktär kan det inte enbart vara frågan om upphovsrätt, utan också framför allt om industriell äganderätt (t.ex. patent, mönsterrätt, företagshemligheter osv.). I detta fall bör den offentliga upphandlaren beakta övervägandena i ovanstående avsnitt vad gäller att låta uppdragstagaren behålla äganderätten till immateriella rättigheter från potentiella innovationer som beskrivs i dokumentet (t.ex. patent på uppfinningar och upphovsrätt till programvara eller databaser som beskrivs i dokumentet). Om syftet är att kommersialisera de resultat som beskrivs i dokumentet rekommenderas att den offentliga upphandlaren överlåter möjligheten att skydda de immateriella rättigheterna åt uppdragstagaren (t.ex. lämna in en patentsökan) och den offentliga upphandlaren bör överväga om den del av handlingen som inte är känslig med avseende på immateriella rättigheter eller i kommersiellt hänseende eventuellt kan offentliggöras.

Den upphandlande myndigheten bör överväga om den, utöver undersökningen, även har ett behov av att erhålla de underliggande rådata som kan ha samlats in eller tagits fram till följd av studien, och om den behöver erhålla äganderätt till sådana uppgifter eller dataset eller kan låta uppdragstagaren behålla dem (samtidigt som myndigheten endast får rätt att använda dem för interna ändamål).

Design, logotyper, kreativa uppdrag, kommunikationsmaterial

Resultat från avtalet som består av formgivningar, logotyper, varumärken eller liknande kännetecken och kommunikationsmaterial, såsom ljud- och videomaterial och material från sociala medier, som är ett resultat av leverantörernas kreativa arbete, skyddas också av upphovsrätten.

Om resultaten av en anbudsinfordran är logotyper, varumärken eller liknande kännetecken, eller kommunikationsmaterial, finns det inte några starka skäl som talar för att uppdragstagaren bör ha rätt att behålla äganderätten till de immateriella rättigheterna.

- I allmänhet krävs det att den offentliga förvaltningen kan kontrollera användningen av dessa logotyper, varumärken osv. (detta är själva syftet med en varumärkesregistrering), vilket kräver en överföring av äganderätten.
- Dessutom kan dessa resultat vara mycket kreativa, men normalt sett kommer de inte att betraktas som bidrag till "innovation". Detta innebär att de fördelar som normalt förväntas av innovation i form av samhällseffekter, skapande av arbetstillfällen osv. inte uppkommer om uppdragstagaren får behålla äganderätten till immateriella rättigheter.

BILAGA II

Mallar för leverantörsinbjudan

Dessa exempel på inbjudningar kan skickas till leverantörer för att informera dem om att en upphandlande myndighet vill bjuda in dem till ett möte för marknadsaktörer. Det finns mallar för

- A. ett gruppmöte – där flera leverantörer bjuds in till ett gemensamt möte,
- B. ett individuellt möte – där en upphandlande myndighet träffar leverantörer individuellt.

Det är viktigt att inbjudan innehåller all relevant information om processen och hur den passar in i det övergripande förfarandet för offentlig upphandling.

A. Gruppmöte – mall till inbjudan

Bästa...

[Den upphandlande myndighetens namn] förbereder en upphandling för ... [allmänt syfte i fråga om marknad/geografisk räckvidd, till exempel: avtal om köp av bussar för Bukarests kommun].

I detta sammanhang vill vi träffa företrädare för leverantörer på området för att fastställa det förfarande som ska följas och för att få inblick i de problem och den potential som finns inom denna särskilda marknad.

Vi avser hålla ett gruppmöte med flera leverantörer och skulle vilja bjuda in er att delta den [ange datum och tid] på [ange adress].

Före mötet vore vi tacksamma om ni kunde lämna följande: i) Kontaktuppgifter till de företrädare som kommer att närvara (högst två personer) och ii) en ifylld kopia av det frågeformulär som bifogas detta brev senast den [ange datum och klockslag för mottagande av information].

Ifyllda frågeformulär och andra uppgifter som lämnas i förväg kommer att förvaras hos förvaltningen och behandlas konfidentiellt. Den upphandlande myndigheten kommer att föra protokoll under hela sammanträdet, och kommentarer eller synpunkter kommer av sekretesskäl och såvida inte annat begärs inte att hänföras till någon enskild person.

Vi tackar på förhand för ert deltagande i denna marknadsundersökning.

Om ni har några frågor, tveka inte att kontakta oss på [ange relevanta kontaktuppgifter].

Med vänliga hälsningar

...

B. Individuellt möte – mall till inbjudan

Bästa...

[Den upphandlande myndighetens namn] förbereder en upphandling för ... [allmänt syfte i fråga om marknad/geografisk räckvidd, till exempel: avtal om köp av bussar för Bukarests kommun].

I detta sammanhang vill vi träffa företrädare för leverantörer på området för att fastställa det förfarande som ska följas och för att få inblick i de problem och den potential som finns inom denna särskilda marknad.

Vi vill bjuda in er till ett möte för att diskutera era åsikter, erfarenheter och kunskaper närmare i detalj den [ange datum och tid] på [ange adress].

Före mötet vore vi tacksamma om ni kunde lämna följande: i) Kontaktuppgifter för de företrädare som kommer att närvara (högst två personer) och ii) en ifylld kopia av det frågeformulär som bifogas detta brev senast den [datum och klockslag för mottagande av information].

Ifyllda frågeformulär och andra uppgifter som lämnas i förväg eller under mötet kommer att förvaras hos förvaltningen och behandlas konfidentiellt.

Vi tackar på förhand för ert deltagande i denna marknadsundersökning.

Om ni har några frågor, tveka inte att kontakta oss på [ange relevanta kontaktuppgifter].

Med vänliga hälsningar

...

BILAGA III

Mall för frågeformulär för möten med leverantörer ⁽¹⁾

Syftet med denna mall för frågeformulär är att hjälpa köparna att erhålla viss information om en innovativ leverantör, om möjligt före ett möte, till exempel nystartade företag eller innovativa små och medelstora företag.

Under intervjun kan utbytet delas upp i följande tre temaområden:

— Tema 1: Identifiering av målkategori: små och medelstora företag, medelstora företag, stora företag osv.

Syftet med detta avsnitt är att ge en korrekt beskrivning av de viktigaste uppgifterna om de ekonomiska aktörerna.

— Tema 2: Bedömning av leverantörens integrering i ekosystemet för innovation

Syftet med detta avsnitt är att bedöma leverantörens grad av integration i ekosystemet för innovation.

— Tema 3: Definition av den föreslagna innovativa lösningens mognadsgrad

Syftet med detta avsnitt är att identifiera huvuddragen i den innovativa lösning som leverantören föreslår.

— Tema 4: Beskrivning av den innovativa lösningen

Detta avsnitt gör det möjligt för köparen att identifiera den berörda innovationssektorn.

Företagets namn:	
Företagets webbplats:	
Typ av innovation:	
Intervju med leverantören — Datum för intervjun: — Köparens namn: — Namn på kontaktperson i företaget:	

I – Företagskategori	Nyckeluppgifter	Anmärkningar
Grundat år Totalt antal anställda Varav ingenjörer och FoU Varav marknadsföring		
Årsomsättning — N-3 — N-2 — N-1 Typ av företag — Nystartat företag — Mikroföretag — Små och medelstora företag — Medelstora företag — Stora företag		

⁽¹⁾ Denna mall bygger på den mall som tagits fram av franska *Direction des Achats de l'Etat* (DAE) och som ingår i dess vägledning om operativa inköp från mars 2019. https://www.economie.gouv.fr/files/files/directions_services/dae/doc/Guide_sourcing.pdf

I – Företagskategori	Nyckeluppgifter	Anmärkningar
Företagets registreringsnummer		
Huvudkontorets adress		
Kontaktperson (namn och e-postadress) Chef Marknadsföringsansvarig, i förekommande fall		
Eventuella hänvisningar Privat sektor Offentlig sektor		
Centralt inköpsställe (i förekommande fall)		
Exporterar ni för närvarande till Europa Afrika Asien Nordamerika Sydamerika Oceanien		

II – Ekosystem för innovation	Nyckeluppgifter	Anmärkningar
Nätverksintegration (flera svar möjliga) Är företaget medlem i (ange namn): — ett konkurrenskraftigt kluster — en inkubator — ett kluster — ett fablab/levande laboratorium — ett kontorshotell — en avknoppning från ett universitet — en yrkesorganisation eller fackförening — ett tvärvetenskapligt innovationsprogram — annat — privata banker Drar ni nytta av — skatteavdrag för innovation — bidrag (departement, regioner) — privata investeringar — gräsrotsfinansiering		

II – Ekosystem för innovation	Nyckeluppgifter	Anmärkningar
Forskningspartnerskap Om ja, ange namn — laboratorium — universitet — andra		
FoU-insatser i förhållande till de totala utgifterna (genomsnitt för de senaste tre budgetåren)		
Internt forskningskontor/en intern forskningsavdelning — Ja, ange antal anställda — Nej		
Utmärkelser, priser — Ja, ange antal anställda — Nej Inlämnade patent (nationella, internationella) — Ja, ange antal anställda Ensamrätt (dominerande ställning i konkurrenshänseende)		

III – Innovationens egenskaper	Nyckeluppgifter	Anmärkningar
Typ av innovation ⁽²⁾ — Mindre — Stegvis — Disruptiv — Teknik — Produkt — Tjänster — Sedvanlig — Process eller organisation — Marknadsföring — Affärsmodell — Samhällsinnovation		
Innovationsmognad Utvecklad internt — Framgångsrik prototyp — Industrialisering — Saluföring under minst två år		

⁽²⁾ För definitioner se sidan 4 i denna vägledning.

III – Innovationens egenskaper	Nyckeluppgifter	Anmärkningar
— Distribution — Eftermarknadsservice <i>Utvecklad inom ramen för ett externt partnerskap</i> — Framgångsrik prototyp — Industrialisering — Saluföring under minst två år — Distribution — Eftermarknadsservice		
Industrialiseringsmetoder Partnerskap med industrin — Ja, ange antal anställda — Nej Planerad utveckling — Första serier — Tidsfrister — Kvantitet		

IV – Beskrivning av den innovativa lösningen	
Uppgifter från företaget	

V – Analys och sammanfattning (del reserverad för köparen)	Anmärkningar
Enhetens potential Integration i ekosystemet för innovation? ☐ ja ☐ nej FoU-intensitet (över 15 %) Första referens Den föreslagna produktens och/eller tjänstens potential Är lösningen innovativ? Möjligheter till utnyttjande? Konkurrenskraft Relevant användning	
Handlingar eller information från företaget	
Referenser Broschyr, produktbeskrivning Kontakter	

Icke uttömmande beräkningar över områden och innovationsuppköp	
It och telekommunikation Stordata Digital Ny teknik Molntjänster It-säkerhet Säkerhet för elektroniska komponenter RFID och hållbar utveckling Trådlös teknik Sakernas internet	
Intellectuella tjänster, utbildning och kommunikation Serös bransch Samarbetsverktyg Digital dokumenthantering Kunskapsförvaltning Innehållshantering Distribution av digitalt innehåll Media för onlinetjänster Media 2.0 Video	
Teknik och utrustning Belysning och tillhörande teknik Bildbehandling med infraröd och terahertz Energibesparande pannor Nya generationens industriella arbetsutrustning Textil- och jordbruksresurser Optiska fibrer Inertering av asbest Stoppande av icke-samarbetsvilliga fordon Hjälpmedelsteknik	
Byggnader och infrastruktur Tillgänglighet för personer med funktionsnedsättning Hög miljö kvalitet Energibesparande material Digital modell Robotteknik	

Icke uttömmande beräkningar över områden och innovationsuppköp	
Energi och miljö Agronomi, jordbruksteknik Miljöteknik Koldioxidsnål teknik	
Hälsa och kost Läkemedel Medicinsk utrustning för sjukhus, vårdhem osv. Sjukhusvård Hemsjukvård Kostrådgivningstjänster	
Miljömetrologi Energihushållning i byggnader och utrustning för luftrening Konsumtionsvattnets kvalitet Kontroll av energi- och vätskekonsumtion Avfallshantering	
Transporter och logistik Hantering av köbildning Kontorsmöbler Energisnåla belysningsanordningar Underhållsprodukter Porto Säkerhet	
Socialt innovativa processer, produkter och tjänster Städarbete på dagtid Tjänster för social sammanhållning i stora organisationer Processer, produkter och tjänster för äldre och personer med funktionsnedsättning Processer, produkter och tjänster som förbättrar tjänsterna för användarna Skapande av nätverk för kommunikationsprocesser, produkter och tjänster Processer, produkter och tjänster som skapar välbefinnande på arbetsplatsen Processer, produkter och tjänster inom den sociala och solidariska ekonomin	
Anpassning av arbetsstationer Utrustning och arbetsstationer Utrustning för arbetsstationer för personal med funktionsnedsättning Distansutrustning Utrustning för flyttbara arbetsstationer	