



Førkommersielle anskaffelser i  
spesialisthelsetjenesten

**Hvorfor og hvordan?**

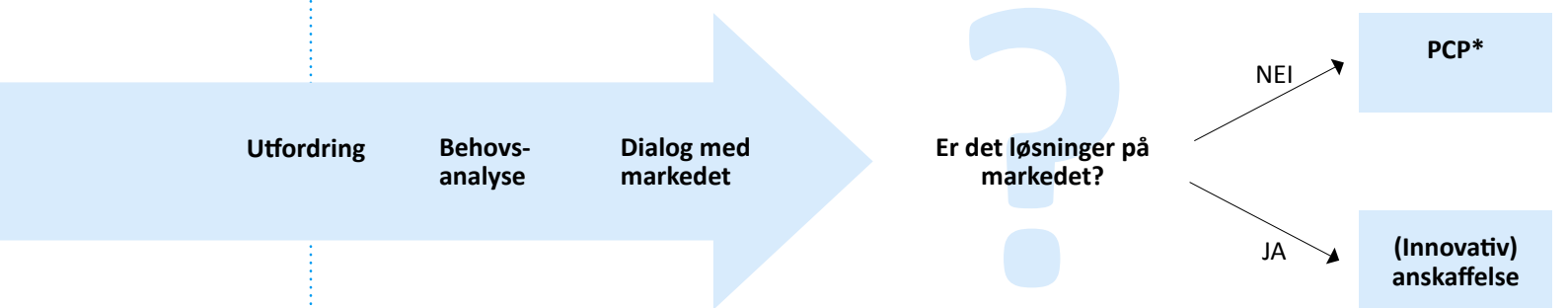
# Innovasjon i helsesektoren

Det er store utfordringer innen helse- og omsorgsektoren og behov for innovasjon for å bidra til løsninger.

Offentlige sektor bør gå foran som krevende kunde.

**Anskaffelser i foretakene kan gjøres mer innovativt!**

## Dialog med leverandørmarkedet er viktig



En veileder utarbeidet av de fire helseregionene, Sykehuspartner og Hinas i et felles prosjekt i 2013. Dette er en kortutgave, hele veilederen finnes her: [www.helse-sorost.no/forkommerseill](http://www.helse-sorost.no/forkommerseill)

\*PCP – pre commercial procurement  
Som er det vanlige uttrykket i EU for førkommersiell anskaffelse

# Push- eller pullinnovasjon

To ulike innfallsvinkler til innovasjon



- Leverandøren har en ide



Oppdragsgiver har et behov

## Løsning



Anskaffelse av FoU med denne leverandøren er mulig uten konkurranse\*

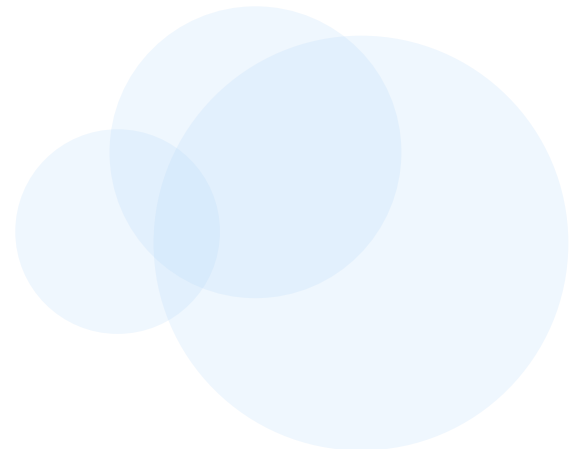


En førkommersiell anskaffelsesprosess bør igangsettes med konkurranse

\* Det er antagelig ikke ønskelig å utlevere leverandørens ide i markedet

## Hvorfor kjøre konkurranse når det kan være lov å samarbeide direkte med en leverandør?

1. Det kan være mange gode leverandører med løsninger man ikke kjenner til
2. Unngå uheldige bindinger
3. Flere leverandører kan på denne måten finne hverandre og skape gode løsninger i fellesskap
4. Det er nasjonale føringer for at offentlige oppdragsgivere skal skape muligheter for små og mellomstore bedrifter
5. Flere hoder tenker bedre enn få!



## OFU-ordningen

OFU (offentlig forsknings- og utviklingsoppdrag) er en tilskuddsordning fra Innovasjon Norge som skal bidra til utvikling av nye produkter og løsninger som kan føre fram til internasjonal markedsuksess. Ordningen bygger på en samarbeidsavtale mellom en leverandørbedrift - som er den som søker om tilskudd - og en kundebedrift. Det er sterkt anbefalt fra norske myndigheter at offentlige oppdragsgivere skal delta i OFU-prosjekter.

Les gjerne mer om dette på Innovasjon Norges sider ([link](#))

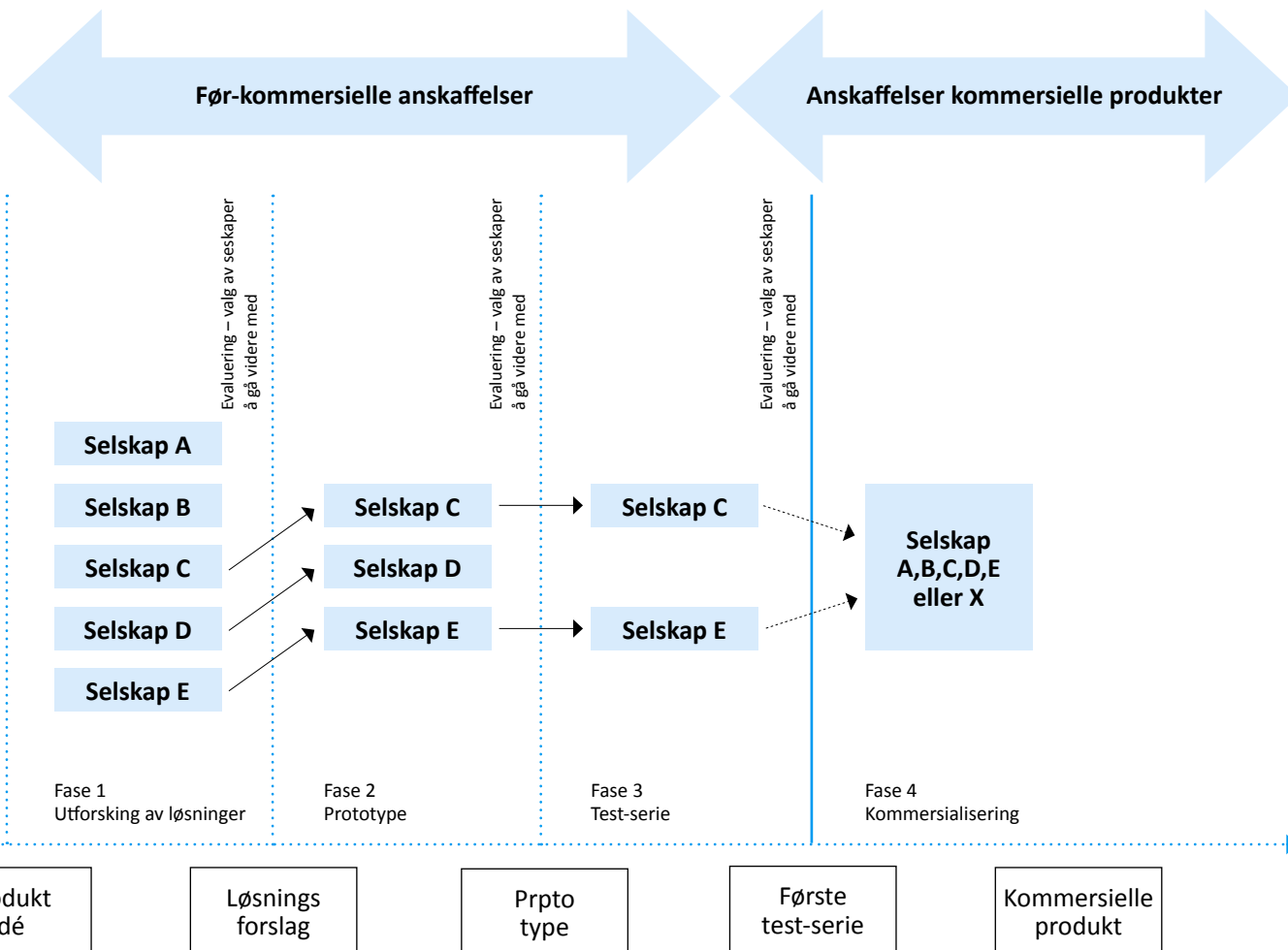
**En førkommersiell anskaffelse kan ligge under OFU-ordningen, altså med offentlig støtte, men kan også kjøres uten tilførte midler eksternt.**

## Hva sier loven

- Lov og Forskrift om offentlige anskaffelser
- Unntaket for FOU følger av FOA § 1-3 annet ledd bokstav g.



Offentlige oppdragsgivere kan anskaffe forsknings- og utviklingsoppdrag der det som etterspørres ikke finnes på markedet i det hele tatt - utenfor rammene av LOA/FOA



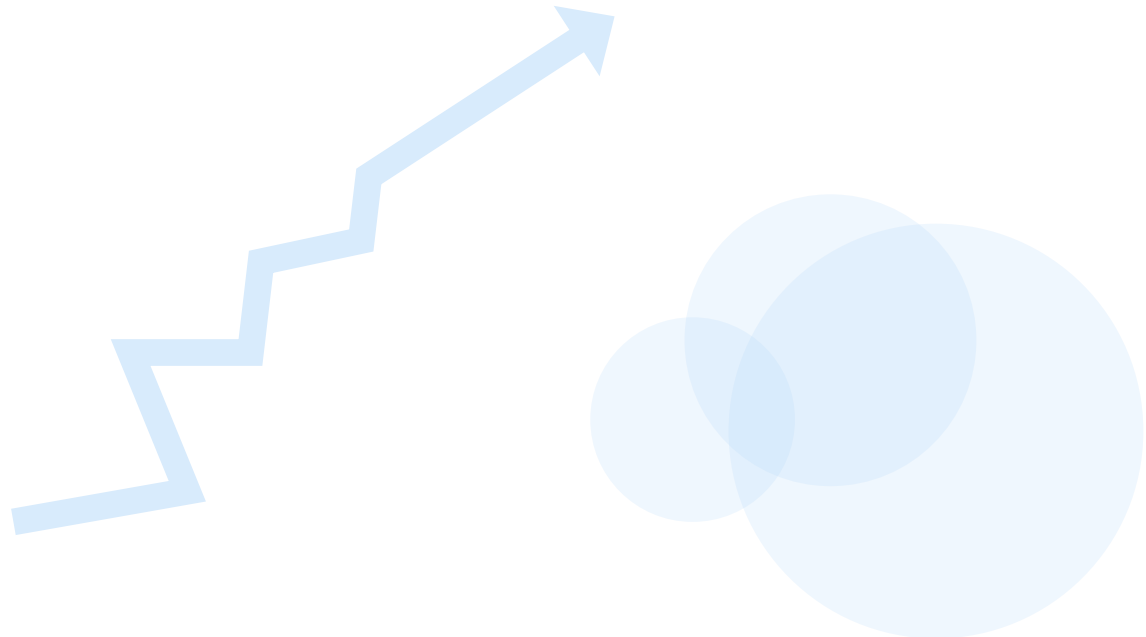
## Anbefalt metode for en førkommersiell anskaffelse



## Risiko/utfordringer knyttet til førkommersielt prosjekt

- Ingen automatikk i anskaffelse av det utviklede produkt/tjeneste
- Risiko for å **eksludere** leverandører
- Risiko for å komme i konflikt med statsstøtteregele

## Fra saksbehandler til verdiskaper.. steg for steg



## Leverandørdialogen er avgjørende

For å lykkes i en innovativ anskaffelse, kreves det at oppdragsgivers behov er tydeliggjort og kommunisert til potensielle leverandører, og leverandørers kunnskap om mulige løsninger kommunisert tilbake til kjøper. Ordinære anskaffelser av standardprodukter, krever normalt ikke en slik interaksjon, fordi produktene er velkjente og møter bruker/kjøpers behov. Anskaffelse av innovative løsninger (produkt eller tjeneste) stiller derfor høyere krav til interaksjon, samhandling og kunnskapsdeling mellom kjøper og leverandører, enn tilfellet er for ordinære anskaffelsesprosesser.

## Behovskartlegging

- Kartlegging av behov gjøres både for eget behov og for hva markedet kan levere
- Offentlige oppdragsgivere må ikke være redd for leverandørdialog – den er ekstra viktig her!
- Les gjerne mer om hvordan leverandørdialogen kan gjøres på Difis sider:  
<http://anskaffelser.no/tema/innovasjon/innovasjon-steg-for-steg/dialog-med-markedet>





# Kartlegge markedet

1. Det finnes allerede en løsning på markedet  
**Løsning – anskaffelse i tråd med LOA/FOA**
2. Det finnes ikke løsning, men sannsynligvis vil det komme snart  
**Gjennomføre PCP eller kunngjøre vanlig anskaffelse for å aktivere markedet til å komme med løsning i en kommersiell anskaffelse**
3. Det er ingen løsning eller teknologi tilgjengelig og det er ikke forventet utviklet i nær framtid  
**PCP**
4. Tjenesten eller løsningen finnes i annen sektor og må tilpasses  
**PCP kan gjennomføres, tilpasningen er det innovative i anskaffelsen**

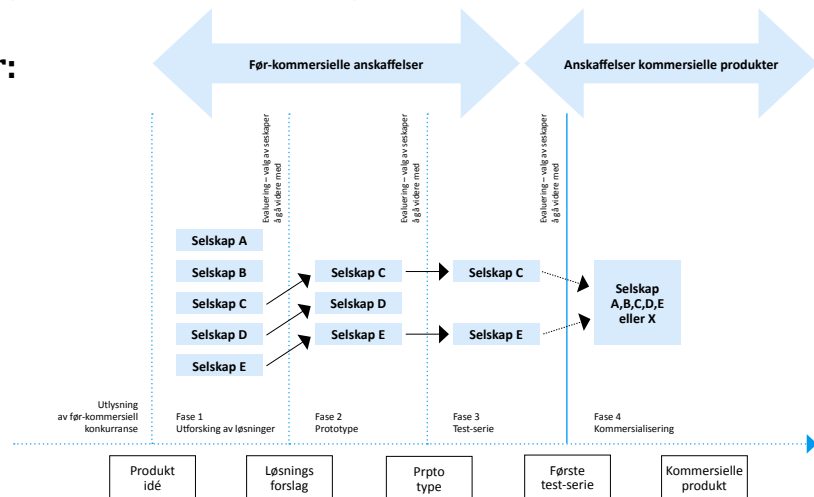
# Konkurransегjennomføring

## Fire hovedaktiviteter:

1. Forberedelser
2. Kunngjøring
3. Evaluering
4. Kontrakt

Enhver konkurranse gjennomføres i henhold til de **grunnleggende krav til offentlige anskaffelser**.

Også i en førkommersiell anskaffelse.



# Funksjonell spesifikasjon er nødvendig

Oppdragsgiver må gi leverandørene nødvendig frihet til å komme med innovative og originale løsninger!

## Evaluering

- Evaluering av tilbudene skal være basert på objektive kriterier, for eksempel kompetanse, oppdragsforståelse, løsningskvalitet og kostnader.



Gode og  
troverdige  
løsninger!

## Avtaler/betingelser

- Det må utarbeides avtaler som dekker alle faser i den førkommersielle anskaffelsen. Det er viktig med tydelige avtaler.

## Fordeling av risiko og fordeler

- Forsknings- og utviklingsrisiko, samt fordeler bør deles mellom oppdragsgiver og leverandør på en slik måte at begge parter har et insentiv til å forfølge kommersialisering og ta i bruk løsningen.

## Kunngjøring

- Kunngjør på Doffin – bruk ”veiledende kunngjøring”
- Kunngjør også på engelsk (hjelp kan fås til dette på Doffin)  
[www.doffin.no](http://www.doffin.no)
- Bruk funksjonell spesifikasjon
- Vær tydelig på rammebetingelser som faser, varighet, evaluering etc.
- Tillat en spørsmål/svar-periode før tilbudsfrist. Husk å gjøre alle spørsmål med svar tilgjengelig for alle som har meldt interesse for konkurransen

Lys ut! Dette skaper konkurranse og gir det største innovasjonspotensialet!

## Tre hovedfaser

1. Inngå avtaler med et visst antall leverandører for fase 1 og evaluer deres ideer.
2. I fase 2 er kun et fåtall leverandører med og deres prototyper evalueres.
3. Det skrives avtale med kun en, eller gjerne to om mulig, leverandører(er) for tredje fase som innebærer utvikling av testserie eller ferdig produkt/tjeneste



## Åpenhet i markedet

Oppdragsgiver kan legge til rette for at det vil være konkurranse i markedet i den påfølgende kommersielle anskaffelsesprosessen ved å se til at man kommer frem til flere tilbud og løsninger som er klare til å introduseres til markedet ved avslutningen av den førkommersielle anskaffelsen, selv om det inngås kontrakt med bare en leverandør.

**Det er viktig å ha en åpen prosess. Tenk åpenhet og konkurranse som det beste grunnlaget for størst innovasjonspotensial når løsningen kommersialiseres**

## Avtalehåndtering

Vellykket innovativ utvikling handler i stor grad om risikostyring. De største risikofaktorene er:

- Budsjettoverskridelser
- Forsinkelser
- Å ikke finne løsninger på tekniske utfordringer relatert til behovet
- Organisatoriske og styringsmessige forhold

**God kommunikasjon reduserer risiko! Sørg for oppdatert informasjon på milepæler og legg inn risikoreportering som et punkt i alle oppfølgingsmøter med leverandøren.**

## Kommersiell anskaffelse

Skal gjennomføres i tråd med LOA/FOA!

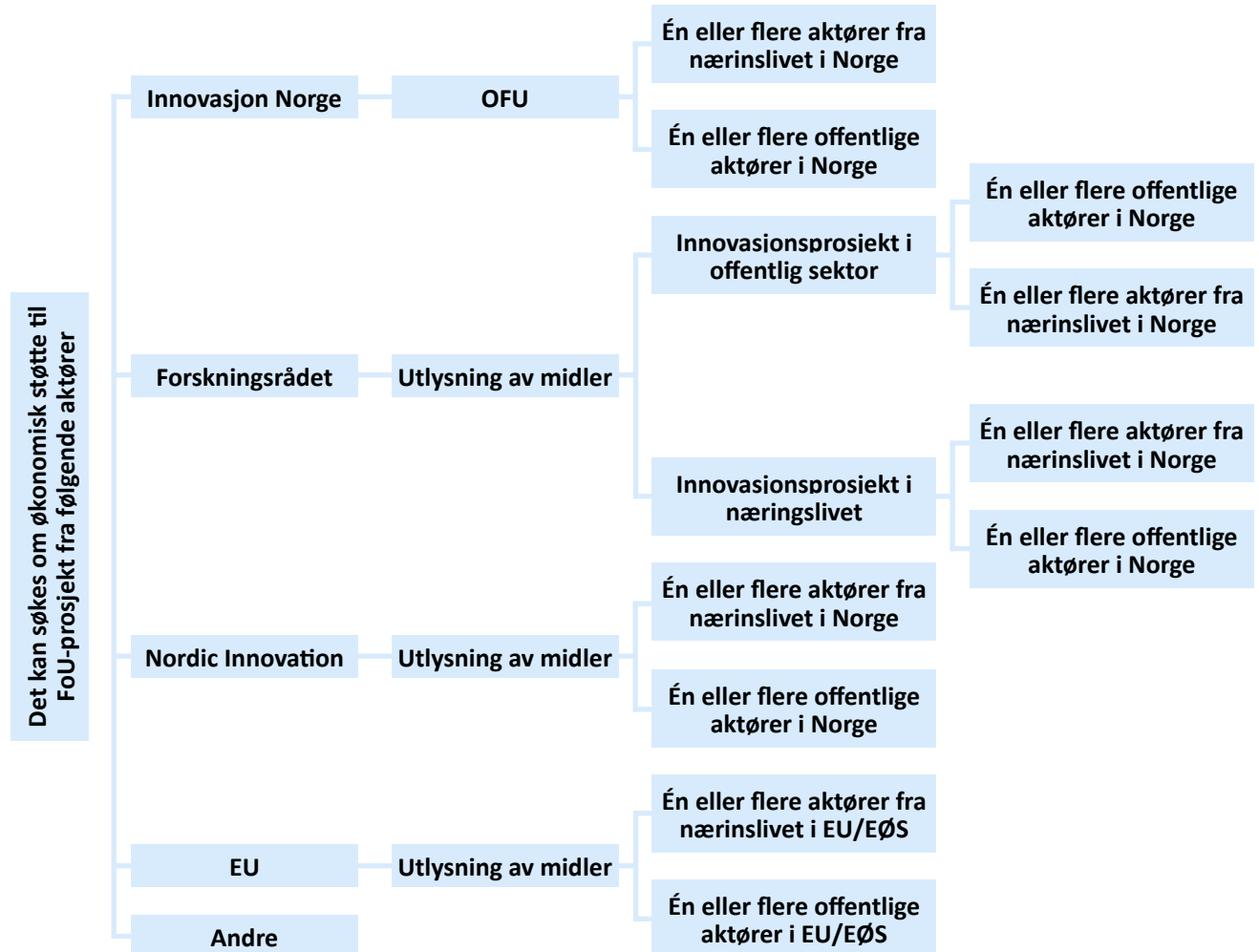
- **Forutberegnelighet**
- **Gjennomsiktighet**
- **Etterprøvbarhet**
- **Utvelgelse på grunnlag av objektive og ikke-diskriminerende kriterier**

## Praktiske råd

- Gi alle leverandører samme informasjon, for eksempel ved en informasjonspakke eller i et felles informasjonsmøte
- Gi tilstrekkelig tilbudsfrist slik at alle har tid til å gjøre seg kjent med all informasjon som er fremlagt
- Grunnlaget og dokumentasjonen som utarbeides skal styrke konkurranse, ikke begrense den.
- Bruk funksjonell kravspesifikasjon.
- FoU-partnerne kan avtale at resultatet av forsknings- og utviklings samarbeidet kan benyttes i en etterfølgende anskaffelsesprosess slik at kontrakten ikke hindrer en etterfølgende konkurranse.



# Det finnes finansieringsmuligheter



## Nyttige nettsider

- Innovasjon Norge <http://www.innovasjonnorge.no>
- Forskningsrådet <http://www.forskningsradet.no>
- Direktoratet for ikt og forvaltning  
[www.difi.no](http://www.difi.no), <http://anskaffelser.no/tema/innovasjon>
- Innomed <http://www.innomed.no>
- Nordic Innovation <http://www.nordicinnovation.org/no>
- Nasjonalt program for leverandørutvikling  
<http://www.leverandorutvikling.no>



Veileder for førkommersielle anskaffelser i spesialisthelsetjenesten  
[www.helse-sorost.no/forkommersiell](http://www.helse-sorost.no/forkommersiell)

