

Innovative indkøb kræver kontrolleret risikovillighed

Af [Morten Hauge Larsen](#) | 12. december 2014 kl. 4:00 |

INDKØB: Den nye udbudslov giver mulighed for at foretage indkøb gennem såkaldte innovationspartnerskaber. Men innovation indebærer risiko. Skal det håndteres, kræves viden om partnerskabets proces og udbuddets problemstilling, lød budskabet på workshop.

Til februar fremsætter regeringen en ny udbudslov. En af hensigterne med loven er at give kommuner og regioner mulighed for at lave mere fleksible indkøb af velfærdsløsninger.

Med begrebet innovationspartnerskaber åbnes der op for en ny udbudsform, hvor det offentlige kan efterspørge, at private virksomheder udvikler nye løsninger til et givet problem.

Innovative indkøb kræver en risikovillighed fra det offentlige, som derfor behøver viden om selve processen. Det var formålet med onsdagens workshop 'Hvordan gør vi fremtidens udbud mere smarte?', som den statsligt finansierede organisation Væksthus Hovedstadsregionen afholdte onsdag.

Partner i konsulentvirksomheden Copenhagen Living Lab Thomas Hammer-Jakobsen var en af oplægsholderne på dagen. Med oplægget "290 milliarder og 55 minutter" fremlagde han en strategi for, hvordan kommuner og regioner kan begive sig ud i at anvende den nye udbudsform.

CITAT

Forudsætningen for, at det her lykkes, er, at vi på tværs af offentlige organisationer kaster os åbenhjertigt ud i dialog om problemstillinger på velfærdsområdet, som private virksomheder kan byde ind på.

Thomas Hammer-Jakobsen Partner i Copenhagen Living Lab

LINKS PÅ ALTINGET

1. [Ekspert: Ikke meget politik tilbage i ny udbudslov](#)

Innovative indkøb kræver dyb problemforståelse

De 55 minutter i oplæggets titel henviser til, hvordan Albert Einstein engang har svaret på, hvad han ville bruge sin tid på, hvis jorden gik under om en time.

Hans svar var: ”Jeg ville bruge 55 minutter på at forstå problemet og 5 minutter på at finde løsningen.”

Den reference blev brugt til at illustrere, hvordan det offentlige kan prioritere sine kræfter, når de kaster sig ud i private partnerskabssamarbejder. Workshoppens hovedpointe var således, at ressourcerne bør prioriteres i retning af at forstå den problemstilling, som det offentlige i samarbejde med private virksomheder ønsker at finde en løsning på.

Ifølge Thomas Hammer-Jakobsen vender logikken om at forstå problemstillingen i dybden til dels om på den måde, som det offentlige nogle gange har en tendens til at tænke på:

”Det er måske i virkeligheden ret sundt for os, og måske er det også det, vi bakser med, når vi snakker om at formulere funktionskrav. Vi er så vant til at hoppe til løsningen, fordi det er håndgribeligt og til at forstå.”

Ved brug af funktionskrav beskriver udbyderen ikke i detaljer, hvordan opgaven ønskes løst, men i højere grad, hvilke effekter og resultater det private skal levere. Men for at vide, hvad man ønsker af løsninger på en bestemt problemstilling, er det Hammer-Jakobsens pointe, at udbyderen først må have en grundig forståelse af selve problemet.

Behovet for nytænkning er skabt af de udfordringer, som kommuner og regioner står over for i forhold til en voksende andel af ældre. Det kræver, at de 300 milliarder kroner om året, der bruges på offentlige indkøb, sættes i spil på en anden måde end i dag.

"Forudsætningen for, at det her lykkes, er, at vi på tværs af offentlige organisationer kaster os åbenhjertigt ud i dialog om problemstillinger på velfærdsområdet, som private virksomheder kan byde ind på. Der tror jeg, vi må være en lille smule ydmyge, når vi bevæger os ud i det offentlig-private samarbejde og være opmærksomme på, hvordan vi grundlæggende ser verden forskelligt," påpegede Thomas Hammer-Jakobsen i sit oplæg.

Udbudslov skal stimulere innovation

Mens muligheden for at anvende funktionskrav allerede benyttes i kommunerne i dag, så er innovationspartnerskaber en ny udbudsform, som udbudsloven bringer til bordet.

Kenneth Skov Jensen, kontorchef i Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, som har stået for udarbejdelsen af den nye udbudslov, håber, at loven vil stimulere det offentlig-private samarbejde.

"Selve innovationspartnerskabet har tre faser. Der er en udbudsfase, en innovationsfase, og en købsfase. Det er en ny proces, og indgangskravet til det, det er at man i sidste ende skal have købt eller forsøgt at udvikle noget, som ikke findes allerede. Mange flere krav er der sådan set ikke," siger han om den nye lov.

Den første fase fungerer ved, at kommunen eller regionen udbyder en problemstilling imellem minimum tre private leverandører, som så konkurrerer om at udvikle en løsning. I første fase er der også en forhandlingsfase, hvor udbyderen i princippet kan lave kontrakter med flere af de private leverandører, hvis der vurderes at være potentiale herfor.

I anden fase går kommunen og det private ind i en udviklingsfase, som i sidste ende gerne skal munde ud i et nyt produkt eller en ydelse.

Kenneth Skov Jensen hæfter sig ved, at kommunerne ikke er forpligtet til at købe den løsning, som det private har arbejdet med, hvis kommunen ikke finder den anvendelig. På den måde får det offentlige et spillerum imellem fase to og tre, der samtidig virker som et incitament til begive sig i kast med den nye udbudsform.

"Det kan være en fornuftig ide at foretage en eller anden form for aflønning for fase et og to, hvis man også skal give de her virksomheder det rette incitament til at gå ind i det så langt ind i en proces, hvor de efterfølgende ikke har garanti for at sælge nogle ting," understreger Kenneth Skov Jensen dog.

Fokus på offentlig-privat samarbejde

På konferencen var syv kommuner repræsenteret: København, Frederiksberg, Ballerup, Vallensbæk, Gladsaxe, Roskilde, Horsens. Derudover var der repræsentanter fra Region Hovedstaden, KL og SKI (Statens og Kommunerens Indkøb).

Formålet med workshoppen har været at klæde kommunerne bedre på til innovative offentlige indkøb, fortæller projektleder i Væksthus Hovedstadsregionen, Sara Øllgaard.

"Arrangementet gav deltagerne en stærkere forståelse af feltet ved at trække på hinandens erfaringer og få inspiration til, hvad der skal til, for at de i højere grad anvender offentlige innovative indkøb, og inviterer til den dialog med virksomhederne, som er centralt for at lykkes med innovative offentlige indkøb."

Workshoppen "Innovative Offentlige Indkøb: Hvordan kombineres innovation og indkøb?" var en del af en række af workshops, som Væksthus Hovedstadsregionen afholder i foråret. Disse workshops vil også have fokus på offentligt-privat samarbejde.

"Målet med workshoprækken er, at de skal inspirere, formidle ekspertviden og skabe videndeling på tværs af Region Hovedstadens kommuner. Samtidig skal de være med til at understøtte at kommuner går i dialog med private virksomheder," siger Sara Øllgaard.

larsen@altinget.dk