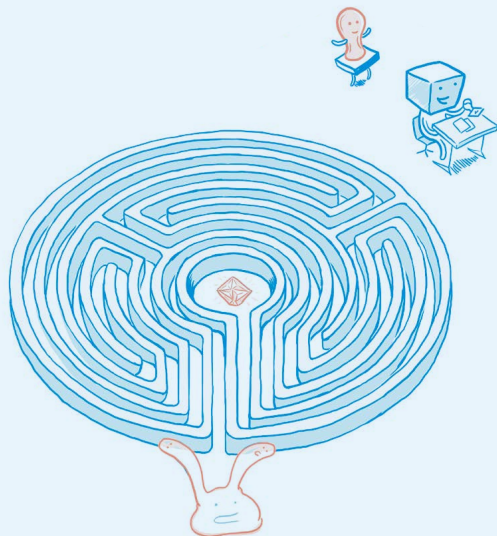




NÅR LØSNINGEN IKKE FINNES – ENNÅ ...

Fremgangsmåter for å utvikle nye løsninger i et samarbeid

Når er det aktuelt å vurdere samarbeid med en sosial entreprenør?
Noen ganger kan grunnen være at kommunen står overfor utfordringer som den ønsker hjelp til å få løst. Andre ganger kan det være den sosiale entreprenøren som kommer til kommunen med en idé. I begge tilfeller kan det være aktuelt å utvikle en løsning sammen som ikke finnes ennå. Dette er mulig – også innenfor regelverket om offentlige anskaffelser. En metode som er aktuell her, er såkalt innovativ anskaffelse.



Innovative anskaffelser

En innovativ anskaffelse er en anskaffelse som er satt opp og gjennomført på en slik måte at leverandører og brukere også kan bidra til å beskrive behovet som anskaffelsen skal løse. En innovativ anskaffelse følger de samme reglene som vanlige anskaffelser, men utnytter mer av det spillerommet regelverket gir.

I slike prosesser legger innkjøper til rette for dialog med både brukere og leverandører, og gjennom dialogen får alle bedre kjennskap til hverandres behov, muligheter og begrensninger. Ved å bruke mer tid på å avdekke behovene, kan metoden bidra til å avdekke den egentlige årsaken til et problem. Det gjør det lettere å forhindre at den valgte løsningen bare lindrer et symptom, men heller ta tak i de bakenforliggende utfordringene.

Dialogen med leverandørene kan dessuten bidra til å gi innkjøperen bedre kunnskap om mulighetene i markedet, for eksempel blant sosiale entreprenører. Dialogen vil i mange tilfeller også føre til at innkjøpers behov blir bedre kjent for leverandørene.

Når det konkrete behovet er dokumentert, skal innkjøper fastsette hvilke resultater tilbudte løsninger skal bidra til å nå. Her er det viktig at dokumentene beskriver behov, og hvilke resultater og effekter innkjøper ønsker å oppnå. Dersom dokumentene spesifiserer for mange detaljer i løsningen, er det ikke lenger rom for innovasjon.

Det er med andre ord ingenting i veien for at offentlige virksomheter kan snakke med potensielle leverandører. Det er heller ingenting i veien for at offentlige virksomheter kan hjelpe en gründer på veien mot en konkret løsning. Det viktige er – dersom samarbeidet ender i en anskaffelse – at den offentlige virksomheten ivaretar de grunnleggende kravene i regelverket om anskaffelser og sørger for likebehandling, gjennomsiktighet og etterprøvbarehet for alle potensielle leverandører.

Se mer om regelverket generelt i kapitlet «Myter om offentlige anskaffelser».



Utvikle løsninger i det små

NAV Nordstrand har etablert et system der de samarbeider med sosiale entreprenører fra sak til sak, innenfor terskelverdiene i anskaffelsesregelverket. Samarbeidet kan ofte starte med en dialog rundt utfordringer løftet fram fra de ansatte, der de sosiale entreprenørene bidrar med innspill til løsninger. Denne typen samarbeid starter uten penger. Så snart partene har kommet fram til noe de vil gå videre med, søker entreprenøren og bydelen sammen om midler. Finansieringskildene er ordninger som er etablert for bestemte formål relevant for de aktuelle tiltakene (tilskudd fra Helsedirektoratet, NAV osv.). Deretter gjør bydelen direkte kjøp fra den sosiale entreprenøren. En slik modell forutsetter at anskaffelsens totale økonomiske ramme er lav.



Forsknings- og utviklingsavtaler

En kommune og en sosial entreprenør kan også samarbeide om forsknings- og utviklingsavtaler, som i en del tilfeller er unntatt fra anskaffelsesregelverket.

NYBY har etablert et slikt utviklings-samarbeid med tre pilotkommuner (Oslo, Bærum og Asker).