

Oppdatert evaluering av innovasjonspartnerskap

*Erfaringer fra offentlige oppdragsgivere
og virkemiddelapparatet.*

September 2023

oslo**economics**



Sammendrag

- Oslo Economics har på oppdrag for Leverandørutviklingsprogrammet (LUP) gjennomført en oppdatert evaluering av innovasjonspartnerskap (IP) som bygger på videre på en tidligere evaluering (OE, feb. 2022) og hensyntar utviklingen som har vært.
- IP er en anskaffelsesprosedyre som kjennetegnes ved at den kombinerer utviklingsfase og kjøp i én og samme konkurranse.
- Siden lanseringen i 2017 har det blitt initiert 29 innovasjonspartnerskap med støtte fra Innovasjon Norge. Per august 2023 er 13 partnerskap avsluttet, hvorav 11 har ført til kjøp av den utviklede løsningen.
 - Finansiering av IP over statsbudsjettet fra KDD falt bort i 2022 og kuttet ble opprettholdt i 2023.
- Metode: I den oppdaterte evalueringen har vi intervjuet utvalgte medarbeidere i LUP, gjennomgått bakgrunnsdokumenter om innovasjonspartnerskap fra LUP og artikler om utviklede løsninger fra LUPs nettside.
- LUP opplever at flere offentlige virksomheter er interessert i å gjennomføre innovasjonspartnerskap, men de er helt avhengig av risikoavlastning i form av ekstern finansiering for at prosjektene skal bli igangsatt.
 - 84 prosent av virksomhetene ville ikke gjennomført IP uten finansiering fra Innovasjon Norge (OE, 2022)
- Muligheten til å følge IP-prosessene har gitt offentlige virksomheter en kompetanse som gjør at flere nå signaliserer at de ønsker å bruke prosedyren på utfordringer de står ovenfor. Innovasjonspartnerskap som metode for anskaffelse av innovasjon har også blitt mer robust på grunnlag av erfaringene virksomhetene har gjort seg.
- Det finnes flere eksempler på vellykkede innovasjonspartnerskap. Løsningene viser stort potensial for skalering i Norge og internasjonalt, og etter hvert som flere prosjekter avsluttes er det mulig å samle inn data for å vurdere virkningene nærmere.

Innhold

- Bakgrunn og mandat
- Om innovasjonspartnerskap
- Resultater og erfaringer fra forrige evaluering
- Erfaringer fra virkemiddelapparatet
- Eksempler på vellykkede innovasjonspartnerskap
- Konklusjon og anbefalinger



Bakgrunn og mandat

Bakgrunn og mandat

- På oppdrag for Leverandørutviklingsprogrammet (LUP), gjennomførte Oslo Economics en evaluering av innovasjonspartnerskap som prosedyre vinteren 2021/2022, basert på erfaringer fra offentlige oppdragsgivere.
- På tidspunktet for evalueringen var det initiert 28 innovasjonspartnerskap med støtte fra Innovasjon Norge, hvorav fire var avsluttet.
 - Av de fire avsluttede innovasjonspartnerskapene, hadde to ført til anskaffelse, mens de to andre ikke resulterte i kjøp av utviklet løsning.
- Siden den gang har flere innovasjonspartnerskap blitt avsluttet. Per august 2023 er 13 partnerskap avsluttet, hvorav 11 har ført til kjøp av den utviklede løsningen – i større eller mindre grad.
- LUP har etterspurt en oppdatering av evalueringen, som hensyntar utviklingen som har skjedd siden sist.
- Denne rapporten bygger videre på Oslo Economics' rapport *Evaluering av innovasjonspartnerskap – erfaringer fra offentlige oppdragsgivere* fra februar 2022.
- I denne oppdaterte evalueringen har vi intervjuet utvalgte medarbeidere i LUP, gjennomgått bakgrunnsdokumenter om innovasjonspartnerskap fra LUP og artikler om utviklede løsninger på LUPs nettside.

Behovet for innovative anskaffelser

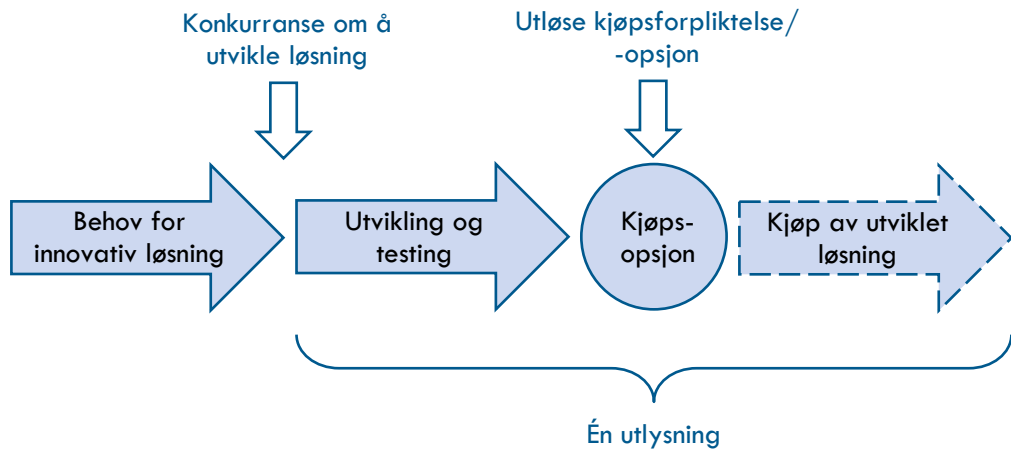
- Det offentlige Norge står overfor samfunnsmessige utfordringer som klimaendringer, demografiske endringer (aldrende befolkning) og endringer som følge av teknologisk utvikling.
- Gjennom flere stortingsmeldinger har det blitt uttrykt et ønske om at offentlige anskaffelser skal være en drivkraft for innovasjon og omstilling i norsk økonomi.
- Det opprinnelige målet med offentlige anskaffelser er å sikre best mulig behovsdekning til lavest mulig kostnad, hvilket forutsetter effektiv bruk av samfunnets ressurser.
- Effektiv bruk av samfunnets ressurser krever tilstrekkelige investeringer i forskning, utvikling og innovasjon.
 - Fravær av offentlige støtteordninger kan gi underinvesteringer i FOUI og innebærer en markedssvikt.
- Tilgang på risikoavlastning i form av økonomisk og prosessuell støtte er avgjørende for at leverandører og oppdragsgivere er villige til å ta risikoen som er forbundet med å utvikle nye løsninger.
- «Anskaffelser av innovasjon» er anskaffelser hvor oppdragsgiveren aktivt søker et produkt eller en tjeneste ikke er tilgjengelig i markedet og er dermed en måte å utvikle nye løsninger på.
 - Innovasjonspartnerskap (IP) er et eksempel på en slik anskaffelsesprosedyre som kombinerer utviklings- og kjøpsfasen og ble introdusert i det nye anskaffelsesregelverket som trådte i kraft 1. januar 2017.



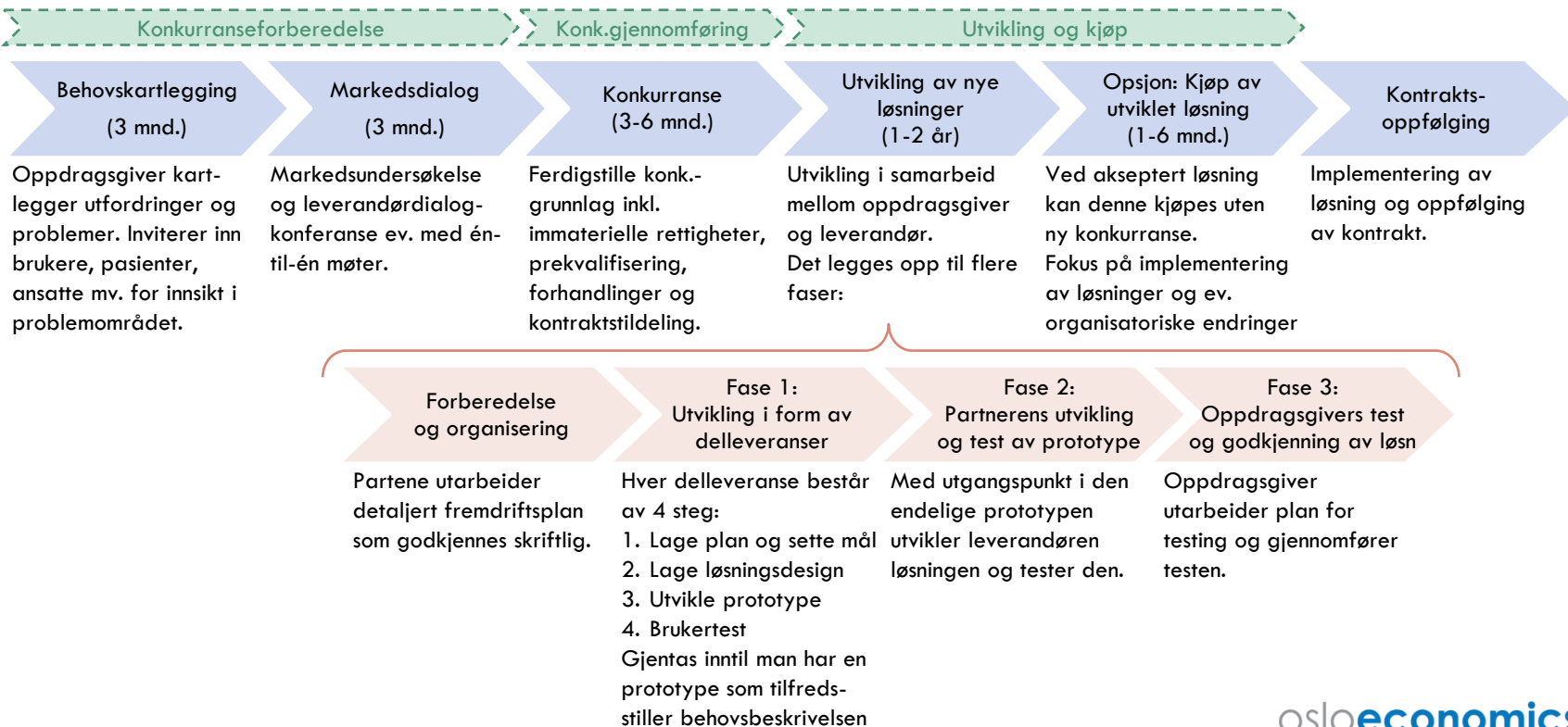
Om innovasjonspartnerskap

Kort om innovasjonspartnerskap

- Innovasjonspartnerskap brukes ved anskaffelse av løsninger som ikke finnes i markedet fra før
- Prosedyren legger til rette for produkt- og tjenesteutvikling i en samarbeidsprosess mellom oppdragsgiver og leverandør/utvikler
- Innovasjonspartnerskap kombinerer utviklingsfasen og det senere kjøpet i én og samme konkurranse
 - Skiller seg dermed fra andre former for innovative anskaffelser, ved at det ikke er behov for å lyse ut en ny konkurranse når utviklingsfasen er ferdig
- Formålet med innovasjonspartnerskap er å ta frem helt nye løsninger på spesifikke behov hos oppdragsgivere, der det ikke finnes en tilgjengelig løsning i markedet.
- Innovasjonspartnerskap ble tatt i bruk i Norge i 2017, og fremgangsmåten er siden blitt videreutviklet



Gjennomføring av innovasjonspartnerskap

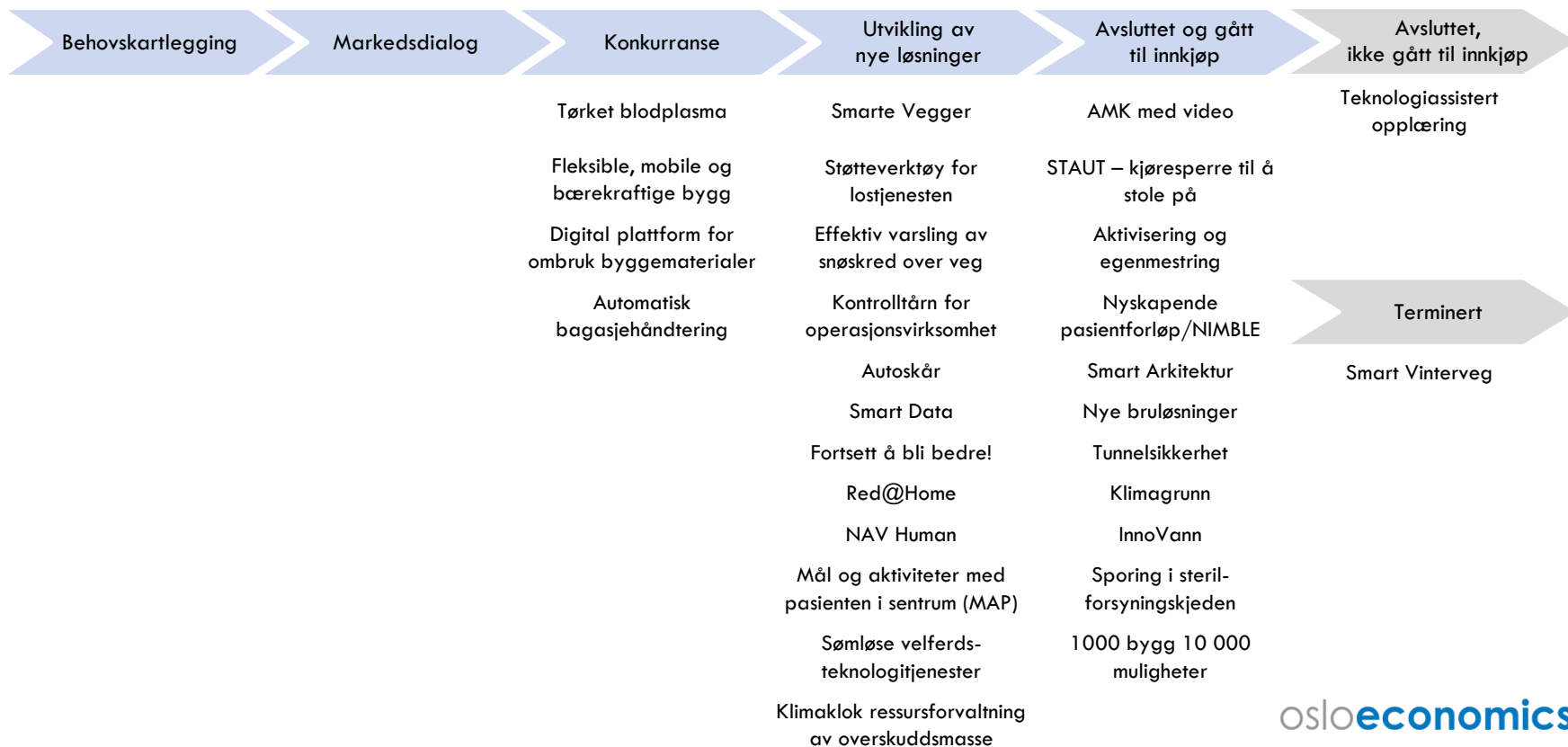


Finansiering fra Innovasjon Norge

- Innovasjon Norge ga i perioden 2016-2021 finansiell støtte til gjennomføring av IP mellom offentlige og private virksomheter.
 - Finansiering over statsbudsjettet fra KDD falt bort i 2022 og kuttet ble opprettholdt i 2023.
- Støtten gikk til den eller de leverandørene det ble inngått partnerskap med.
 - Oppdragsgiver har anledning til å benytte seg av en mindre andel av midlene (~10 %) til å dekke ekstern kompetanse (tjenestedesign o.l.) og gjennomføring av markedsdialog, men ikke lønn til egne ressurser.
- Siden første IP fikk tilskudd i 2017, har Innovasjon Norge innvilget støtte til IP for 320 millioner kroner.
 - Det ble tildelt ekstraordinært innovasjonstilskudd høsten 2020 (mobiliseringskampanje – 30 millioner kroner).
- Hvert IP har mottatt mellom 8 og 15 millioner kroner.
 - Gjennomsnittlig støtte er 11 millioner kroner.
- Det mangler data om og prising av egeninnsats blant oppdragsgivere, men foregående evaluering (OE, 2022) viste at denne ofte er høy, cirka 4-8 millioner kroner i hvert IP. Også leverandørene rapporterer om høy egeninnsats.

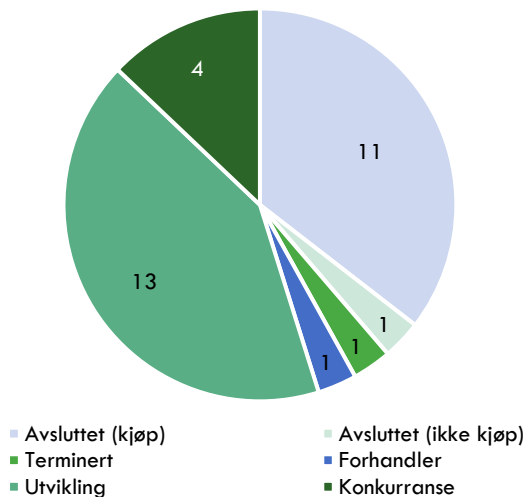
År	Antall IP	Tildelte midler (NOK)
2016	1	12 000 000
2017	4	32 000 000
2018	4	34 000 000
2019	5	58 500 000
2020	11	128 850 000
2021	3	54 500 000
Total	29	319 850 000

Status for IP med finansiering fra IN (sept. 2023)



De fleste avsluttede IP-prosjekter har endt med kjøp

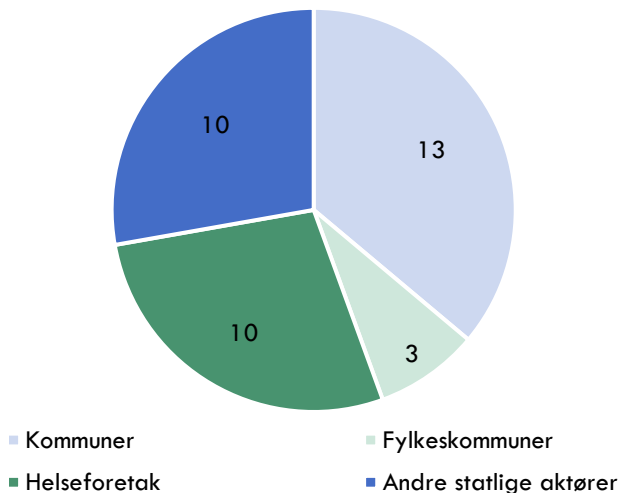
Fordeling av status for påbegynte innovasjonspartnerskap (sept. 2023)



- 13 prosjekter er avsluttet hvorav 11 har endt med kjøp, 1 uten kjøp og 1 ble terminert underveis i utviklingsløpet.
 - Ved forrige evaluering (feb. 2022), var kun 2 prosjekter avsluttet og gått til kjøp.
- 1 prosjekt har pågående forhandlinger om kjøp.
- 11 prosjekter i ulike faser av utviklingsløpet (1 av disse har blitt omstrukturert og fått ny prosjekteier underveis).
- 4 prosjekter er i konkurransefasen.

Stort spenn av prosjekteiere innenfor kommunal forvaltning og stat

Fordeling prosjekteiere (sept. 2023)



- Blant andre statlige aktører er b.l.a. Statsbygg, Forsvarsbygg, Avinor, Statens Vegvesen og Kystverket.
- I tillegg til prosjekteierne er i overkant av 70 offentlige virksomheter med som følgevirksomheter med kjøpsopsjon.
- Noen av virksomhetene har kjøpsopsjon i flere prosesser, (f.eks. de regionale helseforetakene som har kjøpsopsjon på vegne av de lokale helseforetakene i regionen).
- Det varierer hvorvidt følgevirksomhetene har benyttet seg av kjøpsopsjonen.

Bruken av innovasjonspartnerskap er utbredt i resten av Europa

En undersøkelse fra EU-kommisjonen (2023) viser at innovasjonspartnerskap er utbredt i Europa og at prosedyren har hatt innvirkning på innovasjon og «grønne» målsetninger.

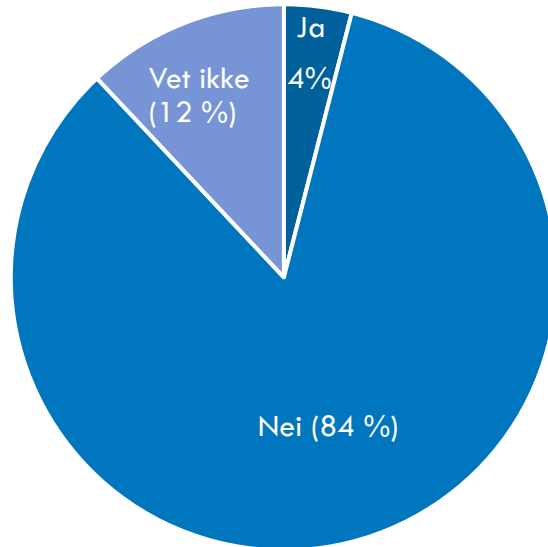
- Antall tildelte IP-kontrakter økte frem mot 2020 og nådde en topp på 40 kontrakter, men har siden gått ned (trolig som følge av pandemien).
- Den samlede verdien av IP-kontrakter i perioden 2016-2022 var på 8,3 milliarder euro (~83 mrd. kroner).
- Mer enn 50 prosent av kontraktene i perioden har vært <1 million euro (~10 mill. kroner) i verdi.
 - Det er stort spenn i kontraktene, fra <100 000 kroner til >50 milliarder kroner.
- IP har blitt tildelt i 18 forskjellige EØS-land, og etter Norge har det vært flest tildelinger i Finland (25), Frankrike (22) og Tyskland (22).
- Bygg og anlegg er sektoren med høyest gjennomsnittlig kontraktsverdi for innovasjonspartnerskap og samlet verdi (ekskl. ekstremverdier).
- «Grønn» og «digitalisering» går igjen som de mest utbredte målsettingene («policy objectives») i IP-kontrakter.
- 109/173 kontrakter har blitt tildelt med deltakelse fra SMBer (~63 prosent) og 741 millioner euro i kontraktsverdi (44 prosent av totalen) har blitt tildelt med SMB-deltakelse.



Resultater og erfaringer fra forrige evaluering

84 prosent ville ikke gjennomført IP uten finansiering fra IN

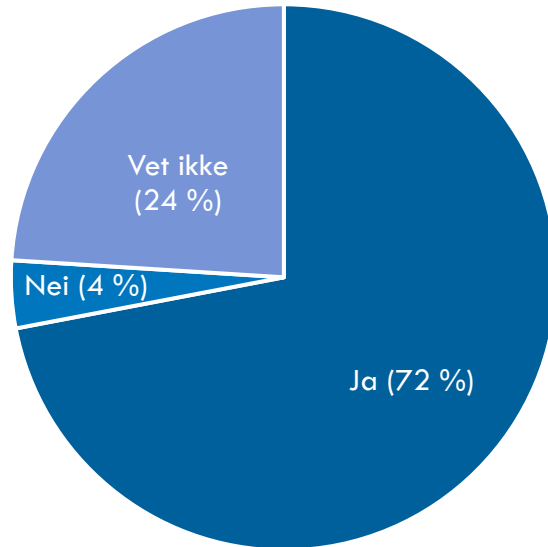
Ville dere gjennomført IP uten finansiering fra Innovasjon Norge (IN)?



- Enkelte oppgir at de ville sett på andre fremgangsmåter for å løse behovet på en annen måte.
 - «Vi ville valgt den metoden som er enklest og raskest. Ikke gitt at det er innovasjonspartnerskap».
- Andre forteller at de sannsynligvis ikke kunne løst behovet uten finansiering, som var avgjørende for at det i det hele tatt kunne skje en anskaffelse.

75 prosent synes IP er en egnet metode for innovasjon...

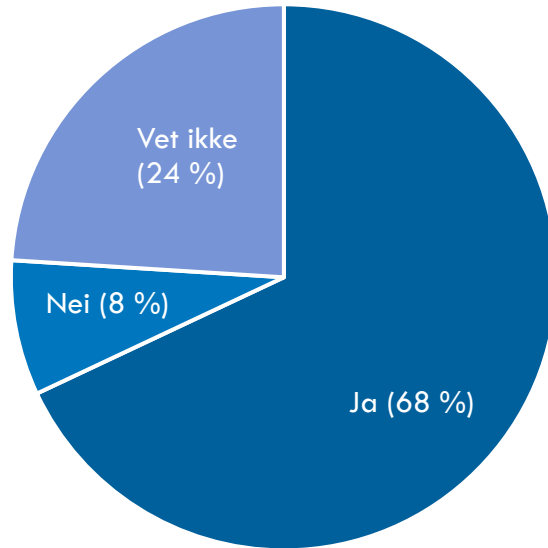
Alt i alt, synes din virksomhet at IP er en god måte å skape innovasjon sammen med private aktører?



- De fleste oppdragsgivere er fornøye med IP som fremgangsmåte og metode, og opplever at det er en god måte å skape innovasjon sammen med private aktører.
- Blant avsluttede IP svarer samtlige at de synes metoden er egnet for innovasjon.
- Særlig vekt på partnerskapsmetodikken – det at man jobber sammen om å finne en løsning oppleves som produktivt og nyttig.
- Blant mindre fornøye oppdragsgivere nevnes det at prosedyren oppleves som rigid og at det kan gå på bekostning av innovasjonen.
- Samtidig trekkes rammeverk og struktur frem som en trygghet av andre.
- Det poengteres at behovet må være egnet – ikke alle behov kan løses ved IP.
- Tilnærmet lik fordeling i svar når man tar ut oppdragsgivere som er i de tidlige fasene (behov og markedsdialog).

... og 71 prosent kan tenke seg å delta i et nytt IP i fremtiden, ...

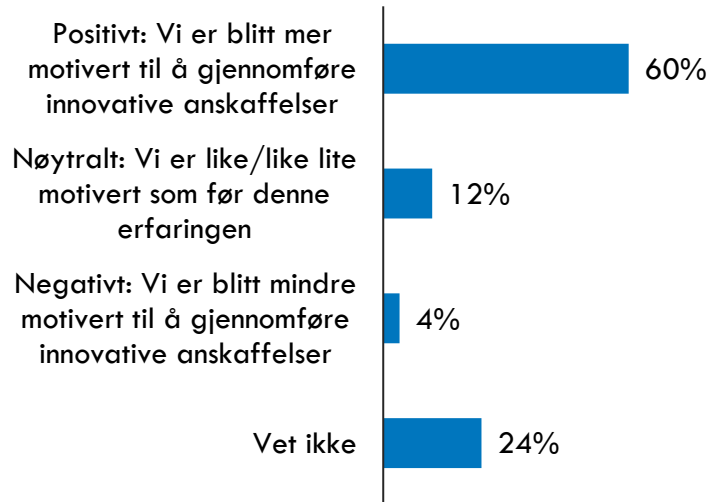
Har erfaringen med IP gitt lyst til å gå i gang med flere IP?



- Klart flertall har lyst til å gjennomføre et nytt IP.
- Metoden er ressurskrevende – enkelte opplever å være litt «utmattet» nå, men ser for seg at de med litt «pause» fra IP godt kan gå i gang med et nytt partnerskap.
- Det trekkes frem av flere at man ved vurdering av nytt IP ville tenkt nøye over hvorvidt behovet er tilstrekkelig konkret til å være egnet for metoden .
- Andre suksesskriterier som nevnes er blant annet prosjektledererfaring og forankring blant ledelse for å sikre tilgang på tilstrekkelig med interne ressurser.
- Oppdragsgivere som ikke ønsker å delta på flere IP ser likevel ikke på erfaringen som bortkastet – stort læringsutbytte.

Erfaringen med IP har hatt en positiv effekt på offentlige virksomheters motivasjon til å gjennomføre innovative anskaffelser

Hvordan har erfaringen med innovasjonspartnerskapet påvirket deres virksomhets/organisasjons motivasjon til å gjennomføre flere innovative anskaffelser generelt?



- Tverrfaglig engasjement innad i virksomhet bidrar til at flere får kjennskap til IP og innovasjonsprosessen.
- Enkelte intervjuobjekter tror kunnskap om og motivasjon til å gjennomføre innovative anskaffelser blitt bedre, men at kompetansen fremdeles bør heves når det gjelder innovasjon i offentlige virksomheter.



Erfaringer fra virkemiddelapparatet

Avsluttede IPer lykkes med å få frem nye løsninger som ender med kjøp, men omfanget av kjøp varierer

- 11 av 13 avsluttede prosjekter har endt med kjøp – i større eller mindre grad.
- Omfanget av kjøpet varierer, og avhenger blant annet av:
 - Hvorvidt den utviklede løsningen er klar til å settes i drift. Resultatene av prosessene leder ofte til en versjon 1.0, som må tilpasses og testes videre før den kan settes i full drift.
 - Hvorvidt teknisk infrastruktur er på plass hos den offentlige virksomheten.
 - Finansiering. I noen tilfeller har budsjettsituasjonen i virksomheten endret seg underveis i prosjektet, og i andre tilfeller har det ikke vært tilstrekkelig fokus på at en løsning skal kjøpes (og trenger finansiering).
- I flere av prosjektene har følgevirkningene utløst kjøpsoppsjonen.
- Foreløpige signaler fra prosjekter i slutfasen tilsier at det kan komme nye kjøpsbeslutninger i 2023.
- Flere av løsningene har potensiale for salg internasjonalt (f.eks. sporing av kirurgisk utstyr og kjøretøysperrer fra Prodtex).

Interessen for innovasjonspartnerskap blant leverandørene har gjennomgående vært god

- Svært mange leverandører har deltatt i dialogaktivitetene med oppdragsgiver.
- Interessen for å bli prekvalifisert har vært stor i de fleste prosjektene.
- Rundt 60 leverandører er involvert i utviklingsløpene og de fleste inngår i konsortier som har vunnet fram i konkurransen.
- Leverandører som har vunnet fram i konkurransen løfter frem det tette samarbeidet med sluttbrukere i den offentlige virksomheten som en suksessfaktor.
- Erfaringer viser at leverandørene som deltar på IP også legger inn egne midler i prosjektene utover ekstern finansiering – opp mot like mye som de tildeles til utvikling.
- Leverandørene som har vunnet kontraktene varierer i størrelse. De minste selskapene har vært gründerbedrifter med 1 til 2 ansatte og de største er internasjonale selskap.
- LUP har fått mange henvendelser fra leverandører som ønsker å delta på innovasjonspartnerskap og har etterspurt denne typen utlysninger i tiden etter at finansieringen fra Innovasjon Norge falt bort.

Overgangen fra utvikling til kjøp har vært krevende i mange av innovasjonspartnerskapene

- Utviklingsløpet fordrer tett kontakt mellom oppdragsgiver og leverandør. Når prosessen går over til kjøpsbeslutning, endrer rollene seg, og noen erfarer at partene i denne fasen har litt ulike målsetninger.
 - Dette kan handle om prismodeller, forretningsstrategier, tempo og skala på implementering mv.
- Denne fasen krever derfor en profesjonell og løsningsorientert tilnærming fra begge parter.
- De første innovasjonspartnerskapene avtalefestet 90 dagers frist for å utløse opsjon. Dette viste seg å være en kort frist og medførte utfordringer. Særlig så virkemiddelapparatet at dette ble for kort tid for følgelivets virkninger. Fristen er derfor blitt satt til 180 dager i de nyeste prosessene.
- Noen av prosjektene har resultert i en versjon 1.0 av en ny løsning, men trenger ytterligere test og utvikling for å kunne settes i daglig drift.
 - Løsninger som må implementeres i eksisterende (teknisk/organisasjonsmessig) infrastruktur, er oftere en 1.0-versjon enn løsninger som ikke krever slik implementering (for eksempel kjøretøysperrer tilpasset nordisk klima).
 - Løsninger som ikke krever implementering i (teknisk/organisasjonsmessig) infrastruktur er ofte lettere å omsette i et større marked for leverandørene.

Samarbeidet mellom Innovasjon Norge, DFØ og LUP har vært viktig for den prosessuelle støtten til gjennomføring av IP

- Samarbeidet har vært viktig da virkemiddelapparatet samlet sett har kunnet tilby både finansiell og prosessuell risikoavlastning.
 - Innovasjon Norge har stått for tildeling og finansieringen av IP-prosjekter samt gjennomført erfaringsamlinger på tvers av oppdragsgivere underveis.
 - LUP har gitt prosessbistand og støtte til oppdragsgiverne i gjennomføringen av IP og koblet sammen oppdragsgivere og leverandører.
 - DFØ har tilbudt generell veiledning og konkurranse- og kontraktsmaler for innovative anskaffelser, inkl. IP.
- Erfaringene viser at aktørene på den ene siden kan få til mye bra ved å forene krefter og samarbeide om felles mål. Samtidig er det utfordrende når rammebetingelsene endres underveis.
- Bortfall av nye midler til innovasjonspartnerskap, har medført mindre oppfølging og rådgivning fra Innovasjon Norge opp mot prosjektleder i det enkelte innovasjonspartnerskap.
 - Erfaringsutveksling og samlinger på tvers av offentlige oppdragsgivere for innovasjonspartnerskap er særlig etterspurt blant prosjektlederne.

Når er innovasjonspartnerskap egnet for å anskaffe innovasjon, og når kan andre prosedyrer heller være egnet?

Forhold som taler for at IP er egnet:

- Behovet som løsningen skal dekke er konkret definert og behovet er forankret både hos ledelsen og de som sitter med behovet i virksomheten.
- Løsningen som skal utvikles vil være relativt enkel å implementere i den offentlige virksomheten og ikke kreve ytterligere investeringer i (teknisk) infrastruktur, systemutvikling e.l.
- Oppdragsgiver har satt av tilstrekkelig ressurser internt til gjennomføringen ettersom IP er en tidkrevende prosess (utviklingsløpet varer 1-2 år).

Forhold som taler for at andre prosedyrer er mer egnet enn IP:

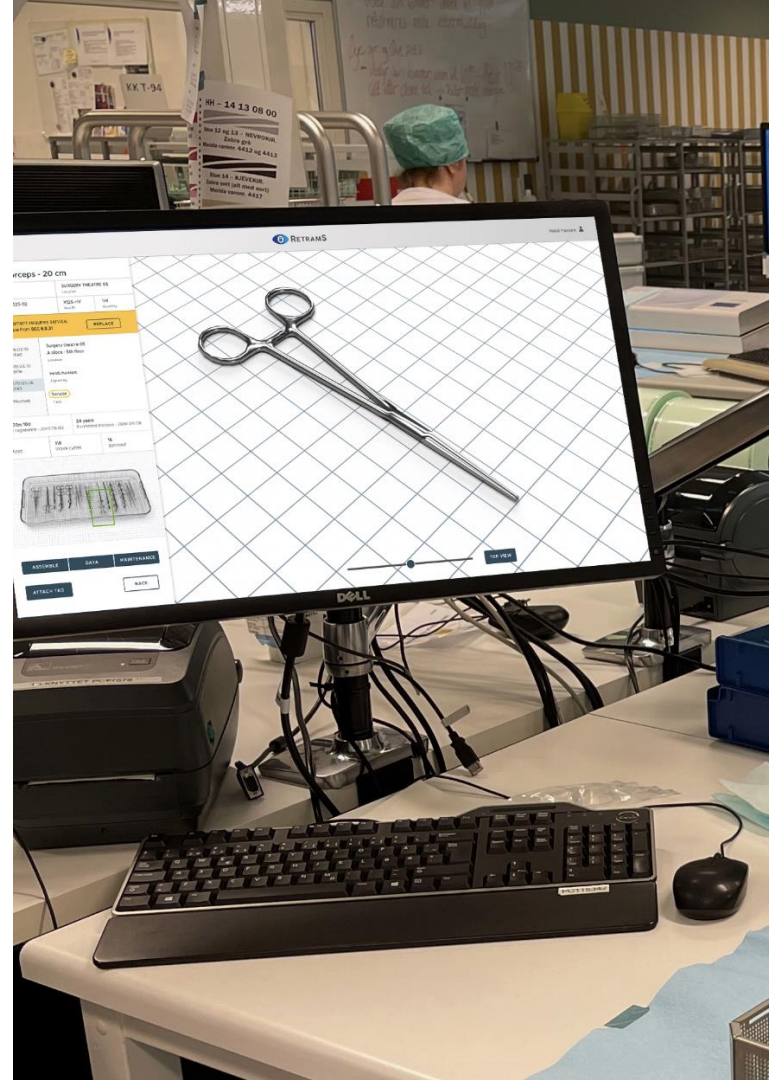
- Lite konkret behovsbeskrivelse gjør det utfordrende å gjennomføre IP, og da vil en før-kommersiell anskaffelse eller et FoU-prosjekt være mer egnet.
- Behovet ligger i et marked der det finnes mange leverandører.
 - En potensiell langsom utviklingsprosess kan bli overgått av teknologiutvikling i markedet, og da vil andre typer prosedyrer som åpner for innovasjon være mer egnet, f.eks. konkurranse med forhandlinger.
- Løsningen som skal utvikles er langt unna. Da kan det være krevende å fastsette pris på endelig løsning ved kontraktsinngåelse, og et FOU-prosjekt vil kunne egne seg bedre.



Eksempler på vellykkede innovasjonspartnerskap

Case: Sporing av kirurgiske instrumenter på sykehus

- **Behov:** Haukeland sykehus ønsket å få bedre oversikt over hvor enkeltinstrumenter befinner seg i sterilforsyningskjeden på sykehuset, samt tilstanden på instrumentene.
- Mange aktører deltok i konkurransen om å få inngå innovasjonspartnerskap med Helse Bergen og det ble til slutt bedriften Retrams AS som vant.
- **Resultat:** Retrams utviklet en løsning som lokaliserer hvor i sterilforsyningskjeden kirurgisk gjenbruksutstyr befinner seg ved bruk av DNA-markører i stålet på instrumentene. Teknologien bidrar til å effektivisere prosessen med å finne, vaske og sterilisere utstyr.
- Retrams har inngått en langsiktig avtale med Helse Bergen HF og Sykehusinnkjøp om bruk av løsningen på Haukeland sykehus.
- Fravær av liknende løsninger nasjonalt og internasjonalt betyr i praksis at alle sykehus i Norge kan gå til direkteanskaffelse av løsningen.
 - Følgevirksomhetene (andre helseforetak) har fått tilbud på pilotert versjon av løsningen.
- Det er potensiale for skalering til andre bransjer hvor det er behov for å dokumentere og skille fra hverandre spesialverktøy, som fly og romfart.



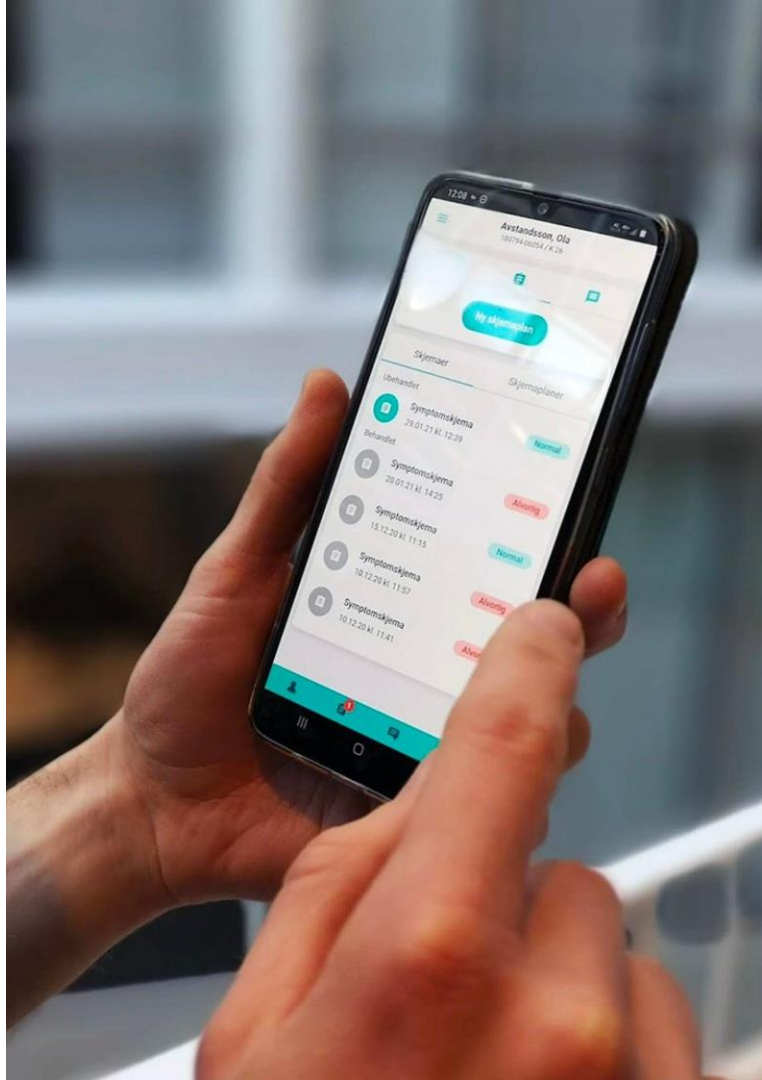
Case: Kjøretøysperrer tilpasset nordisk klima

- **Behov:** Statsbygg ønsket å få utviklet kjørestøysperrer til regjeringskvartalet som var tilpasset et nordisk klima.
- Med 9 millioner kroner i støtte fra Innovasjon Norge, inngikk Statsbygg to innovasjonspartnerskap i 2022: et med Cody AS, og et med Prodtex AS. De to selskapene skulle utvikle hver sin løsning for bevegelige og driftssikre kjøretøysperrer.
- **Resultat:** Etter endt prosjektløp besluttet Statsbygg til slutt å gå til innkjøp av løsningen til Prodtex.
- Kjøretøysperrere er spesialdesignet for nordiske forhold og skal derfor tåle store temperatursvingninger, salting, brøyting, erosjon, vann og is.
 - Ved behov for vedlikehold kan sperrere løftes opp av bakken og erstattes av nye sperrere i løpet av kort tid.
- Utviklingen av løsningen ble gjennomført på 2 år og er dermed det raskeste innovasjonspartnerskapet i Norge (3 år er vanlig).
- Prodtex har inngått avtale med Statsbygg om å levere 57 sperrere til byggetrinn 1 av regjeringskvartalet.
 - Det er stort potensial for salg av løsningen internasjonalt til andre land med lignende værforhold som Norge.



Case: Digital hjemmeoppfølging

- **Behov:** I lys av de store kapasitetsutfordringene som helse- og omsorgstjenesten står over, så Sykehus Østfold et behov for en helhetlig digital tjeneste for hjemmeoppfølging av kreftpasienter.
- Med 15 mill. kroner i støtte fra Innovasjon Norge, startet sykehuset det første innovasjonspartnerskapet innen spesialisthelsetjenesten og inngikk en kontrakt med Diffia i 2019.
- **Resultat:** Diffia videreutviklet funksjonaliteten i en eksisterende app og resultatet ble den nye appen Nimble Homeaways.
- Med appen kan helsepersonell følge opp pasienter på en enkel og trygg måte gjennom digitale skjemaer for kartlegging av symptomer, meldinger med tekst og bilde, samt måling av eksempelvis vekt og temperatur. Det som før måtte gjøres på sykehus kan nå gjøres via digital hjemmeoppfølging.
- Sykehuset Østfold har tatt i bruk tjenesten på sin kreftavdeling, og syv av ni helseforetak under Helse Sør-Øst (følgevirkksomheter) har takket ja til å kjøpe løsningen og er i gang med implementering på sykehus i regionen.
- Innovasjonspartnerskapet og utløsning av kjøpsopsjon har bidratt til å sikre Diffia vekstkapital, som har muliggjort videre vekst i antall ansatte og flere kommersielle avtaler. Løsningen har potensial for skalering internasjonalt.



Case: InnoVann – fremtidsrettet overvannshåndtering

- **Behov:** Norge står overfor stadig mer ekstremvær med hyppigere og mer intense regnskyl. Dette gjør det stadig viktigere å ha oversikt over hvor og hvordan overvann kan føre til skade.
- For å håndtere denne utfordringen, tok Bærum kommune initiativ til et innovasjonspartnerskap med et dansk-norsk konsortium, ledet av Envidan, med mål om en mer fremtidsrettet overvannshåndtering (InnoVann).
- **Resultat:** Løsningen er todelt – det er utviklet en ny arbeidsmetodikk for å jobbe med overvann i tillegg til en digital skybruddsplan. Sistnevnte innebærer ny funksjonalitet i en eksisterende plattform for overvannshåndtering (Scalgo Live), som gjør det mulig å simulere fremtidige regnhendelser og se hvor vannet renner.
- Verktøyet er adaptivt på en måte som gjør at det tas hensyn til endringer over tid, for eksempel nye vannveier som blir til gjennom endringer i terrenget og utbyggelse. I tillegg har den en modul for kost-nytte som gir beregninger på et samfunnsøkonomisk nivå på hvilke tiltak det lønner seg å iverksette.
- Prosjektet har fått stor oppmerksomhet og det jobbes for tiden med å spre løsningen til resten av kommune-Norge.





Konklusjon og anbefalinger

Erfaringer viser at innovasjonspartnerskap bidrar til at det utvikles innovative løsninger med potensial for skalering

- LUP opplever at flere offentlige virksomheter er interesserte i å gjennomføre denne typen innovative anskaffelser, men de er helt avhengig av risikoavlastning i form av ekstern finansiering.
- Muligheten til å følge prosessene har gitt virksomhetene kompetanse som gjør at flere nå signaliserer at de ønsker å bruke prosedyren på utfordringer de står ovenfor. Gjennomføring hindres av manglende finansiering og mulighet til å allokere ressurser til utviklingsprosjekt på siden av regulær drift.
- Funn fra tidligere evaluering (OE, 2022) og tilbakemeldinger til LUP, viser at økonomisk og prosessuell støtte har vært avgjørende for at prosjektene har blitt igangsatt.
 - Flere av prosjektene har vært igangsatt av virksomhetene etter oppfordring fra LUP og har vært motivert av økonomisk og prosessuell støtte i gjennomføringen.
- Finansiering av utviklingsløp som innovasjonspartnerskap kan inngå i en portefølje av finansieringsmuligheter der man basert på funn fra markedsdialogen kan velge egnet prosedyre for å få fram innovative løsninger.
- Det trengs mer kunnskap om virkningene av avsluttede innovasjonspartnerskap.
 - Flere utviklede løsninger viser stort potensial for skalering i Norge og internasjonalt, og etter hvert som flere prosjekter avsluttes er det mulig å samle statistikk og vurdere virkningene nærmere.

oslo**economics**

www.osloeconomics.no