

## BILAG 1

Til: **Forretningsudvalget**

**Telefon** 38665000  
**Direkte** 38665819  
**Web** [www.regionh.dk](http://www.regionh.dk)

### **OPI Kompetencecenter etableret i Center for Økonomi, Indkøb**

OPI-projekter og innovative indkøb er et relativt nyt område med stort potentiale, men også med en vis risiko for uhensigtsmæssige og i værste fald ulovlige aftaler pga. høj grad af udbudsjuridisk kompleksitet. De udbudsjuridiske kompetencer skal fungere tæt sammen med kommercielle kompetencer, idet en stærk forhandlingsposition kræver indsigt i marked, teknologi, kliniske problemstillinger, stærkt internt netværk i regionen og samhørighed med forskningsmæssige aspekter med henblik på forhandling af immaterielle rettigheder (IPR). Gennem læringen fra de hidtidige OPI-projekter har administrationen således identificeret følgende parametre som værende afgørende for succesfulde OPI-projekter:

- Netværk og relationer til klinikken, markedet og internationale samarbejdspartnere styrker projektet
- Projekter opstår ved opsøgende arbejde i dialog med eksempelvis klinikere og industrien
- Mindre governance og mere lokal *bottom-up* innovation gennem forankring i klinikken
- Skarpe udbudsjuridiske og kontraktuelle kompetencer
- Stærk projektledelse fra centralt hold følger projektet til dørs og giver først slip, når driften er klar til overlevering af projektet
- Helhedstænkning og samarbejde på tværs af centre sikrer de kommercielle, økonomiske, behandlingsfaglige og driftsmæssige forhold
- Data som grundlag for evident gevinstrealisering
- Kontinuitet, agilitet og forretningsudvikling sikrer en stabil *pipeline* af OPI-projekter

Med en fokuseret indsats gennem OPI Kompetencecenter er det derfor ambitionen at udnytte det store potentiale i offentlig-privat-innovation ved:

- at styrke den multiple bundlinie (bl.a. økonomi, forskning, positionering, kvalitet, kommercialisering af immaterielle rettigheder)
- forbedret diagnostik og behandling øger klinisk kvalitet for patienten
- ny teknologi til gavn for forretningskritiske områder og kliniske flaskehalse
- styrket forskning gennem tæt samarbejde med den private partners forskning- og udviklingsafdeling
- højere grad af data- og kompetenceudveksling mellem privat og offentligt part
- at åbne konkurrencen i markeder, der præges af monopol
- at den private partner udfører opgaver helt inde i forrettningens maskinrum og bidrager til optimering af interne processer og strukturer