

# Idéburet Offentligt Partnerskap – policy för Göteborgs Stad

---

## Bakgrund

Idéburet Offentligt Partnerskap, IOP, är en avtalsform mellan en eller flera organisationer inom civilsamhället och en eller flera offentliga aktörer. Det är en modell av finansiering som bygger på samverkan och partnerskap och som kan användas när varken traditionellt föreningsbidrag eller upphandling är helt lämpliga.

IOP som modell skapades av en arbetsgrupp ledd av Forum, en intresseförening för organisationer med social inriktning. Man hade märkt att utrymmet mellan upphandling och traditionella föreningsbidrag var stort och ville ta fram en form där båda parter arbetar tillsammans i partnerskap istället för att en betalar och beställer och en tar emot och utför. Man hade också sett en trend mot upphandling av verksamheter som tidigare varit bidragsfinansierade, och man såg att dessa upphandlingar inte alltid fick önskat resultat. Med hjälp av aktörer både från offentlig och idéburen sektor, från jurister och från EU-kommissionen skapade man alltså IOP som en modell att använda och sprida.

Göteborgs Stad har ett flertal IOP-avtal med organisationer från civilsamhället, och det finns stöd både i Kommunfullmäktiges budget och i stadens överenskommelse om samverkan med social ekonomi att vidareutveckla detta sätt att arbeta tillsammans.

Denna policy är tänkt som en guide för hur man kan arbeta med IOP.

## När kan man använda IOP?

IOP-avtal skrivs ofta runt en speciell verksamhet som ägs av den idéburna organisationen, men som den offentliga sektorn vill medverka i och samarbeta runt. I avtalet bestäms vad partnerskapet gäller, vilka resurser respektive part ska bidra med, hur länge avtalet ska gälla med mera.

Ofta skapas idéburna offentliga partnerskap på initiativ av en förening men det behöver inte vara så. Det viktiga är att båda parter är villiga att arbeta i partnerskap runt en specifik verksamhet och att de juridiska förutsättningarna finns för att använda IOP. Varje IOP måste kontrolleras mot kommunallagen, lagen om offentlig upphandling och statsstödsreglerna.

- Det måste vara ett område som är kompetensenligt enligt Kommunallagen.
- Det får inte finnas en ekonomisk marknad med konkurrens som störs av att ett IOP-avtal inrättas.
- Det ekonomiska stöd som staden bidrar med ska inte kunna anses som ett otillåtet statsstöd.

Göteborgs stadsjurister har tagit fram en skrivelse för att underlätta dessa avvägningar. Läs mer:

<http://socialutveckling.goteborg.se/uploads/IOP.pdf>

## Vad ska man tänka på?

IOP är en avtalsform, inget ändamål i sig. Det viktiga när man arbetar fram ett IOP är att alla parter är överens om syftet med partnerskapet och vad det är man ska samarbeta runt.

Det är också viktigt att partnerskapet är förankrat på relevant nivå i vardera organisation eftersom det troligtvis innebär ett nytt sätt att arbeta. Förhoppningsvis leder samarbetet till ökad kunskap och

förbättrade resultat, men det kan också innebära att en organisation, offentlig eller idéburen, behöver ge upp en del av sin bestämmanderätt över en verksamhet, vilket är viktigt att uppmärksamma. Att arbeta i partnerskap är inte samma sak som att upphandla eller att ge ett bidrag.

Ett nytt IOP-avtal behöver inte nödvändigtvis beslutas av en politisk nämnd eller styrelse, men om avtalet innebär en ny verksamhet eller en radikal förändring i ett samarbete kan det vara lämpligt att det förankras på politisk nivå.

### **Hur gör man?**

Ibland skrivs IOP-avtal efter en lång dialog om hur en ny verksamhet ska upprättas, ibland skrivs de runt en pågående verksamhet för att formen anses mer lämplig. Det är viktigt att inte låta formen diktera innehållet, utan att först komma överens om vilka mål man försöker nå och hur samarbetet ska ske. Om IOP anses vara en lämplig form kan man gå vidare för att diskutera och komma överens om exakt vad avtalet ska gälla, hur länge det ska löpa, vem som ska bidra med vilka resurser, hur mycket påverkan det offentliga ska ha på verksamheten, hur eventuella tvister och svårigheter ska hanteras och så vidare. Det är viktigt att vara tydlig med hur arbetet styrs, vem som sitter med i en styrgrupp eller referensgrupp och på vilken nivå beslut fattas.

Det kan vara en god idé att titta på de avtal som redan finns för att se till att inget viktigt glöms. Men viktigast är att avtalet anpassas till de förutsättningar som gäller den specifika verksamheten och de aktörer som ingår i avtalet.

Enligt den modell som Forum tagit fram ska avtalet finansieras av båda sidor i partnerskapet men det behöver inte vara i form av pengar. Det är klokt att även identifiera andra resurser som tid, volontärinsatser, tillgång till fastigheter, kunskap och så vidare. På det sättet får man också syn på det mervärde som skapas genom partnerskapet.

### **Hur följs avtalet upp?**

Liksom all annan verksamhet behöver även de insatser som görs inom ett IOP-avtal följas upp och utvärderas. Det finns ingen specifik metod just för IOP, som är en samverkansform, inte en verksamhet i sig. Det viktiga är att alla ingående parter är överens om hur insatser ska följas upp och vem som gör vad. Det är klokt att lägga in ett avsnitt i avtalet som behandlar uppföljning och utvärdering. Det kan också vara lämpligt att utvärdera partnerskapet i sig, för att kunna identifiera om det har gett mervärde eller nya lärdomar.

### **Stöd i processen**

Det finns resurser på <http://socialutveckling.goteborg.se/team/stod-till-social-ekonomi/iop/> som kan vara till hjälp när man tar fram ett nytt IOP-avtal. Enheten för stöd till social ekonomi erbjuder också processtöd. [Kontakta oss](#) för ett samtal om IOP.