

POTENTIALEVURDERING

Strategisk vigtighed

	Økonomi	Borger	Medarbejder	Politiker	Virksomheder
Er der opbakning til OPI-projektidéen? Hvordan kan der skabes en øget opbakning?					
Hvordan vil en OPI-løsning skabe positive forandringer på kort sigt? På langt sigt?					
Hvordan vil en OPI-løsning skabe omkostninger/ulemper på kort sigt? På langt sigt?					

Usikkerheder

	Økonomisk	Borger	Medarbejder	Politiker	Virksomheder
Hvilke usikkerheder er der forbundet ved projektets opstart ? <i>(usikkerheder forbundet med fx teknologi, ressourcer, information, kompetencer, økonomi, lovgivning)</i> Hvordan kan usikkerhederne imødegås?					
Hvilke usikkerheder forventes der i projektet undervejs ? <i>(usikkerheder forbundet med fx teknologi, ressourcer, kompetencer, økonomi, lovgivning)</i> Hvordan kan usikkerhederne imødegås?					
Hvilke usikkerheder forventes der ved projektets implementering på lang sigt ? <i>(Usikkerheder forbundet med fx arbejdsprocesser, borgeres adfærd mm.)</i> Hvordan kan usikkerhederne imødegås?					

Screening af mulige partnere

List mulige partnere – angiv, om partneren er kendt/ukendt og/eller nuværende/ønsket	Partner 1:	Partner 2:	Partner 3:	... partner N:
Hvad ønsker vi fra partneren? I hvilken grad forventer vi, at partneren vil og kan opfylde vores ønsker?				
Har partneren et eksisterende produkt/service, som dækker vores ønsker – eller skal der tilpasses/udvikles et?				
I hvilken grad er partneren villig til og klar til at indgå i et offentligt-privat samarbejde?				
Hvad skal I samarbejde om? Hvordan skal samarbejdet foregå?				
Hvilke aktiviteter skal partneren bidrage med? Hvordan skal aktiviteterne koordineres?				

Fortsættes på næste slide...

	Partner 1:	Partner 2:	Partner 3:	... partner N:
Hvilke ressourcer hos partneren er interessante for projektet (services, fælles indkøbsaftaler, viden om teknologi, viden om markeder mv.)?				
I hvilken grad er partneren villig til at indgå i samarbejde med andre private partnere?				
Hvor stort er forretningspotentiallet for partneren?				
Hvor vigtig er partneren for, at projektet kan realiseres?				
Hvordan kommer vi i kontakt med partneren? List mulige kontaktpersoner, der kan have viden om partneren.				

Tredje trin: Næste skridt

- Efter den indledende potentiale vurdering skal der nu tages kontakt til potentielle partnere. I denne forbindelse er det vigtigt at overveje, hvilke forventninger I og jeres potentielle partnere har til et muligt fælles OPI-projekt. Dialogen kan udfordre de indledende overvejelser I, som offentlig part, indledningsvis har gjort jer.

Partner-dialog

	Beskrivelse af OPI-projektet (fælles forståelse beskrives her)	Handling: Hvem og hvornår?
OPI-projektet -Hvad handler vores fælles projekt om? -Hvad er projektets overordnede mål? -Hvad er den enkelte partners mål – og hvordan passer/støder disse sammen?		
Opbygning og organisering -Hvilken samarbejdsform vil vi bruge? -Hvilket aftalefundament tages der udgangspunkt i. Se yderligere information om OPI-modelaftaler på www.opilab.dk -Hvilken overordnet rolle spiller hver partner?		
Tidshorisont og økonomi -Hvad er projektets tidshorisont? -Hvad er projektets økonomi?		