

**Checklista för initial bedömning inför ett eventuellt IOP-avtal**

Finns det ett samarbete mellan den idéburna verksamheten och förvaltningen?	Det ska finnas en ömsesidig samverkansrelation. Till skillnad från en offentlig upphandling har överenskommelsen inte formen av ett kommersiellt avtal med t.ex. detaljreglering och sanktioner. IOP är en samverkansform som bygger på tillit och med syftet att uppnå ett visst samhälleligt mål.
Finns det ett allmännyttigt mål?	Syftet med IOP ska vara att uppnå ett eller flera allmännyttiga mål. Frågor som är särskilt lämpade för IOP är ofta komplexa, det finns inte några färdiga lösningar eller tjänster som kan köpas. Därtill finns det stora vinster i att berörda aktörer tillsammans söker lösningar. Exempel på sådana utmaningar kan vara att ensamheten och ohälsan ökar bland äldre.
Bidrar båda parter med resurser?	Ett IOP innebär inte att kommunen går in som finansär i ett projekt utan att kommunen och organisationen samarbetar och samverkar. Därför behöver båda parter bidra. Det kan vara med pengar, lokal, volontärer eller liknande.
Det ska inte finnas en marknad eller en konkurrenssituation att vårda	Ett IOP ska inte tecknas på en fungerande eller potentiell marknad. Detta skulle snedvräta konkurrensen och verka missgynnande.
Är det förenligt med kommunallagen?	Utgångspunkten för bedömningen är om det är lämpligt, ändamålsenligt och skäligt att förvaltningen (kommunen) befattar sig med angelägenheten.
Sker verksamheten på initiativ av den idéburna organisationen?	Det ska inte vara förvaltningen som beställer en insats, i sådana fall är troligen upphandling ett bättre alternativ.
Verksamheten detaljregleras inte av förvaltningen	Om förvaltningen går in och detaljreglerar en verksamhet kommer detta att istället bli ett tjänsteköp där kommunen beställer en viss insats eller verksamhet (upphandling). Ett IOP-avtal bygger på samverkan och avtalet ska enbart övergripande reglera vad som ska göras, ange vem som bidrar med vilka resurser och hur länge avtalet gäller.