

FIKTIVA FALL

Workshop-verktyg för bättre
upphandling & implementering av
innovationer

Framtaget inom ramen för det strategiska projektet UppHim

Med stöd från

VINNOVA
Sveriges innovationsmyndighet

 **Energimyndigheten**

FORMAS 

**Strategiska
innovations-
program**

Innehåll

Bild 3 - FIKTIVA FALL – Bakgrunden till de fiktiva fallen

Bild 4 - Om att tänka efter ... – Om fiktiva fall som stöd i planeringsfasen

Bild 5 – Workshop-verktyg – Utvecklat & testat av experter & användare

Bild 6 – Workshop-verktyg – Om hur man kan använda materialet

Bild 7 – Den perfekta dealen? - Fiktivt fall

Bild 8 – Den perfekta dealen? – Tänk på ...

Bild 9 – Läkare, forskare, företagare - Fiktivt fall

Bild 10 – Läkare, forskare, företagare – Tänk på ...

Bild 11 – Spåra felet i lyckat projekt - Fiktivt fall

Bild 12 – Spåra felet i lyckat projekt – Tänk på ...

Bild 13 – Anställd får en bra idé - Fiktivt fall

Bild 14 – Anställd får en bra idé – Tänk på ...

Bild 15 – Spelplanen – Möjliga vägar för offentliga aktörer

Bild 16 – Spelplanen - Checklistor

FIKTIVA FALL!

Bakgrund

I det SWElife-finansierade projektet SWEPER har en spelplan tagits fram för att hjälpa till med checklistor och vägval inför innovationsupphandling och andra offentligt initierade innovationsprocesser.

För att bygga vidare på det materialet och stimulera till fördjupad dialog mellan offentlig verksamhet, inköpare, innovationsstödjare och inte minst företag, har vi inom projektet UppHim utvecklat fiktiva fall som kan användas som workshop-verktyg när vårdgivare, inköpare, företag, innovationsstödjare och andra intressenter vill vässa sina kunskaper om implementering av innovationer i offentliga verksamheter.

De fiktiva fallen är inspirerade av verkliga händelser, men har ändrats och blandats för att passa som diskussionsunderlag. Observera därför att de INTE är korrekta återgivningar av verkliga händelser, men samtidigt tillräckligt nära för att de mycket väl skulle kunna vara verkliga.

SWElife



Om att tänka efter...

Steget före upphandling och implementering

Grunden för en bra implementering läggs i en tidig fas där behov definieras samt innovationsprocess planeras. Fiktiva Fall är framtaget för att fungera som stöd i den tidiga planeringsfasen redan innan förberedelse för upphandling har påbörjats - gärna tillsammans med Swelifes *Spelplanen*.

Det kan exempelvis vara bra att använda Fiktiva Fall inför ansökan till ett samverkansprojekt, eftersom verktyget erbjuder ett diskussionsunderlag för komplexa implementeringsfrågor i en "ofarlig", men ändå verklighetsnära miljö där frågor om vad man bör tänka på i innovationsprocessen kan diskuteras för att sedan underlätta en faktisk implementering med önskat utfall.

När man sedan rör sig in i inköpsprocessens olika zoner, finns det bra stöd att få från Upphandlingsmyndigheten och de offentliga inköpsorganisationerna.



SWElife



Workshop-verktyg

Utvecklat & testat av experter & användare

Inom ramen för UppHim-projektet har de framtagna fiktiva fallen testats i workshopsammanhang med flera olika konstellationer. Det har bland annat omfattat workshops med med deltagande företag (såväl stora som små), implementeringsforskare, Upphandlingsmyndigheten, Vinnova m.fl. Workshopar har genomförts såväl som fysiska träffar och som digitala workshops.

Erfarenheten visar att workshoparna blir allra bäst om såväl behovsägare i form av representanter från kärnverksamheten (exempelvis läkare), inköpare, leverantörer och innovationsstödjare deltar. Det är bara bra om deltagarna har varierande förkunskaper, men det underlättar om workshopledaren har en bred kunskap om upphandling och implementering.



Genomföra

När workshopen planeras kan man med fördel välja ut två av de fiktiva fallen som man tror ligger närmast deltagarnas vardag.

Lagom längd är mellan 50 minuter och en dryg timme, med stort fokus på fri diskussion. Det är inte ovanligt att deltagare drar in en mängd verkliga, självupplevda fall i diskussionerna. Det är bara bra. För dig som workshopledare är det då viktigt att dels se till så att diskussionen inte fastnar på ett verkligt fall och att de frågeställningar som berör deltagarna mest lyfts till mer allmänna implementeringsfrågor. (Typ: Hur skulle man ha gjort om man fick börja om och vet vad man vet idag?)

Det är vanligt att någon eller några av deltagarna har expertkompetens inom relevanta områden. Låt dem då komma till tals och dela med sig av sin kunskap, men var försiktig så att de inte tar över 😊

Fiktiva Fall workshopen fungerar både självständigt och som punkt i större seminarium och workshop. Frågorna berör alla som kommer i kontakt med innovation, så även deltagare utan förkunskaper brukar uppskatta diskussionerna.

Förslag på upplägg:

15 min	Introduktion (inkl. presentation av Spelplan)
10-20 min	Fall 1 (välj ut de som passar deltagarna bäst)
10-20 min	Fall 2
15 min	Allmän implementeringsdiskussion

Materialet:

Alla fyra Fiktiva Fall har en huvudsida med fallbeskrivning och frågor, samt en baksida med "Tänk på". Även Spelplanen består av två sidor, själva spelplanen samt enkla checklistor för varje vägval. Du som diskussionsledare kan själv välja om du vill dela ut hela materialet direkt eller om vill börja med fallbeskrivningarna och sedan fylla på med "Tänk på" och Spelplanen.

Den perfekta dealen?

Ett litet startup-företag har utvecklat ett spel som bygger på virtual reality med VR-glasögon, anpassat för enkla övningar vid smärtrehabilitering. Tester har genomförts i liten skala med goda resultat, men man behöver mer kapital och en ny partner i form av vårdgivare för att utföra mer omfattande tester samt vidareutveckla och färdigställa spelet för kommersiellt bruk.

Företaget har goda kontakter med en avdelning på ett sjukhus och i dialog med sjukhuset bestämmer de att de ska göra en gemensam ansökan till utlysning från en offentlig innovationsfinansiär.

Tanken är att sjukhuset under projektiden ska testa spelet och delfinansiera utvecklingskostnader mot att sedan ha fri tillgång till spelet när det är färdigutvecklat. Sjukhusets delfinansiering består primärt av egna personalkostnader.

Är det här ett bra set up för företaget och sjukhuset? Varför?
Vilket resultat bör företaget förvänta av utvecklingsprojektet?
Hur bör sjukhuset tänka om sitt deltagande i projektet?



Den perfekta dealen?

Tänk på

Det finns inget facit till en perfekt innovationsprocess, men ...

När en offentlig aktör ska upphandla, måste den behandla alla företag lika.

En eventuell rabatt eller fri tillgång till en leverantörs lösning på grund av tidigare samarbeten kan därför inte utnyttjas av den offentliga aktören i en kommande upphandling utan att strida mot den grundläggande likabehandlingsprincipen i upphandlingslagstiftningen.

Tips på fördjupning:

<https://frageportalen.upphandlingsmyndigheten.se/org/upphandlingsmyndigheten/d/utveckling-av-app-i-samverkan-mellan-kommun-och-for/>

Läkare, forskare, företagare...

En disputerad läkare deltar i ett Vinnova-finansierat forskningsprojekt omkring ett nytt mobilt digitalt stöd för avancerad vård i hemmet.

Lösningen testas på läkarens avdelning med stor framgång.

Läkarens kollegor på andra avdelningar efterfrågar lösningen och projektets test- och utvecklingsverksamhet breddas till att omfatta dessa.

Vid projektslut bildar läkaren bolag tillsammans med några av utvecklarna i projektet och säljer lösningen till de avdelningar som hade testat den.

Lösningen används på dessa avdelningar. Men trots att den är mycket uppskattad och uppvisar goda resultat på avdelningarna, sprids den inte till fler avdelningar eller sjukhus.

Var sprids inte lösningen när erfarenheterna är goda?

Hur kan man göra för att få till en större spridning på lyckade innovationer?

Vilka andra vägval skulle man ha gjort om man fick börja om från början?



Fiktivt fall fritt efter verkliga händelser

Läkare, forskare, företagare

Tänk på

Det finns inget facit till en perfekt innovationsprocess, men ...

Även om det kan vara svårt att föreställa sig hur affärsmodellen till den färdiga tjänsten ska se ut redan innan innovationsprojekt startar, bör det finnas en grundläggande idé omkring köpare och säljare av den färdigutvecklade tjänsten samt relationen mellan dessa.

Tänk på att offentlig köp- & säljverksamhet regleras i såväl upphandlingslagstiftningen som i kommunallagen och konkurrenslagen.

Tips på fördjupning:

<https://www.konkurrensverket.se/globalassets/publikationer/informationsmaterial/konkurrensbegransande-offentlig-saljverksamhet.pdf>

Spåra felet i ett lyckat projekt

Ett företag med spetsteknik inom positionering och datainsamling utvecklar ett helhetskoncept för att tagga, spåra samt analysera data omkring medicinskt teknisk utrustning. En pilot genomförs på två avdelningar på ett sjukhus.

En direkt mätbar effekt är att personalen lägger mindre tid på att leta efter utrustning. En annan effekt är att användning och behov kan kartläggas, vilket skapar värdefullt dataunderlag för framtida effektiviseringar. Data från piloten indikerar exempelvis att avdelningarna sannolikt skulle kunna dela på en del dyr utrustning utan att tappa i effektivitet genom bättre planering.

Företaget vill gärna utöka testerna, men ansvariga chefer på avdelningarna anser inte att de har tillräckliga personalresurser för att utöka projektet. Projektet avslutas därför som tidigare planerat och tekniken tas bort från avdelningen. Två år senare har inget nytt hänt.

Hur kan man göra för att inte hamna på projektkyrkogården?
Vilket vägval skulle man ha gjort om man fick börja om från början?



Fiktivt fall fritt efter verkliga händelser

Spåra felet i lyckat projekt

Tänk på

Det finns inget facit till en perfekt innovationsprocess, men ...

Ett innovationsprojekt som är väl förankrat hos så väl deltagande personal som hos chefer med personal- och budgetansvar har mycket större chans att gå hela vägen från idé till implementerad innovation.

Tips på fördjupning:

<https://www.upphandlingsmyndigheten.se/nyheter/nyheter-2020/stark-forutsattningarna-for-innovationsupphandling/>

Anställd får en bra idé

En anställd på ett sjukhus får en idé till en app som ger patienter stöd i rehabilitering i hemmet. Sjukhuset gillar idén och investerar 2 mkr i att utveckla appen tillsammans med den anställde. När appen börjar bli färdigutvecklad uppstår frågan om förvaltning. Sjukhuset vill inte förvalta appen, eftersom de saknar kompetens inom det området. Utvecklingen avstannar.

Den anställde vill se sin idé förverkligad och erbjuder sig att starta företag, färdigställa, sälja och förvalta appen.

Sjukhuset tycker att det är en utmärkt idé, men anser inte att de kan ge bort appen till en anställd då de har investerat 2 mkr. De kräver därför att den anställdes företag ska köpa rättigheterna till appen för det beloppet, vilket den anställde inte har möjlighet till.

Kan man göra något för att rädda appen från projektkyrkogården och implementera den?

Vilket vägval skulle man ha gjort om man fick börja om från början?



Fiktivt fall fritt efter verkliga händelser

Anställd får en bra idé

Tänk på

Det finns inget facit till en perfekt innovationsprocess, men ...

Värdet på något bestäms inte enbart av vad det har kostat att utveckla det.

Tips på fördjupning:

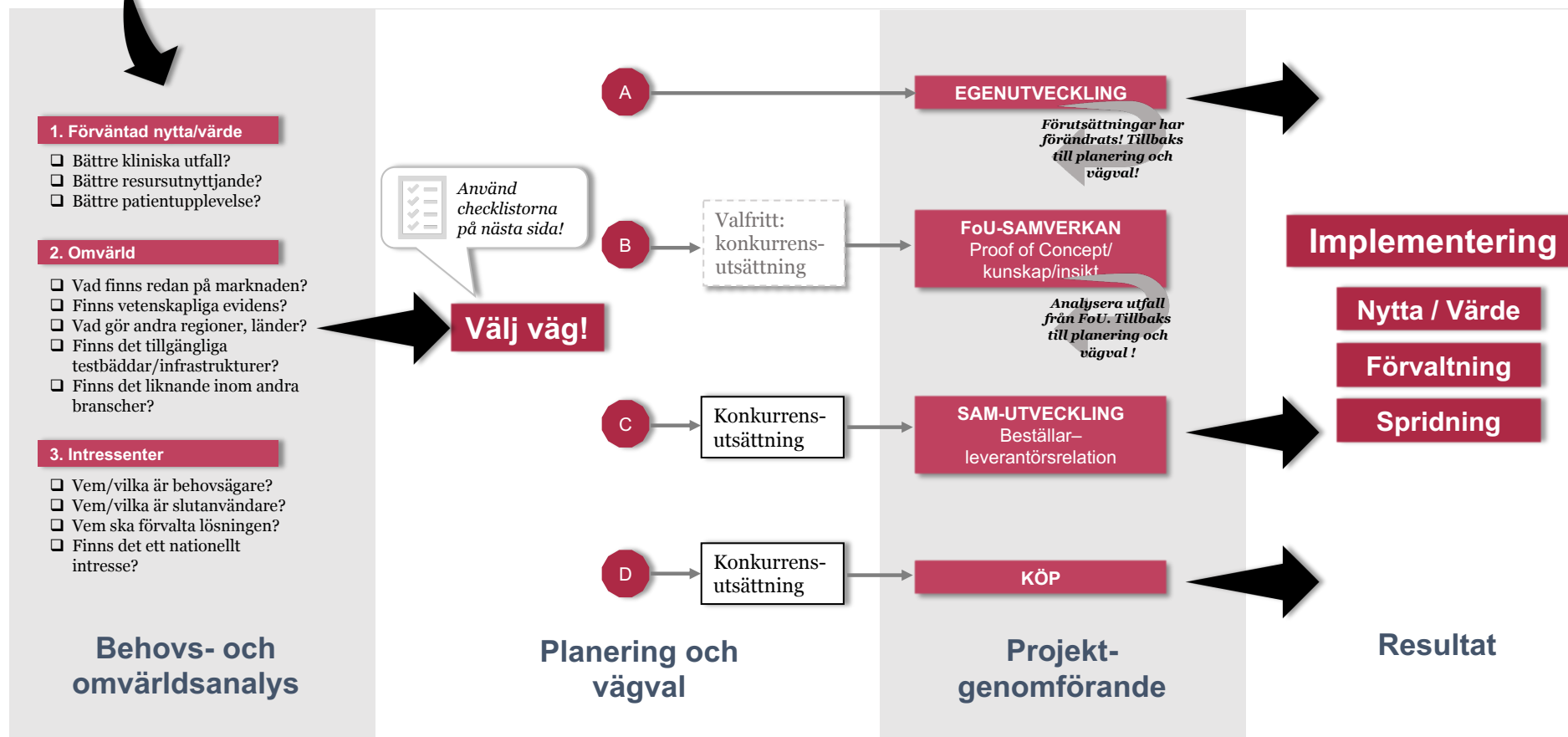
<https://www.prv.se/sv/foretagare/vardering-av-immateriella-tillgangar/>



Identifierat
BEHOV!

SPELPLANEN

För offentligt initierad utveckling och nationell spridning av kommersialiserbara idéer och lösningar inom hälso- och sjukvård i samverkan



Checklistor

A

EGENUTVECKLING

Välj A om:

- Lösning finns inte på marknaden
- Huvudmålet är implementera ny lösning i verksamheten
- TRL* 1-9

Beakta även:

- Har dialog med marknaden genomförts?
- Är framtida ägande och förvaltning klarlagt inklusive eventuell CE-märkning?
- Kommer en egenutvecklad produkt snedvrída eller blockera konkurrens på marknaden (jfr 3 kap. 27§ konkurrenslagen (2008:579))?
- Finns intresse av gemensam utveckling eller förvaltning av lösningen mellan flera regioner via Inera eller andra nationella aktörer?
- Är potentiell gemensam utvecklingsprocess, spridning och förvaltning mellan regioner förenlig med kommunalrättsliga principer (jfr 2 kap. 1§, 2§, 7§ kommunallagen (2017:725))?

B

FoU-SAMVERKAN

Välj B om:

- Lösning finns inte på marknaden
- Huvudmålet är att skapa kunskaper, insikter och/eller PoC (Proof-of-Concept)
- TRL* 1-3

Beakta även:

- Har dialog med marknaden genomförts?
- Finns det intresse i organisationen av att utforska nytt, oprövat område?
- Hur skall resultat hanteras och kommuniceras för att undvika jävssituation i en eventuell framtida upphandling?
- Har regler rörande statsstöd beaktats?
- Finns det anledning att konkurreratsätta val av FoU-partner?
- Finns intresse och värde av att samverka mellan regioner?

C

SAM-UTVECKLING

Välj C om:

- Lösning finns inte på marknaden
- Huvudmålet är implementera ny lösning i verksamheten
- TRL* 4-7 (9)

Beakta även:

- Har dialog med marknaden genomförts?
- Är framtida ägande och förvaltning klarlagt inklusive eventuell CE-märkning?
- Finns finansiering för utveckling och eventuellt köp?
- Behöver affärsmodell utvecklas?
- Finns resurser och kompetens för upphandling, inklusive upphandling av innovation?
- Finns intresse av gemensam upphandling mellan regioner, Inera eller andra nationella aktörer?
- (TRL 9 – finns intresse att sam-utveckla tjänster/processer kring befintlig produkt)

D

KÖP

Välj D om:

- Lösning finns på marknaden
- Huvudmålet är implementera ny lösning i verksamheten
- TRL*9

Beakta även:

- Har dialog med marknaden genomförts?
- Finns intresse av gemensam upphandling mellan regioner, Inera eller andra nationella aktörer?
- Finns resurser och kompetens för upphandling?

**TRL, Technology Readiness Level (TRL) är en metod som utvecklats för att beteckna en teknologis mognadsgrad. Måtsystemet ger en förståelse för teknologistatus i hela innovationskedjan. Det finns nio TRL-nivåer definierade där 1 är den lägsta nivån och 9 den högsta.*

Om spelplanen

Målet med spelplanen är att tydliggöra hur utveckling av tjänster och produkter inom hälso- och sjukvården kan drivas i samverkan utan att snedvrída eller blockera konkurrenssituationen för privata aktörer.

Spelplanen och Checklistorna beskriver några i viss mån fundamentala utvecklingssteg och samlar ett antal viktiga frågor att diskutera och beakta innan och under utveckling- och innovationsarbetet, som stöd för personer som jobbar inom 'innovationssystemet' och som interagerar med externa eller offentliga aktörer.

Förhoppningen är att spelplanen också skall bidra till ökad tydlighet, gemensamt språkbruk, i interaktioner med olika aktörer och att detta i sin tur skall bidra till mer effektiv utveckling och implementering.

Spelplanen har tagits fram i samverkan mellan Region Stockholm, Västra Götalandsregionen, Region Västerbotten och Region Skåne, inom Swelifes projekt SWEPER.

Spelplanen förvaltas av regionerna och Swelife gemensamt och kan ses som ett levande dokument. Synpunkter mottages gärna.

Kontakt

Innovationsplatsen, Karolinska Universitetssjukhuset
Innovationsplatsen.Karolinska@sll.se

Region Stockholm Innovation
sllinnovation@sll.se

Innovationsplattformen, Västra Götalandsregionen
innovationsplattformen@vgregion.se

Innovationsluss Västerbotten
regionvasterbotten.se
090-785 98 95

Innovation Skåne
info@innovationskane.com



Med stöd från
Upphandlingsmyndigheten





Monika Lydin
Projektledare



Stefan Persson
Projektledare

Stort tack till övriga deltagande organisationer:



Research
Institutes
of Sweden



Åsa Wallin



Region Uppsala

Maria Hiller



Magnus Wallengren

Med värdefullt stöd i processen av



medtech4health.se/nyhetsbrev

kontakt@medtech4health.se

Med stöd från:



FORMAS



STRATEGISKA
INNOVATIONS-
PROGRAM