

# Dialog og innovasjonspartnerskap

*Cecilie Møller Endresen*

*Regional pådriver, Nasjonalt program for leverandørutvikling*

# Innovative anskaffelser

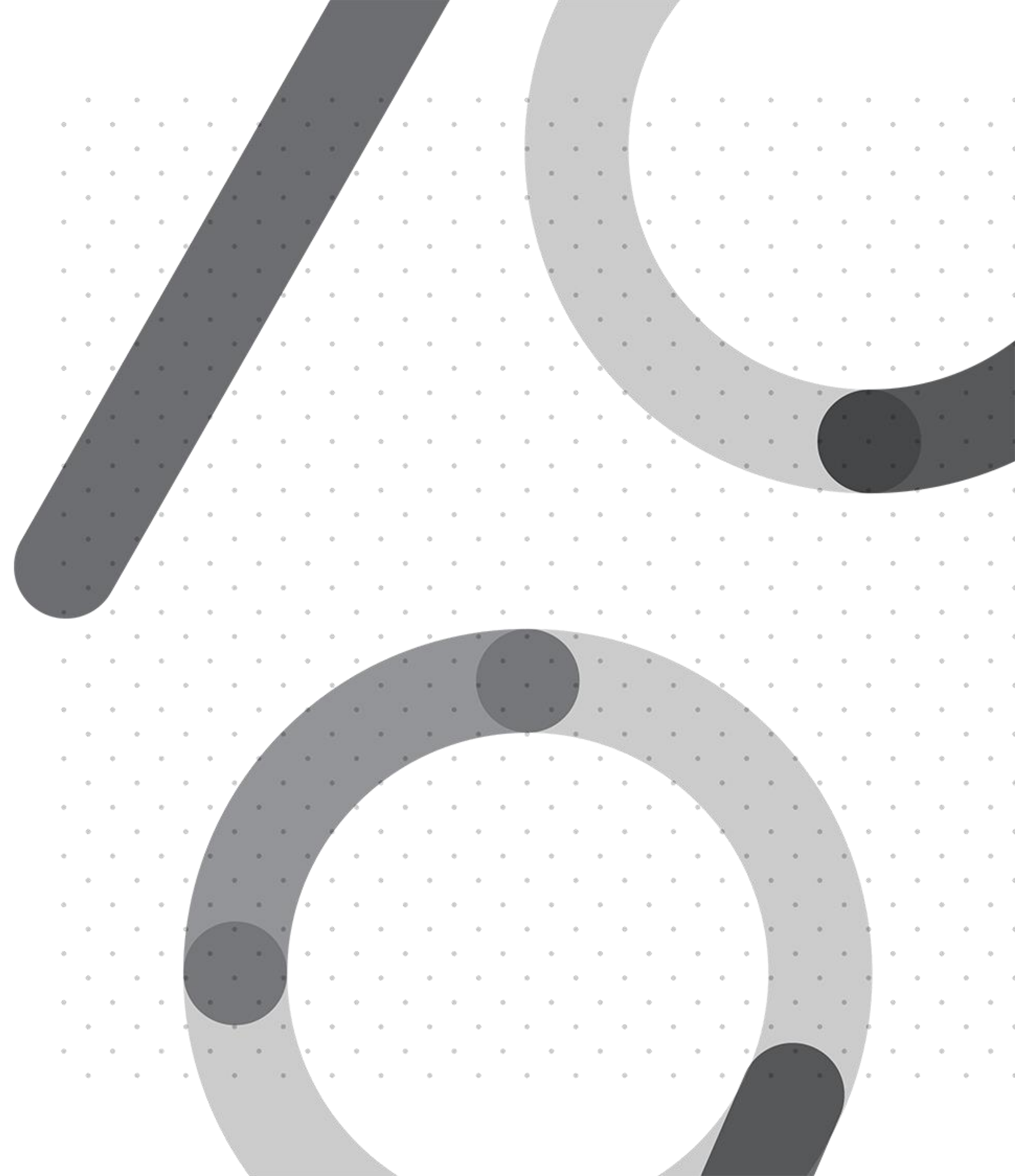
Nasjonalt program for  
leverandørutvikling



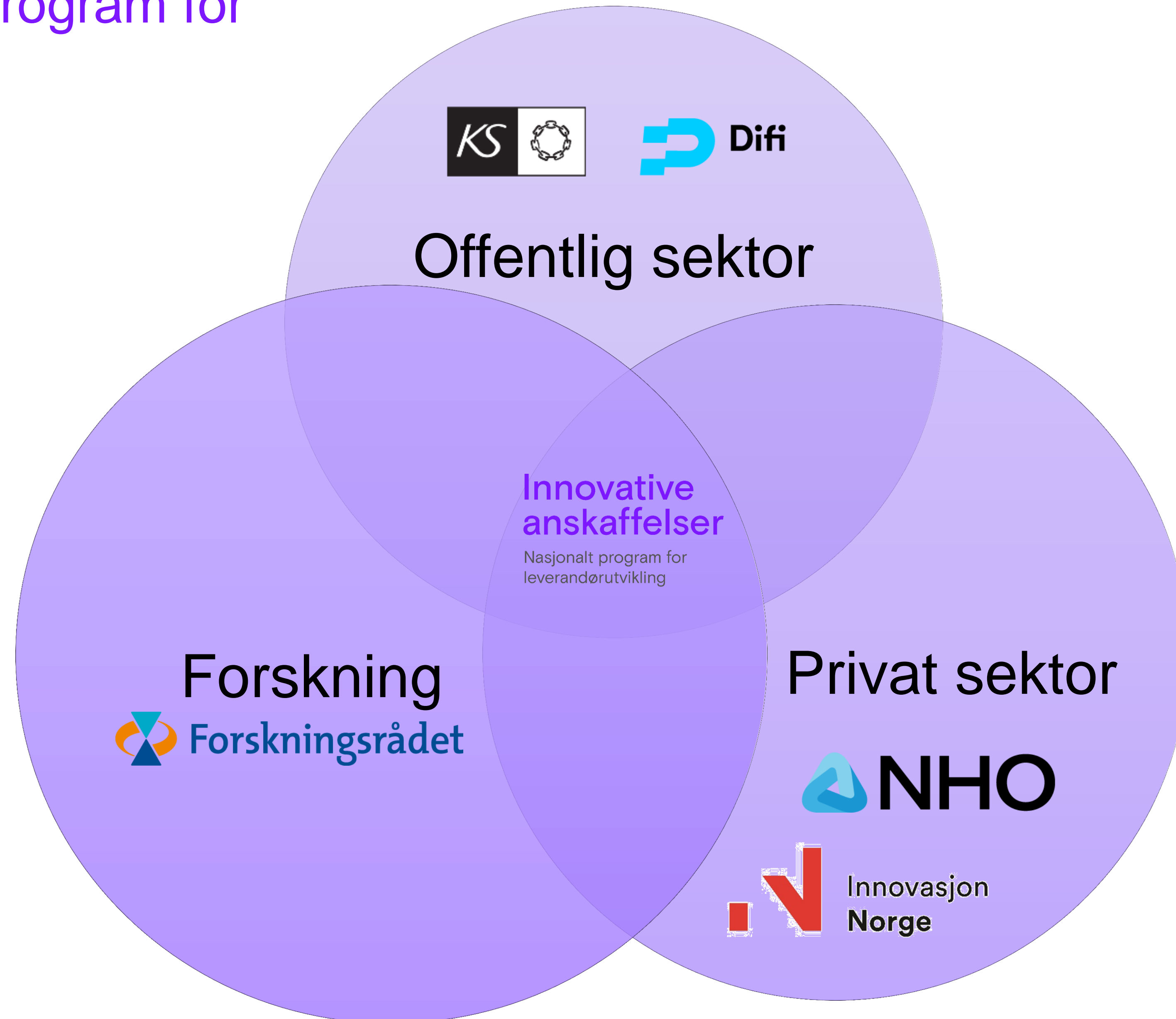
## Innovasjonspartnerskap "Videosamtale med AMK»

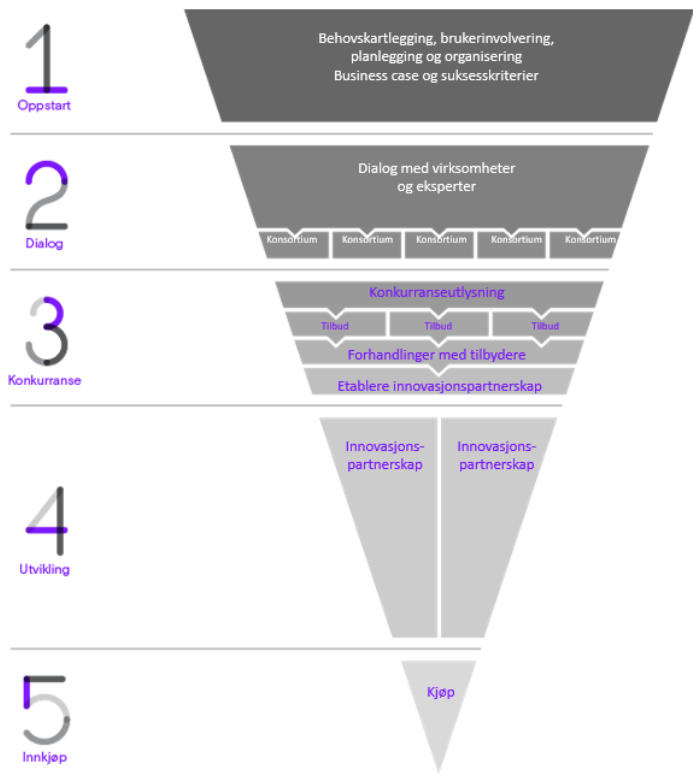
Cecilie Møller Endresen, Leverandørutviklingsprogrammet

14. oktober 2019

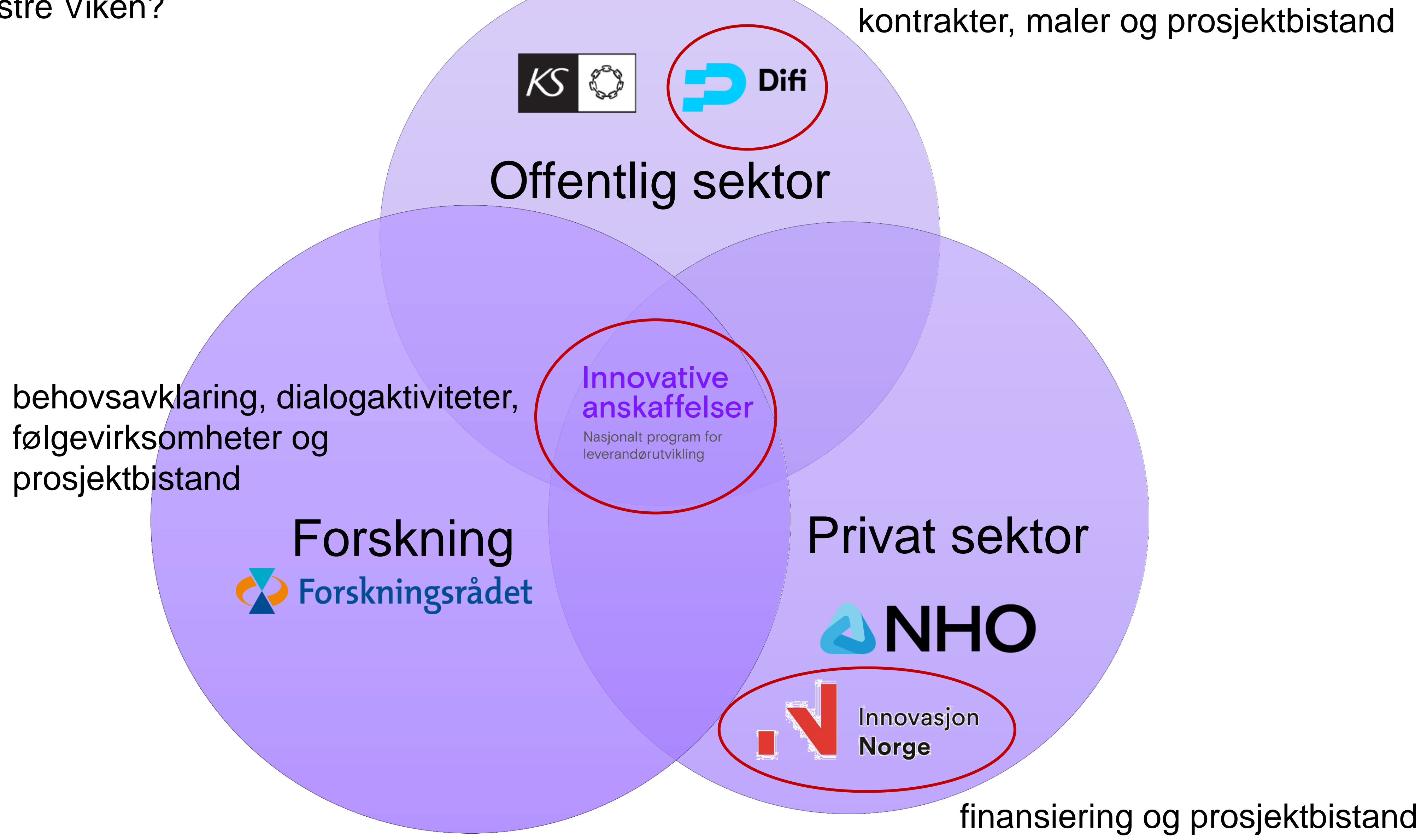


# Hvem er Nasjonalt program for leverandørutvikling?



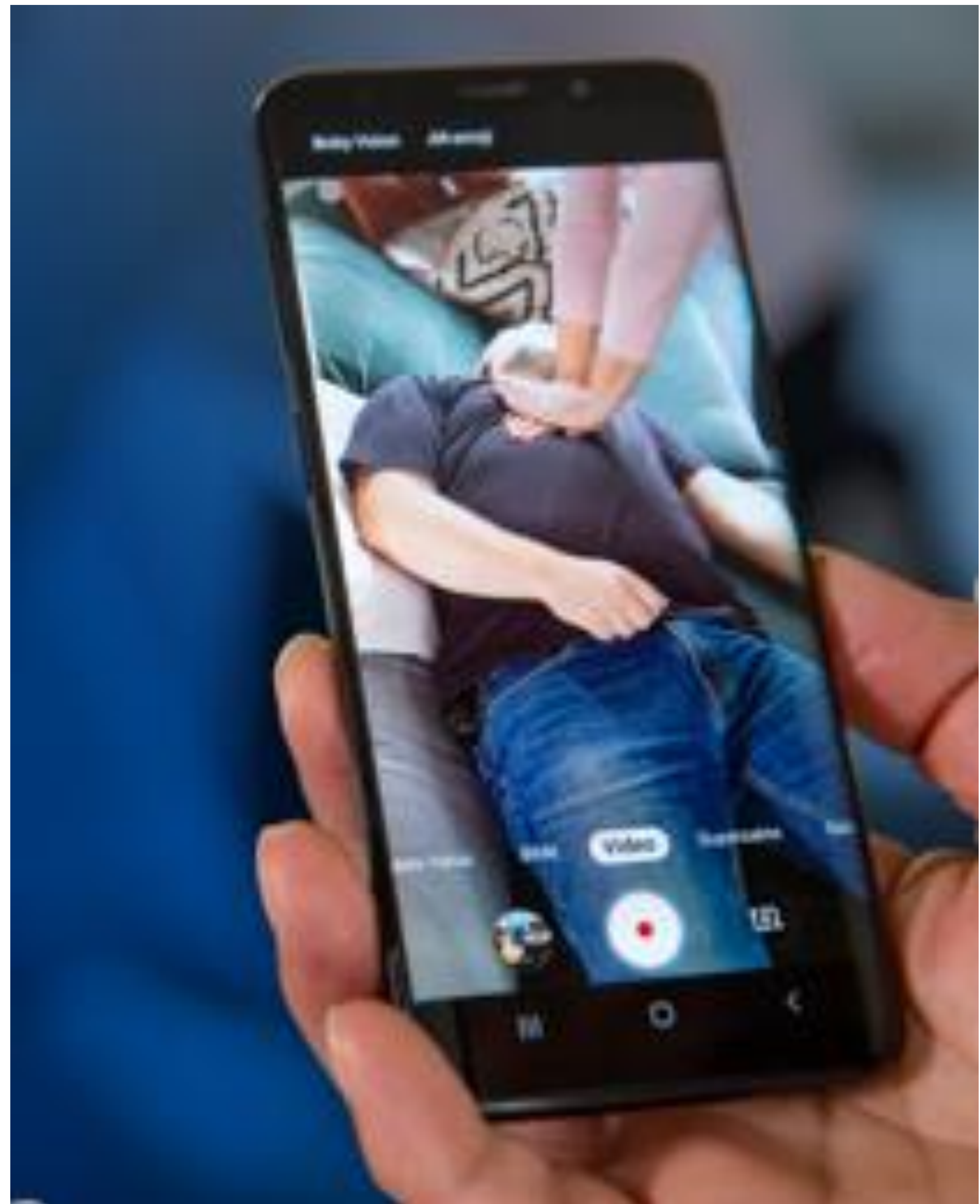


.. og hvem bidrar med hva i innovasjonspartnerskapet til Vestre Viken?



# Utgangspunkt

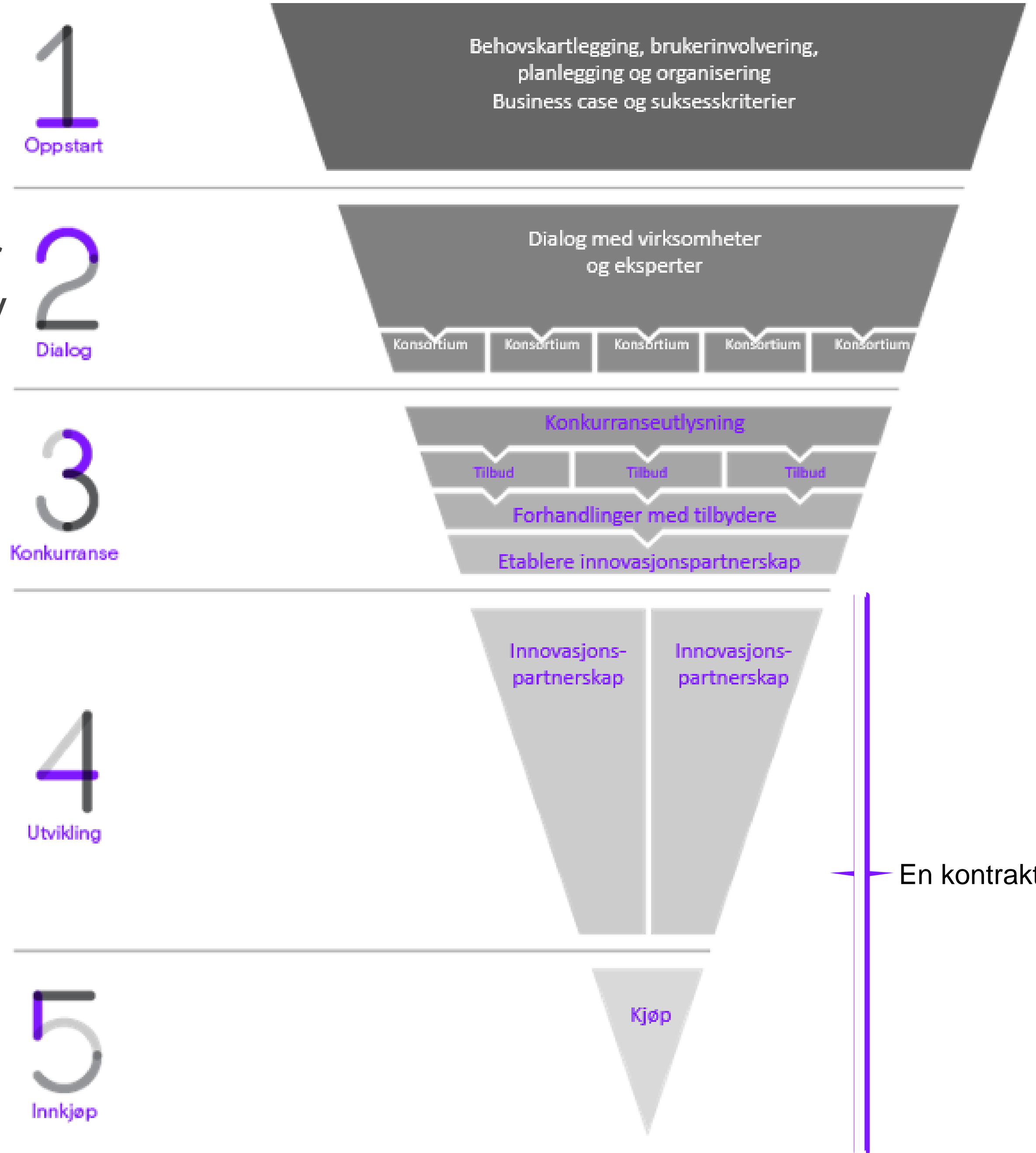
- BEHOVET og ØNSKET EFFEKT
- Løsninger som dekker behovet finnes ikke i markedet
- Offentlige oppdragsgiver ønsker å bruke markedet til utvikling

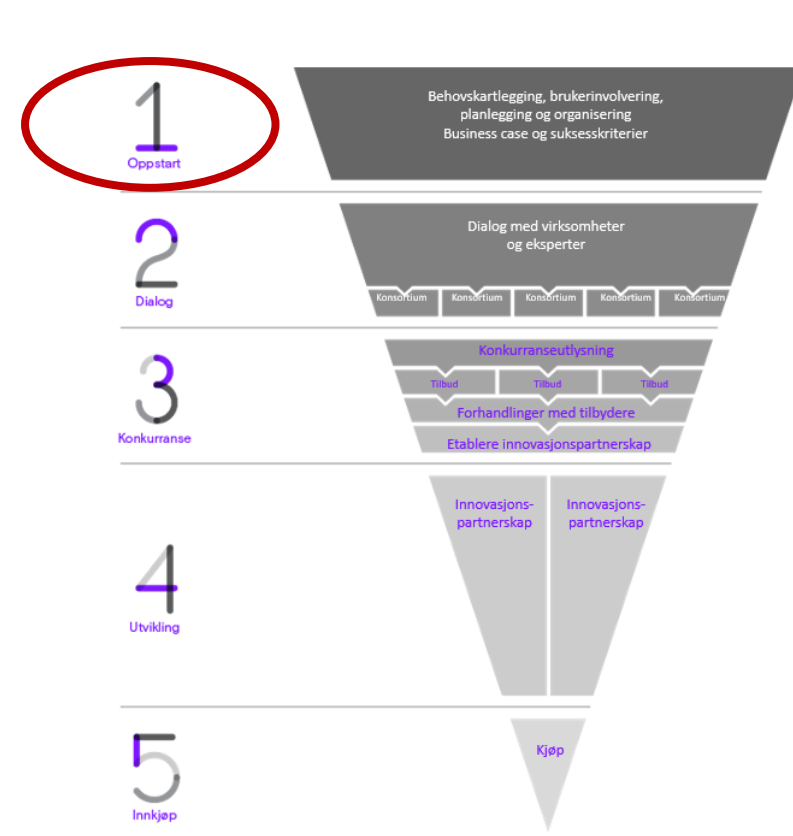


# Innovasjonspartnerskap

## - modellen

- Et partnerskap hvor det offentlige og det private går sammen for å utvikle løsninger på et offentlig behov
- En anskaffelsesprosedyre, med mulighet for utviklingsmidler fra Innovasjon Norge (konkurransen om midler)
- Leverandører konkurrerer om innovasjonspartnerskapene
- Det er mulighet for å inngå flere parallelle innovasjonspartnerskap
- Utvikling og kjøp i en og samme kontrakt
- Fem ulike faser





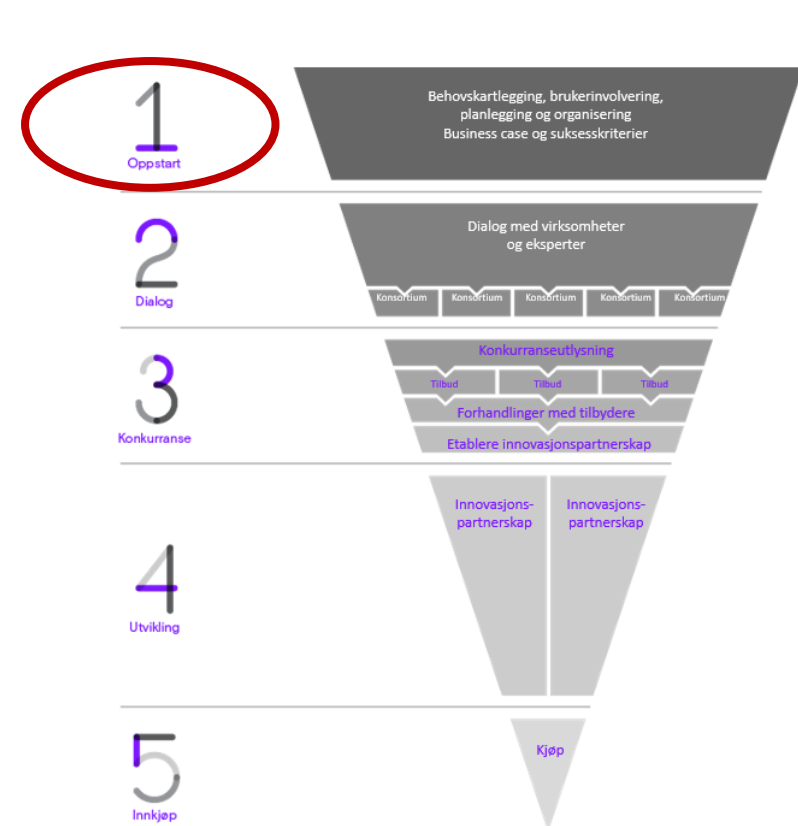
# Behovskartlegging

## FORMÅL:

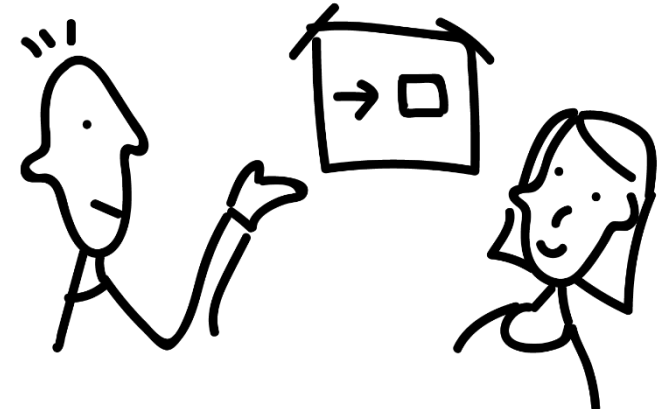
Avdekke hvilke behov en løsning skal dekke, samt å få en dypere forståelse av problemområdet

Skape eierskap – få opp et felles bilde på utfordringene

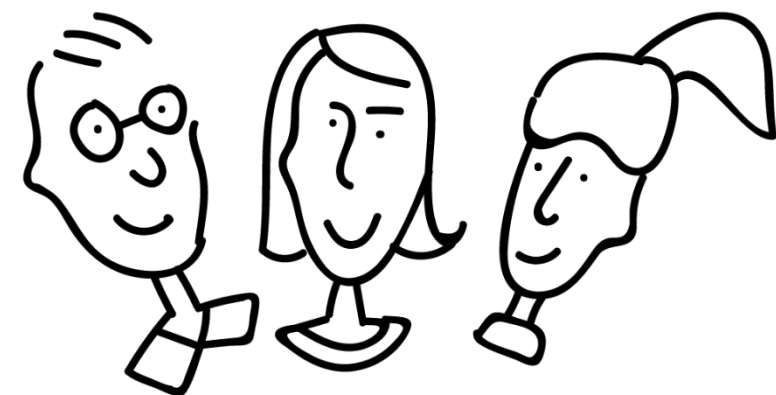




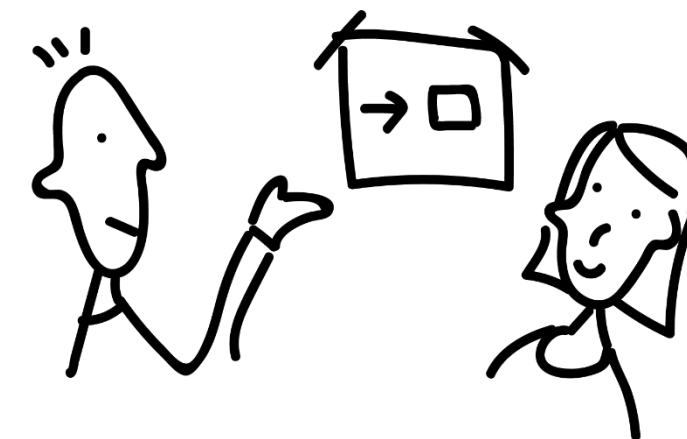
# BEHOV - innsiktsarbeid



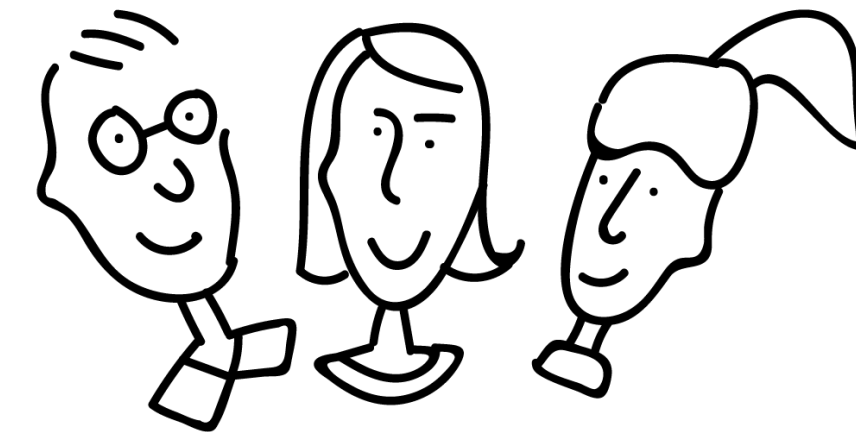
Samtaler med Hilde og Terje



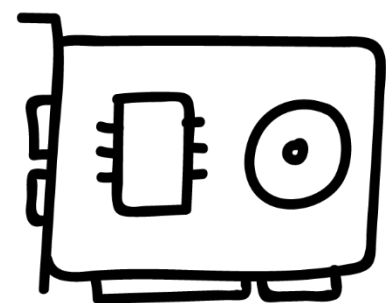
Dybdeintervjuer med 10 AMK-operatører



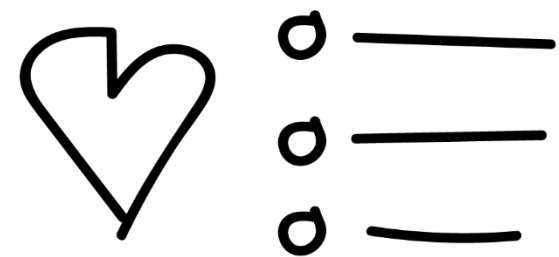
Workshop med prosjektgruppa



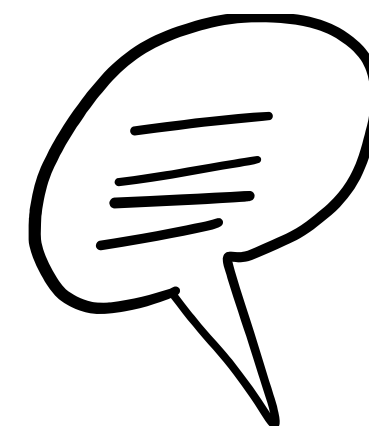
Brukertesting med fem «innringere» - simulering



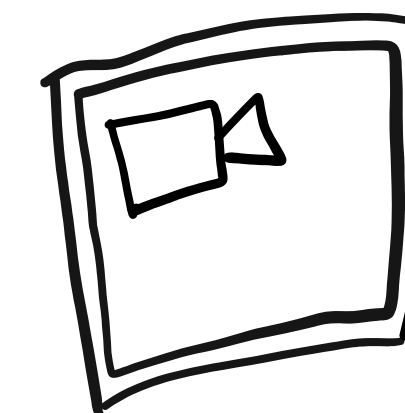
Møter med HDO om teknologi og nye prosjekter



Møte med personvernombud og informasjonssikkerhetsansvarlig



Møter med Sykehuspartner og Helsedirektoratet



Intervju med leder for videoprojekt i Danmark



Medlytt på AMK

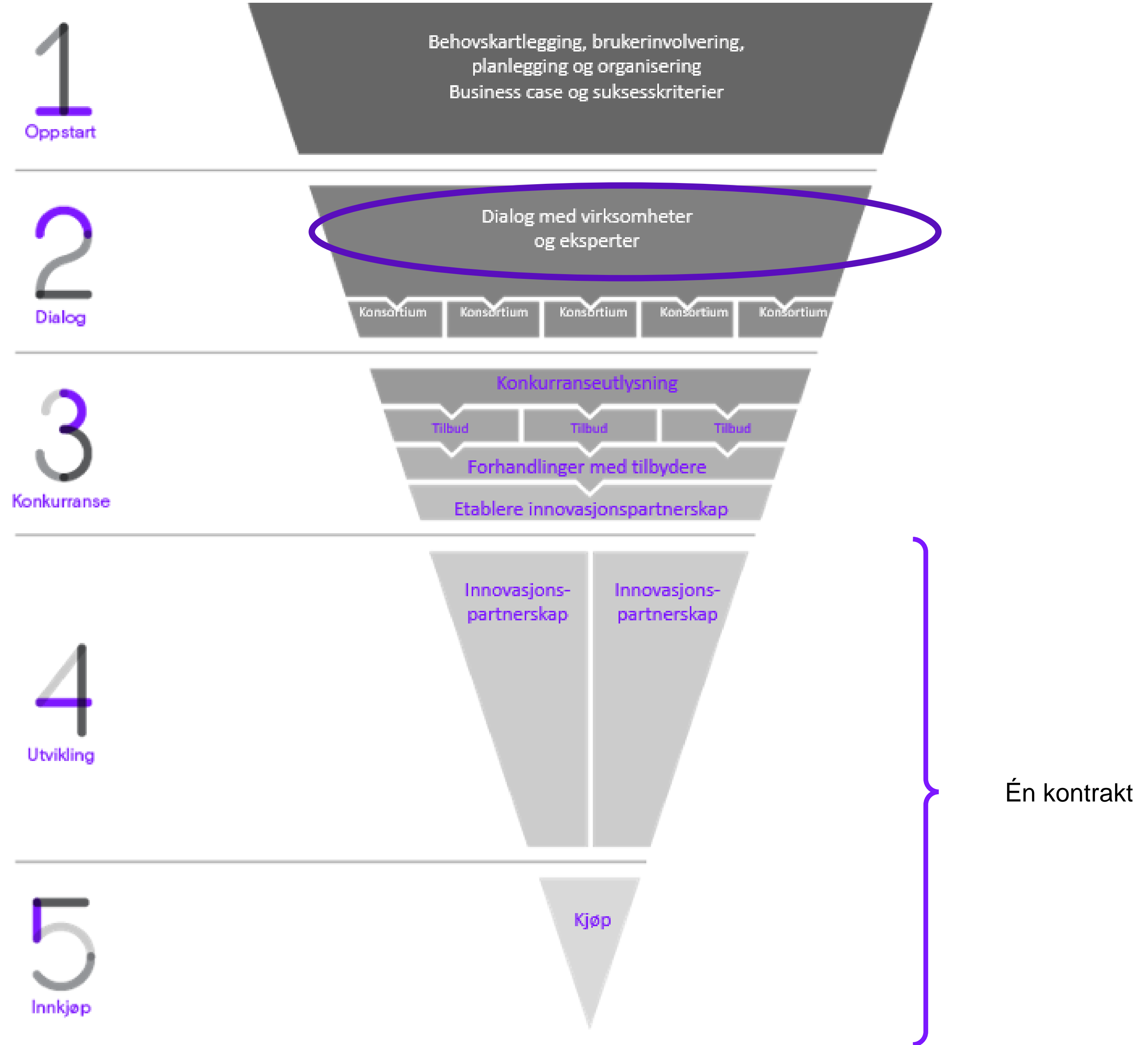


Simulering med fem operatører og to «innringere»



# Innovasjons- partnerskap

Her er Vestre Viken nå

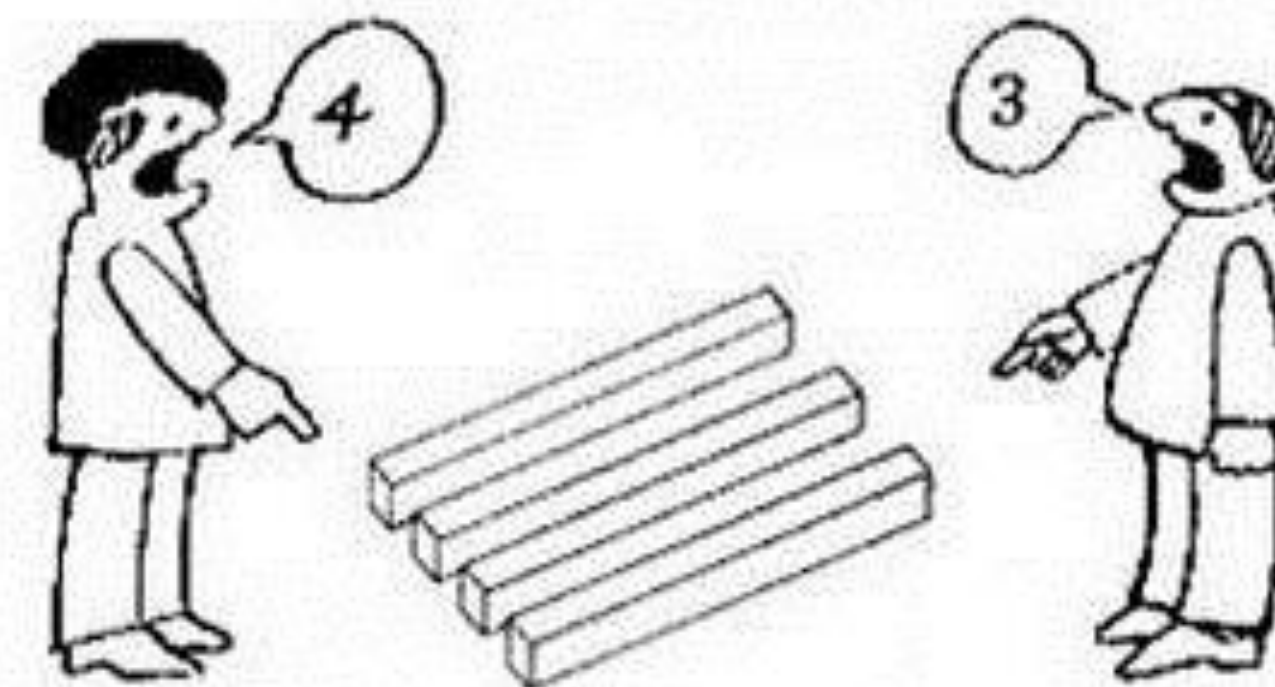
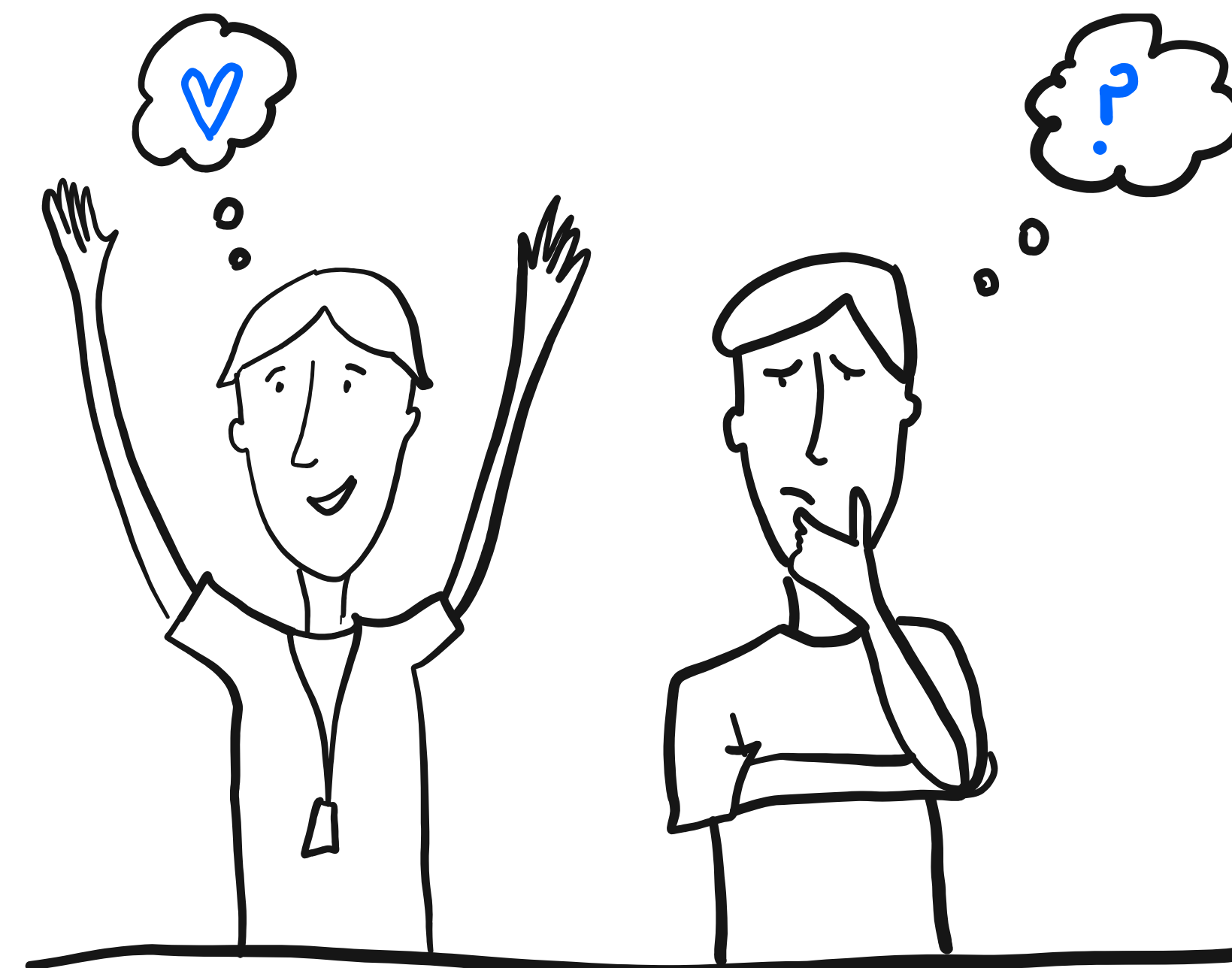


# DIALOG

## FORMÅL:

- gi potensielle leverandører en god forståelse av utfordringen/behovet
- få kunnskap og innspill fra potensielle leverandører om mulighetsrommet og alternative, innovative forslag til løsningsutvikling som dekker behovet
- avklaring av forutsetninger for løsningsutvikling- og implementering
- få ny kunnskap gjennom å snakke sammen på tvers
- leverandører se muligheter for å søke sammen i et samarbeid for å løse behovet/utfordringsbildet

Informasjon og innspillene fra markedsdialogen skal bidra til at det utarbeides et konkurransegrunnlag som åpner opp for utvikling av en funksjonell, fremtidsrettet løsning.





# Hvordan delta i dialogen?

## LEVERANDØRER

- Lytt til behovene
- Still spørsmål. Vær nysgjerrig.
- Åpne opp og kom med innspill og forslag (det er ikke forventet at dere deler «forretningshemmeligheter»)
- Vær oppmerksom på mulige samarbeidspartnere. Kanskje finner du en samarbeidspartner som komplementerer din løsning?

## ANSATTE I VESTRE VIKEN, FØLGEVIRKSOMHETER

## OG SAMARBEIDSPARTNERE:

- Belys behov
- Utdyp utfordringer
- Svar på spørsmål

## LÆRING PÅ TVERS!

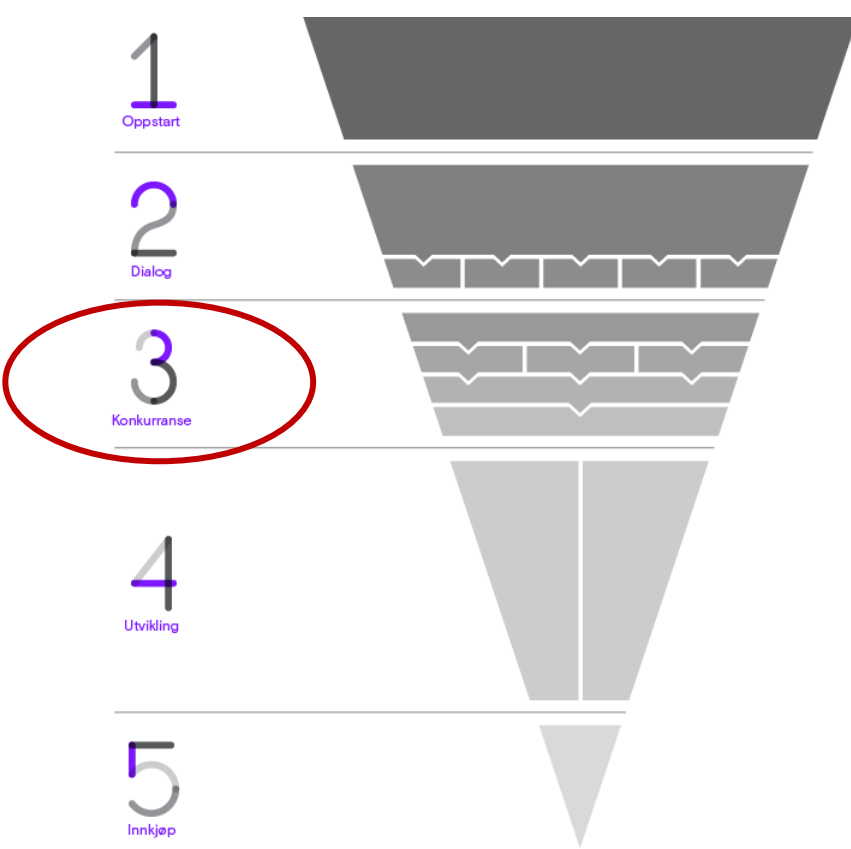


# Resultatet av dialogen i dag blir med oss videre

- Resultatet bearbejdes og sammenstilles i et notat som deles åpent – også med de som ikke har hatt anledning til å delta på dialogkonferansen
- Inngår i bakgrunns materialet som leder fram mot anbudet



# Steg 3 Konkurransen



Kontrakts-  
inngåelse

## Evaluering og tildeling

- Karensperiode på minimum 10 dager mellom meddelelse om valg av leverandør og inngåelse av kontrakt

Levering av endelig tilbud

## Forhandlinger

- Forhandlinger kan skje i flere runder, tar utgangspunkt i tilbudet og forhandles om alle sider av tilbudet
- Det kan ikke forhandles om tildelingskriterier og absolutte krav i konkurransegrunnlaget.

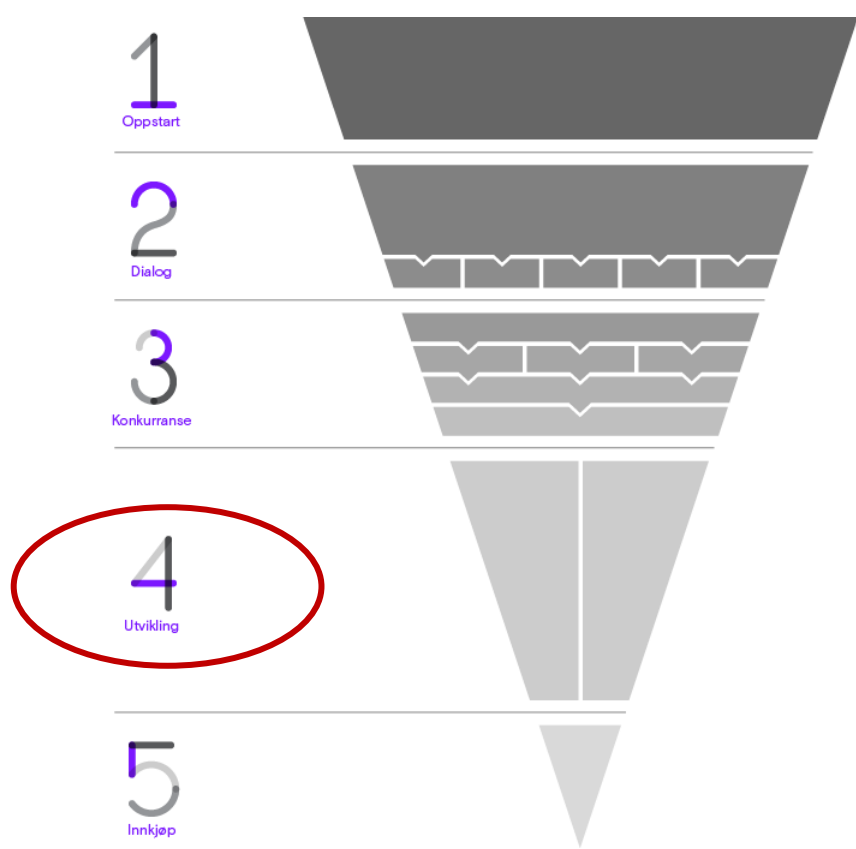
Innlevering av tilbud

## Prekvalifisering av leverandører

- FoU-kompetanse vil være viktig
- Leverandører som pre-kvalifiseres inviteres til å gi tilbud

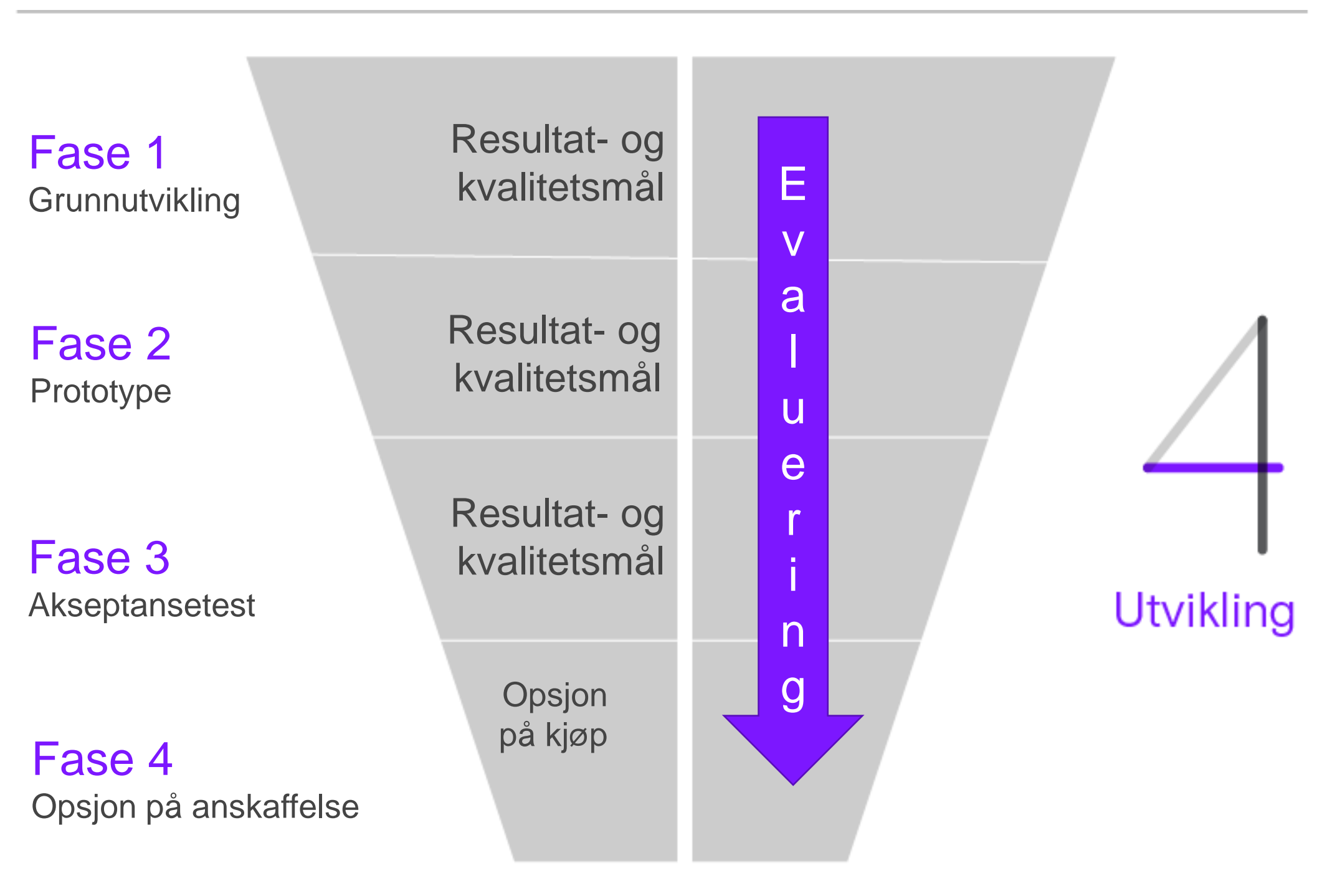
## Kunngjøring

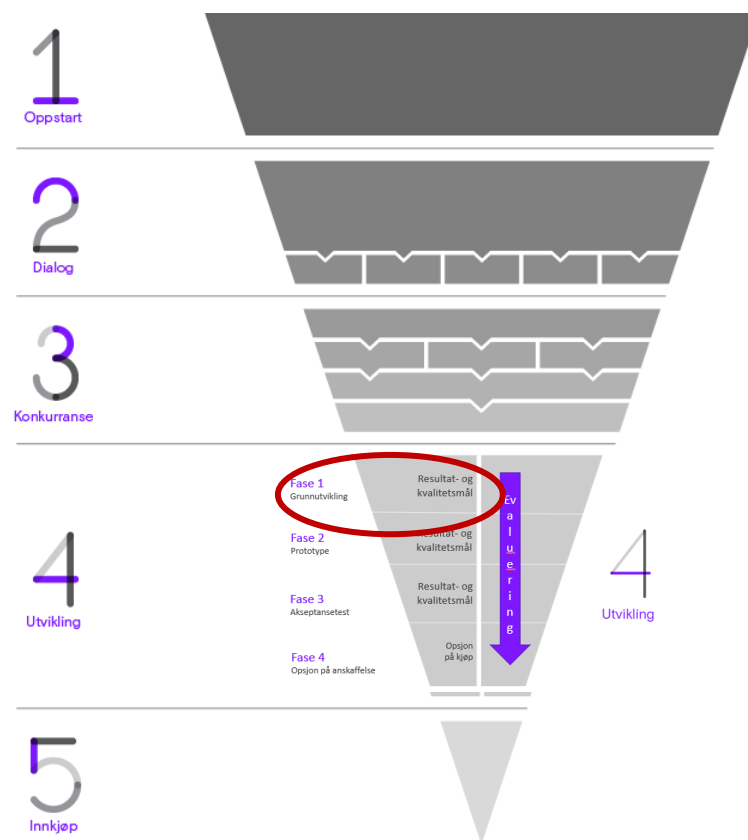
- Konkurransgrunnlag publiseres
  - Behovsbeskrivelse
  - Kontraktutkast



## Steg 4 Utvikling

- Steg 4 er utviklingsfasen i innovasjonspartnerskapet
- Fire faser
- Resultatmål, delmål og kvalitetsmål for fase 1 til 3
- Evaluering etter hver fase





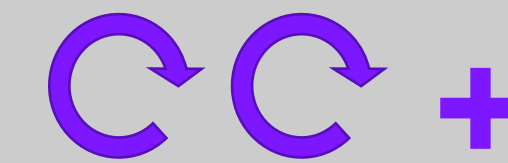
# Steg 4 Utvikling

3 trinn i fase 1 - grunnutviklingen

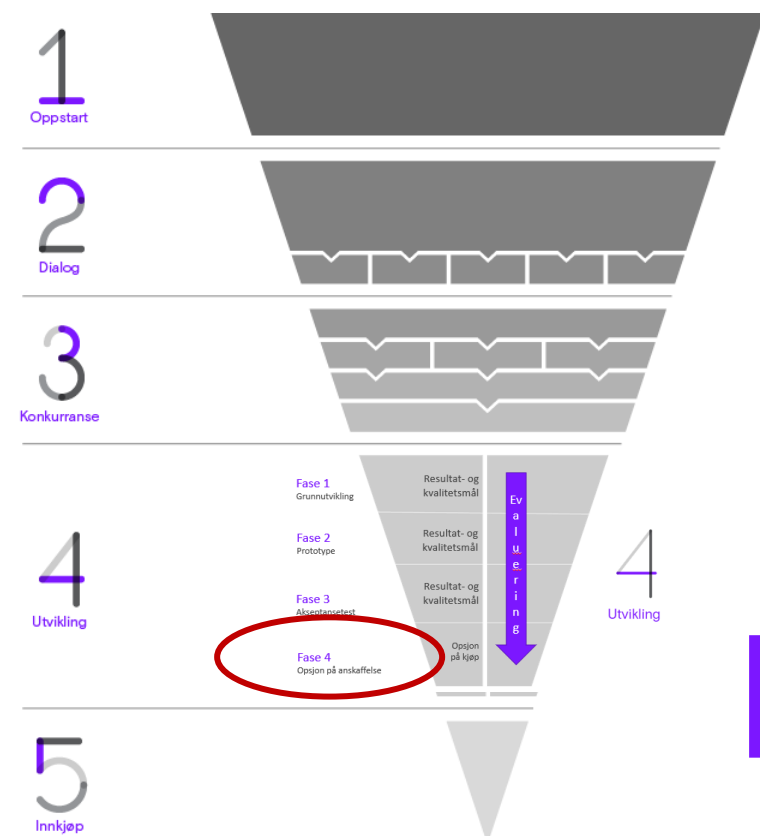
- Oppdragsgiver utvikler detaljplan og mål for delprosessen sammen med leverandøren.
- 3 trinn:
  1. Leverandøren utvikler løsningsdesign i samarbeid med oppdragsgiver
  2. Leverandøren utvikler prototype
  3. Oppdragsgiver og leverandøren gjennomfører brukertesting eller verifiserer på annen måte at prototypen oppfyller delmålene for delprosessen.
- Grunnutvikling gjentas til løsningen tilfredsstillende behøvsbeskrivelsen.



Fase 1  
Grunnutvikling



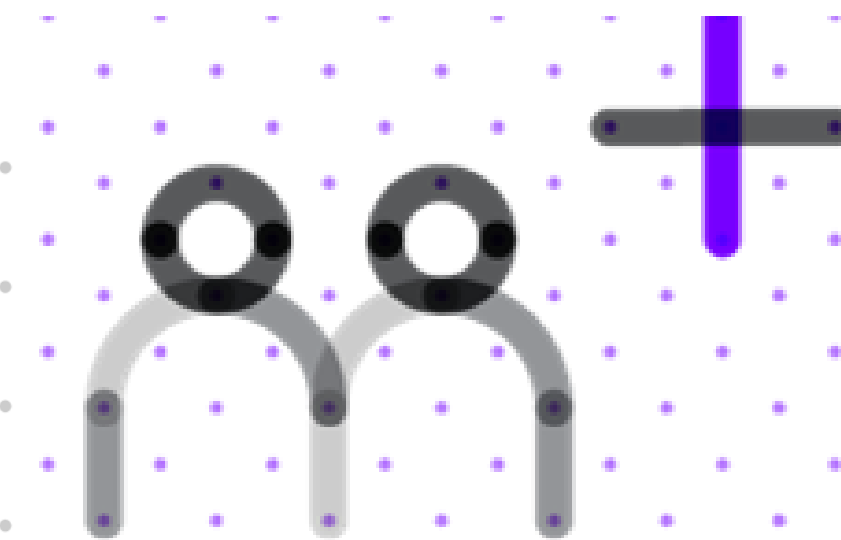
4  
Utvikling



## FØLGE-virksomheter

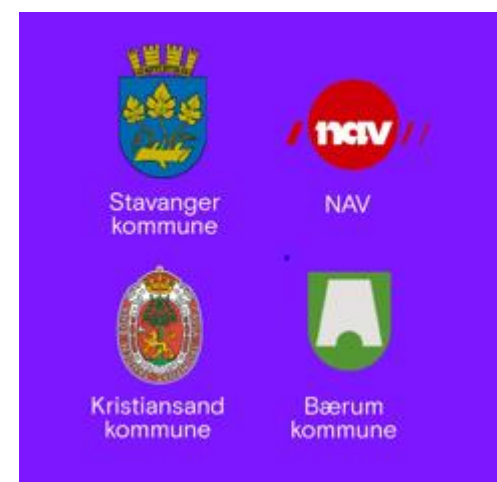
Modellen egner seg for å utnytte potensialet i at:

- Flere offentlige virksomheter har lignende behov
- Benytte kunnskap og erfaringer på tvers - bygge ny kompetanse – sammen - både om fag, teknologi, kunnskap om markedet og innovasjonspartnerskap som prosedyre
- Om også følgevirkningene benytter seg av opsjon på kjøp, åpner man for et større marked for leverandørene i innovasjonspartnerskapet
- Raskere skalering/spredning av innovasjonene/de nyutviklede løsningene





# Et eksempel.....



1  
Oppstart

Workshops, observasjon og intervjuer  
Bredt sammensatt prosjektgruppe

3 følgevirksomheter

Behovskartlegging, brukerinvolvering, planlegging og organisering  
Business case og suksesskriterier

2  
Dialog

2 heldagsworkshops

Utforskning av Innovasjonsrommet

Rammer for et suksessfullt partnerskap

Dialog med virksomheter og eksperter

Konsortium    Konsortium    Konsortium    Konsortium    Konsortium

3  
Konkurranse

22 leverandører / konsortier prekvalifisert

18 leverte tilbud

5 ble invitert til forhandlinger.  
2 forhandlingsrunder

2 vinnere

Konkurranseutlysning

Tilbud    Tilbud    Tilbud

Forhandlinger med tilbydere

Etablere innovasjonspartnerskap

Innocom AS og Topro Industrier AS

Innovasjonspartnerskap

Innovasjonspartnerskap

4  
Utvikling

Utviklingsprosessen har pågått i et år

En kontrakt

5  
Innkjøp

Kjøp

**Aktiveringsroboten Berntsen**  
Innocom AS  
Samarbeider med Contango Consulting AS, Safemate AS og Norwegian Smart Care Lab (NSCL).

**Smartrullator**  
TOPRO Industri AS  
Samarbeider med Universidad Politécnica de Catalunya (UPC) i Barcelona, EGG'S Design og Vangen & Plotz.

*Stavanger kommune ville tenke nytt om hvordan heldøgnpasienter skal få økt livskvalitet, være aktive og klare seg selv best mulig. I tillegg til forebygging, rehabilitering og sosiale nettverk, så de behov for nye radikale løsninger som ikke tilbys helsesektoren i dag.*

Er her nå!




# Webinar for leverandører om innovasjonspartnerskap



<https://www.difi.no/opplaeringstilbud/nett-tv-og-presentasjoner/542018-seminarwebinar-om-innovasjonspartnerskap>

# Maler publisert på anskaffelser.no

## Kontraktsmal

 Difi  
Direktoratet for  
forvaltning og IKT

### Avtale om innovasjonspartnerskap – beta-versjon

1.2 BILAG TIL AVTALEN

Alle rubrikker skal være krysset av (Ja eller Nei)	JA	NEI
Bilag 1: Oppdragsgivers behovsbeskrivelse og krav		
Bilag 2: Partnerens løsningsbeskrivelse		
Bilag 3: Oppdragsgiverens tekniske plattform		
Bilag 4: Fremdriftsplan		
Bilag 5: Test og godkjenning		
Bilag 6: Administrative bestemmelser		
Bilag 7: Samlet pris og prisbestemmelser		
Bilag 8: Endringer til avtalen før avtaleinngåelse		
Bilag 9: Endringer til avtalen etter avtaleinngåelse		
Bilag 10: Lisensvilkår for Standardprogramvare og fri programvare		
Bilag 11: Avtalevilkår for kjøp - opsjon		
Eventuelt andre bilag:		

## Konkurransesgrunnlagsmal

**KONKURRANSEGRUNNLAG**

Konkurranse om  
innovasjonspartnerskap  
etter forskriftens del I og III

for anskaffelse av

**navn anskaffelse**

**Saksnr.**

Forfatter  
Tekst merket med gult i denne konkurransegrunnlagsmalen indikerer at innhold må fylles inn eller at bruker av malen bør sjekke om det er behov for å tilpasse den merkede teksten sitt behov. Dersom bruker fjerner eller legger til punkter må brukeren passe på å oppdatere henvisningene til andre punkter i dokumentet. Dette kan gjøres ved å holde musepekeren over henvisningen, høyreklikke og velge oppdater felt. Dette gjelder også innholdsfortegnelsen.

Forfatter  
Denne konkurransegrunnlagsmalen refererer til Difi kontraktsmal for innovasjonspartnerskap. Hvis du bruker en annen kontraktsmal må du være observant på å endre referanser i henhold til denne.

Versjon 1 – November 2017

<https://www.anskaffelser.no/innovasjonspartnerskap>

# Innovative anskaffelser

Nasjonalt program for  
leverandørutvikling



[innovativeanskaffelser.no](http://innovativeanskaffelser.no)  
[cecilie.m.endresen@nho.no](mailto:cecilie.m.endresen@nho.no)