KISTA NÄSTA

NYA SPÄNNANDE LÖSNINGAR GÖR RESAN SMIDIGARE

MAT SOM VÄCKER LIVSLUST

I GÄVLEBORG VILL MAN UPP-HANDLA LIVSKVALITET – INTE MÅLTIDER

SKATTER I DET FÖRDOLDA

SE SOPOR SOM RÅVAROR I OLIKA STADIER AV FÖRÄDLING ISTÄLLET FÖR AVFALL

INNOVATIONER PÅ BESTÄLLNING

– tidning om att efterfråga innovationer i offentlig sektor

HUR EFTERFRÅGAR DU DEN PERFEKTA INNOVATIONEN?

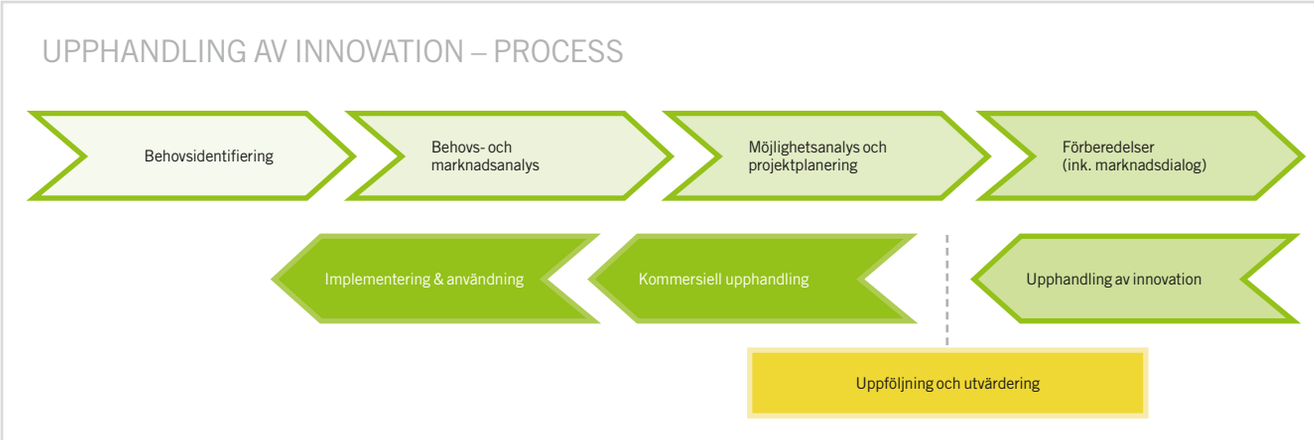
INNOVATION ÄR LÖSNINGEN

LÅT MYNDIGHET OCH LEVERANTÖR UTVECKLA PRODUKTEN GEMENSAMT

BOSTÄDER FÖR ÄLDRE

TRYGGA, MILJÖMÄSSIGT HÅLLBARA LÖSNINGAR ÄR FRAMTIDENS MELODI

”Det ligger i allas intresse att innovativa företag kan utvecklas och skapa tillväxt”



De som lyckas är de som vågar gå före

INOM OFFENTLIG VERKSAMHET pågår ett ständigt arbete med effektiviseringar. Men ofta handlar det om att öka effektiviteten inom givna ramar, snarare än om att tänka radikalt nytt.

Vi behöver inom offentlig sektor bli betydligt bättre på att främja innovationer inom våra organisationer.

Ett kraftfullt verktyg för att åstadkomma detta är efterfrågan av innovation. Det innebär att offentliga aktörer efterfrågar och upphandlar sådant som marknaden i dag inte kan erbjuda, istället för att begränsa sig till befintliga lösningar. Genom att efterfråga funktionen, inte lösningen, utmanas leverantörerna att komma med något annat, bättre och mer nyskapande än det man själv hade kunnat tänka ut.

VINNOVA ger stöd och vägledning om hur det går till att efterfråga innovation och vi ger ekonomiskt stöd för att utveckla behov och idéer. Jag vill uppmana fler kommuner, landsting och statliga myndigheter att ta steget och använda sig av denna möjlighet.

Innovation behöver inte handla om nya tekniska lösningar. Det kan också vara ett nytt sätt att organisera en verksamhet, nya arbetsmetoder eller en ny tjänst – ofta i kombination med användning av ny teknik. Det kan handla om exempelvis logistik och nya transportlösningar eller om nya e-tjänster som underlättar för medborgarna. Exemplen på områden där innovationer är möjliga är oändlig.

Att efterfråga innovation är ovant för många. Det kräver att man frångår de redan upptrampade stigarna och vågar pröva något nytt och annorlunda. Istället för att vända sig till sina vanliga leverantörer och köpa det som finns på hyllan, behöver man kanske fråga företag i helt andra branscher än de man normalt har kontakt med, som kan utveckla lösningar till de behov som finns.

Långsiktigt finns det stora vinster att göra. Den offentliga sektorn står inför stora utmaningar. En åldrande befolkning ställer nya krav inom hälso- och sjukvården, det finns stora behov av renoveringar av miljonprogramsområden och det finns krav på förbättringar inom infrastruktur och kollektivtrafik. Det är bara några exempel. Samtidigt är resurserna begränsade.

Det går inte att möta behoven genom att bara göra mer av samma sak. Nya lösningar måste till, som både kan spara resurser och höja kvaliteten. De offentliga aktörer som kommer att lyckas bäst är de som vågar gå före.

Jag hoppas att du genom att läsa denna skrift ska bli inspirerad att efterfråga innovation för att utveckla verksamheten inom din organisation.

FOTO: ANETTE ANDERSSON

Charlotte Brogren, generaldirektör, VINNOVA

INNOVATIONER PÅ BESTÄLLNING: TVÅ SÄTT

1 **Innovationsvänlig upphandling** är egentligen traditionell upphandling där innovativa lösningar inte utestängs eller missgynnas. Behoven eller problemen, inte lösningen, står i fokus i upphandlingen. Man för en dialog med marknaden och är öppen för leverantörernas idéer. Nya eller nästan färdigutvecklade produkter på marknaden kan passa kundens behov.

Upphandlingsstödet vid Kammarkollegiet ansvarar för att ge vägledning om upphandling.

2 **Upphandling av innovationer** innebär att helt nya lösningar efterfrågas, det vill säga produkter eller tjänster som ännu inte finns på marknaden.

VINNOVA stöttar den här typen av utvecklingsprojekt, där upphandling är ett verktyg, för utveckling och effektivisering.

Innehåll

INNOVATIONSUPPHANDLING PÅ FRAMMARSCH

Sverige är ett av Sveriges mest innovativa länder, men vi behöver bli mer innovativa för att öka konkurrenskraften, skriver Annie Lööf.

..... sid 4

DEN GODA AFFÄREN

Anders Wjikman uppmanar i sin utredning bland annat till den goda affären och föreslår ökat kvalitetsfokus.

..... sid 5

CASE * KISTA TRANSPORTER

Stockholms stads innovationstävling gav många nya uppslag och idéer för att underlätta resandet till stockholmsförorten Kista.

..... sid 6

CASE * VÄSTERÅS

Dialogen mellan beställare och leverantör utvecklar produkten samtidigt som leverantören kan testa sina idéer.

..... sid 8

SVENSKA FÖRETAG VINNER BANBRYTANDE UPPHANDLING

Bestic Ab och Bioservo Technologies Ab ska nu få utveckla sina robotiklösningar i en konceptstudie.

..... sid 10

KORT & GOTT

Kort om elektriska vägar, robotkatter, moderna passmaskiner samt andra produkter och projekt.

..... sid 11

CASE * MALMÖ SAMSA

Avfall betraktas numera som råvaror i Ängelholm. Här har Skånes modernaste återvinningscentral just öppnat.

..... sid 12

HELLRE ÅTERANVÄNDA ÄN ÅTERVINNA

Snart kommer det gå att lämna kläder och prylar till återanvändning på återvinningscentralen tack vare Stockholms Stadsmission.

..... sid 14

LÄSTIPS

Här får du flera bra lästips som kan vara till nytta inför att efterfråga innovation.

..... sid 15

CASE * MÅLTIDSGLÄDJE

Äldre får ofta i sig för lite näring. I Gävleborgs län vill man upphandla livskvalité istället för att bara köpa in livsmedel.

..... sid 16

CASE * INNOBUILD

Lyngdal i Norge och Falun i Sverige planerar specialbyggda hus med tydligt miljöfokus för kommunernas äldre.

..... sid 18

HÄR FINNS HJÄLP ATT FÅ

Tycker du att innovation på beställning verkar svårt? Läs mer om vilken hjälp det går att få.

..... sid 20

Redaktionen

Ansvarig utgivare Charlotte Brogren
Projektledare Tove Engström, VINNOVA
Skribenter Anita Björkqvist, Lotta Fredholm och Monica Walldén.
Art Director Kim Sonntag, Snick-Snack
Produktion Snick-Snack AB

MILJÖMÄRKT 341 865

Tryck AJ E-print AB
Papper G-print
VINNOVA Information VI 2013:17
ISSN 1650-3120

FOTO: CENTERBILDER

»Vi behöver bli mer innovativa för att öka konkurrenskraften.«

Annie Lööf

Innovationsupphandling på frammarsch

SVERIGE ÄR ett av världens mest innovativa länder enligt flera internationella mätningar. Samtidigt står EU och Sverige inför en rad utmaningar som har förstärkts till följd av den ekonomiska krisen. En låg tillväxt, stora grupper som befinner sig utanför arbetsmarknaden och underskott i de offentliga finanserna är problem som vi gemensamt brottas med. Genom EU:s gemensamma tillväxt- och sysselsättningsstrategi, Europa 2020, ska vi få fart på medlemsstaternas ekonomier i syfte att skapa ökad tillväxt och fler jobb.

Med avstamp i EU:s strategi fastslog regeringen en nationell innovationsstrategi förra året. Det ligger i allas intresse att innovativa företag kan utvecklas och skapa tillväxt. Ett av verktygen i genomförandet är innovationsupphandling.

Offentlig sektor i Sverige upphandlar varor och tjänster för ca 600 miljarder kronor per år. Om en del av dessa medel kan avsättas till innovationsupphandling gynnar det inte bara de offentliga verksamheterna, utan även näringslivet. Välståndet i vårt land bygger i stor utsträckning på att företag utvecklar nya tjänster och lösningar.

Därför samlar vi nu upphandlingsstödet, som tidigare varit splittrat på flera myndigheter. Det samlade upphandlingsstödet kommer att placeras på Konkurrensverket. Ett samlat, väl fungerade och kompetent upphandlingsstöd har goda möjligheter att bidra till förbättrad kvalitet i den offentliga servicen samt utveckla nya och innovativa lösningar på olika utmaningar i samhället. Den upphandlingsstödjande verksamheten kommer också från och med 2015 att förstärkas med ytterligare 35 miljoner kronor, utöver de dryga 40 miljoner kronor som stödet omsätter idag. Det är en betydande resursförstärkning som ger stödverksamheten helt andra muskler.

Vi arbetar inte bara nationellt med detta. På EU-nivå förhandlar vi nu om nya direktiv som ska öka effektiviteten i de offentliga utgifterna. Det handlar om att ge upphandlande myndigheter och enheter bättre möjlighet att använda offentlig upphandling till stöd för gemensamma samhälleliga mål såsom skyddet av miljön, högre resurs- och energieffektivitet, kampen mot klimatförändringar, främjande av innovation, sysselsättning och social integration samt säkerställande av bästa tänkbara villkor för tillhandahållande av sociala tjänster av hög kvalitet.

Genom innovationsupphandling kan offentlig sektor skapa förutsättningar för att lösa olika samhällsutmaningar på både lokal, nationell och global nivå. Vi behöver bli mer innovativa för att öka konkurrenskraften och förnya framtidens välfärds- och samhällstjänster.

Annie Lööf,
Näringsminister (C)

TEXT **Lotta Fredholm** ILLUSTRATION **Colourbox**

Den goda affären

I Sverige uppgår värdet av de offentliga upphandlingarna till mer än 600 miljarder kronor årligen. Regeringens särskilde utredare Anders Wijkman ger en rad förslag på hur myndigheternas upphandlingar kan bli bättre.

I HÖST VÄNTAS nya upphandlingsdirektiv från EU och Anders Wijkman tar i sin rapport *Den goda affären* hänsyn till dessa.
– En god affär innebär att myndigheten möter de behov den har i form av varor och tjänster på ett så kvalitativt sätt som möjligt och till en bra kostnad. Det vi vill prioritera ned är målet om ”lägsta pris”, säger han.
Rapporten är mycket omfattande och förslagen inbegriper bland annat en koncentration av upphandlingsstödet, akademisk utbildning för upphandlare och ökat kvalitetsfokus.
– För mig innefattar kvalitetsbegreppet även sociala och miljömässiga aspekter. Den upphandlade produkten ska bedömas i sin helhet.

Förhandling för framgång

En viktig fråga i både i utredningen och EU-direktiven är förslagen om att öka möjligheterna till dialog och förhandling mellan beställare och leverantör.

– Förhandling har hittills setts som ett undantag inom offentlig upphandling. Samtidigt är förhandling mellan parterna en förutsättning för att locka fram smarta lösningar, säger han och lägger till:

– Det var inte vårt uppdrag att utreda just innovationsupphandling, men vi lyfter frågan inte minst när det gäller utvecklingen mot mera hållbara produkter och system. Dagens produkter räcker inte till och det offentliga bör och kan gå före för att skapa incitament för tekniksprång.

Banbrytande krav

Enligt Anders Wijkman skulle myndigheterna kunna vara banbrytande och förorda längre livslängd på olika produkter, leasing istället för att ständigt köpa nytt eller ställa krav på nya sätt att organisera verksamheten.

– Ett exempel är att ersätta fysiska möten – och därmed resor – med virtuella möten. Med den typen av krav skulle offentlig upphandling bidra starkt till innovationsutveckling, säger Anders Wijkman.

Olika former av innovationsupphandling används i andra länder, där Storbritannien är en av pionjärerna. Vid en workshop arrangerad av VINNOVA berättade Bryan Forbes från Technology Strategy Board, TSB, om dessa erfarenheter.

Tydlighet och öppenhet

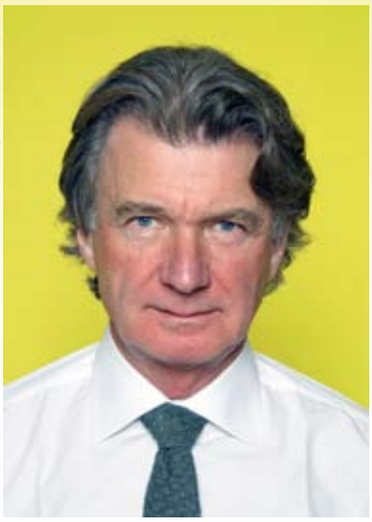
Grundläggande är att definiera vilken fråga myndigheten vill ha svar på och sedan formulera problemet på ett tydligt vis för att med marknadens hjälp finna innovativa lösningar.

– Det är viktigt att lämna frågan så öppen som möjligt, man vet aldrig var de goda idéerna kommer ifrån, säger Bryan Forbes.

En fördel är att antalet förslag ökar med TSB:s metod, från i genomsnitt ett 30-tal till tio gånger så många. I ett exempel beskriver Bryan Forbes hur försvarsdepartementet ville kunna ge skadade soldater i fält syrgas på ett bättre vis än i dag, när en syrgastub väger nio kilo och räcker till en soldat en timme. Lösningen kom till slut från ett litet universitetsbaserat företag vars förslag var en syregenerator, som vägde en tredjedel så mycket men alstrade fem gånger mer syre per timme.

– Det är ett exempel på en matchning mellan en stor myndighet och en liten leverantör som annars aldrig hade hittat varandra. Idén har dessutom enorm potential då den kan användas även i andra situationer, som vid bilolyckor eller räddningsarbete i bergen, säger Bryan Forbes. ■

FOTO: VIBEKE ARONSSON



Anders Wijkman

NYA TRANSPORT-LÖSNINGAR TILL KISTA

När staden växer så det knakar krävs nya lösningar för att hantera resor och transporter. En unik innovationstävling lägger grunden för ett smidigare resande till Stockholmsförorten Kista.

TEXT **Lotta Fredholm** FOTO **Colourbox**

STOCKHOLMS STAD växer med ungefär två busslaster människor varje dag och ett av de mest expansiva områdena är Kista, en knutpunkt för forskningsintensiva företag, ingenjörsstudenter och galleriabesökare. Där ska omkring 100 000 personer dagligen ta sig till och från sina arbeten, något som kräver smidigare transportlösningar än i dag. För att möta problemet genomför Stockholms Stad nu en innovationstävling i form av en förkommersiell upphandling, något som aldrig tidigare gjorts i Sverige.

– Tanken med tävlingen är att på ett förutsättningslöst sätt fråga marknaden om lösningar som vi själva aldrig hade kunnat komma på, säger Ulla Hamilton, moderat trafikborgarråd i Stockholm.

Förutom staden ingår Trafikverket, ITS-rådet, Trafikförvaltningen, SLL (tidigare SL) och Kista Science City i projektet där VINNOVA deltar som finansiär. Projektledare

är Jens Löfgren, konsult inom intelligenta transportsystem på Sweco. Att genomföra tävlingen som en förkommersiell upphandling innebär flera fördelar.

– Både tävlingens arrangörer och deltagare har tvingats tänka i nya banor, något som skapar förutsättningar för en innovationsprocess, säger han.

Nytänkande efterfrågas

Inledningsvis utformades problemetställningen så brett som möjligt för att inte stänga ute nya sätt att hitta lösningar. Utmaningen beskrevs som att ta fram innovativa lösningar som underlättar resor och transporter till och från Kista, såväl till vardags som vid trafikstörningar.

Sedan gällde det att nå ut till de potentiella tävlingsdeltagarna.

– Information om tävlingen har gått ut via traditionella kanaler som pressmeddelanden, annonser och aktivt deltagande vid konferenser, men även via mer ovanliga metoder som att bomba internetforum där vi vet att dataintresserade vistas, säger Jens Löfgren.

För att underlätta deltagande i tävlingen har projektet skapat en så kallad datamarknad, där tävlingsdeltagarna erbjuds fri tillgång till information som tidtabeller, realtids- och trafikstörningsinformation, väderlek och liknande via ett enda gränssnitt. Tanken är att de tävlande ska få tillgång till relevanta data för enklare kunna utforma och testa sina lösningar.

I den första omgången lämnades 14 anbud in i tävlingen. Dessa utvärderades med i förväg uppställda kriterier, bland annat innovationshöjd, hur bra affärsmodellen var och hur väl bidragslämnarna bedömts känna sin målgrupp. Sex anbud vann och företagen fick kontrakt på 50 000 kronor vardera för att skapa varsin första prototyp.

Fler små aktörer

Fördelen jämfört med en klassisk offentlig upphandling är här att fler anbud kommer in och att även små aktörer vågar sig på att söka. Av de sex bidrag som gick vidare är två mikroföretag i form av enskilda firmor, tre är svenska aktiebolag och ett bidrag kommer från England.

– I det första steget beskrev tävlingsdeltagarna lösningen med ord, men i detta andra steg ska de bygga varsin prototyp som visar hur lösningen är tänkt att fungera, säger Jens Löfgren.

Detta steg är precis avslutad och de olika lösningarna utvärderas. Vilka av de sex som kommer att få ta del av de 3 000 000 kronor som finns tillgängliga för att leverantörerna ska vidareutveckla sina lösningar kommer att presenteras i början av oktober. Klart är dock att de tävlande som går vidare har till den 16 juni 2014 på sig att få fram lösningar som ska fungera i verkligheten.

Efter tävlingens slut är förhoppningen att lösningarna ska kommersialiseras och komma till användning i såväl Kista som i andra expansiva stadsmiljöer där effektivare trafiklösningar behövs.

Lovande metod

Men upphandlingsmetoden behöver inte inskränka sig till just resande och transporter.

– Metoden är lovande och vi tror starkt på att den kommer att kunna användas för att stimulera innovationer inom andra områden än trafik, säger Jens Löfgren.

Nu pågår ytterligare en förkommersiell upphandling som berör transporter av elvägar för tunga fordon. Trafikverket, Energimyndigheten och VINNOVA (Trafikverket är upphandlande myndighet, Energimyndigheten och VINNOVA stöttar) står bakom och målet är att utveckla, demonstrera och utvärdera elvägar som ett sätt att minska användningen av fossila bränslen.

Charlotte Wäreborn Schultz är VD vid Svensk Kollektivtrafik och ser för sin del tydliga fördelar med innovationsupphandling för den bransch hon företräder.

– Majoriteten av kollektivtrafiken i landet är subventionerad och upphandlad. I ljuset av det är det viktigt att utveckla själva upphandlingsprocessen, för att inte fastna i ett gammaldags system med en massa detaljer, säger hon och fortsätter:

– Vår bransch skulle må gott av ett tydligare innovationsinslag, både vad gäller upphandling av själva driften men även av kringtjänster, som till exempel informationstjänster och betalningslösningar.

Enligt Charlotte Wäreborn Schultz vet inte beställaren alltid exakt hur den tjänst eller produkt som upphandlas bäst ska utformas, men vid innovationsupphandling möts beställaren och utföraren och det finns då chans att få in nya idéer från andra branscher.

– Vår bransch är också mycket publik – människor ute på gatorna förväntar sig att kollektivtrafiken ska bidra med värdeskapande tjänster på samma vis som resten av samhället. Därför är det viktigt att vi är snabba på att ta till oss det nya och inte bara utgå från kundernas önskemål utan även få fram innovationer som överträffar kundernas förväntan, säger Charlotte Wäreborn Schultz. ■

»Tanken med tävlingen är att på ett förutsättningslöst sätt fråga marknaden om lösningar som vi själva aldrig hade kunnat komma på«

Ulla Hamilton

Ulla Hamilton

Jens Löfgren

Charlotte Wäreborn Schultz

Ett partnerskap där myndigheten och leverantören gemensamt utvecklar produkten. Leverantören får testa sina idéer om hur verksamhetens behov ska tillgodoses. Bland annat så beskriver tjänstemännen och politiker i Västerås sina erfarenheter av att efterfråga innovation. Deras erfarenheter är goda.

TEXT **Anita Björkqvist** ILLUSTRATION **Colourbox**

VÄSTERÅS LÅTER INNOVATION VARA LÖSNINGEN

Eva Sahlen

Mats Rundkvist

Per Johansson

FÖR SEX, SJU ÅR SEDAN ville man i Västerås börja använda modern it-teknik i kommunens äldreomsorg och ett projekt sattes igång. Det stod tidigt klart att upphandlingen behövde anpassas efter verksamhetens behov för att få in nya intressanta lösningar i verksamheten. Sedan några år finns nu en fungerande välfärdsteknologi tillgänglig för äldre personer med funktionsnedsättning i kommunen bland annat tack vare innovationsvänlig upphandling.

Socialdirektör Eva Sahlen är nöjd.

– Vinsterna med innovationsupphandling är att hela arbetet sker i dialog mellan oss beställare och leverantören eller leverantörerna. Som jag ser det utvecklar vi produkten, som kan vara en tjänst eller vara, tillsammans. Våra behov kommer till uttryck och leverantörens idéer får möjlighet att testas, säger hon.

Mats Rundkvist, projektledare för välfärdsteknologi i kommunen håller med.

– Den innovationsvänliga upphandlingen öppnade till exempel för andra och mindre

»Man ska fokusera kravspecifikationerna på det man vill ha löst, inte på lösningar.«

Per Johansson

leverantörer än vi vanligtvis arbetar med.

Han säger att verksamheten är beroende av goda produkter och tjänster och att den för att utvecklas måste ha tillgång till sådana som är innovativa och bra.

Mats Rundkvist berättar att upphandlingar i Västerås ofta varit slentrianmässig. Exempelvis gjordes upphandlingen av trygghetslarm på samma sätt varje gång. Med innovationsupphandlingar måste man arbeta annorlunda, sätta verksamhetens behov i centrum och låta leverantörerna presentera lösningar.

Då behövs en ordentlig analys av behoven och situationen som upphandlingen ska göras i. Kommunens upphandlingsavdelning hjälper till med kravspecifikationerna och med utvärderingskriterierna.

– Man ska fokusera kravspecifikationerna på det man vill ha löst, inte på lösningar. Och man måste kunna acceptera olika typer av lösningar. Det tycker jag gäller i alla upphandlingar, men det ställs på sin spets i innovationsupphandlingar, säger Per Johansson, som är upphandlare i Västerås.

Han säger att inte heller utvärderingskriterierna skiljer sig så mycket mellan en vanlig upphandling och en innovationsupphandling.

– Så länge man utvärderar efter de behov man har och måluppfyllelsen av dem, så kan man faktiskt utvärdera utan att ha erfarenhet av liknande lösningar. Gäller det tekniska specifikationer blir det mer komplicerat. Men med en öppen utvärderingsform, där man tittar på de mål man har och hur väl de uppfylls, så är inte heller det något problem, säger Per Johansson.

Tid och engagemang

Det som framför allt behövs för att samarbetet ska fungera är tid, engagemang och en väldigt god förståelse för varandras spelplaner och förutsättningar, menar han. Kommunen tar en lite större risk vid innovationsupphandlingar än vid vanliga upphandlingar. Normalt läggs ju den risken hos leverantören. Därför är det viktigt att innovationsupphandlingen är väl förankrad i kommunledningen, som den är i Västerås.

– Det är tacksamt att jobba med den här typen av upphandlingar här. Det gör att vi kan lägga mer tid och ta en större risk än vad vi kanske normalt är beredda att göra, säger Per Johansson.

Carin Lidman (s) är politiker, ordförande i äldrenämnden och tekniska nämnden i Västerås. Hon är nöjd med e-hemtjänsten och kommunens innovationsvänliga upphandlingar.

– Vi ser e-hemtjänsten som en viktig framtidssatsning, främst för våra äldre och funktionsnedsatta. Men vi kan också rekrytera fler till äldreomsorgen, arbetsuppgifterna blir mer varierade och roligare – det kan bidra till att fler söker sig till yrken inom äldreomsorgen, säger hon.

Hon säger också att politiker och tjänstemän är bra på att se problemen i kommunens

Carin Lidman Nina Widmark

verksamhet, sådana stöter de på eller hör talas om dagligen.

– Men vi är inte alltid de bästa på att tänka ut lösningarna, även om vi kanske kan tro det, säger Carin Lidman.

EU-projekt inom innovation

I Västerås har man goda erfarenheter av att efterfråga innovation utifrån sina behov. Nu har kommunen gått vidare och medverkar i EU-projektet SILVER, (Supporting

Ett exempel på välfärdsteknologi som används i Västerås är Giraff, som närmast kan beskrivas som ett fjärrstyrt Skype på hjul. Genom Giraffen kan vårdpersonal eller anhöriga via en skärm följa med i hemmet och se hur den äldre har det.

Independent LiVing for the Elderly through Robotics), där man genomför en förkommersiell upphandling tillsammans med kommuner i Storbritannien, Nederländerna, Danmark och Finland.

I upphandlingen söker man nya robotiklösningar som ska kunna stödja och hjälpa äldre människor i vardagen, så att de kan fortsätta bo hemma och leva ett självständigt liv med bättre hälsa trots fysiska eller kognitiva funktionshinder.

– Det viktiga är att kunna utrycka behov som funktioner, samt bra marknadsdialog, precis som i innovationsvänlig upphandling, säger Nina Widmark, som är programledare för innovationsupphandling på VINNOVA.

Silver-upphandlingen sker i tre faser. Efter att de bästa anbuden har tilldelats kontrakt börjar fas ett, då företagen vidareutvecklar sina lösningsförslag. Av de 33 anbud som inkommit vid slutdatumet i somras deltar sju företag i fas ett.

I fas två kommer de mest lovande idéerna att utvecklas till väl definierade prototyper. I den tredje fasen ska de kontrolleras och jämföras i verkliga situationer. Hela processen beräknas vara färdig i april 2016.

Nina Widmark påpekar att det goda med den här formen av utvecklingsprojekt är att myndigheterna inte gör allting själva utan frågar marknaden om lösningar på sina behov eller problem. ■

FOTO: BESTIC

Bestic är ett äthjälpmedel för personer som inte kan äta på egen hand. Med knappar eller joystick bestämmer användaren vilken matbit som ska plockas upp från tallriken. Produkten finns nu ute på den svenska och europeiska marknaden och har blivit ett förskrivningsbart hjälpmedel i flera län runtom i landet. Bestic har utvecklats med användaren i centrum. Att äta själv är något de flesta tar som en självklarhet. Men för de som inte kan använda sina armar behövs en mer avancerad sked för att kunna äta själv, vilket Bestic tillgodoser.

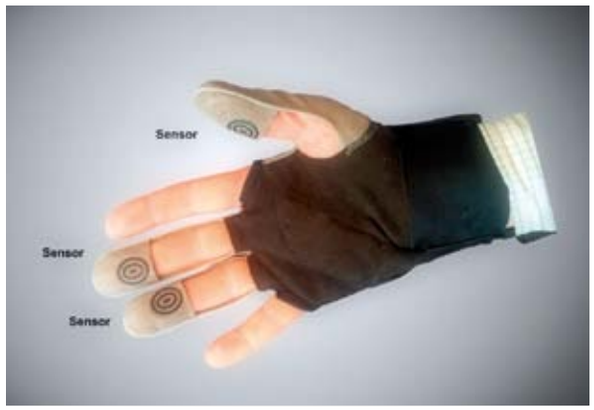


FOTO: BIOSERVO TECHNOLOGIES

Robothandsken – Iron Arm, är en lättviktslösning i form av en robothandske som ska underlätta för äldre att greppa och lyfta saker i vardagslivet. Produkten kan även användas vid rehabilitering efter till exempel en stroke. Servohandsken är ett personligt krafthjälpmedel för personer med svag handstyrka eller nedsatt handfunktion. Servohandsken SEM™Glove bygger på den patenterade robottekniken SEM, Soft Extra Muscle, artificiell muskelkraft som anpassas efter användarens behov.

SVENSKA FÖRETAG VINNER BANBRYTANDE UPPHANDLING

Två svenska företag har fått en unik möjlighet i den första paneuropeiska förkommersiella upphandling, projekt SILVER. Upphandlingen syftar till att utveckla robotikbaserade lösningar som ska öka livskvaliteten för äldre genom att göra dem mer självständiga och förbättra deras hälsa.

De svenska företagen Bestic AB och Bioservo Technologies AB fick bäst poäng i utvärderingen och får nu finansiering för att i ett första steg utveckla sina robotiklösningar vidare i en konceptstudie. Goda möjligheter finns att företagen därefter även får utveckla prototyper och testserier i senare stadier i upphandlingen beroende på konceptstudiernas resultat.

Syftet med Projekt SILVER är att upphandla utveckling av nya lösningar som baseras på de senaste årens framsteg inom robotik. Lösningarna ska ge äldre människor ett tryggare och värdigare vardagsliv och möta Europas utmaning med en åldrande befolkning.

SILVER (Supporting Independent LiVing for the Elderly through Robotics) är ett europeiskt konsortium från Storbritannien, Nederländerna, Danmark, Finland och Sverige. Från Sverige deltar VINNOVA och Västerås stad.

För mer info se **www.silverpcp.eu**

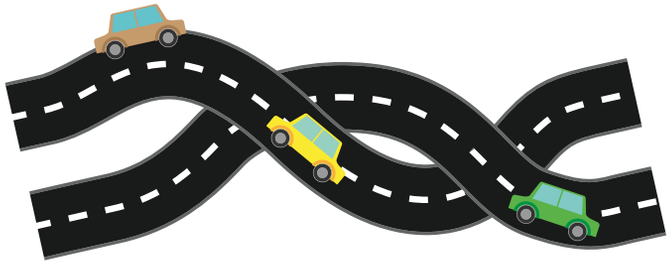


FOTO: COLOURBOX

Elektriska vägar, framtidens melodi?

Trafikverket har i samarbete med VINNOVA och Statens Energimyndighet inlett en förkommersiell upphandling där leverantörer ska utveckla, demonstrera och utvärdera elvägar som en möjlig metod för att minska användningen av fossil energi i det svenska transportsystemet. Elvägstekniken bygger på att elenergi överförs till vägfordon i rörelse. Några olika tekniska lösningar har beskrivits men det saknas realistiska demonstrationer.

Inriktningen är att låta minst två leverantörer bygga demonstrationsanläggningar som kan vara i drift om ett par år. Syftet är att skapa ett kunskapsunderlag för beslut om eventuell fortsatt utveckling och implementering av elvägar för tunga fordon i det svenska vägtransportsystemet.

Trafikverket har meddelat att dess planeringsram för elvägar omfattar 100 miljoner kr. Leverantörerna kommer också att behöva stå för medfinansiering.

XQuality

Alla röntgenutrustningar som finns på marknaden kan skicka information om varje undersökning, men inget effektivt sätt finns att hantera och tillvarata denna och samordna med uppgifter från andra informationssystem. Karolinska universitetssjukhuset vill därför hitta en heltäckande lösning för kvalitets- och informationsarbete som stärker både patient- och personalsäkerheten inom Bild & Funktion, men som även effektiviserar arbetsflöden och medför en högre lagefterlevnad inom strålsäkerheten. Den heltäckande lösningen som sjukhuset eftersträvar kallas XQuality. På marknaden existerar inte en fullgod lösning för sjukhuset, därför vill Karolinska universitetssjukhuset inom detta område definiera sjukvårdens problem och behov för näringslivet.

Projektets förstudie syftar till att tydligare definiera XQualitys utmaning och utreda Karolinska universitetssjukhusets idé om en framtida informationsbank, samt dess möjligheter och begränsningar.

FOTO: ROBOTDALEN

Robotkatten

I projektet Robotkatten undersöks möjligheten att ta fram ett robotiserat mjukisdjur som kan verka lugnande för personer med demens, speciellt i ett sent skede av sjukdomen, och därigenom bidrar till ökad livskvalitet. Robotkatten är konstruerad att efterlikna en levande katt, reagerar på beröring och avger värme. På så sätt ger den lugn och trygghet samtidigt som den är ett hjälpmedel för vårdpersonalen. Katten utvecklas i samråd med Attendo Sverige i Eskilstuna, där den även testas. Bakom projektet står Mälardalens högskola, Samhällskontraktet, Almi och Robotdalen.

Moderna passmaskiner

Under början av 2000-talet ställdes internationella överenskomna krav på bättre pass. Rikspolisstyrelsen (RPS) inledde ett upphandlingsarbete. Insamling av foto och underskrift skulle kunna göras elektroniskt på polisstationerna och integreras med kontrollen av personuppgifter. Resultat blev en process där RPS utarbetade detaljerade funktionskrav. Därefter bjöds intresserade leverantörer in. Utvärderingen av de tekniska lösningarna spelade stor roll. Upphandlingen resulterade i att ett mindre svenskt företag, Speed AB, vann upphandlingen. Speed placerade ut passmaskiner vid alla polismyndigheter. Efter att uppgifterna i passansökan godkänts av polisens tjänstemän sändes all information till tillverkaren av passen. Väntetiden för ett nytt pass blev i bästa fall mindre än en vecka trots att det nya passet var mycket svårare att förfalska. 2011 valde RPS att upphandla BÅDE passansökan och produktionen av pass, i samma upphandling, och därför möter inte längre svenskarna Speeds passmaskiner. Speed har dock sålt sin lösning till andra länder och är internationellt aktiva vid upphandling av utrustning för pass, körkort och dylikt.

FOTO: SPEED

ITS Innovation Stockholm Kista

Trafiksituationen i Kista är ansträngd för de 100 000 människor som dagligen pendlar till innovationsregionen Kista, vilket skapar ett konkret behov av förbättrad tillgänglighet och framkomlighet. Syftet med innovationstävlingen är att med Kista som plattform stimulera framtagandet av smarta tjänster som förenklar pendlandet för Kistaresenären, särskilt vid svåra störningar.

Tävlingen tar sin utgångspunkt i ett ökat tillgängliggörande av data (från Trafik Stockholm, SLL, Stockholms stad, Swedavia, Upplands lokaltrafik, Parkeringsbolaget, Kistamässan mm.), som möjliggörare av smartare resetjänster. Tävlingen arrangeras av Stockholms stad, Trafikverket, SLL, ITS-rådet och Kista Science City.

TRÄNGSELSKATT I STOCKHOLM

Trängselskatt tas ut för svensk-registrerade fordon och infördes permanent i Stockholms innerstad den 1 augusti 2007. Trängselskatten i Stockholm syftar till att minska trängseln i hårt trafikbelastade områden och därmed förbättra miljön. Ett lämpligt system för trängselskatterna saknades dock när avgifterna skulle införas som ett försök. Det ledde till att en upphandling av ett nytt typ av system, som till slut vanns av IBM. Den nya lösningen har fått mycket internationell uppmärksamhet och svensk kompetens som arbetade i projektet har sedan nyttjats utomlands. Systemet bygger på att det runt Stockholm finns betalstationer som läser av fordonets registreringsskylt varje gång fordonet kör förbi. Betalstationerna fungerar bara de tider då trängelskatten ska betalas. Det kostar olika mycket pengar på olika tider på dygnet att köra in och ut ur Stockholm.

DE DOLDA SKATTERNA

När Skånes och Blekinges kommunala avfallsföretag går samman i en innovationsupphandling är målet att ge avfall en ny roll – istället för sopor pratar man om råvaror i olika stadier av förädling. En viktig del är att öka andelen avfall som kan återanvändas.

TEXT **Lotta Fredholm** FOTO **Colourbox**

I ÄNGELHOLM har Skånes modernaste återvinningscentral precis slagit upp sina grindar. I 40 olika behållare kan kommuninvånarna nu sortera sitt grovavfall. De djupblå containrarna glänser men det som sticker ut mest är att det vid ingången finns tre hus på sammanlagt 200 kvadratmeter för återbruk. I huset märkt "Loppis" har det sedan anläggningen öppnade dagen innan samlats prylar som kan återanvändas. En barnpall samsas med bland annat en dammsugare, ett takräcke och ett par lampfötter i vitt porslin.

Kim Olsson är VD vid det kommunala miljöföretaget NSR som förestår sex återvinningsanläggningar och klappar på en hylla i bokfanér.

– Visst skulle den här kunna brännas och ge energi i värmeverket, men att återanvända är ännu bättre än att återvinna eftersom återvinningen i sig kräver resurser, säger han.

Kim Olsson vill se en omdaning vad gäller hur grovavfall hanteras.

– I dag ligger tyngdpunkten på återvinning, men det borde vara tvärtom – avfall i bara en liten del av anläggningen, medan allt annat skulle återanvändas, säger han och pekar ner i containern för metallskrot.

– Den som slängde skottkärran orkade inte pumpa däcket men det kanske någon annan kunnat göra och sedan använda den ett tag till.

FOTO: NSR

Den nya återvinningscentralen i Ängelholm.

Sopor som resurs

Vägen till ett nytt sätt att betrakta avfall går genom en förkommersiell upphandling av innovationer inom avfallsområdet. Målet är att upphandla nya system för återanvändning som kan ersätta eller komplettera dagens återvinningscentraler och därigenom bidra till att mängden uppkommet avfall minskar. På NSRs huvudkontor i Helsingborg (som inom parentes sagt är byggt av återvunnet material) sluter Stefan Persson upp, han är konsult vid Rhetikfabriken AB och projektledare för upphandlingens inledande förstudie.

»Visionen är att det inte ska finnas något avfall«

Stefan Persson

– Målet är att det inte ska finnas något avfall, att man istället ska se på sopor som en resurs som kan återanvändas, säger han.

Kim Olsson flikar in att en genomsnittlig nytillverkad produkt till 30 procent består av återanvänt material, medan 70 procent är jungfruligt.

– Man kan luta sig tillbaka och tycka att det räcker, eller så kan man sträva efter att minska mängden naturresurser som används, säger han.

Drastisk sopminskning

På den linjen går samverkansorganisationen SAMSA. SAMSA består av avfalls- och miljöverksamheter i Skåne och Blekinge, som drivs i kommunal regi och som samlar in 15 procent av Sveriges grovavfall.

SAMSA står bakom upphandlingen och under hösten görs en förstudie för att fördjupa problem- och behovsformuleringen. En del är att ha en workshop där leverantörer och intressenter bjuds in.

– En intressent är exempelvis IKEA, eftersom deras produkter ofta hamnar hos oss efter några år, säger Kim Olsson.

Att man har tagit detta initiativ beror delvis på att elva kommuner i nordvästra Skåne satt som mål att den mängd sopor som varje person alstrar ska minska drastiskt till år 2020, från 500 kilo till 300 kilo.

– Alla inom SAMSA är överens och tror på detta vilket är ett grundläggande steg. Därför har vi också som vårt mål att utveckla vår upphandlingskompetens och här är innovationsupphandling en del, säger Kim Olsson.

Inom avfallsbranschen finns mycket kunskap om *vad* som slängs. I arbetet med förstudien ingår nu även beteendevetare och antropologer för att besvara frågan om *varför* människor gör sig av med fungerande saker. Det handlar också om att kartlägga om olika grupper har olika slängmönster eller om avfallsmängden varierar över människors livscykel.

De olika containrarna är väl skyltade så att det är lätt att hitta rätt.

FOTO: NSR

Test i full skala

Steget efter förstudien, som ska vara färdig i november, är att skapa ett upphandlingsunderlag och få olika aktörer att inkomma med lösningar. Därefter väljs en handfull bidrag ut som får en mindre summa för att utveckla prototyper. När dessa sedan utvärderats får ett par sedan en större summa för att skapa en pilotanläggning för att testa lösningen i full skala.

Kim Olsson

Stefan Persson

– Processen kan liknas vid en arkitektupphandling där man först får in en skiss, sedan går man vidare och skapar en modell och först därefter väljer man det som ska byggas, säger Stefan Persson.

Det modernaste inom återvinning och återanvändning i dag är så kallade kretsloppsparker, där det vid återvinningsanläggningen också finns loppmarknad där saker som kan återbrukas byter ägare.

Är det inte risk att ni hamnar i en liknande lösning?

– Kretsloppsparker är ett steg i rätt riktning, men de förverkligar inte visionen om att det inte ska finnas något avfall. Vi vill inte föregå upphandlingen, utan inväntar de förslag som kan komma, säger Stefan Persson.

Eftersom avfallet är att betrakta som en resurs är förhoppningen att nya aktörer med andra perspektiv än de gängse i branschen ska bli intresserade av att delta i upphandlingen. Upphandlingen kan också komma att sönderfalla i flera delar.

– Någon kanske har en helhetslösning, medan en annan inriktar sig på själva insamlingsledet och ytterligare någon på försäljningen av de återbrukade sakerna, säger Kim Olsson.

En stor utmaning är att formulera problemet utan att gå vidare och söka lösningen.

– Vi har många lösningsinriktade personer inom SAMSA. Det kan då vara svårt att hålla sig, men vi ska nu stimulera utomstående att få fram innovativa idéer, inte försöka lösa problemen själva, säger Kim Olsson. ■

Hellre återanvända än återvinna

TEXT **Lotta Fredholm**

Stockholms Stadsmission vill ta klivet in på återvinningscentralen. Det blir då lättare för enskilda att skänka användbara saker på plats, vilket spar tid och kostnader för den ideella föreningen som slipper åka och hämta gåvorna hos enskilda givare.

De flesta har varit med om det. En förrådsröjning, en flytt, en släkting som har gått bort. En massa saker som i princip kan återanvändas men som av tidsbrist till slut hamnar på återvinningscentralen - visserligen sorterade efter metall, trä och så vidare. Men så ska det inte behöva se ut framåt, enligt Marie Malm, Insamlingsansvarig second hand vid Stockholms Stadsmission.

– Inom avfallshierarkin är återanvändning i topp, och bara när det inte går är det lönsamt med återvinning, säger hon.

Den nya idén är att det på stadens återvinningscentraler ska finnas en plats där saker som är i bra skick ska kunna lämnas, i en tydligt märkt container eller ett rum direkt där man kommer in på området.

– Vi ser också för oss att det skulle kunna ske i samarbete med Arbetsförmedlingen, där unga som är intresserade av återbruk och design skulle kunna finnas ute på återvinningscentralen och hjälpa de som är där och lämnar, exempelvis genom att bedöma om en stol eller en byrå är i tillräckligt bra skick, säger Marie Malm.

Ytterligare en tanke är att mottagningspersonalen i samarbete med något auktionshus skulle få utbildning för att få en bättre blick för om någon möbel kan ha designursprung, eller om en vas kan ha sitt ursprung vid Gustafsbergs porslinsfabrik.

Enligt Marie Malm kopplas Stockholms Stadsmissions verksamhet i dag mest till insamling av kläder, men det är även prylar och möbler som lockar i organisationens butiker.

– Våra kunder är riktiga second hand-rävar som är på jakt efter unika och roliga prylar och plagg som kan påminna om en svunnen tid, säger hon.

Tidigare har inte Stockholms Stadsmission haft möjlighet att förvara större kvantiteter av gåvor, men till årsskiftet planeras en flytt till större lokaler.

Samarbete med återvinningscentraler skulle vara lönsamt för organisationen.

– Det kostar oss idag både tid och pengar att åka ut och hämta gåvor hos givare. Att finnas på plats på återvinningscentralen skulle vara ett bra sätt att hålla ner kostnader så att mer pengar går till vårt sociala arbete, säger hon.

En första kontakt är tagen med Återvinningscentralerna i Stockholms stad och ett nytt möte planeras inom kort.

– Eventuellt kommer man därifrån sedan gå ut med en förfrågan till ideella organisationer om de vill samarbeta med stadens återvinningscentraler, hur mycket man kan ta emot, hur saker ska hämtas och kanske vilken organisation som ska ha tillgång till vilken återvinningscentral, säger Marie Malm och lägger till:

– För vår del är projektet ännu på funderingsstadiet, men vi tycker att idén är bra.

STOCKHOLMS STADSMISSION

Stockholms Stadsmission är en ideell förening som samlar in kläder, möbler och prylar som sedan säljs i organisationens andrahandsbutiker, eller används direkt i sociala verksamheter. Dessa riktar sig till barn, gamla och utsatta personer i Stockholm.

Läs mer på: **www.stadsmissionen.se**

Lästips

BROSCHYREN INNOVATIONER PÅ BESTÄLLNING beskriver kortfattat olika begrepp om processen kring efterfrågan och upphandling av innovationer. Den är tänkt som en enkel introduktion för de som vill få en kortfattad introduktion om att efterfråga innovationer och upphandla innovationsvänligt.

HANDBOKEN OM ”FÖRKOMMERSIELL UPPHANDLING” är tänkt som en vägledning för upphandlande myndigheter som överväger att genomföra en förkommersiell upphandling. Processbeskrivningen syftar till att ge vägledning till i första hand projektledare, upphandlare och andra som arbetar med att detaljutforma en förkommersiell upphandling.

”ATT FRÄMJA NYTÄNKANDE”. En mer innovationsvänlig offentlig upphandling – där offentlig verksamhet aktivt arbetar för att inkludera lösningar baserade på innovationer i sina upphandlingar – främjar dynamik, förnyelse och tillväxt i Sverige. Denna vägledning belyser de möjligheter, förutsättningar och metoder som gäller för innovationsvänlig upphandling. Här beskrivs vad en upphandlande myndighet bör tänka på före, under och efter en innovationsvänlig upphandling.

UPPHANDLINGSUTREDNINGEN ”DEN GODA AFFÄREN” huvudsakliga uppdrag är att utvärdera upphandlingsregelverket ur ett ekonomiskt och samhällspolitiskt perspektiv samt se över systemet för insamling av upphandlingsstatistik och vilken statistik som ska samlas in. Utredningen tillsattes hösten 2010. Regeringens motiv var flera, bland annat att få underlag till den då förestående översynen av EU:s upphandlingsdirektiv men också att beakta den utbredda kritiken mot gällande upphandlingslagstiftning och dess tillämpning.

PROCESSBESKRIVNING OM ”ATT EFTERFRÅGA INNOVATION”. VINNOVA arbetar aktivt med att sprida kunskap om hur myndigheter kan efterfråga innovationer. Denna skrift beskriver förberedelseprocessen inför ett sådant projekt. Skriften är avsedd såväl för strategiska beslutsfattare i myndigheter som för projektledare och projektdeltagare.

FILMEN ”INNOVATIONER PÅ BESTÄLLNING” Filmen är tänkt att fungera som en lättsam inspiration och en igångsättare eller tankeväckare. Den är konkret och exemplifierar hur det kan gå till att starta upp och att efterfråga innovationer. Filmen visar på vikten att utgå från ett faktiskt behov, där verksamhetsutvecklingen står i centrum.

INNOVATIONSVÄNLIG UPPHANDLING handlar om att inte utesluta nya lösningar i den traditionella upphandlingen och aktivt sträva efter att upphandla effektiva tjänster som löser verksamhetens behov. I Innovationsvänlig upphandling beskrivs, genom exempel och intervjuer, hur kommuner, landsting och regioner aktivt kan stimulera nytänkande och innovation i upphandlingsprocesser.

Inköp Gävleborg har beslutat sig för att ta sig an utmaningen äldrefrågan. I stället för att bara köpa in livsmedel analyserar man grundbehovet och tittar på hela måltidssituationen. Målet är att börja upphandla livskvalitet. TEXT **Monica Walldén** FOTO **Colourbox**

Att upphandla livskvalitet

ATT ÄLDRE får i sig för lite näring får konsekvenser både för enskilda och samhället i stort. I takt med att de äldre blir fler är det dessutom ett ökande problem. Det blir samhällsekonomiskt nödvändigt att de håller sig friska längre, och maten är en nyckel. I Gävleborgs län vill man använda innovationsupphandling som verktyg för att ta reda på det verkliga behovet hos användarna, samtidigt som den nya strategin kan gynna hela landet.

– Vi tar fram ett arbetssätt som kan lösa samhällsutmaningar som vi inte riktigt kan hantera, säger Johan Almesjö, förbundsdirektör på Inköp Gävleborg. Det handlar om måltider och äldrefrågan, men även landsbygdsutveckling i stället för glesbygdsproblematik.

Att upphandla en tjänst som en måltidssituation är komplext och många aktörer kan bidra. Det krävs både ökad kunskap om behoven hos beställare och leverantörer, samt en plattform där aktörerna kan mötas. Det går att finna småskaliga lösningar på storskaliga problem.

Pilotmodellerna

Efter en inledande förstudie har ett antal pilotprojekt inriktat sig på olika aspekter av upphandlingen kring tjänsten. I pilotprojektet i Gävle har personalen på ett särskilt boende själva lagat maten på plats. Det blev inte dyrare, svinnet minskade och delaktigheten har haft gynnsamma effekter på hela måltidssituationen.

I Hudiksvall finns en intention att få in miljö och hållbarhet i måltidstjänsterna, med en ökning av närproducerade och ekologiska livsmedel. I Ockelbo har fokus varit på måltidernas betydelse. De äldre har intervjuats om sina önskningar och även personalen har fått dela med sig av sina upplevelser.

»Om jag bor i Ramsjö, innebär det att jag ska få sämre offentlig service än om jag bor mitt i Stockholm?«

Johan Almesjö

– De äldre är ofta inte vana vid att få berätta om sina behov, säger projektledaren Sigrid Pettersén. Valfrihet rankas högt men många har fått vänja sig vid att ta det som erbjuds. De gamla vill ha lite guldkant på tillvaron, som vi alla.

Sigrid Pettersén forskar på användarperspektivet i offentliga upphandlingar med utgångspunkt i tillgänglighet. Och tillgänglighet blir en nyckelfråga i glesbygdskommuner som Ljusdal. Här bor många äldre kvar så länge som möjligt i sina hem ute i byarna. Det innebär många långa resor för vårdpersonal och begränsad valfrihet för de äldre. Även här har intervjuer med äldre och vårdpersonal kombinerats med forskning kring måltidssituationen. Pilotmodellerna har börjat växa fram.

– De bygger bland annat på att den äldre ska kunna göra egna val. Det handlar inte bara om att få sju matlådor och kunna välja vilken man ska öppna först, utan att kunna välja med vem jag vill äta och hur jag vill ha det när jag äter. Kanske finns det andra saker som är viktiga, säger Johan Almesjö.

Det ska dessutom skapa affärsmöjligheter för företag i Ljusdal och löna sig för kommunen som helhet. För att kommunfullmäktige ska våga ta beslut om att flytta pengar mellan förvaltningar krävs tillit till att något oprövat kan löna sig i längden. Där är ett helhetsperspektiv avgörande och mod och tillgång till riskkapital är förutsättningar.

– Det finns en demokratiaspekt av detta. Om jag bor i Ramsjö, innebär det att jag ska få sämre offentlig service än om jag bor mitt i Stockholm? Det handlar om människors lika värde i samhället. När tjänster är ofullkomliga för medborgarna, vad blir kvalitetsbristkostnaden då? säger Johan Almesjö.

Ockelbo och Gävle är metod- och utvärderingsstommar. Ljusdal är platsen där allt testas och i Hudiksvall tillämpas allt i full skala. Konkurrensläget där gör att det arbetssättet kommer att få full kraft, tror Johan Almesjö.

– Våra fyra piloter mynnar ut i ett arbetssätt som kan skapa en plattform där vi kan jobba med utmaningarna i vår region. Den offentliga upphandlingen blir en motor. Vi upphandlar varor och tjänster för cirka 2,5 miljarder kronor varje år och det blir kraftfulla verktyg för att realisera politiska drömmar, säger Johan Almesjö. ■

Johan Almesjö

Sigrid Pettersén

EN MODELL FÖR HELA SAMHÄLLET

Innovationsupphandlingen i Gävleborg ska utmynna i ett arbetssätt som kan användas på andra samhällsproblem med tjänsteleveranser än äldrefrågan. Att utgå ifrån grundbehovet och involvera andra aktörer än de traditionellt anlitade kan öppna för helt andra lösningar. Metoden kan användas över hela Europa.

Integrationsfrågan är ett sådant område där Johan Almesjö ser stor potential i det här upplägget. Han menar att vi inte använder invandrares och flyktingars kompetens och förmåga på ett bra sätt i samhället. Samtidigt har vi ett behov av den kompetensen. Det är nödvändigt att hitta bättre sätt att hantera främlingsfientlighet, både för individers skull och för samhället i stort.

– Vi tillåter oss att säga att vi inte har svaret på alla frågor. Lite ödmjukhet i hela upplägget är ingen nackdel. Om problemet finns kvar måste det antingen vara fel fråga eller fel svar. Då måste man göra på ett annat sätt. Vad är det verkliga behovet?

Europa står inför en stor omvälvning då andelen äldre i befolkningen blir allt fler. I EU-projektet InnoBuild söker man efter lösningar för framtidens äldreboende.

TEXT **Lotta Fredholm** FOTO **Colourbox**

NYA LÖSNINGAR FÖR FRAMTIDENS ÄLDRE

EUROPAS LÄNDER står inför en stor förändring av demografin, då andelen äldre invånare ökar samtidigt som andelen yrkesverksamma går ner. Det ställer nya krav på hur de äldre ska kunna tas omhand, en utmaning som kommer att kvarstå i decennier.

Att efterfråga innovation är ett sätt att söka framtidens lösningar och här ligger Norge i framkant. Nasjonalt program for leverandørutvikling har som mål att bidra till att offentliga upphandlingar i större grad stimulerar till innovation och värdeskapande. Programmet står bland annat bakom den upphandling som har gett Osloborna deras innovativa operahus.

FOTO: ERIK BERG

Programmet står bland annat bakom den upphandling som har gett Osloborna deras innovativa operahus.

Norskt-svenskt samarbete

Nasjonalt program for leverandørutvikling är också en aktör i EU-projektet InnoBuild där målet är att skapa funktionellt äldreboende. Orten Lyngdal i Norge och Falun i Sverige arbetar här tillsammans för att formulera varsin upphandling av specialbyggda hus som ska hysa kommunernas äldre.

Ronny Bjørnevåg i Lyngdal kommun är projektledare för InnoBuild.

– I vår kommun har vi under flera år haft behov av ett nytt äldreboende och när vi hörde talas om EU-projektet letade vi efter en partner och fann Falun. Sedan blev det bråttom att få ihop en ansökan, den vägde hela 3,2 kilo, säger han.

Både i Norge och i Sverige är den förändrade demografin en av de faktorer som man måste ta hänsyn till vid byggande av framtidens äldreboenden.

– Vi måste utnyttja vårdpersonalens kompetens på bästa vis och även underlätta för dem, exempelvis med hjälp av övervakningslarm, säger Ronny Bjørnevåg.

Trygghets- och miljöfokus

För att bättre förstå vad det är för typ av lösningar som är intressanta genomfördes i november ett möte med branschorganisationer från hela Europa i Bryssel och i mars samlade man leverantörer inom välfärdsteknik och byggnation till ett möte på Arlanda.

– Vi har också hört med sjuksköterskor, undersköterskor och patienter om de lösningar vi funderar på täcker in de behov som finns, säger Ronny Bjørnevåg.

Viktiga delar är trygghetssystem för de äldre, bra lösningar för anhöriga och de som arbetar vid boendet men även att själva byggnaden är miljömässigt hållbar.

– Vi har tydligt miljöfokus och vill att både byggnationen och dess drift ska ge så litet koldioxidavtryck som möjligt, säger Ronny Bjørnevåg.

Hans samarbetspartner i Falun, controller Hans-Olov Johansson i Falu kommun, betonar även han miljöaspekten.

– Vi tror exempelvis att byggnaden kan komma att byggas till största delen i trä eftersom det ger mindre miljöbelastning än betong, säger han.

Han tycker att innovationsupphandling behövs eftersom det annars kan vara svårt att efterfråga något som inte finns.

– När det handlar om ett framtida boende ska vi inte erbjuda dagens standard utan vi måste fundera ett varv till och ta hjälp av marknaden för att få nya tankar och formulera vad det är för lösningar vi vill ha, säger Hans-Olov Johansson.

Som exempel på det som kan komma att bli aktuellt i boendet nämner han nya tekniska lösningar så att den patient som har svårt att tala ändå ska kunna kommunicera, eller övervakningssystem ”för att personalen ska veta var Tage och Elsa är”.

Gynnsamt för kommunen

Krister Johansson är ordförande i fastighetsutskottet i Falu kommun och representerar socialdemokraterna i kommunfullmäktige. Han anser att denna typ av innovationsupphandling gynnar kommunen.

– Det krävs mycket förarbete och en diskussion med markanden för att fånga upp idéer, men det innebär också att vi får ett mycket gediget underlag, säger han.

I Falun har man använt liknande principer för upphandling inför att bygga en ny skola och ett äldreboende.

– Det skulle kunna kallas InnoBuild 0.9 och har lärt oss mycket, inte minst att metoden ger högre kvalitet till sänkt kostnad. Normalt kostar denna typ av byggnader 27 000 kronor per kvadrat att bygga, men här landade kostnaden på 20 000 kronor per kvadrat, säger han.

Upphandling med bredd

En hörnsten är att upphandlingsformen med sin dialogform gynnar små och medelstora företag, vilket breddar marknaden. Han pekar också på att det inte räcker att bygga billigt.

– Man måste bygga smart så att det fungerar väl för de som arbetar där, exempelvis genom att ge dem bra överblick över de boende – annars behövs ökad bemanning. En del är att utnyttja teknik, som att personalen får larm om någon inte återvänder till sin säng efter ett toabesök, säger han.

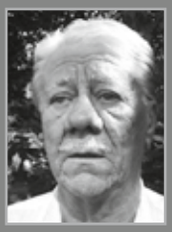
Ronny Bjørnevåg tycker att innovationsupphandlingen har varit lärorik.

– Genom att lägga så mycket tid på att formulera upphandlingen och göra det i dialog med marknaden minskar risken att man köper något man inte behöver, utan istället går det att få fram framtidens lösningar, säger han.

Hela processen dokumenteras och kommer att finnas tillgänglig för Europas företag och kommuner att lära sig av. Viktigast är dock att det framtida äldreboendet ska fungera väl för de boende.

– Vi har talat med många äldre, i genomsnitt 88 år gamla, som tycker att det verkar bli jättebra och säger att ”de som kommer efter oss kommer att bo kjempe fint!”, säger Ronny Bjørnevåg. ■

Ronny Bjørnevåg



Hans-Olov Johansson

KORT OM

NASJONALT PROGRAM FOR LEVERANDØRUTVIKLING, eller Norska leverantörsprogrammet, startade 2010 på initiativ av Næringslivets Hovedorganisasjon (den norska motsvarigheten till Svenskt Näringsliv) och Kommunenes interesse- og arbeidsgiverorganisasjon (som motsvarar Sveriges Kommuner och Landsting). Man verkar för ett ökat inslag av innovation vid offentliga upphandlingar.

Läs mer om Norska leverantörsprogrammet här: http://leverandorutvikling.no/om-programmet/

INNOBUILD är ett EU-projekt som ska ge förslag på hur framtidens äldreboenden kan se ut. Treårsprojektet fick 1,5 miljoner euro i EU-bidrag och löper 2012-2015. I Falun ska ett innovativt äldreboende med 32-48 platser byggas och stå klart sommaren 2015. I Lyngdal, som har drygt 8000 invånare, ska boendet omfatta sammanlagt 24 platser. Arbetet med att formulera upphandlingen har föregåtts av intensiv dialog med marknaden och med de som ska bo och verka i äldreboendena. I höst kommer upphandlingsunderlagen från Falun och Lyngstad att offentliggöras och de riktar sig till företag i hela EU-området.

Läs mer om InnoBuild här: http://www.innobuild.eu/
Se en femminutersfilm om Teknik för äldre: http://www.youtube.com/watch?v=4sC14B5HFNU

Här finns hjälp att få

TEXT **Monica Walldén**

ATT TA TILLVARA möjligheterna med innovationer genom offentlig upphandling kan verka abstrakt och svårgripbart. Det kräver mod att våga gå ifrån de traditionella arbetssätten. Men det finns hjälp att få och VINNOVA, Kammarkollegiet och Sveriges Kommuner och Landsting (SKL) samarbetar kring dessa frågor för att komplettera varandra och ge stöd.

VINNOVA ger stöd till myndigheter, landsting och kommuner som vill efterfråga innovationer. Det rör sig om utvecklingsprojekt som kan leda till offentlig upphandling. Sådana projekt börjar med att den offentliga organisationen har ett behov som inte kan mötas med existerande lösningar, alternativt anser att existerande lösningar inte fungerar tillräckligt bra. Genom att efterfråga utveckling av kunniga leverantörer kan nya lösningar utvecklas i en dialog.

– Det handlar om att sätta behoven i centrum. Om man som offentlig myndighet vet med sig vad det är man behöver och kan tala om det för leverantörerna på ett sätt som de kan respondera emot så kan man få fram produkter, varor och tjänster som kan ge medborgarna bättre service, säger Nina Widmark, handläggare på VINNOVA.

VINNOVA arbetar för att stödja efterfrågan av innovationer. Många av projekten handlar om behovsidentifiering och analys samt inventering av framtida utvecklingsmöjligheter. VINNOVA samarbetar med Upphandlingsstödet vid Kammarkollegiet och SKL (Sveriges Kommuner och Landsting). SKL kan bidra med nätverk och kontakter mellan kommuner som har erfarenhet av innovationsupphandling.

– Det behövs en stark drivkraft för att få en förändring på upphandlingsområdet. Det krävs politiskt mod, juridisk kompetens och uthållighet för att klara det. Därför är det bra att vi nu tillsammans kan erbjuda kunskapsstöd och erfarenhetsutbyte som kan inspirera fler, säger Klas Danerlöv, Samordnare innovationsfrågor på SKL.

Upphandlingsstödet vid Kammarkollegiet ger stöd för innovationsvänlig upphandling genom råd i juridiska frågor. Men det handlar inte bara om att göra rätt i juridisk bemärkelse utan också om att köpa rätt och göra goda affärer.

– I en innovationsvänlig upphandling ser man till att inte utestänga eller missgynna innovativa lösningar. Det kan finnas nya eller nästan färdigutvecklade produkter på marknaden som kan passa den upphandlande myndighetens behov bättre. Det är viktigt att föra en dialog med marknaden och att man är öppen för leverantörernas idéer, säger Niklas Tideklev på Kammarkollegiet.

För att kunna vara mer innovationsvänlig i sin upphandlingsverksamhet krävs mer förberedelser än i regelrätt upphandling och att fokusera på funktionen man vill uppnå snarare än tekniska specifikationer. Genom att minska kraven på erfarenhet och eget kapital hos leverantörer har även nya företag en chans. ■

PÅGÅENDE PROJEKT

INNOVATIV UPPHANDLING X (MÅLTIDSTJÄNSTER FÖR ÄLDRE)	Generering av nya modeller för innovationsupphandling, piloter runt äldres måltidssituation.	Inköp Gävleborg
SILVER	Förkommersiell upphandling av robotiklösningar för äldres oberoende i hemmet.	Västerås kommun
ITS INNOVATION STOCKHOLM KISTA	ITS-lösningar för att underlätta trafiksituationen till och från Kista.	Stockholms stad, Trafikverket, Kista Science City, ITS-rådet, SL
FÖRKOMMERSIELL UPPHANDLING AV CENTRALER FÖR ÅTERANVÄNDNING	Nya lösningar för att öka återanvändningsgraden	SAMSA, koordinerat av Sydskånes Avfallsaktiebolag, SYSAV
XQUALITY	System för hantering av röntgeninformation för effektiviserat arbetsflöde.	Karolinska Universitetssjukhuset
HG-FRI COD-METOD FÖR AVLOPPSVATTEN OCH RESTPRODUKTER	Utveckling av kvicksilverfri metod för att bestämma innehållet av organisk substans i avloppsvatten och restprodukter	Luleå kommun
NYA TEKNIKER FÖR SÄKER SKARVNING AV PE-RÖR	Bättre fungerande skarvar på vattenledningar.	Norrvatten

DISKUSSIONER OM FRAMTIDA PROJEKT

ELVÄGAR	Förkommersiell upphandling för att i praktisk tillämpning kunna visa på möjligheterna till elektrifiering av vägtransporter.	Trafikverket
BADRUMSLÖSNINGAR I BEFINTLIGT BESTÅND	Nya och bättre badrumslösningar för äldre och handikappade.	Hjälpmedelsinstitutet och Micasa
BILJETTSYSTEM SKÅNETRAFIKEN	Nytt biljettsystem för kollektivtrafiken.	Skånetrafiken
ESS	Applications of High Power Induction Output Tubes in High Intensity	ESS
FÖRORENADE OMRÅDEN	Efterbehandling av förorenade områden	SGU, SIG, Naturvårdsverket
GRÖNA TAK	Biodiverversifierande alternativ till sedumbeväxtning på tak.	Malmö stad
MILJÖMÄSSIG TVÄTT AV UTRUSTNING	Tvätt av brandröksexponerad utrustning på ett miljömässigt sätt.	Storgöteborgs räddningstjänst

Sveriges Kommuner och Landsting

www.skl.se

KAMMARKOLLEGIET Upphandlingsstödet

www.kammarkollegiet.se

VINNOVA

www.VINNOVA.se