



EUROPEISKA UNIONEN
Europeiska regionala
utvecklingsfonden

Att göra affärer med det offentliga

BJÖRN LAGNEVIK
INNOVATION MANAGER
INNOVATION SKÅNE

iINNOVATION
SKÅNE

Digi Health – Skåne Blekinge

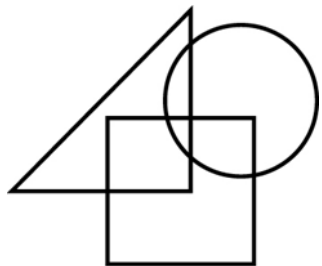


EUROPEISKA UNIONEN
Europeiska regionala
utvecklingsfonden

Arbetar du med preventiva lösningar på hälsoutmaningar?

Har du en lösning som kan göra skillnad inom offentlig verksamhet som vänder sig till vårdgivare och hälsovård?

- Vi erbjuder företag att hitta rätt samarbeten, bidra med kunskap om att göra affärer med tänkt offentlig kund.
- Vi vill öka möjligheterna för tillgång till bättre hälsotjänster och bidra i utvecklingen av små och medelstora företags nya digitala hälsotjänster, vårt syfte är att vi bidrar till en ökad digitalisering och hållbarhet samt fler arbetstillfällen.



ideon innovation



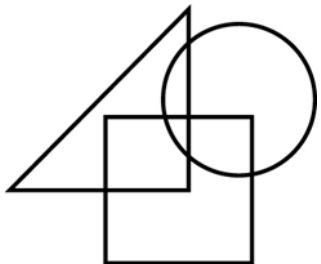
Digi Health – Skåne Blekinge



EUROPEISKA UNIONEN
Europeiska regionala
utvecklingsfonden

Vad kan vi göra för dig?

- Coacha dig i din resa mot att utveckla och sälja för en offentlig verksamhet
- Kartlägga och förtydliga ditt bolags utmaningar för att komma vidare.
- Identifiera och koppla samman med relevanta samarbeten och nätverk
- Öppna upp för nya finansieringsmöjligheter
- Ge dig branschspecifika insikter baserat på erfarenhet av ditt område



ideon innovation



En föregångare – som spegelvänts

Med utgångspunkt i vad som är bäst för Region Skåne, definiera processer, klargöra roller och ansvar samt kommunicera våra roller som **Kund**, **Utvecklingspartner** och **Forskningspartner** i syfte att;

- Stimulera tillväxt
- Implementera innovativa lösningar
- Utveckla den egna organisationens förmåga att driva innovation



Att göra affärer med offentliga organisationer, lättare sagt än gjort

- Tänk efter före, värdera och förstå förväntan på ditt bolag.
- Även en liten anpassning kan ställa till det
- Ersättning för insats
- Leveranskrav



Att göra affärer med offentliga organisationer

- Jag har träffat en chef från geriatriken som blev eld och lågor över vår lösning...



LYSSNA OCH FÖRSTÅ

Behov

Tänk öppet och kreativt. Vilka behov har kunden och den tänkta användaren? Undersök vad som kan förbättras och hur din lösning eller kunskap kan spela roll.

Se till att du kan leva upp till de krav som ställs. Det är lätt att ryckas med i säljarbete, men lova inte mer än du kan hålla. Bygg förtroende genom att vara ärlig och precis med vad du kan leverera.

Lösning

När du identifierat en offentlig verksamhet, lista vilka funktioner/avdelningar eller enheter du behöver komma i kontakt med för att förstå helhet och beslutsvägar.

Om den upphandlande enheten finns längre ifrån verksamheten, försök att säkra det egentliga behovet.

Hur hamnar ditt bolag rätt? Hur och när kan du kontakta eller komma i kontakt med rätt personer?

Avtal och affär

Vem kommer att ansvara för underhåll eller uppföljning framåt?
Vem tar beslut om inköp eller val av lösning?

Uppträd och agera korrekt. Tänk på att språk och kultur varierar.
Att undvika upphandling ger dig inte fördelar, snarare framtida problem.



Att göra affärer med offentliga organisationer

- Vår lösning är helt överlägsen..



PLANERA OCH ANPASSA



Behov

Vilka kostnader genererar ditt bolags utveckling för att möta kundens behov? Utifrån det första stegets undersökning och de behov du identifierat är det nu dags att planera vilken utveckling som behövs.

Om möjligt, svara på en RFI (Request for information). Ditt svar kan uppmärksamma beställaren på nya tjänster och lösningar.

Lösning

Har du en färdig lösning eller behöver den utvecklas för att svara mot behovet? Fundera över hur din idé passar in och hur du argumenterar för din lösning och dess värde. Går det att utmana med något som inte direkt visar besparingar eller som kan innebära omställning för verksamheten?

Hur svarar lösningen upp mot det offentligas behov? Summera dina unika värden eller fördelar jämfört med andra lösningar (fundera på TRL-nivå).

Avtal och affär

Hur ser din affärsmodell ut och vilka intäktströmmar har din lösning och ditt erbjudande?

Dubbelkolla affärsmöjligheterna: vem fattar beslut för investeringar i den typ av lösning du erbjuder?

Vilka alternativa och/eller konkurrerande lösningar finns?

Tänk på att slutanvändare kan vara positiva till lösningen, men att de inte har slutligt ansvar för budget eller inköp. (Det är enkelt att vara positiv för den som inte behöver ta ansvar...)

Att göra affärer med offentliga organisationer

- Den här affären är så viktig att vi kan lägga ner hur mycket tid som helst på att utveckla vår lösning



TESTA OCH IMPLEMENTERA

Behov

Vilken kapacitet har verksamheten för att fullfölja genomförande av tester och studier hos kunden? Se över tidplanen och säkerställ att det finns resurser i företaget. Definiera kostnaden och tidsinsatsen för arbetet.

Vilka regler och förordningar behöver du leva upp till och säkra att du kan fullfölja?

Lösning

Finns det anledning att samarbeta med en strategisk utvecklingspart? Det finns till exempel bolag med försäkringar som riskminimerar delar av affären. Du kan också gå med i anbud genom konsortier.

Säkerställ att du inte ger dig in i en utvecklingsresa som inte kan landa i en affär. Genomför pilottester; klarar du av anpassningarna mot kunden och/eller mot slutlig leverans?

Säkra upp och var tydlig med dina insatser och resurser.

Avtal och affär

Se till att du, efter kontakt med kund eller offentlig part, faktiskt kan erbjuda din lösning. Undvik konsultjäv och se till att utvecklingsarbetet är reglerat och präglas av öppenhet och transparens.

Vilken service förväntas och hur kan du erbjuda och ta betalt för den? Till exempel service dygnet runt.



Att göra affärer med offentliga organisationer

- Vi var ju överens..



GENOMFÖRA OCH LEVERERA

Behov

Hur kan du säkra att du inte mister affären? Ta reda på vilka krav kunden har på dig avseende långsiktigt underhåll eller annan förvaltning/service på tjänst eller produkt.

Under vilka förutsättningar kan du som leverantör skriva under avtal? Vilka krav har beställaren? Kan du klara av dem? Behöver du partners för att säkra leveransen? Finns nödvändiga certifieringar?

Lösning

För vissa bolag är proof of concept* en strategi. Vilka förväntningar finns på lösningen? Förstår du fullt ut vad leveransen innebär och kan bolaget teckna avtal med de ekonomiska konsekvenserna av exempelvis ett skadestånd?

*Ett (tidigt) test för att bevisa någots genomförbarhet, i vilket man även förklarar och visar hur konceptet kan fungera när det väl är skarpt och i bruk.

Avtal och affär

Kan ditt bolag leverera lösningen eller tjänsten fullt ut inom sex månader? Vilka förväntningar finns på leverans? Innebär avtalet skadestånd om du inte uppfyller kraven?



Mer information:

- UppHim
- Spelplanen.se
- Upphandlingsmyndigheten

Exempel: Lighting Metropolis/Neonatal

HELSINGBORG 19 mars 2018 07:00

Nu slipper för tidigt födda ögonbindel

Nya neonatal på Helsingborgs lasarett får specialljus som prematura barn tål. Men bäst av allt tycker personalen är att barn och föräldrar kan vårdas och sova ihop i de helt ombyggda salarna.

 Elin Lunner [FÖLJ SKRIBENT](#)

I dag flyttar neonatalavdelningen från de gamla lokalerna tvärs över hisshallen mitt i lasarettets



För tidigt födda invigde nya avdelningen

Regionpolitiker, avdelningschefer och dignitärer inom sjukvårdsdelningen var förvissa välkomna när sjukhusets nya neonatalavdelning invigdes. Men de största hedersgästerna under dagen var ändå de minsta, de barn som själva värdats på sjukhuset efter att ha fötts för tidigt.

 Jakob Thorsell [FÖLJ SKRIBENT](#)



Caset på Neo

Barnen störs av för mycket ljus

Detta medför att uppbyggnaden av immunförsvar försämras då den cirkadiska rytmen störs
När den cirkadiska rytmen störs påverkas aptit, mognad och tillväxt

En ny ljuslösning efterfrågades på marknaden som skulle uppfylla:

Tillräckligt ljus så att personal kan utföra arbetsuppgifter

Ett dynamiskt ljusflöde som kan styras och minimalt lysa över barnen.

Ett rött ljus (Red amber light) som kan slås på när föräldrar besöker barnen, som inte stör barnet och som lugnar.

Brainlit arbetade fram en lösning som uppskattades mycket, ljusergonomer, personal och ledning var mycket engagerade i projektet.

Reflektioner

- Avtalet som skrivs (Hur mycket utrymme finns egentligen)
- Vilken bandbredd har leverantören?
- Vilken kapacitet har den upphandlande myndigheten? Tekniskt och personellt
- Tidsperspektivet – små justeringar tar mycket lång tid.. (ofta kopplat till säkerhet)
- Vilja – vilka incitament har beställare och leverantör..
för att anstränga sig extra i en implementeringsfas.

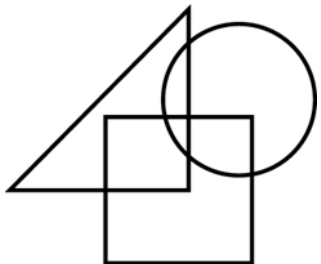
Digi Health – Skåne Blekinge



EUROPEISKA UNIONEN
Europeiska regionala
utvecklingsfonden

Har du frågor eller vill veta mer? Kontakta oss gärna:

- Björn Lagnevik, Innovation Skåne (Projektledare)
bjorn.lagnevik@innovationskane.com
- Maria Lindblom, Ideon Innovation ml@ideoninnovation.se



ideon innovation



Digi Health – Skåne Blekinge

Projektet främjar samarbete mellan små och medelstora företag, vårdgivare och kunskapspartners för att testa och utveckla nya tjänster.

Målet är att med innovationsstöd bidra till att vårdgivarna får tillgång till bättre hälsotjänster och att bidra i utvecklingen av små och medelstora företags nya digitala hälsotjänster, mål som i sin tur leder till ökad digitalisering och hållbarhet samt fler arbetstillfällen.

Partners i projektet är förutom Innovation Skåne också Karlskrona kommun, Ideon Innovation och Funktionsrätt Skåne. Även Lunds universitet deltar i projektet genom att bidra med kunskapsspridande aktiviteter. Projektet ~~går~~ mellan augusti 2021 och oktober 2023. Björn Lagnevik är Innovation Skånes kontaktperson för projektet.