

Dagsseminar – Innovative anskaffelser
Måltidets hus - Stavanger.

Erfaringer fra innovative anskaffelser i Stavanger kommune

19. Mars 2014

Elvur Hrønn Thorsteinsdottir

Og Nils Henrik Haaland



STAVANGER KOMMUNE

Presentasjonen

- Rammer
- 3 prosesser
- Generelt - Hva lærer vi?

Anskaffelsesstrategi

- **Anskaffelsesstrategien:** «Stavanger kommune skal ha et ledende anskaffelsesmiljø som deltar i utviklingen av fagområdet nasjonalt og internasjonalt. Stavanger kommune skal i den enkelte anskaffelse vurdere mulighetene regelverket byr på og utnytte innovative løsninger og nye konkurranseformer. Dette vil bidra til ny kunnskap, innovasjon og leverandørutvikling.

Anskaffelsesstrategi

- Å fremme innovasjon vil si å finne bedre løsninger på virksomhetens oppgaver ved å ta i bruk kjente varer og tjenester på nye områder, eller ved å bidra til at det utvikles nye produkter og tjenester. Innovasjon kan bidra til økt samfunnsøkonomisk nytte gjennom bedre tjenester til innbyggerne, effektivisering av det offentlige og et mer lønnsomt og omstillingsdyktig næringsliv.

Anskaffelsesstrategi

- Stavanger kommune skal være pådriver for leverandørutvikling innen anskaffelsesområdet. Dette ivaretas gjennom dialogmøter, tilbudskonferanser og ved å være en krevende kunde som stimulerer til utvikling og innovasjon.



Handings- og økonomiplan – En handlekraftig organisasjon

Prioriterte innsatsområder

- Omstilling og tilpasning av aktivitetsnivå
- Innovasjon, utvikling og digitale løsninger
- Medarbeiderutvikling, rekruttering og ledelse
- Bedre sammenhengen mellom mål og organisering
- Styrke tilstedeværelse i nasjonale og internasjonale kompetansemiljøer og internasjonalt engasjement

Hvorfor?

- Løse konkrete utfordringer – fokus på behov
- Møte samfunnsutfordringer: demografi, miljø etc.
- Unngå å kjøpe gårsdagens løsninger
- Senke kostnader
- Gjøre ting enklere
- Innovasjon som en merkevare (som kommune / som arbeidsplass)
- Stimulere næringslivet, bidra til utvikling av nye markeder
- **DET FINNES FINANSIERINGSMULIGHETER**

Program for leverandørutvikling

- Programmets visjon er å utnytte offentlige anskaffelser på en mer aktiv måte som stimulerer til konkurranse, næringsutvikling og innovasjon, for slik å legge til rette for mer behovsrettede produkter og tjenester til bedre betingelser for offentlige kunder.
- avholdelse av en dialogkonferanse
- leverandørenes utarbeidelse og innsendelse av løsningsforslag
- møter hvor leverandøren vil få mulighet til å foreta en muntlig presentasjon av sin innsendte skriftlige beskrivelse.
- Målet er å få best mulig kunnskap om mulighetsrommet og alternative løsninger, slik at det kan utarbeides en kravspesifikasjon som er fremtidsrettet.

EU program – H2020

- H2020 – Anskaffelser - viktig verktøy for vekst i Europa. H2020 er et rammeprogram for innovasjon, anskaffelser er en sentral del av programmet.
- 80 mrd Euro i programmet.
- Det er satt av 130 millioner Euro til innovative anskaffelser gjennom Horisont 2020-programmet i 2015.

Risiko

- For dyrt (for dyr løsning tilbudt i konkurranse / for dyr løsning utviklet, ikke aktuell for senere innkjøp)
- Ikke innovativt
- Uprøvd teknologi / lite utprøvd – fungerer ikke i praksis
- Forsinkelser

Hva kan påvirke risikoen

- Grad av innovasjon
- Grad av testing
- Samarbeid med andre

Finansiering

- Hvordan finansieres prosjektet? Finnes det penger i budsjettene til eventuelle forsknings- og utviklingsaktiviteter?
- Egen pott til innovasjon – til sammen 6 millioner
- Eksterne kilder til finansiering:
- Det er satt av 130 millioner euro til innovative anskaffelser gjennom Horizon 2020-programmet i 2015.
- Fylkesmannen
- Innovasjon Norge
- Forskningsrådet
- Regionale forskningsfond

Portalløsning for driftsanlegg

Kommunens første case

- Omorganisering med opprettelse av ny seksjon for drift og energi som blant annet skulle jobbe mot sentralstyring av driftsanlegg.
- Kartlegging av driftsanleggene – anbefalte utskifting av de eksisterende anleggene for å kunne knytte disse mot en sentral driftsportal, men konkluderte samtidig at dette ville bli for dyrt.
- Var allerede partner i Nasjonalt program for leverandørutvikling
- Ble pilotanskaffelse for metoden for innovative anskaffelser

- Målet ble å kunne utnytte eksisterende anlegg, vi ønsket en løsning for kommunikasjon av meldinger/alarmer for tekniske systemer som driftsanlegg, EOS, adgangskontroll og ITV anlegg

Portalløsning for driftsanlegg

- Dialogmøtet ble en suksess, viste at det var mulig. 22 deltakere.
- Metodisk støtte fra leverandørutviklingsprogrammet
- Konkurransen med forhandling (etter omveier – utvidet behov for informasjon til leverandørene)
- Vurdering av leverandørens løsning basert på beskrivelse, ikke noen løsning å teste.

Portalløsning for driftsanlegg

- Tatt lang tid: Fra 2010 – frem til i dag.
- Kontrakt inngått august 2014.
- Kontraktssummen – kr 1 250 000
- Løsningen (basis) i drift fra februar 2015.

Hva er oppnådd?

- En felles inngangsportal for tekniske systemer i bygg i kommunen.
- Samler sammen alle relevante avviksmeldinger – fanger opp feil som tidligere ikke ble tatt hånd om.
- Videreutvikling – kople sammen med kalender, muligheter for fjernstyring, vil kunne bidra til lettere å kunne ISO - sertifisere seg i energiledelse.
- Kontrakten legger opp til trinnvis levering

Effekt

- **Effekt**
- Energibesparing
- Positive effekter. Innsparing: 9,5 – 24,5 millioner?
- Metode – suksesscase



- FP7 (forløper til Horizon 2020)
- Kick off i Eindhoven høsten 2013
- Byer: Eindhoven, Espoo, Malmø, Bassano del Grappa og Stavanger
- Andre partnere: TNO (NL – Innovation for life), Lund Universitet, Aalto Universitet, ICLEI (local Governments for sustainability), Agentchap NL, LUCI (lys), AQUAS, TU (intelligent lighting institute); Innova, Eurocities
- Delt opp i 5 arbeidspakker (wp1-5)
- Felles anskaffelse av R&D (FoU) – pre commercial procurement



■ Prosjektet

Through the ENIGMA project, city partners from Sweden, Germany, Italy, The Netherlands and Norway, will initiate a joint Pre-Competitive Procurement process leading to the procurement of innovative solutions and radical improvements for these and other cities' urban safety and energy efficiency using next generation ICT applications in the context of innovative public lighting systems in part of their city fabric. They will be working with and supported by a range of expert organisations.

ENIGMA will bring together procurers and experts from 7 European countries as well as a wider group of associate cities and partners several more EU member states to learn and contribute to the PCP process. The project aims at bringing radical improvements to the quality and efficiency of public services (local and national) by supporting the development and validation of breakthrough solutions through a joint Pre-Commercial Procurement process.

This objective will be reached through the following types of activities:

1. Joint analytical and learning activities related to the PCP process and procedures, and
2. The development of new, innovative ICT solutions finding their application in public lighting application with a view to enhance urban safety and improve energy consumption, procured through a joint transnational PCP process;
3. Networking, coordination and EU wide awareness raising activities related to PCP.

ENIGMA will focus on PCP in connection to the theme of lighting. Solutions for urban public lighting applications will be linked to the following sub-themes, both important societal challenges in European cities today, each of which will be addressed through a series of different project activities:

- Security and urban safety
- Energy efficiency

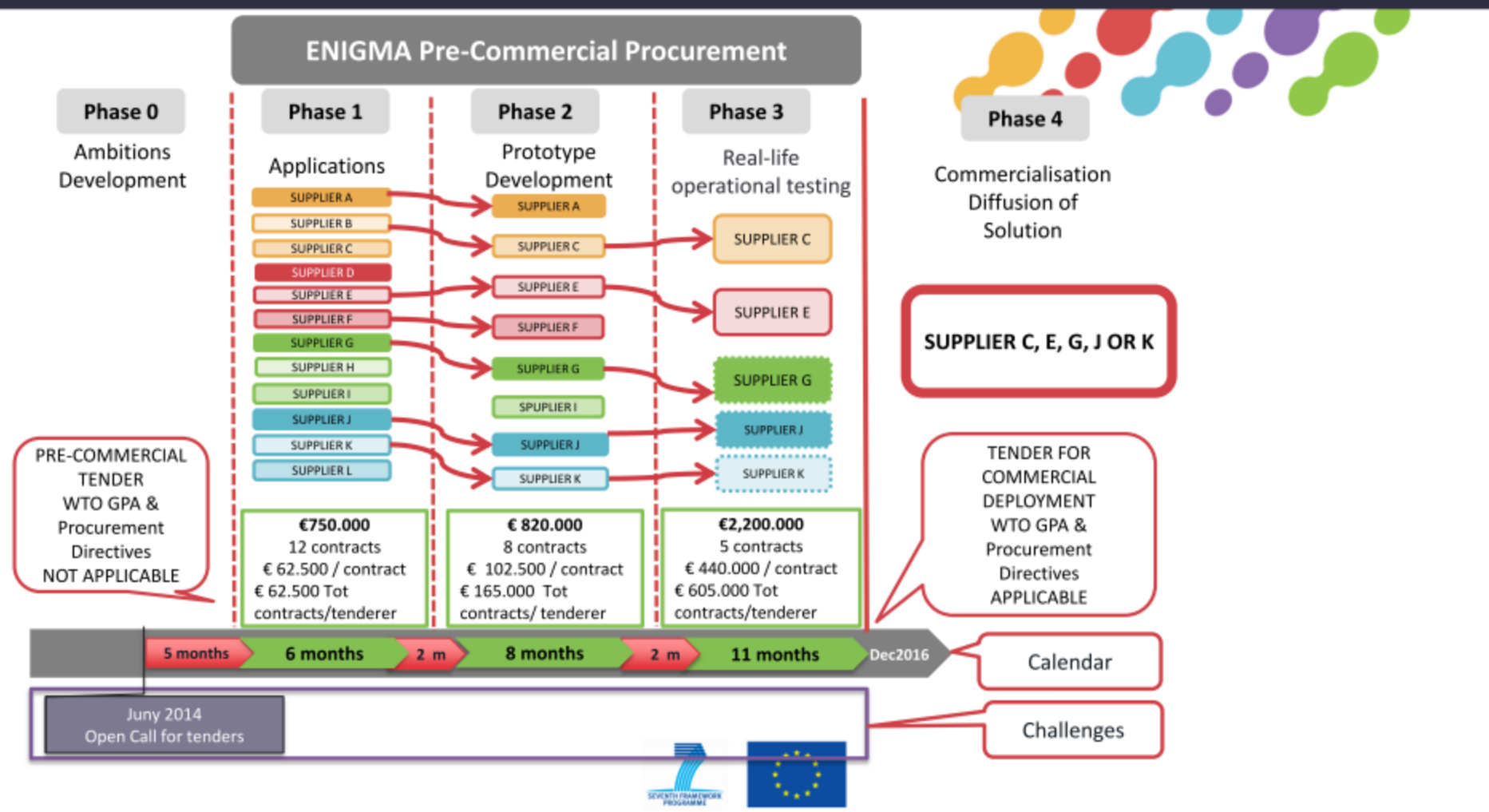
The project will cover the full PCP life cycle of solution design, prototyping, and original development of a limited volume of products/services in the form of a test series executed in the 6 pilot cities.

So it will be a proposal to move from one phase to the next



ENLIGHTENMENT AND INNOVATION, ENSURED THROUGH PRE-COMMERCIAL PROCUREMENT IN CITIES

PCP Challenge





Enlightenment & Innovation ensured through
Pre-Commercial Procurement in Cities

- Teste i «real life» i hver by – Vannassen (representerer et stort nett av turveier i Stavanger, hvor man vil trenge investeringer i lysnettet). Teststedene er relativt ulike, representerer ulike typer settinger.
- «Deep dives» i hver by (Brukere, politikere, administrasjon, ulike etater). City specific needs og common needs.
- Undersøkt makedet, hva er state of the art? Hva trengs? Dialog med markedet.

- Forespørsel - søknad
- Oppstart
- Tidsrammene (DOW styrer, stram tidsplan, ryker ofte?)
- Samarbeidet (5 ulike byer)
- Behovene: Ulikt teknologimessig ståsted, ulike behov. Utgangspunktet mer en ambisjon enn behov
- Prosessen (mange parter, koordinering, delt opp i Work Packages, markedsundersøkelser, markedsdialog)
- EU kommisjonen (revisjon, dialog)
- Ramme: Må være minst 50% forsknings- og utviklingstjenester.

Signalanlegg for Lervig sykehjem

«innovativ offentlig anskaffelse»

Behovskartlegging og leverandørdialog

Et intelligent omsorgsstøttesystem

Litt om rammene

- Lervig skal bygges! Et urbant og moderne sykehjem
- Vi ønsker å anskaffe et signalanlegg som er moderne, nytenkende og fremtidsrettet når Lervig sykehjem står ferdig i 2017.
- Skal ikke bygge på «gammel» teknologi
- Skal ha påbygningsmuligheter, mulighet for installering av ny programvare
- Ansvar for oppgraderinger, drift og vedlikehold skal være klart definert i kontraktsperioden/anleggets levetid

Lervig sykehjem

- Sykehjemmet skal bygges i 7 etasjer med 123 sykehjems plasser. I tillegg skal bygget inneholde produksjonskjøkken, dagsenter med 30 plasser og legesenter for 4 leger.
- Bygget skal også inneholde kafe, areal for fysioterapi, sykepleieklinikk, velværebad, frisør og fotpleie samt areal for administrasjon og helsepersonell.
- Nettoareal er ca. 12 330 m².»
- Står ferdig høsten 2017



Fremtidsbilde

SK har utfordringer knyttet til demografi, og på sikt vil antall 80 åringer øke fra ca. 10 000 – 26 000.

Denne utvikling vil skje parallelt med at det bli vanskeligere å rekruttere nok helsepersonell, samt at vår økonomiske bæreevne vil være under press.

Beboere:

- Personer med demenssykdom antas å omfatte mer en 80 % av beboerne
- Personer med behov for rehabilitering, slik de kan greie seg hjemme
- Personer med stort pleie- og omsorgsbehov knyttet til somatiske lidelser.



Innovativ offentlig anskaffelse

- Tidlig besluttet å bruke metoden for å teste om markedet kunne levere fremtidsrettede løsninger
- Stavanger partner i NHO/leverandørutviklings programmet
- Gode erfaringer fra et annet prosjekt
- Viktig å fokusere på **behov** og ikke **løsning** i denne fasen



Planlegg tidlig hvem som skal delta i prosjektet

- Ressursgruppen bredt sammensatt
 - Velferdsteknologifolk
 - Nestleder Levekår
 - Innkjøpssjef, innkjøpsrådgiver
 - IT, Gruppeleder infrastruktur
 - Ansatte sykehjem
 - Bygg – prosjekt og vedlikehold

I starten

- Skap forankring
- Tenk hele livsløpet – utvikling - implementering – testing – godkjenning – hele kontraktsperioden
- Hva gjør vi hvis løsningen ikke finnes?
 - Innovativ anskaffelse – utvikling – testing - risiko
 - Redusere forventningene – kjøre en vanlig anskaffelse
- Risikovurderinger – hva hvis det går galt?

Få oversikt

- Orienteringer i markedet – få oversikt-befaring/besøk hos andre
- Få oversikt over brukernes behov – komplisert – mange «brukere» både antall beboere, ansatte, pårørende, administrasjon, teknisk personell, helsepersonell (leger, spesialisthelsetjeneste)
- Velg et representativt utvalg av ulike informanter



Stavanger kommune

satser bredt på innovasjon og nyskaping

Både gjennom prosjektarbeid med å teste ut velferdsteknologiske løsninger i tjenestene, samt ved bygging av nye Lervig sykehjem.



Prosjektgruppen for

ANSKAFFELSE AV NYTT SIGNALANLEGG VED «NYE LERVIG SYKEHJEM»

INNVI TERER TIL

WORKSHOP

20.10.2014

FRA 09.30 til 15.00 I SANDVIGÅ 7, 1 ETAGE

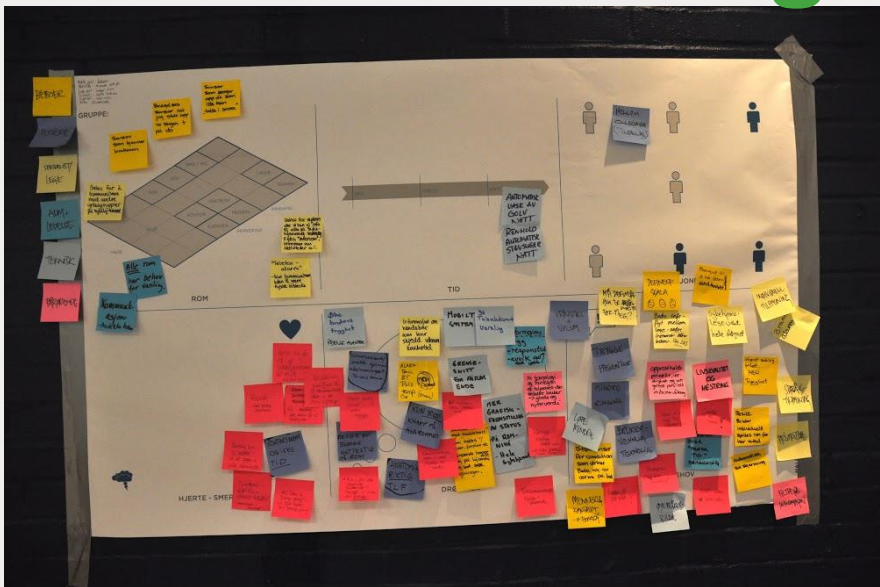
Dagen ledes av profesjonelle prosessledere fra Halogen med korte foredrag og arbeid i grupper.

TEMA:

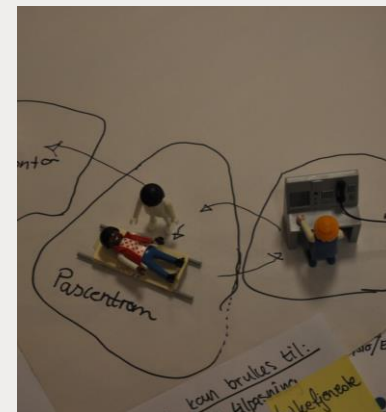
Hvordan kan morgendagens signalanlegg påvirke din arbeidsdag?

HOLD AV DAGEN, AGENDA KOMMER NÅR DET NÆRMER SEG

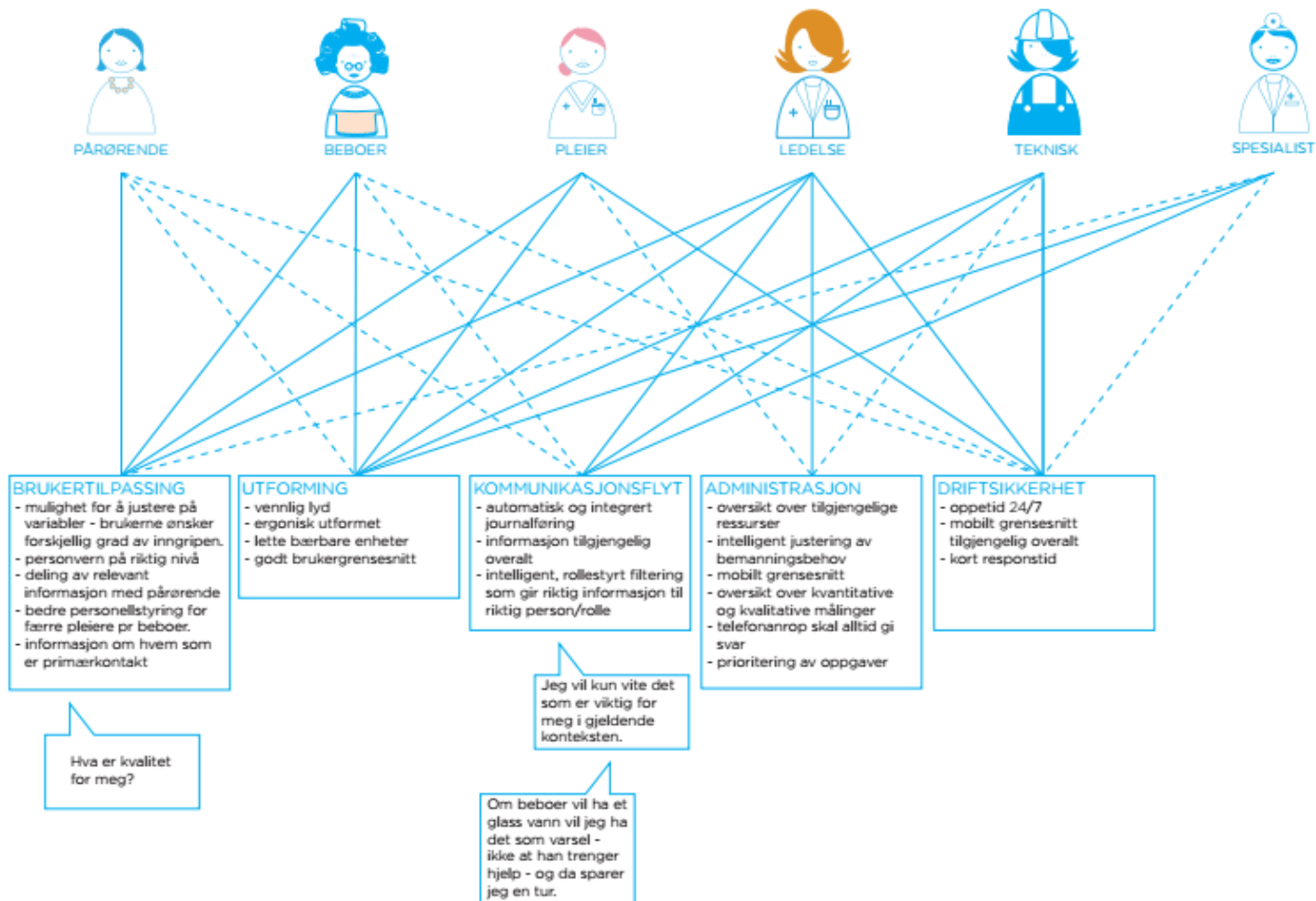
En kreativ dag



Vi lyktes i å få frem «drømmene»



Noen av funnene



BEHOV RELATERT TIL BRUKERGRUPPER



30

DELBAR KALENDER

- inviterer til mestring av eget liv
- pårørende kan ha oversikt og legge inn aktiviteter

SPESIALTILPASSET LYD OG BILDE

- fra egen barndom
- etter eget ønske

TOLKETJENESTER

- også via videokonferanse
- automatisk tilkalling ved behov



BETALINGSLØSNINGER

- smidig løsning som gir bedre oversikt for pårørende og mindre arbeid for pleiere



SYKEHJEMSLEGEVAKT

- lett tilgjengelig
- spesialisert



NYE TJENESTER



TRYGGHET

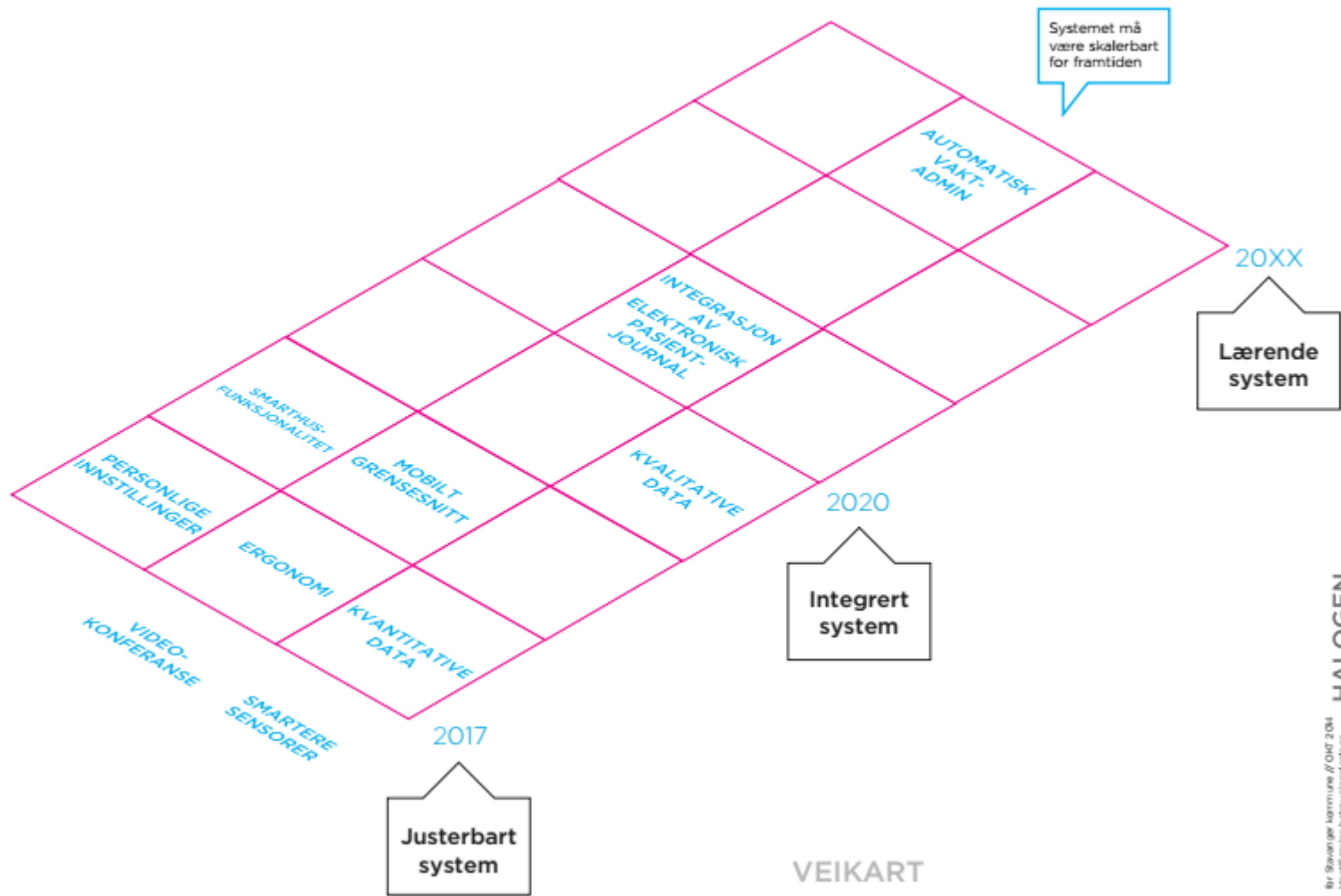
PERSONLIG

RELEVANT

SENTRALE KARAKTERISTIKKER

HALOGEN.

Et Stavanger kommune / OMT 2014
 Identifisering behovsplanering
 morgendagens tjenestene / Ut-14



HALOGEN.

Byrå: Stavelange kommune / OHT 2014
 Skrevet av: Ing. Børge Vågstad
 Prosjektleder: Stavelange / Lur-14

Dialog med markedet 10. desember 2014

Formålet med dialogkonferansen var få innspill fra deltakerne på de foreløpige planene og ideer til hvordan kommunens behov og ønsker kan nås på en best mulig måte

Veiledende kunngjøring i Doffin 11. november 2014, publiserte dialognotat og oppsummeringsrapport fra workshopen

Leverandørene ble invitert til å levere løsningsforslag med frist 14.1.2015

Invitert til «en til en» dialog – februar 2015



Dialog – «en til en» møter

- 6 løsningsforslag fra 9 leverandører – (tips spør de om noe konkret)
- En til en møter – involverte hele ressursgruppen
- Mye nyttig informasjon – gir et helt annet grunnlag for å skrive en treffende behovsspesifikasjon
- Mye av behovene kan dekkes allerede i dag
- Utfordring knyttet til om vi vet nok – bør vi ta en til runde med leverandørene for utdypning – konkrete spørsmål? – I tenkeboksen.
- Anskaffelsesmetode – sannsynligvis konkurranse med forhandlinger, i faser
- I gang med å definere behovene, rammen for funksjonsspesifikasjonen

Brukermedvirkning

- Brukerinvolvering – beboere
- Intervjurunde på et sykehjem
- Konkrete spørsmål til funksjoner – hva synes du om dette...., er det viktig for deg?

- Dialog med leverandør av journalsystemet- hva tenker de om integrasjoner osv.



Fordelene av å jobbe godt med behovsanalysen

- Sammenlignet med en tradisjonell anskaffelsesprosess (som ofte bygger på «gammel» kjent teknologi – du etterspør det samme som du har fra før) har denne prosessen gitt oss en unik innsikt i hva som finnes i markedet.
- Involvering av forskjellige grupper brukere gir eierskap og positiv innstilling til noe «nytt»
- Kan gi et produkt som er fremtidsrettet og har utviklingsmuligheter
- Prosessen er ikke vanskelig, men krever tid og ressurser
- Gir et bedre beslutningsgrunnlag, hva skal vi ha og ikke ha...
- Forenkler risikovurderingene
- Krevende kunde – som bidrar til leverandørutvikling

Leverandørene

- Bidrar med verdifull informasjon
- De bruker betydelige ressurser på dialogen
- Stor spredning i hva de kan tilby – noen har velprøvde løsninger og andre er mindre spisset
- Vi valgte å være «vage» for ikke legge føringer på dialogen
- Fordeler – vi fikk frem mye visjonært, tanker om fremtiden osv.
- Ulemper – En del ubesvarte spørsmål

Oppsummert

- Kartleggingsfasen har gitt verdifull informasjon
- Vi begynner å ane retningen vi ønsker å gå i.....
- Det er mange muligheter – flere enn vi hadde trodd
- Prosessen har vært vellykket, både med tanke på styrket kunnskap om mulighetene, forankring og innkjøpsfaglig kompetanse
- God støtte fra leverandørutviklingsprogrammet
- Erfaringene viktige for videreutvikling av kommunens satsning på innovasjon
- Profesjonelle leverandører

Generelt

Lærdom

- Potensialet i leverandørdialog – hvor ofte skal vi bruke metoden? Krever ressurser og kompetanse, men kan ha stort potensial.
- Ikke alltid innovasjon, men kan uansett bringe kommunen mer up-to-date, kan medføre store forbedringer for egen drift.
- Etter dialogen – kravspesifikasjon
- Må så finne en god prosedyre for selve anskaffelsen
- Redusere risiko
- Må sette av nok tid og ressurser

- Stavanger kommune vil satse på innovasjon
- Hvilke og hvor mange anskaffelsesprosesser?
- Finne en form.
- Oversikt over verktøy og muligheter. Tydeliggjøring av rammer.
- Anskaffelser – en sentral arena for innovasjon
- Virkemiddel ift næringslivet – fremtidsrettede behov kontra gamle løsninger

- Kunnskap og dialog er sentralt