

- INFORÖST: En podcast från Sveriges Kommuner och Regioner.
- INFORÖST: Utmanande på det sättet att vi frångår de här traditionella sätten att arbeta. Vi behöver tänka annorlunda och jobba mer agilt.
- INFORÖST: Det här är podden om välfärdsteknik.
- EVA: Hej och välkomna till ett nytt avsnitt av SKR Kompetenscenter, välfärdstekniks podd om välfärdsteknik. Jag heter Eva Sahlén och samordnar både Kompetenscenter och samtalen i den här podden. Det här poddsamtalet, det ska handla om upphandling av innovation inom äldreomsorgen. Och för det så har vi bjudit in Ann-Sophie Gustafsson och Lina Svensberg. Och ni ska få presentera er själva. Ann-Sophie, vem är du?
- ANN-SOPHIE: Jag jobbar som utvecklingsledare i Karlstad kommun och vård- och omsorgsförvaltningen, och leder till stora delar de arbetsprocesser som handlar just om innovation och välfärdsteknik, både inom äldreomsorg och inom funktionsstöd.
- EVA: Mm. Vad brinner du för?
- ANN-SOPHIE: Jag brinner för att hitta nya lösningar som kan stärka individer till oberoende och självständighet, och att det bygger på digitaliseringens möjligheter. Under de här sista åren så har vi haft förmånen att få jobba mer aktivt med de delarna, och vi ser vilka fördelar som det kan föra med sig.
- EVA: Lina, vem är du?
- LINA: Jag heter Lina Svensberg och jag jobbar som innovation manager på Compare. Framför allt inom ett [hör inte 0:01:38] -initiativ som heter DigitalWell Arena, som fokuserar på digital hälsoinnovation.
- EVA: Och vad brinner du för då när det gäller din roll?

- LINA: Jag har blivit otroligt fascinerad av interaktionen mellan innovativa bolag och offentlig sektor. För att jag tror att det finns mycket att vinna ur ett samhällsperspektiv på att få det att fungera lite smidigare.
- EVA: Och det är lite grann det vi ska prata om här också, metodiken och hur ni har jobbat i Karlstad med de här frågorna. Men om vi bara lite kort så där, Lina, det här med upphandling av innovation, kan du lite kort beskriva vad det ändå kan handla om?
- LINA: Jo, men det handlar om att man upphandlar någonting som man inte vet vad man upphandlar. I vanliga fall så handlar upphandling om att man skriver ner ett antal krav på de här ... vilka funktioner som ska finnas och hur någonting ska fungera. Men när man upphandlar innovation så har man en sorts utgångspunkt, man har ett behov, men man vet inte hur lösningen ser ut. Det är principerna bakom att upphandla innovation.
- EVA: Och då vet jag att ni i Karlstad, ni har jobbat mycket med ... För någonstans så behöver man kanske börja med ”Vad har vi för behov då? Hur ser situationen ut? Vad är det vi behöver som inte finns i dag?” Och det är väl det ni har jobbat med, Ann-Sophie? Hur har ni jobbat med det, och hur kom ni på att ni skulle börja jobba på det här sättet?
- ANN-SOPHIE: Ja, egentligen så ligger grunden i att vi deltog i ett interregprojekt under åren 2016-2018. Och då upptäckte vi den här metodiken med att jobba med innovationsupphandling eller upphandla innovation. Och det handlar framför allt om då att man har gjort en behovsinventering. Det kan man göra på olika sätt. Men att man har en idé, eller ett behov, och så skannar man av marknaden. Hittar inte det här som kan lösa problemet eller behovet. Och då måste man ta saken i egna händer på ett eller annat sätt. Och på det viset så kom vi in på metodiken med att jobba med upphandling av innovation.

- EVA: Den här upphandlingen som nu då har börjat rulla i gång då, hur jobbade ni för att ta fram behoven där? Hur har ni formulerat dem?
- ANN-SOPHIE: Bakgrunden till just den här innovationen som vi jobbar med just nu har sin bakgrund i någonting som vi kallar för upplevelseverkstaden. Upplevelseverkstaden, det är en fysisk plats dit våra medarbetare kan komma för att få känna på hur det är att leva med ett funktionshinder, eller en funktionsnedsättning. Och i det här fallet så handlar det om att hitta en lösning för kompetensutvecklingsverktyg. Ett digitalt kompetensutvecklingsverktyg som kan hjälpa våra medarbetare att på ett bättre sätt känna hur det är att leva med kognitiv svikt. Vi hade försökt att testa olika metoder i upplevelseverkstaden för att få våra medarbetare att få just den där känslan, men vi kom aldrig riktigt nära. Och vi har en arbetsgrupp här i Karlstad som ansvarar för upplevelseverkstaden som heter Kognitionsteamet. Och de ... när de hade gjort den här upptäckten att det inte riktigt fungerade på det sättet som vi hade bedrivit verksamheten tidigare, att de eftersökte någonting digitalt som kom individen närmare, där man verkligen fick klä av sig lite och känna på hur det är att leva med en kognitiv svikt. Att vi behöver jobba på ett annat sätt och hitta digitala verktyg för det. Det var då vi kom fram till att det här finns nog faktiskt inte, utan det här måste vi kanske vara med och låta någon uppfinna.
- EVA: Så det har varit personal som har fått känna på hur det kan vara att ha en viss funktionsnedsättning som hindrar mig i tillvaron?
- ANN-SOPHIE: Jajamän.
- EVA: Och utifrån det då funderat över, vad skulle kunna finnas runt hörnet som i så fall hjälper någon att bli mer självständig?
- ANN-SOPHIE: Ja, precis.

- EVA: Har det varit brukare med också? Alltså, personer med olika funktionsnedsättningar och så där som har funnits med i att formulera vad de skulle vilja ha för någonting, eller liknande?
- ANN-SOPHIE: Nej, inte just i den här behovsinventeringen så har inte brukarna varit med. För att dem som vi vänder oss till är vår personal. Men kognitionsteamet besitter den här kunskapen om vad brukarna har för behov, vilket gör att det är deras kunskap vi plockar in som en användarinvolvering i den här processen, kan vi säga.
- LINA: Det där tycker jag är ett viktigt perspektiv när man pratar om användare och brukare, och så vidare. I många tjänster som rör sig mot den digitala välfärdssektorn, så är det inte nödvändigtvis kunden, patienten, brukaren som är användaren av tjänsten. Ofta är det personalen som är användaren, och användarperspektivet blir då personalens perspektiv. Sen ska så klart slutresultatet och värdet levereras ut mot en kund eller patient, eller vad man använder för term. Men det är inte säkert att det är den ... bara för att det är den [?? 0:06:07] som är brukaren är användaren av tjänsten. Så det måste man ha med sig när man pratar användarperspektiv.
- EVA: Hur formulerade ni då det här behovet för den här upphandlingen som nu då har dragit i gång?
- ANN-SOPHIE: Vi ville att den här tjänsten som vi eftersöker ska fungera som en del i en utbildning och vidareutbildning av vår personal. Och där flera personer samtidigt ska kunna dela samma upplevelse för att få en djupare kunskap i hur det är att leva med en kognitiv funktionsnedsättning. Och vi vill att det här ska bidra till en bättre förståelse för de berördas situation, det vill säga dem som vi är till för, för att vi ska kunna stödja dem på ett bättre sätt. Och det här vill vi också att det här ska användas i det breda perspektivet för att ge våra

medarbetare en djupare kompetens inom det här området, för att vi ska kunna ge en bättre verksamhet.

EVA: Så när ni formulerade behovet då ... för jag tänker ett förfrågningsunderlag när man ska göra en upphandling kan ofta vara väldigt så där detaljerat och lite liknande. Men här har ni haft någon slags mer översiktlig beskrivning av behovet.

ANN-SOPHIE: Ja, det stämmer.

EVA: Hur var det att ta emot det då, Lina? Och försöka formulera det här i någon slags process. Nu får du beskriva metoden, hur ni jobbar.

LINA: Det vanliga när man jobbar med innovationsupphandling är att man lägger mycket tid och kraft på att utforska och formulera sitt behov, för att därigenom ta fram en lösning. Men här jobbade vi lite annorlunda, och där såg vi att det som kognitionsteamet och verksamheten hade med sig, det tyckte vi fungerade gott som en utgångspunkt. Och vi har en princip att vi tror att en exponering för tänkta lösningar, prototyper eller idéer triggar insikter i behovet. Om jag får se att någonting finns, det kan trigga en insikt hos mig att jag skulle behöva något liknande, eller något annat. Och utifrån den principen så behöver man få med sig tänkta leverantörer in i processen så tidigt som möjligt. Och då behöver man hitta ett sätt att integrera utforskande av behoven i en process där leverantörer också får vara med. Så att det tog oss sex veckor från att jag träffade kognitionsteamet första gången, och de delade med sig av de här tankarna, till att vi gick ut med en RFI, alltså request for information inom ramen för upphandlingsregelverket, där vi frågade marknaden utifrån i princip de formuleringarna som Ann-Sophie sa, som vi workshoppade fram under två timmar, att det är det vi är ute efter. Så kunde vi då skicka ut en förfrågan till bolagen där ute. Och det gjorde vi i form av en ... alltså inspirerade av crowssourcingkampanjer, där vi gjorde en webbsida utifrån att vi hade de här utmaningarna. Vi

spelade in en video där man gjorde en form av visualisering av hur det skulle kunna vara att leva med demens, och förklarade utifrån det vad vi var ute efter. Och att det också måste vara någonting som är digitalt och skalbart potentiellt då, för att skalbarhetsperspektivet tycker vi också är otroligt viktigt i processen. Så det gick egentligen väldigt fort. Och sen nu är vi mitt uppe i utvecklingen, och vi ser bara djupare förståelse för behovet varje vecka. Så att där har vi varit lite annorlunda mot vanliga innovationsupphandlingar.

EVA: Vad hände efter att ni hade gått ut med den här RFI:n då?

LINA: I RFI:n så bad vi bolagen komma in med en form av lösningskoncept på video i någon form. För vi ville se vad finns det där ute, om vi tänker bolagen. För då hade vi fortfarande inte bestämt om vi skulle gå ut i en upphandling, för vi ville först se vad skulle det kunna bli.

EVA: Ni ville undersöka marknaden. Vara beredd och mogen för att komma med idéer och tankar.

LINA: Ja. Och vad skulle det kunna vara för teknologi? Vad skulle det kunna finnas där ute? För det finns inget annat sätt att ta reda på det riktigt än att fråga dem. Så att då fick vi in ... det var sex stycken bolag som kom in med koncept, och vi betalade dem också, en mindre symbolisk summa för det jobbet de gjorde. Och så bjöd vi in dem till ett stort möte med kognitionsteamet och andra representanter från Karlstad kommun, där alla fick ställa frågor och bolla idéer. Och utifrån det så kände vi att det fanns en ... ja, men det fanns mycket lovande tendenser där ute. Och utifrån det så fattade Karlstad kommun då beslutet att gå ut i den här upphandlingen.

EVA: Och den formulerade ni då i första skedet? För att då är det ett första steg då i den där upphandlingen då, eller?

LINA: Ja, när vi gick ut med upphandlingen så formulerade vi en liknande sida som vi gjort för RFI:n, men lite mer detaljer. Vi hade fått lite mer insikter redan där på hur vi skulle formulera behovet för att det skulle bli ännu tydligare utifrån vad vi var ute efter. Och vi hade några fler konceptfilmer för att visa bredden, att det inte bara handlar om demens till exempel. Och vi hade också med ett upphandlingsunderlag i form av avtal. Och det var lite mer pappersarbete. Så då länkade vi den här upphandlingshemsidan med filmer och annat till upphandlingssidan i [hör inte 0:10:37] i Karlstad kommun, så att de hängde ihop. Och det gick ut här i början på december.

EVA: Ann-Sophie, om jag tänker det här skedet då när kognitionsteamet och ni andra var med lite kring det där med ... efter RFI:n då, hur var den processen?

ANN-SOPHIE: Ja, den är oerhört spännande, för att det här är att kasta sig ut lite i det fria, om vi säger så. Vi hade formulerat en insikt, eller ett behov. Men som sagt, när vi gick ut med den här upphandlingen så visste vi absolut inte vad som skulle levereras in, och om det ens fanns ett större intresse av att vara med och utveckla den här typen av tjänst som vi nu eftersöker. Så att det har varit oerhört spännande, men också väldigt givande. För man får oerhört mycket insikter, oerhört mycket kompetens till sig genom att samskapa och prata med bolagen också. De kan helt andra saker än vi kan. Vi jobbar på två sidor, så enkelt kan man uttrycka det. Och genom att samtala med bolagen så får de insikt om hur vi tänker. Vi får en insikt i vad de har för möjligheter, vilket gör också att vi kan lägga oss på en rimlig nivå, så att det inte blir på en felaktig nivå. För att då ... tror man att man ska skapa en utopi, då kommer det inte bli någon framgång i det här, utan det är rimligheten som vi har fått avgöra där. Och det var spännande.

EVA: Kändes det som att det gick att formulera ett förfrågningsunderlag då i den där mer formella upphandlings... första upphandlingsskedet?

- ANN-SOPHIE: Ja, men det gjorde det absolut. Och vi utgick väldigt mycket ifrån RFI:n, det som vi hade haft som hypotes ifrån början blev också slutresultatet i själva upphandlingsunderlaget, och upphandlingsunderlaget är styrt. Det är väldigt mycket juridiska faktorer som är klara redan ifrån start, så att säga. Men krav ställningen i en sån här typ av upphandling blir annorlunda eftersom man inte har detaljerna klara för sig, vilket gör att det är en mer öppen form och blir också en ganska otraditionell form för upphandlingen, vilket också får ganska otraditionella svar tillbaka,
- EVA: Jag tänker Lina, processen är mycket längre. Nu är ni bara inne i vad jag förstår första skedet då. Men om du beskriver lite grann den tänkta processen ... sen kan det naturligtvis hända saker och ting på vägen här. Men den tänkta processen då från det att ni har gått ut med det här förfrågningsunderlaget och lite liknande?
- LINA: Jo, men den tänkta processen är så att vi gick ut med det här upphandlingsunderlaget, eller upphandlingen i slutet ... i början på december. Och i början på januari så hade vi fått in våra anbud. Och då upphandlade vi utvecklingskontrakt på 25 000 kronor bara, men med option till förlängning. Så att upphandlingen är klar. Sju bolag har svarat på upphandlingen, och fått kontrakt på 25 000 var. Och där håller vi precis nu på att avsluta den första fasen, som vi kallar för fas noll, som går över fyra veckor. Och då handlar det om att bolagen behöver slipa på sitt koncept. Alltså, vi behöver förstå ungefär vad är det de tänker skapa. Och det har de fått göra ... vi har fått träffa kognitionsteamet, vi har jobbat i grupp och så vidare på att de ska presentera någonting. Vi har också börjat titta på de andra sidorna av det hela, för att vi ser att vi vill att det som kommer ut av det här ska inte bara vara en lösning för Karlstad kommun. Vi har redan tittat närmare på behovet och att vi tror att det här finns en potential att skapa en efterfrågan utifrån det på en bredare front än bara mot Karlstad

kommun . Och då måste vi säkerställa att de bolagen som är med i processen har förmågan att möta den efterfrågan. Så då börjar vi titta på de aspekterna också redan under fas noll. Vi börjar titta på att de har en ... de får göra en marknadsanalys, de får göra lite olika typer av ... alltså Lean Canvas och lite såna startup, metodikuppgifter, för att vi ska trigga deras tankar åt det hållet. Och vi utvärderar också deras mognad i form av teamet som kommer jobba med det här, för att kunna skapa oss en idé om vilka som har potentialen att faktiskt driva det här till att bli en kommersiellt framgångsrik och ekonomiskt hållbar lösning över tid.

EVA: Hur responderar företagen på just det perspektivet då, att ni gör den här lilla granskningen och utvärderingen?

LINA: Än så länge så är de positiva. Jag tycker att det är väldigt roligt. Och vi har många startups med som är väldigt bekväma med den här typen av metodik. De har stött på det i olika inkubatorer och annat. Vi driver själva också en accelerator, så att vi är väldigt vana att jobba på det här sättet också. Det har varit väldigt positivt. Bolagen tycker att det är spännande. Vi försöker vara väldigt transparenta med att vi är i en utvecklingsfas och att de också bidrar in i processen, så att de ... Ja, vi har fått väldigt positiv feedback.

ANN-SOPHIE: Det som har varit positivt som jag som är ifrån beställarsidan, så att säga, det är att företagen, de ger oss feedback på att de har lärt sig så otroligt mycket genom att jobba i den här kanske lite annorlunda processen gentemot en beställare också. Och lär sig under tiden som vi ställer alla de här frågorna om bolagsstrukturerna och teamets mognad och så vidare. Så att även om man kanske inte går vidare ifrån fas noll så har man fått med sig någonting vidare i en annan process framgent kanske.

- EVA: Jag tänker att det har varit en lärdom för er i verksamheten. Jag tänker på kognitionsteamet och de övriga som har funnits med, du och andra då, utifrån responsen på vad de erbjuder och haft för idéer.
- LINA: Och sen har vi ... om vi går vidare på processen så kommer vi snart påbörja det vi kallar för fas ett, som är en prototyp eller en [hör inte 0:15:58]fas, där man behöver utveckla ... där de bolagen som vi ser har potential utifrån det som har lämnats in här efter fas noll. Både marknadsmässigt och produktmässigt. Deras utvecklingskontrakt kommer förlängas till ytterligare åtta veckor för nästa fas. Och efter det så kommer vi gå vidare i en slutgiltig fas, där ... och ha en längre utvecklingsperiod. Och längden på den blir lite beroende på vad det är för lösning som ska utvecklas. Det är svårt att svara på innan. Men under tiden som man går in då i fas ett eller fas två så får man också ett inkubationsliknande stöd vid sidan om, utifrån de verksamheterna som vi också bedriver på Compare. Så att där har vi en kombination i det. Så att vi kan ge det stödet som vi ger till alla möjliga typer av startups för att förbereda dem och ge dem förutsättningar och kanske hämta in kapital eller legala frågor, eller annan typ av startupacceleration parallellt med deltagandet i det här utvecklingsprocessen.
- EVA: Att de ska kunna leverera en produkt till fler än Karlstad? För det är precis som du säger, det är oerhört viktigt. Så att det är många kommuner i Sverige som troligtvis har egentligen samma behov, eller skulle kunna ha samma behov och samma önskemål om lösningar.
- LINA: Och då behöver bolagen vara i kontakt med andra tänkbara [hör inte 0:17:06]ägare under processen, så att man inte bara utvecklar okritiskt utifrån Karlstads önskemål. För då hamnar man nästan i en konsultsituation där man gör exakt det som ens uppdragsgivare säger. Här är det bolaget själva som ska äga lösningen och ansvara för den uppskalningen. Och då behöver man som precis vilket annat startup som helst, i vilken annan inkubationsprocess som helst ha en dialog

med andra kunder på marknaden. Och i vissa fall så är det kommuner som hör av sig till oss för att de är intresserade av att ta del av processen. För de ser att de också har behovet. Men bolagen kommer också uppmanas att själva ta kontakt med andra behovsägare, för att vi ser att det är en sån viktig del i den här processen, precis som med vilken annan inkubationsprocess som helst.

EVA: Hela den här upphandlingsprocessen som startade med själva ... ja, först RFI:n då här under hösten 2021, och sen förfrågningsunderlaget där i början av december, när räknar ni med att den då kan vara avklarad? Alltså, när sista skedet och det sista företaget eller företagen, beroende på vad det blir, kan vara klara med sina produkter för att sen då kunna bli upphandlade, eller liknande?

LINA: Ja. Nej, men vi hoppas väl absolut att det finns någonting som är implementeringsbart här efter sommaren. Och att de dialogerna som man har ... det finns redan dialoger med tänkbara andrakunder i processen. Så att det får man väl hoppas att det pågår också här under vårkanten.

EVA: Skulle man kunna tänka sig ... för jag tänker, det här är ... som jag förstår det så är det nästan lite av en tratt. Att ni startar nu kanske med sju stycken som är lite ... ja, i första skedet som kan kanske trattas ner till några färre. Och sen kanske ytterligare någon, eller några färre i slutändan då. Men man kan tänka sig att kanske en del utav de här som inte då blir utvalda för de här sista skedena, att de har en möjlighet att utveckla sina produkter på annat sätt?

LINA: Absolut. Och vi kan stötta med en inkubation även där. Alltså ponera att vi har tre bolag kvar i fas ett, och så väljer vi ut ett av dem i fas två. Men då kanske det är en annan behovsägare som följer processen är lite mer intresserad av en annan lösning. Och det finns ingenting som hindrar att de går vidare med det bolaget. Lyckas vi driva upp en större

efterfrågan nationellt eller ännu större, så kan det också bli [hör inte 0:19:08] för flera olika leverantörer som har olika approach till behovet. Så det finns inget hinder i det.

EVA: I det skedet, skulle man kunna säga att egentligen så är ni intresserade utav att några fler kommuner skulle kunna vara med som behovsägare för att se om det finns ... ja, att man kan få fram fler produkter i slutändan kanske?

ANN-SOPHIE: Ja. I den bästa av världar så finns det ett smörgåsbord med lösningar som man skulle kunna använda sig av, och kanske också koppla ihop på ett eller annat sätt i någon typ av utbildningsplattform. Det vore en fantastisk resa att få göra om det kunde bli så.

EVA: Jag tänker, i Karlstad så uppfattar jag att ni har jobbat med lite så där innovationsupphandlingar även tidigare, eller upphandling av innovation. Alltså, varit med och skapat digitala produkter. Kan du berätta lite om det?

ANN-SOPHIE: Ja, vi har varit initiativtagare till en innovationsupphandling som gällde ett kognitivt stöd för brukare inom LSS-området, ett planeringsverktyg som skulle skapa struktur och förutsägbarhet för att den enskilde skulle lättare förstå sin vardag och klara sig obehindrat utan personal. Så det var vi med och tog fram under 2018. Och efter det så har vi också varit initiativtagare till ett digitalt rehabiliteringsverktyg, där man självständigt ska kunna se både sig själv och sin instruktör på en surfplatta för att kunna genomföra ett träningsprogram utan aktiv hjälp av en fysisk fysioterapeut. Så det har vi gjort. Och sen handlar det om automatiserade duschtjänster och lite andra saker som vi har varit med och både innovationsupphandlat och funktionsupphandlat.

EVA: Har det varit mer då att ni har kanske gått på samarbete med ett företag, eller en tänkt leverantör som har funnits med och utvecklat under tiden då, eller?

ANN-SOPHIE: Både och. När det gäller kognitiva stödet för personer inom LSS så var det en ren innovationsupphandling egentligen. Där beskrev vi behovet, vad det var vi eftersökte. Det kom in ett antal anbud och sen så hade vi ett förhandlat förfarande även där tillsammans med de intresserade leverantörerna.

EVA: Och sen utvecklade den leverantören själva produkten under resans gång sen då?

ANN-SOPHIE: Ja, det gjorde den. I samverkan med oss.

EVA: Ja. Men det är också ett annat sätt. Jag tänker så här, för den här upphandlingen så har ni avsatt en del pengar då. För att det här handlar ändå om att ni avsätter medel för att den här produktutvecklingen hos företagen ska kunna ... de ska få lite stöd under resans gång. Du berättade om 25 000 kronor här nu i det här första skedet då. Men det är Karlstad kommun som ändå avsätter och finansierar det, eller?

ANN-SOPHIE: Ja, det är det. Det är vi som finansierar hela projektet, så att säga. Men som Lina beskrev så är det ... initialt så är det lite lägre ersättningar i de olika faserna. Men sen när man väl har valt vilken leverantör man vill gå vidare med, det är då man sätter pengarna på den slutgiltiga lösningen, så att säga. Men det finns avsatta medel som vi har fått till förfogande, ja.

LINA: Och det är de medlen också ... det är så att säga den budgeten för produkten som också används till att finansiera deltagandet, eller ersättningen till de här sju bolagen i början. Och logiken bakom att man betalar bolag för en utveckling som man sen inte kommer jobba vidare med ... Vi kommer ... det är bara något eller några av de här bolagen

som kommer delta i den faktiska slutgiltiga processen. Det är att man ser att ... som vi pratade om innan så var det en väldigt kort behovsanalys egentligen som man gjorde. Man bara konstaterade att det fanns ett behov att jobba vidare med. Och då lägger man i stället resurserna på att få in insikter och förslag från fler leverantörer, eftersom man ser att de insikterna kommer leda till att produkten blir bättre i slutändan. Så det är alltså en investering i slutprodukten, även om inte alla sju leverantörer är med hela vägen.

EVA: Nej, det är ett lite annorlunda sätt att möta marknaden på, att man supportar ändå ett insiktsarbete inledningsvis. Men samtidigt så kan jag mycket väl tänka mig att det är en vinst för framtiden, därför att ju fler som får insikt i att det finns ett väldigt stort behov utav den här typen av digitala lösningar, så kan det ske en egen utveckling hos flera av de här företagen kanske.

LINA: Någonting som var väldigt intressant var när vi började fas noll. För vi har sju leverantörer inne, och det är olika typer av bolag med olika typer av bakgrund. Det är gamification, det är VR, det är digitala utbildningsplattformar, det är olika typer av innovationsinriktade bolag. Och kognitionsteamet som då står för behovssidan plus Ann-Sophie fick träffa de här bolagen i en timme var. Alltså sju separata timmar med sju separata leverantörer. Och de här leverantörerna fick själva ställa frågor och grotta i behovet, och använda den timmen som de ville. Och få sju helt olika bolag med helt olika bakgrund och jobba igenom behovet med behovsägarna var otroligt givande. Alltså, bilden på behovet och vad man egentligen var ute efter och så vidare klarnade jättemycket under den här veckan, på ett sätt som jag inte har sett i andra behovsutforskande processer.

ANN-SOPHIE: Det klargjorde väldigt mycket både för oss och för leverantörerna egentligen. Men för att då vara transparenta ... eftersom vi mötte de här bolagen en och en, och det är klart att i ett förutsättningslöst möte så

blir inte svaren då exakt desamma till alla bolag just i det direkta tillfället ... så satte vi också ihop ett gemensamt möte där vi radade upp alla frågor och alla frågor och alla svar. Så att alla fick till slut samma information om vad vi hade levererat till de olika bolagen, vilket gjorde också att insikterna ytterligare förstärktes. Så att det här är en läranderesor som vi ser det. Vi är bara i starten av den här analysen. Och det kommer säkerligen att förstärkas under resans gång.

LINA: Och alla sju bolagen i fas noll bidrar till det och gör ett arbete för Karlstad kommun i att vässa de här insikterna och förståelsen. Och det ska de ha betalt för.

EVA: Vad är utmanande med det här sättet att införskaffa någonting för framtida behov?

ANN-SOPHIE: Utmanande på det sättet att vi frångår de här traditionella sätten att arbeta. Vi behöver tänka annorlunda och jobba mer agilt, tänker jag. Annars så är vi väldigt vana att jobba i färdiguppställda processer och noggranna designthinking-processer, och så vidare. Här är det verkligen inte så, utan vi har jobbat väldigt rörligt och det har kommit insikter allt eftersom, vilket gör att vi också utmanar oss lite i hur vi behöver tänka framgent, tror jag.

LINA: Precis. Vi har ... en av våra andra grundläggande principer som vi utgår ifrån, det är att vi vet mer nu än vad vi gjorde förra veckan. Och vi kommer veta mer nästa vecka än vad vi gör i dag. Och det är någonting som vi behöver förhålla oss till. Och det innebär att om vi, så att säga, försöker skapa trygghet för oss själva genom att mappa ut precis hur processen ska se ut, precis vilka kriterier som gäller, så att vi själva känner oss förberedda, då sätter vi lite käppar i hjulet, för att vi vet ju att vi kommer förstå mer nästa vecka om två veckor. Och då handlar det om att hålla sig i skinnet där och låta insikterna landa i den ordningen, och bestämma så lite som möjligt i förväg. Men det är klart att som

processledare i den typen av arbete så handlar det lika mycket om att skapa en emotionell trygghet bland de inblandade. För att de vanliga strukturella snuttefiltarna som man tar till när man känner sig osäker, det vill säga detaljerade planer ...

ANN-SOPHIE: De finns inte.

LINA: Finns inte. Och vi ska inte ens gå åt det hållet. Så att det är klart att det är utmanande.

ANN-SOPHIE: Det enda vi har, det är att vi har väldigt korta sprintar. Och då vet man både som beställare och som bolag att under den här veckan eller de här veckorna så ska vi leverera det här, för att det ska göras kontinuerliga utvärderingar, alltså loopar i den här processen. Och det känns bra, för då får vi också ett flyt, en snabbhet i de här transportsträckorna, vilket gör att resultaten kommer att levereras.

LINA: Precis. Och vi har bestämt oss för att vi bestämmer inte innehållet eller fokuset på nästa sprint förrän den föregående sprinten är ...

ANN-SOPHIE: Klar.

LINA: Är klar. Vilket gör att vi har då en sprint. Som nu så har vi fas noll. Fas noll är klar på tisdag. Sen har vi presentationerna. Onsdag så meddelar vi resultatet, och fredag börjar fas ett. Då har vi den tiden på oss att styra upp vad fas ett ska innehålla, utifrån det vi får reda på från fas noll. Så att det är klart att det är jätteintensivt. Men där kan vi också ta med oss leverantörerna in i det. För de kan också ha bra input kring hur de vill att sprintarna ska utformas och hur de vill jobba. Så vi kan faktiskt samskapa detaljerna i processen tillsammans med leverantörerna som ska delta i den.

ANN-SOPHIE: Och det intressanta har varit, tycker jag, att det vi kanske har tyckt har varit jättesnabba processer, det har vi fått feedback från leverantörer på

att ”Oj, har vi så här mycket tid?” Så man ser skillnaden i hur processerna kanske kan se ut hos ett bolag och inom en offentlig verksamhet.

EVA: Det måste vara utmanande för en upphandlare. Alltså en traditionell upphandlingserfarenhet, om man säger så, eller profession, att jobba på det sättet.

ANN-SOPHIE: Vi har tradition att jobba mycket i de här öppna förfarandena, traditionsenliga LOU-upphandlingar. Och att jobba på det här viset, det är naturligtvis helt andra processer. Så att ja, det är utmanande.

EVA: Jag tänker, det kräver verkligen ett väldigt nära samarbete mellan verksamheten som kan beskriva behoven, som har kunskap om målgruppen, kunskap om sitt eget arbete och vad som händer i de här mötena med då den som ska svara för att utföra det här på ett korrekt sätt enligt lagens regelverk, då lagen om offentlig upphandling och så. För det är ändå inom ramen för det som ni gör det här jobbet.

LINA: Absolut. Men där får inte glömma att upphandlingen är klar redan. I och med att kontrakten skrevs och avtalen skrevs här i och med att de här sju leverantörerna fick sina utvecklingskontrakt, 25 000 kronor. I och med det så är upphandlingen formellt sett klar. Sen kan den förlängas med några av bolagen som då, så att säga, täcker in resten av processen. Så att det är också ett lite annat tänk. Däremot var det ganska hårt arbete från upphandlingen att förbereda upphandlingsunderlagen här under hösten. Och det var ganska tufft. Och där hade vi stor nytta av att det finns en stark kompetens och en stark vilja inom Karlstad kommun, både hos upphandlingsledare och jurister kring området, och en trygghet i att våga testa det. Så det hade vi nytta av. Men jag tror att man skulle kunna göra det ... Det hade varit svårare om vi hade sett att upphandlingen skulle, så att säga, hända under utvecklingen, eller

senare under utvecklingen. För att nu är det inte så mycket svårigheter kvar, tror vi.

ANN-SOPHIE: Men en förutsättning för att det ska bli ett lyckat resultat är som du säger, Eva, att man blandar in verksamheten, och att verksamheten står bi under hela processen. Och det är också någonting som organisationen måste ta höjd för, att den kompetensen faktiskt finns med då in i den här processen, om vi nu vill ha den här rörliga och kanske lite mer snabba upphandlingsprocessen för att ta fram den här innovationen. Om man vill göra en sån här liknande sak, då måste man tänka till där, vad kan vi avsätta för interna resurser in i det här, och inte bara fokusera på att betala för en lösning.

EVA: Lina, vad är det du tänker krävs egentligen utav en behovsformulerare och de som ändå ska jobba med att formulera behoven? Vad krävs av den typen av organisation?

LINA: Det krävs en innovationsmognad och en trygghet i organisationen. Själva behovet, det kan vi också jobba vidare med och titta om det finns en marknad och så vidare. Det är inte särskilt svårt. Men det svåra är att skapa den tryggheten i organisationen, att medarbetarna vågar jobba med så pass lite strukturella snuttefiltar som det handlar om, och vågar ta lite risker. För att upphandlingsregelverket, det är inga solklara gräns... vart de gränserna går. Det finns en gråzon. Och det är klart att om man då som kommunjurist eller som upphandlingschef tar risker, så måste man vara beredd på att man kan behöva försvara det i olika sammanhang. Och då måste man ha en otrolig ... eller en trygghet som person i sig själv och sin roll. Och det tror jag, det krävs nog för att man ska våga göra det här.

EVA: Det krävs ett mod?

LINA: Absolut.

EVA: Har det skapat några ringar på vattnet så där i andra delar, eller?

ANN-SOPHIE: Det har absolut triggat i gång andra tankar på hur man kan bedriva upphandlingsformer i vår övriga koncern, det har det absolut gjort. Och vi håller på och skapar någonting kallar för Utvecklingstorget. Det är egentligen vård- och omsorgsförvaltningen som är drivande i den processen också, utifrån att vi är en av Sveriges tio modellkommuner. Och det är för att vi vill påverka utvecklingen av den teknik som tas fram, som ska gagna vår verksamhet. Och där vill vi då bistå med vår kunskap och stå till buds, så att säga, med att agera testbädd och annat. Och den processen håller vi på och lägger nu tillsammans med kommunledningskontoret, men också i samverkan med Compare och DigitalWell Arena.

EVA: Det låter jättespännande, tycker jag. Ja, vi befinner oss nu då i så här vårintern 2022 när ni har tröskat igenom fas noll, och är på väg in kanske i fas ett och lite liknande. Och till hösten så hoppas ni att då ska ni ha minst en produkt i alla fall som ni har kunnat upphandla, och förhoppningsvis så ska den produkten kunna vara säljbar till även andra behovsägare och andra kommuner. Ja, jag tycker det ska bli spännande att få följa det här. Det låter som att vi behöver ha ett nytt samtal till hösten för att se vad det blev utav det här, och hur ni har kunnat implementera den delen i verksamheten.

LINA: Absolut. Och vi har nog lärt oss en del även tills dess, skulle jag tro.

EVA: Det blir en liten cliffhanger här då, att vi får ta del två av ett sånt här samtal till hösten när ni har kommit i mål med den här upphandlingen av innovation av äldreomsorg. Tack så jättemycket Ann-Sophie Gustafsson och tack så jättemycket Lina Svensberg. Jag har faktiskt en sista liten avslutande fråga till er. Om ni en dag skulle bli i behov utav äldreomsorg, vilket behov skulle ni då vilja få tillgodosett? Om vi börjar med dig Lina.

- LINA: Förhoppningsvis är det ett tag kvar, men jag skulle kunna tänka mig att det handlar om att jag vill kunna underhålla mina sociala kontakter och få möjlighet att prata och hålla kontakt med nära och kära.
- EVA: Och du då, Ann-Sophie?
- ANN-SOPHIE: Ja, för mig går tankarna åt ett helt annat håll. Jag hoppas att det finns mycket bra teknik så att jag kan vara oberoende i min dagliga livsföring. Att kunna gå på toaletten självständigt, att kunna duscha självständigt, och att kunna äta självständigt, och så vidare, så att man inte behöver ta hjälp av andra för det dagliga behovet.
- EVA: Tack Ann-Sophie och Lina för det här samtalet. Och till dig som lyssnar så glöm inte att följa oss på SKR:s webb. Prenumerera på vårt månatliga nyhetsbrev. Följ oss gärna på LinkedIn på hashtaggen #kompetenscentervälfärdsteknik. Tipsa gärna andra om den här podden och hör av er om ni har idéer om samtalsämnen eller personer som ni vill att vi intervjuar och pratar med. Trygghet och självständighet livet ut. Tack för att du lyssnat på podden om välfärdsteknik. Jag heter Eva Sahlén. På återhörande.
- INFORÖST: En podcast från Sveriges kommuner och regioner.