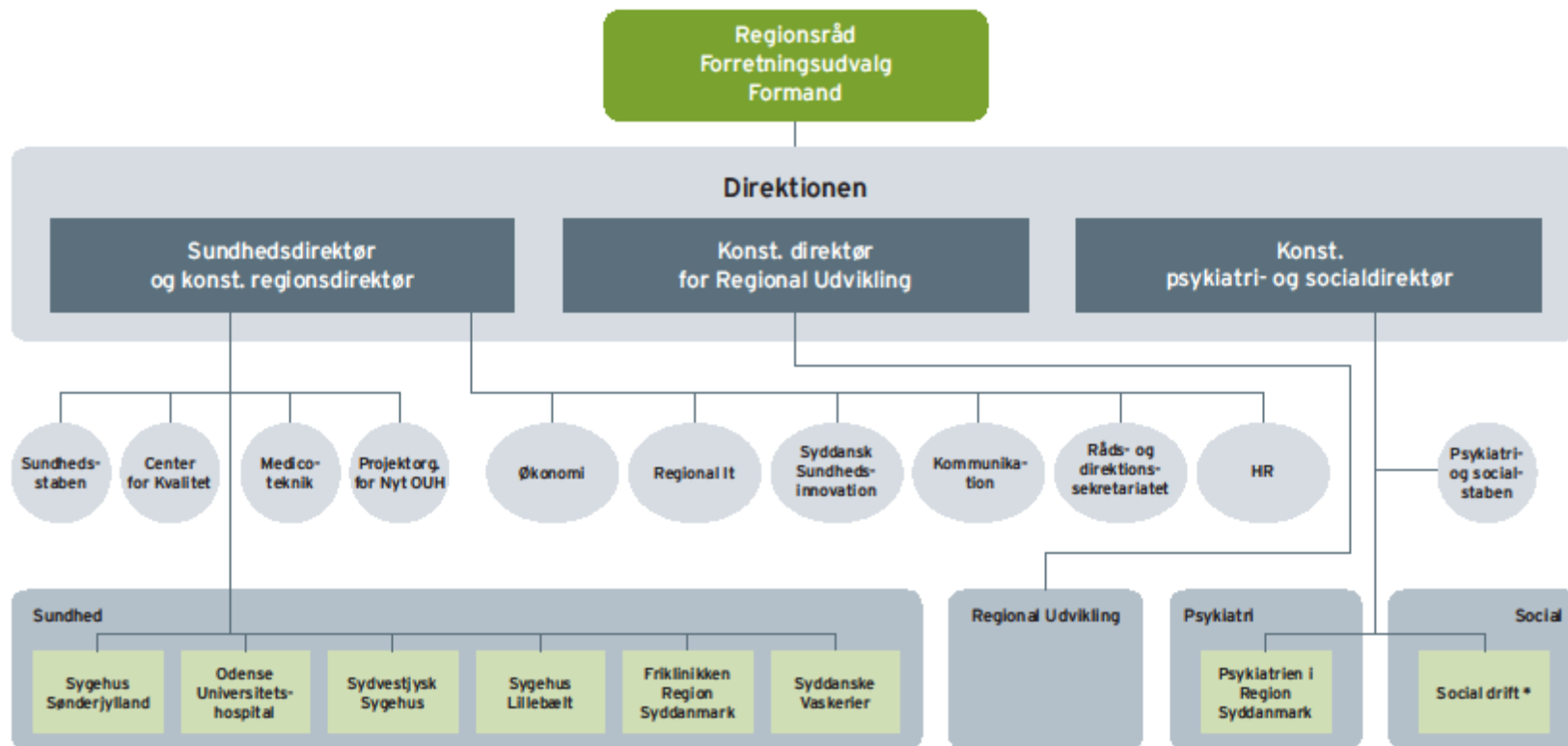


"Innovative Indkøb"
Netværksdage om
sygehusbyggeri sep. 2015



**SYDDANSK
SUNDHEDSINNOVATION**



Signaturforklaring

- Intern stabsfunktion i forretningsområdet
- Tværgående stabsfunktion, der er et direktørområde
- Driftsenhed
- Forretningsområde

OBS

* Under Social drift hører Region Syddanmarks specialiserede bo- og dagtilbud samt undervisningstilbud på det sociale og socialpsykiatriske område

Psykiatri- og socialstaben er intern stabsfunktion for både forretningsområdet Psykiatri og forretningsområdet Social

Diagrammet er en overordnet illustration af Region Syddanmarks organisation, som ikke rummer alle detaljer

Innovative indkøb i Region Syddanmark

Hvad?

Et gensidigt ønske mellem Indkøb og Innovation om et ambitiøst, konkret og operationelt samarbejde

Hvorfor?

For at sikre indkøb af mere værdifulde løsninger, som svarer bedre på brugernes behov

Formål?

Bedre, billigere & mere effektive indkøb

Innovative indkøb

- Afdækning af brugerbehov
- Dialog med markedet
- Totaløkonomiske analyser

2 konkrete projekter: Silver og det nationale udbud af tolkeydelser



Tid: Januar 2012 – August 2016

Budget: 2,150,000 Euro
(EU bidrag 1,000,000 Euro)

SILVER

Supporting Independent LiVing for the Elderly
through Robotics



This project has received funding from the European Union's Seventh Framework Programme for research, technological development and demonstration under grant agreement no °287609.





SILVER Consortium – aktører og partnere

Indkøbere:

- City of Stockport (UK)
- City of Eindhoven (the Netherlands)
- City of Västerås (Sweden)
- City of Odense (Denmark)
- Region of Southern Denmark
- City of Vantaa (Finland)
- City of Oulu (Finland)

Andre partnere:

- Innovate UK (Coordinator)
- Netherlands Enterprise Agency
- Brainport (the Netherlands)
- Vinnova (Sweden)
- Forum Virium Helsinki (Finland)
- Aalto University (Finland)

Formål

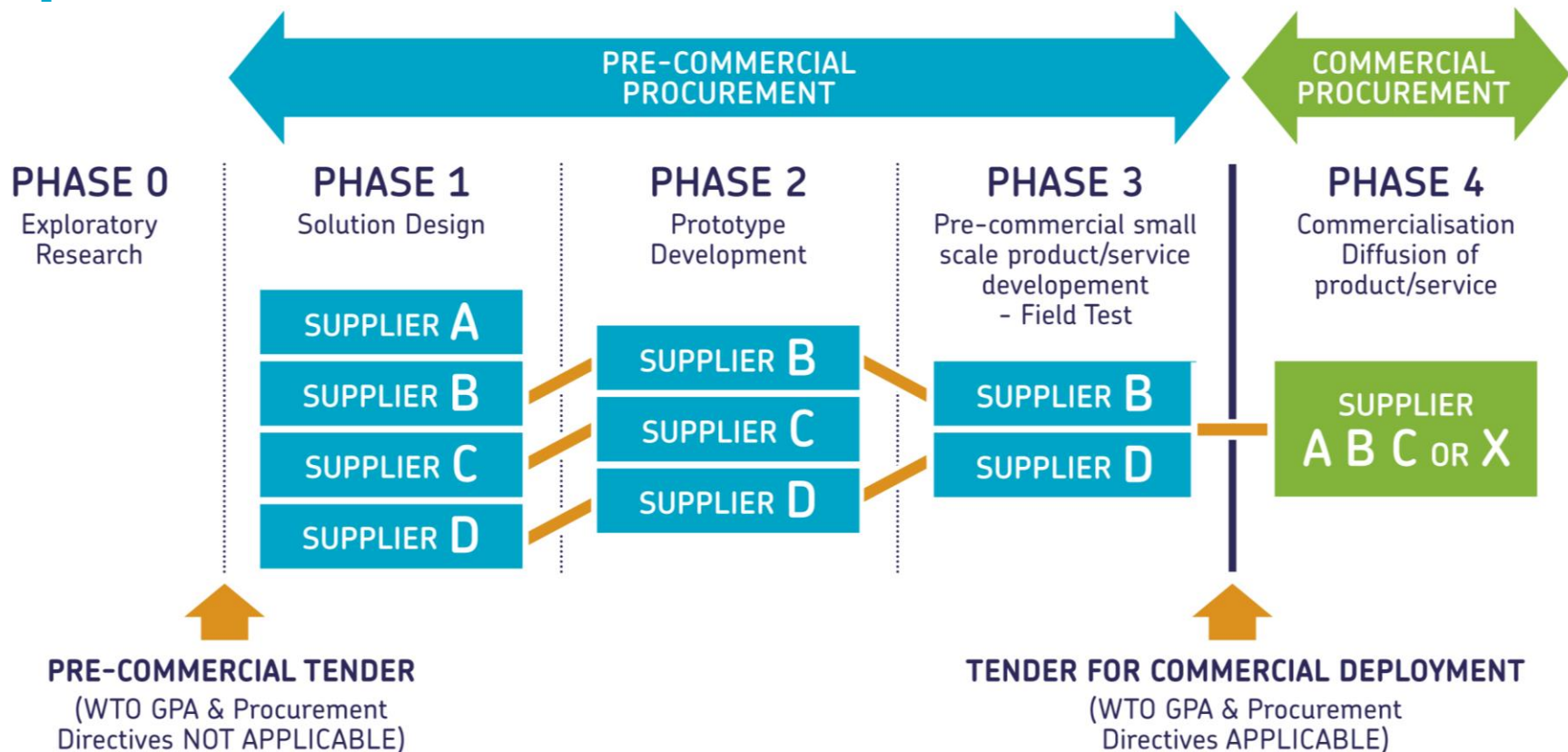
SILVER

1. At etablere og udføre en aftalt PCP proces på tværs af Europa
2. At køre et PCP udbud på nye robotbaserede løsninger til at støtte ældre til at bo længere i eget hjem.
 - ➡ I 2020 forventes de nye løsninger at kunne pleje 10 % flere ældre med de samme hjemmeplejeressourcer.

Region Syddanmark (Syddansk Sundhedsinnovation)

1. Gennemføre test
2. Opsamle og udbrede erfaringer med PCP processen

PCP = Pre-Commercial Procurement / prækommercielt indkøb



Source: ICT for ageing and wellbeing info day, Brussels, 15 October 2010: Slide 9

Væsentligste erfaringer indtil nu...

- Test af prototyper i SDSIs faciliteter
 - God viden til test i fase 3
 - Testrapporterne gav et godt grundlag for vurdering af virksomhedernes performance i fase 2
- PCP processen
 - Vigtigt med dialog mellem indkøbere og virksomhederne
 - God måde at lave en systematisk udviklingsproces for flere virksomheder
 - Virksomhederne oplever, at det er en god hjælp til at få udviklet deres produkter

Innovativt indkøb: Tolkning – fællesudbud i de danske regioner

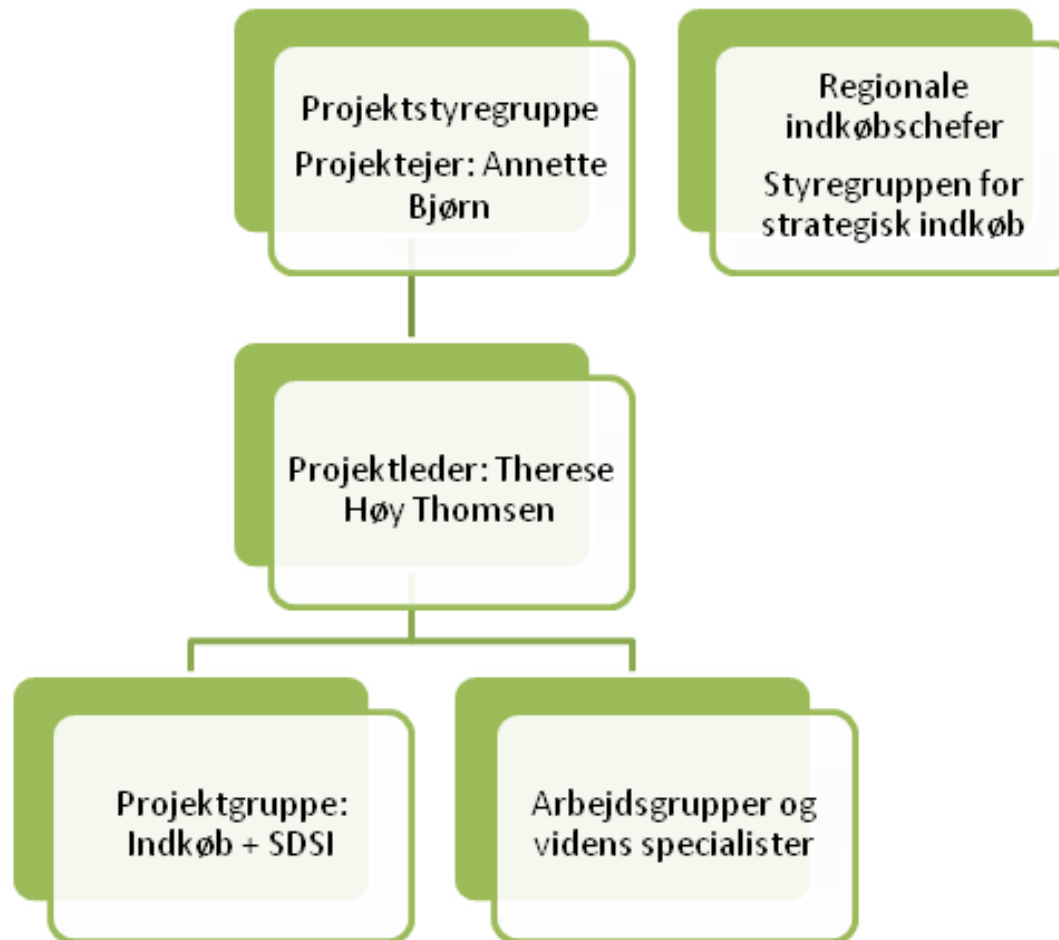
Session om innovative indkøb ved Netværksdagene for Nyt Sygehusbyggeri 2015



Baggrund for projektet

- Det kommende fællesudbud af tolkeydelser er en god mulighed for at afprøve en mere innovativ tilgang, da området er komplekst
- Fællesudbud i alle fem regioner hvor Region Syddanmark er tovholder
- Det innovative indkøbsprojekt er et partnerskab mellem Region Syddanmarks Indkøbsafdeling og Syddansk Sundhedsinnovation (SDSI) – i samarbejde med de fire andre regioner
- Projektet er støttet af Markedsmodningsfonden med op til 2 mio. kr.
- Projektet startede i februar 2015 og slutter ved driftstart af den nye fællesregionale tolkeaftale i oktober 2016

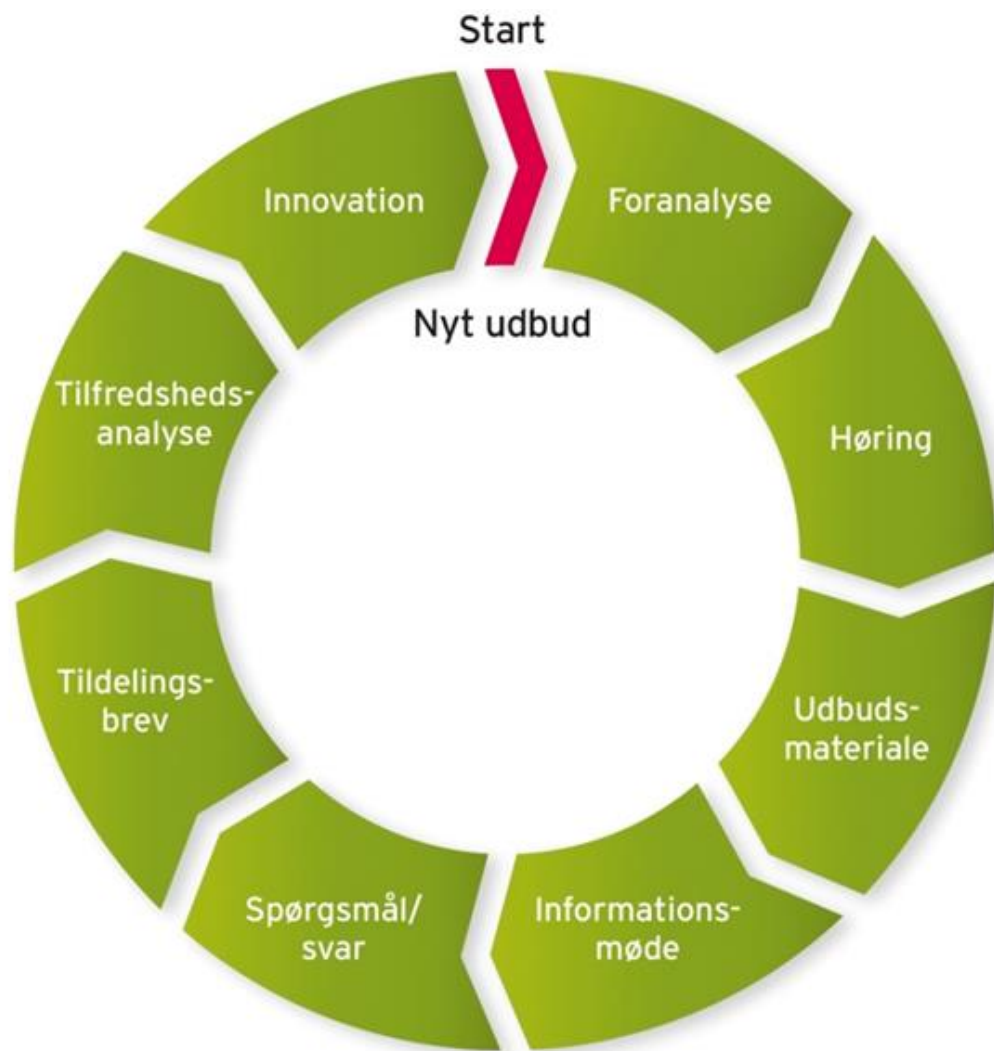
Projektorganisation



Formål og hovedleverancer

- Formål:
 - Bedre indkøb
 - Bedre kvalitet og vilkår for borgere, brugere af ydelsen (sundhedspersonale på sygehuse, almen praksis m.fl.) samt tolkene
 - Effektivisering og besparelser
 - Modning af markedet
- Leverancer:
 - En bedre tolkeaftale i de danske regioner
 - Generisk koncept for innovative indkøb

Dialog i udbudshjulet – Region Syddanmarks udbudsmodel



Hvad er det nye?

- Et samspil mellem Region Syddanmarks udbudshjul (Indkøbsafdelingen) og innovationsprocesmodel (Syddansk Sundhedsinnovation)

Nye metoder:

- øget fokus på at identificere et bredt udvalg af eksperter i afdækning af behov og markedet
- idegenerering (bl.a. i form af workshops)
- facilitering af offentlig-privat samarbejde

Effekter:

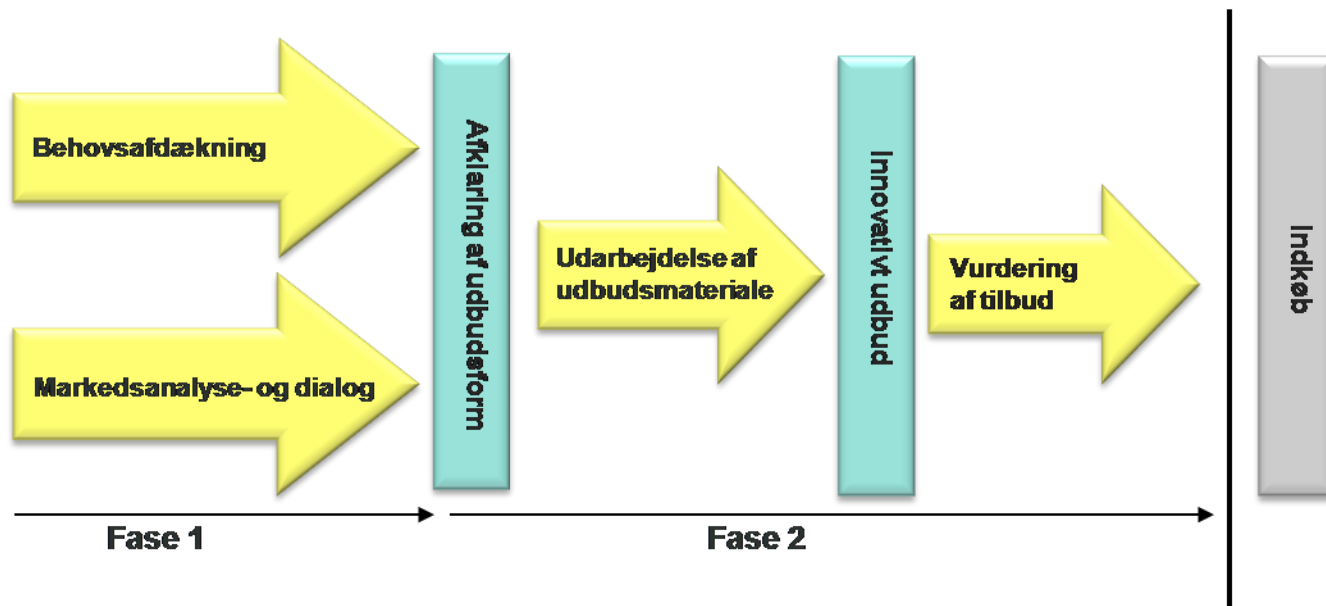
- mere sparring med og input fra relevante virksomheder og organisationer i brugerworkshops
- identifikation og opsamling af udviklingspotentialer i processen

Ansvarsfordeling: SDSI - Indkøb

- Indkøbsafdelingen:
 - Projektejer og –leder
 - Udbudsansvarlig
 - Koordinering med de fire andre regioner
 - Dialog med virksomheder
- SDSI:
 - Assisterende projektleder
 - Behovsanalyse
 - Brugerworkshops og facilitering af offentlig-privat dialog
 - Business Case
 - Evt. test af løsninger
 - Input til udbudsaktiviteter
 - Kommunikation og videndeling

Projektstatus

- Projektet er i starten af fase 2
- Vi har afholdt tre af fem temaworkshops, hvor vi får afklaret og kvalificeret resultaterne fra behovsafdækning og markedsanalyse
- Næste skridt: Udbudsmateriale med funktionskrav



Nye aktiviteter i udbudsprocessen

- Udvidet behovsanalyse og markedsundersøgelse
- Observationer af brugerne for at identificere behov
- Fem temaworkshops med deltagelse af brugere, virksomheder og eksperter
- Kortlægning af arbejdsgange til workshops og brugergruppearbejdet
- Kvalificering af koncepter og løsninger inden udbud
- Business case med fokus på implementering og effekter/ gevinster

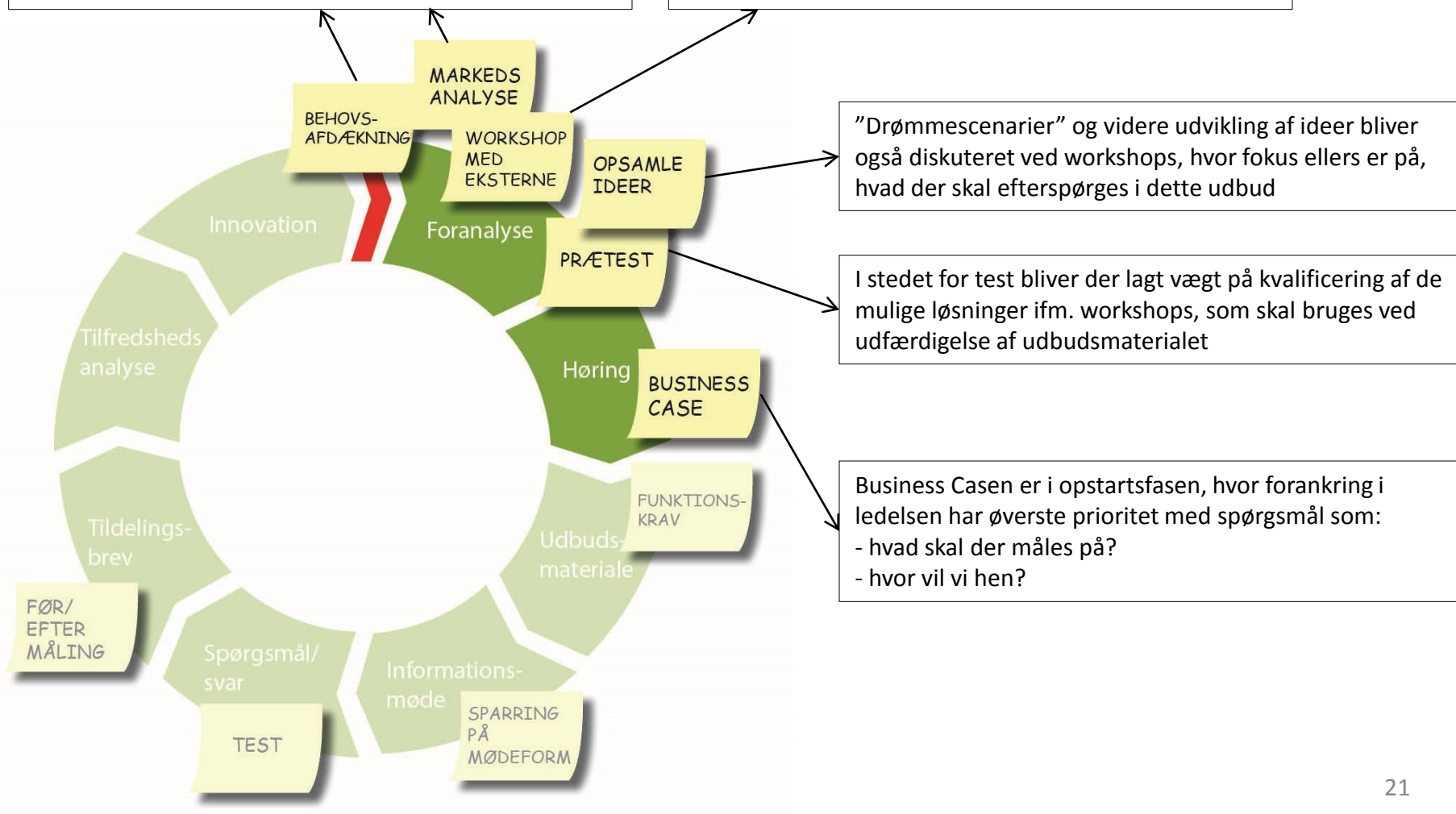
Fra idegenerering til udbud

- I workshops var fokus på dialog mellem de vigtigste aktører for at finde frem til konkrete krav til udbudsmaterialet
- Afklaring af mulige løsninger giver brugergruppen et godt grundlag for at udforme udbuddet
- De andre regioner inddrages i workshops for at få deres input til krav med så tidligt som muligt

Erfaringer indtil nu - aktiviteter

Et bredt udvalg af eksperter blev identificeret i afdækning af behov og markedet, hvilket var ressourcekrævende men gav stor værdi

Inddragelse af eksperterne i workshops giver gode input til udbuddet og giver de vigtige aktører "en stemme"



Erfaringer indtil nu - processen

- Innovativ udbudsproces
 - Innovativt fællesudbud giver gode muligheder for at inddrage alle regioner i brugerworkshops og offentlig-privat dialog
 - Processen er tids- og ressourcekrævende men med forventning om øget værdi/ kvalitet og besparelser
 - Alfa og omega at indkøbsafdelingen kan kvalificere leverancer i behovsanalyse og markedsundersøgelse
 - Indkøb skal være ansvarlig for kontakt med virksomheder for at sikre korrekt behandling

"Det at vi mødes alle faggrupper på tværs af alle regioner, tolkeudbydere og behandlere og drøfter emnet, fremmer så meget forståelsen for vigtigheden af at blive forstået. Det at få vendt hver en sten i dette emne er bare så stort"

Arndis Svabo, Indvandrermedicinsk klinik OUH

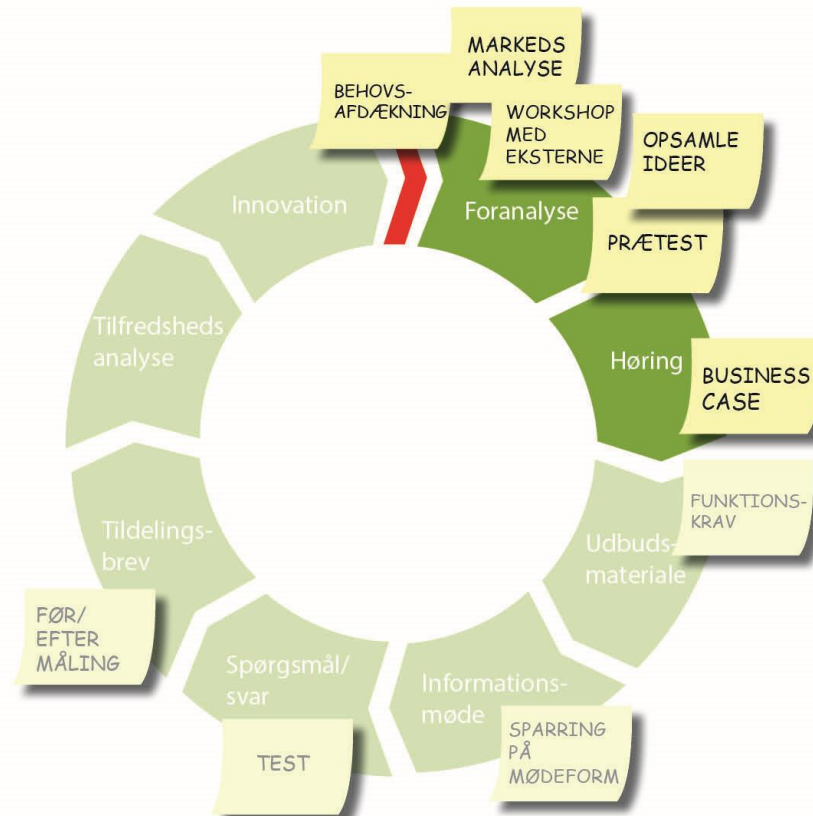
2
Ethiske- patientsikkerhedsmæssige problemstillinger

- Opfølgning afdeling, skadestue ikke muligt at booke tolk til pt. før pt. er i afdelingen
- Nær familie anvendes i den svære samtale
- Tolkens påtager opgaver de ikke mestrer - et spørgsmål om økonomi
- Tolket behov i forhold til behandling - obs. henvisninger fra praktiserende læge noterer tolkebehov i henvisninger
- Apparatet tilgængeligt og up-to date
- Behandlers ansvar at tolk er tilstede og anvendes, dette selv om pårørende ønsker fravigelse af tolk
- Tolk skal være alene i tolkerum

"Det er ikke en overdrivelse at sige, at den iværksatte proces er en "game-changer" – det gælder nu om at udnytte muligheden for at optimere tolkeydelser på alle planer og niveauer og ikke mindst afstemme forventningerne og ambitionerne"

Nebojša Lalatović, Social-Medicinsk Tolkeservice

Spørgsmål?



Tak for opmærksomheden

Kontakt:

Helena Christensen, Helena.Christensen@rsyd.dk

