

LEVERANTÖRSGUIDE

för navigering vid implementation av innovation

OM GUIDEN

För att öka antalet implementerade medicintekniska innovationer, som kan möta den ofta komplexa behovsbilden inom vård och omsorg, behövs förbättrade upphandlingsprocesser, beställarkompetens och upphandlingsstöd för företag. En framgångsrik innovationsupphandling kräver en genomgripande förståelse hos beställaren för verksamhetens behov, både befintliga och kommande.

I syfte att undanröja hinder och bättre tillrättalägga för innovationsupphandling inom området ger denna **leverantörsguide** stöd i hur man kan utveckla medicintekniska lösningar tillsammans med en beställare samt i att navigera genom upphandlingsprocessen för att möjliggöra upphandling av innovation.

**"I PRINCIP ALL INNOVATION
SOM ÄR MENAD FÖR
OFFENTLIG SEKTOR
KOMMER ATT INNEBÄRA
UPPHANDLING"**

Vinnova

Med stöd från

VINNOVA
Sveriges innovationsmyndighet

 **Energimyndigheten**

FORMAS 

Strategiska
innovations-
program

INNOVATIONSUPPHANDLING

”En nyckel till att säkerställa ett bra resultat i upphandlingar är att involvera potentiella leverantörer, branschorganisationer, experter, brukare och andra aktörer i god tid innan kraven i upphandlingen utformas. Därför måste upphandlande organisationer göra innovationsupphandling till en del av verksamhetsutvecklingen.

Det innebär bland annat att ställa krav på funktion, istället för specifika krav, för att stimulera leverantörernas kreativitet och innovationsförmåga. Därigenom ökar inflödet av nya framtidssäkra lösningar i offentlig verksamhet.”

Från Innovationsupphandling: upphandling som främjar utveckling och införande av nyskapande och bärkraftiga lösningar, innovationer (SOU 2010). [Innovationsupphandling \(SOU 2010:56\)](#)



Leverantörsguide för navigering vid implementation av innovation



**Behov?
Lyssna och förstå
Kunden!**



**Planering
Och Vägval**



**Implementering
Resultat**



**Samutveckling
Tjänst/produkt
Projektgenomförande**

I leverantörsguiden hittar du som företag eller affärsutvecklare tips och råd över vad man ska tänka på i kommunikation och samarbete med sin eventuella kund. Guidens innehåll är uppdelat beroende på vilken fas produktutvecklingen befinner sig i.



Har du rätt bild av behov? Vilka effekter eller förbättringar erbjuder du? Lova inte mer än du kan ge...

Behov

Tänk på att vara öppen och kreativ i att tänka och se behov av lösning.

Undersök vad som kan förbättras och hur din lösning eller kunskap kan vara värdefull utifrån de behov som finns.

Lova inte mer än du kan leverera, det ger ett oseriöst intryck och minskar ditt förtroende jämfört med om du är ärlig och precis med vad du kan leverera. Det är lätt att ryckas med i säljarbete och vara angelägen om att få affären, vilket kan vara utmanande att leva upp till med alla krav som ställs. Kvalitetssäkra behovsbilden.

Lösning

Identifiera vilka funktioner/avdelningar eller enheter som 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 och när kan du kontakta eller komma i kontakt? Hur hamnar ditt bolag rätt?

Avtal och affär

Vem kommer att ansvara för underhåll eller uppföljning, vem tar beslut om inköp eller val av lösning? Vilka behov har kunden och den tänkta användaren?

Tips om hur bolaget agerar? Viktigt att tänka på språk och kultur som är olika. Att undvika upphandling ger dig inte fördelar utan kan ge framtida problem



Planering och anpassning. Genomförande?

Behov

Utifrån behoven som finns och undersökningen som gjorts i första steget är det nu du planerar vilken utveckling som behöver göras. Vilka kostnader genererar din utveckling för att kunna möta kundens behov?

Finns det möjlighet att svara på en RFI (Request for Information)? Ta tillfället! Du kan uppmärksamma beställaren på nya tjänster och lösningar genom svaret.

När inköp ska göras, underlättar detta arbetsrutiner. Finns det billigare lösningar är det utmanande att komma med något som inte direkt visar besparingar eller kan innebära omställning för verksamheten.

Lösning

Behöver du göra några anpassningar? Har du en färdig lösning eller har du utveckling kvar för att anpassa mot ett behov? Hur passar du in och kan argumentera för din lösning och dess värde?

Hur svarar din lösning upp mot de offentliga behov, vad har du för unika värden eller fördelar jämfört med andra alternativa lösningar?

Fundera på *Technology Readiness Level* hos mottagaren (läs mer på sista sidan i leverantörsguiden).

Avtal och affär

Hur ser din **affärsmodell** ut och vilka intäcksströmmar ser du att din lösning och ditt erbjudande har? Dubbelkolla affärsmöjlighet och vem som fattar beslut för investeringar gällande den typ av lösning du erbjuder. Undersök vilka alternativa eller konkurrerande lösningar som finns.

Tänk på: Slut användare inom vården kan vara positiva till lösningar men de har inte slutligt ansvar för budget eller inköp. Det är enkelt att vara positiv utan att ta ansvar för inköp.



Leverera och testa?

Behov

Säkerställ din verksamhets kapacitet att uppfylla kundens behov.

- Vilken kapacitet har min verksamhet att sätta av för att fullfölja för genomförande av tester och studier hos kunden?
- Hur ser tidsplanen ut och har vi resurser i företaget?
- Vilken kostnad har jag för detta arbete och vilken tid kräver detta?
- Vilka regler och förordningar behöver jag leva upp till och säkra att jag kan fullfölja?

Lösning

Ska du arbeta med en strategisk utvecklingspart för att leverera? Det finns bolag som erbjuder försäkringar för att riskminimera delar av affären mot en ersättning. Möjligheten finns också att gå in med ett anbud i konsortier.

Genomför pilottester och undersök om du kan klara av anpassningarna som krävs jämte kunden. Förstå ditt bolags mognadsgrad att leverera en lösning. Säkerställ att du inte ger dig in i en utvecklingsresa som inte kan landa i en affär. Säkra och var tydlig med dina insatser och resurser.

- Klarar ni av anpassningarna jämte kund och slutleverans?
- Kommer bolaget in i en process som leder till en reell affär?

Avtal och affär

Se till att du har möjlighet att erbjuda din lösning efter kontakt med kund eller offentlig part. Undvik konsultjäv och se till att utvecklingsarbetet är reglerat med öppenhet och transparens.

Tänk på: Vilken service förväntas och hur kan jag erbjuda och ta betalt för den?
Serviceavtal 24h?



Resultat

Behov

- Hur kan jag säkra att inte mista affären?
- Vilka krav ställer kunden på mig vad gäller långsiktigt underhåll eller annan förvaltning/service på min tjänst eller produkt?
- Under vilka förutsättningar kan jag skriva under avtal som leverantör?
- Vilka krav ställer beställaren på mig, kan jag klara av detta?
- Behöver jag partners för att säkra leveransen?
- Har jag nödvändiga certifieringar?

Lösning

Proof of concept, PoC, innebär att göra ett koncepttest, prototyp eller studie i mindre skala för att undersöka en lösnings tekniska genomförbarhet, och användarvänlighet, samt vad det innebär för intressenter och kommersiell hållbarhet att ta lösningen i bruk. PoC är en strategi som kan tydliggöra vilka förväntningar som finns på en viss lösning, skapa förståelse för vad leveransen innebär, samt om det är möjligt för bolaget att teckna avtal med de ekonomiska konsekvenser detta kan innebära, exempelvis gällande skadestånd i förhållande till en lösnings praktiska genomförbarhet eller andra kontraktsmässiga överenskommelser.

Avtal och affär

- Kan mitt bolag leverera lösningen eller tjänsten fullt ut, inom tidsramen på 6 månader?
- Vilka förväntningar finns på leveransen?
- Innebär avtalet något skadestånd om du inte uppfyller kraven?

Annat stöd att titta på

- [Upphim](#)
- [Spelplanen.se](#)
- [Upphandlingsmyndigheten](#)



Steg-för-steg innovationschecklista



För underlätta innovationsprocesser inom MedTech har European Institute of Technology - Health ([EIT Health](#)) och Center for Integration of Medicine and Innovative Technology ([CIMIT](#)) tagit fram en steg-för-steg checklista för att guida aktörer genom innovationsprocesser inom fyra områden; MedTech, Digital hälsa, Biomarkördiagnostik och Biotech.

Ramverket kallas [Healthcare Innovation Cycle](#) (resurs på engelska), och tillhandahåller en färdplan för att vägleda team genom den komplexa resan att förnya hälso- och sjukvården. Det är baserat på den väletablerade **TRL-metoden (Technology Readiness Level)**, som modifierats för att återspegla de unika utmaningarna inom hälsovårdsinnovation. Ramverket / checklistan lyfter fram tio olika mognadsnivåer av en innovationsprocess – från steget att definiera ett otillfredsställt medicinskt behov, till att en ny lösning utgör en standard inom vården.

För att återspegla en kritisk del inom hälso- och sjukvården måste de kliniska, regulatoriska och marknads-/affärsdomänerna mogna tillsammans med tekniken för att nya lösningar ska implementeras och fungera. Inte ens den bästa tekniken kommer att förbättra patientvården om de andra domänerna inte är tillräckligt välutvecklade, samt anpassade för att förvalta de tekniska lösningarna.

Medan mognadsnivåer och domäner förblir desamma för alla typer av innovationer, kommer kärnuppsättningen av nödvändiga leveranser att skilja sig åt beroende på den lösningstyp som efterfrågas.

Här finns [MedTech-företagarens checklista för innovation](#), samt mer information om [Healthcare Innovation Cycle for MedTech Solutions](#) (resurser på engelska).

OM GUIDEN

För att öka antalet implementerade medicintekniska innovationer, som kan möta den ofta komplexa behovsbilden inom vård och omsorg, behövs förbättrade upphandlingsprocesser, beställarkompetens och upphandlingsstöd för företag.

En framgångsrik innovationsupphandling kräver en genomgripande förståelse hos beställaren för verksamhetens behov, både befintliga och kommande. Inom ramen för NUP Implementerings delprojektet Innovationsupphandling har en arbetsgrupp med bakgrund från regioner, forskningsinstitut, medicintekniska företag och innovationsbolag gemensamt tagit fram verktyg i syfte att undanröja hinder och bättre tillrättalägga för innovationsupphandling inom området.

Projektleveransen innehåller bland annat metoder och kunskap om innovationsupphandling för beställare på strategisk, taktisk och operativ nivå. Materialet innefattar även en leverantörsguide med stöd i hur man kan utveckla medicintekniska lösningar tillsammans med en beställare samt i att navigera genom upphandlingsprocessen för att möjliggöra upphandling av innovation.

Verktygen syftar till att:

- Höja kunskapen kring innovationsupphandling och när detta är den mest lämpliga innovationsstrategin.
- Etablera en modell för strategisk, proaktiv och systematisk behovsanalys, omvärldsanalys och trendspaning kopplat till upphandlingsprocessen, samt till långsiktiga strategiska mål inom den offentliga hälso- och sjukvårdens verksamheter.
- Ge systematiskt stöd för att undanröja hinder för innovationsupphandling.
- Bistå i tillämpningen av samarbetsmodeller för användarmedverkan och leverantördialog.

***”I PRINCIP ALL INNOVATION
SOM ÄR MENAD FÖR
OFFENTLIG SEKTOR
KOMMER ATT INNEBÄRA
UPPHANDLING”***

Vinnova

Om projektet

Delprojektet Innovationsupphandling har inom ramen för det nationella utvecklingsprojektet [NUP Implementering](#) tagit fram verktyg i syfte att undanröja hinder och bättre tillrättalägga för innovationsupphandling inom området.

Arbetsgrupp har bestått av personer med bakgrund från regioner, forskningsinstitut, medicintekniska företag och innovationsbolag.

Projektleveransen innehåller bland annat metoder och kunskap om innovationsupphandling för beställare på strategisk, taktisk och operativ nivå.

Arbetsgrupp och kontakt

- Aslak Felin (Projektledare) RISE, aslak.felin@ri.se
- Josefin Julin, RISE
- Tomas Borgegård, Innovationsavdelningen Karolinska universitetssjukhuset
- Hilda Hellgren, Innovationsavdelningen Karolinska universitetssjukhuset
- Fred Kjellson, Innovation Skåne
- Magnus Wallengren, Innovation Skåne
- Erik Stenberg, Innovation Skåne
- Nils Sandberg, Region Västerbotten
- Tomas Gustavsson, Region Västerbotten

Med stöd från:

- Maria Öhman, Upphandlingsmyndigheten
- Sofie Munteanu, Johnson & Johnson
- Maria Jansdotter Hagerud, Region Uppsala