

Oppsummering fra plenumsdiskusjon og gruppearbeid

Dialogkonferanse 13. april 2021



Oppsummering av hovedpunkter fra plenumsdiskusjon

Finnes det løsninger på markedet i dag som leverandørmarkedet oppfatter delvis oppfyller behovene?

Innspill fra leverandørene

- Det kan finnes løsninger man kan sette sammen.
- Målbildet er bredt. Jobb med avgrensninger og tydeliggjør hva som er viktigst.
- Synliggjør eksisterende løsninger og infrastruktur.
- Vær tydelig på om det er ønskelig å bevare eksisterende løsninger.
- Tenk agil tilnærming og kontinuerlig utvikling.

«Målbildet som beskrives er noe mange har tenkt på»

«Pass på at det ikke blir en monolittisk løsning»

Oppsummering av hovedpunkter fra plenumsdiskusjon
Gruppearbeid del 1

- **Tanker om innovasjonspotensialet**
- **Suksesskriterier**

Tanker om innovasjonspotensialet

- Ambisiøs satsning
 - Satsingen er ambisiøs, viktig å skrelle vekk noe og identifisere kjernen i hva man ønsker.
 - Sikre et klart mandat.
 - De økonomiske rammene oppfattes som en begrensende faktor.
- Brukerne må med
 - Tjenestemottakerne, pårørende og ansattes arbeidshverdag bør være førende for behov.
 - Ansatte som skal bruke løsningene sine behov bør synliggjøres gjennom hele prosessen.
- Modulbasert tenkning
 - Gjør det mulig å skifte ut komponenter underveis.
 - Ikke nødvendigvis en løsning, men jobbe med interoperabilitet mellom de løsningene som finnes.
 - Det kommer hele tiden nye løsninger på markedet. Derfor kan det være behov for å etablere et økosystem med flere løsninger som snakker sammen.
- Ordet partnerskap er viktig; Alle parter må yte likt og jobbe mot et felles mål.
- Kanskje det må være et større perspektiv enn «bare» Agder for å få store nok investeringer. Skala er viktig fra leverandørperspektiv.
- God forankring ute i kommunene og helseforetakene vil være veldig viktig.
- Det må være en løsning som gir gevinster til alle aktørene; kommune, sykehus, fastlege, leverandør, bruker.

«Det foreligger et stort potensiale for gevinster ved et slikt innovasjons-partnerskap»

«For at treet skal blomstre må man ha gode røtter»

Suksesskriterier

Suksesskriterier som har blitt pekt på

- Definere hva som menes med suksess. Viktig å legge ambisjonene på riktig nivå.
- Ivareta brukerens behov hele veien.
- Det må skilles mellom hva som er organisatorisk og hva som er teknologisk. Å kjøpe teknologi løser ikke organisatoriske utfordringer
- Utnytte erfaringer fra andre innovasjonspartnerskap.
- Få leverandørene til å jobbe sammen og se løsninger sammen.
- Se de ulike systemene og løsningene i sammenheng.
- Ha et klart mandat. Alle som bidrar inn i prosjektet må sette av ressurser og folk slik at ting ikke stopper opp.
- Partnerskap → Jobbe sammen mot målet. Leverandører må se på det som en investering.
- En stegvis og smidig/agil prosess. Må ta ting i bruk og se at det fungerer før man går videre.
 - Art med grunnmuren; «Single sign on» er viktig.
 - Datamodeller må lages.
 - Hvordan utstyr skal forvaltes må defineres.
 - Definer hva som gir størst effekt for sluttbrukerne og start i riktig ende.
- Bygge på en eksisterende infrastruktur.
- Jobbe med en digital transformasjon – ikke sitte og vente på et ferdig produkt.

«Samskaping er nøkkelen til suksess. Noen må ikke eie noe mer enn andre»

«Det må etableres et fundament før alt det andre settes på toppen»

Oppsummering av hovedpunkter fra plenumsdiskusjon g Gruppearbeid del 2

- **Utfordringer og risiki**
- **Gjennomføring**
- **Konkurransesgrunnlaget**


Utfordringer og risiko

Det pekes på flere faktorer som må tas hensyn til

- Organisatoriske utfordringer og forankring med flere kommuner og helseforetak som samarbeider (byråkrati).
- Scopet gaper over for mye. Trenger prioritering i alle faser.
- Økonomisk risiko – vil det være lønnsomt?
- Agder som region blir for «liten». Må kanskje skaleres opp til nasjonalt nivå for å oppnå større effekter?
- Konkurrerende løsninger med overlappende funksjonalitet.
- Fare for å bli for leverandøravhengig.
- Utydelig mål bilde og utydelige gevinster.
- Kan ende opp med flere leverandører som har konkurrerende agendaer. Leverandører kan oppleve frykt for å bli utnyttet, og ikke er åpne nok med hverandre.
- Får ikke tilgang til de riktige personene på kundesiden som kan besvare viktige spørsmål → Kunden må være tilgjengelig.
- Avhengig av grunnleggende arkitektur og infrastruktur for å kunne møte brukerbehovene.
- Mange kommuner med ulike organisering. Kan være at flere ikke ønsker å gå med på standardiserte løsninger.

Tips til gjennomføring

- Skille mellom hva som er teknologiske utfordringer og hva som er organisatoriske utfordringer.
- Ikke starte på blanke ark; erkjenne at man må bygge på noe som allerede finnes.
- Bryte opp «elefanten» i mindre biter. Bruke kravspesifikasjonen til å dele opp i flere «løsningsområder».
- Alltid risiko ved partnerskap → Noen må fronte det og sørge for rolle- og ansvarsfordeling.
- Viktig med rolle- og ansvarsfordeling, samt gode tjenestebeskrivelser.
- Viktig med en inkluderende forespørsel, slik at både små og store aktører kommer med.
- Se det opp mot nasjonale føringer.



«Den store
elefanten må
brytes opp i
mindre biter»

Gjennomføring

Ting å tenke på i gjennomføringen

- Synliggjør gevinster for brukerne fra tidlig fase.
- Selv om brukeren står i sentrum må ikke helsepersonellet som faktisk skal bruke løsningen glemmes bort.
- Sikre trinnvis og smidig tilnærming med tverrfaglige team.
- Det er viktig at man i en tidlig fase definerer forutsetning og verdier som må være på plass.
- Starte med å se på hva man har – hva lar seg bruke, og hva må anskaffes/erstattes?
- Jobbe med piloter og la dem være drivende for innovasjonen (eksempelvis 3-4 pilotkommuner).
- Være tydelig på premissene for økosystemet som man ønsker å implementere.
- Kartlegge hva de ulike leverandørene har av funksjonalitet per dags dato.
- Identitetshåndteringen må være på plass, da denne er helt fundamental.
- Viktige å bruke innkjøpsmekanismen rundt standardisering – som for eksempel krav til HelseID.
- Prioriteringer – skal det brukes tid på et fundament eller på enkeltløsninger?

«Det som allerede er gjort i Agder må brukes til å sette retning»

«Det er viktig å ha et tydelig fokus på brukeren hele veien»

Konkurransesgrunnlaget

Tips til konkurransesgrunnlaget og innhold

- Brukerhistorier.
- Vær tydeligere på behovene og verdikjeden som berøres, samt tidsperspektivet.
- Legge ved strategidokumenter for ting som er vedtatt i regionen.
- Be om at mulighetsbildet beskrives → Være bevisst på innovativ tenkning.
- Lag klare forutsetninger for det som er tenkt og illustrer hele tjenesteforløpet.
- Viktig at avgrensinger beskrives tydelig.
- Beskriv eksisterende systemer og infrastruktur.
- Beskrivelse av tjenesteflyt og eventuelt tjenestemodeller.
- Legge inn premisser som beskriver hva som er utgangspunktet. Systemporteføljen i kommunene.
- Synliggjøring av prioritering, samt hvordan kunde og leverandør skal jobbe videre for å skape en konstellasjon som føles som en enhet?
- Sørg for at utgangspunktet blir likt for alle. Noen aktører har bedre innsikt enn andre fra før (likebehandling av leverandører).
- Beskrivelse av det økonomiske bildet – f.eks. ved å flytte polikliniske tjenester ut til digital hjemmeoppfølging.
- Sette standarder, normer og/eller andre krav som må følges? F.eks. hvilke APler som er tenkt.

«Det er viktig med gode beskrivelser av forutsetninger og avgrensninger»

«Konkurransesgrunnlaget må sørge for at alle leverandørene stiller med det samme utgangspunktet»