

Felles kommunal journal interim AS

## **Vedlegg 3:**

## **Markedsplassen - konsept**

# **Styringsdokument**

Felles kommunal journal: Et felles journalløft for kommuner utenfor helseregion i Midt-Norge

## Innholdsfortegnelse

<b>1. INNLEDNING</b> .....	<b>1</b>
<b>2. INNOVASJONS- OG ERFARINGSARENAEN</b> .....	<b>1</b>
2.1. Felles behovssamarbeid og konsolidere kundemakt gjennom en innovasjonsarena .....	1
2.2. Erfaringsarena kan bidra til felles læring knyttet til prosesser, behov, bestilling og implementering .....	3
<b>3. ANSKAFFELSESFUNKSJON</b> .....	<b>4</b>
<b>4. TEST OG UTPRØVINGSARENA</b> .....	<b>8</b>

# 1. INNLEDNING

I dette vedlegget fremlegges en konseptuell beskrivelse av «markedsplassen». Det innebærer at det ikke er en ferdig løsnings- eller gjennomføringsstrategi, men et grunnlag for å jobbe videre med å utvikle det i løpet av neste fase i prosjektet. I dette vedlegget finner du:

- Beskrivelse av innovasjons- og erfaringsarena
- Beskrivelse av anskaffelsesfunksjon
- Beskrivelse av test- og utprøvningsarena

Markedsplassen er et av to hovedelementer i løsningsforslaget. Navnet «markedsplassen» spiller på den tradisjonelle markedsplassen hvor kunde og leverandør møtes, det kjøpes og selges og det samhandles og utvikles.

Målet med markedsplassen er å legge til rette for og understøtte prosessene knyttet til anskaffelse og videre utvikling av eksisterende og nye sluttbrukerløsninger i større grad av samarbeid.

Markedsplassen skal understøtte prosesser som dekker gangen fra en idé eller et behov oppstår, til anskaffelse av sluttbrukerløsninger, bestilling og bruk av sluttbrukerløsninger, samt felles erfaringsutveksling og læring. Dette gjelder både komplette journalsystemer som vi kjenner dem i dag, men like gjerne mindre moduler eller lettere løsninger som benytter journalverdig informasjon, men som kan være avgrenset i funksjonalitet.

Prosessene på markedsplassen er deler av et «kretsløp» fra idé til produktleveranse, bruk, erfaringsinnhenting og tilbakekobling til videre utvikling. Prosessene understøtter hverandre, men er ikke gjensidig avhengig av hverandre.

Viktige føringer for markedsplassen finnes i Prop 1S 2020-2021, hvor det blant annet står:

*«Felles kommunal journalløsning innebærer en stegvis utvikling av fremtidens journalplattform for helsepersonell i kommunal helse og omsorgstjeneste, der ulike løsninger spiller sammen, og der brukerflatene skal kunne tilpasses det enkelte helsepersonells ulike behov. Et aspekt ved en økosystembasert plattformtilnærming er plattformens nytteeffekt: Ved å etablere plattformen og koble til noen aktører, oppstår insentiver for at også andre aktører knytter seg til. Løsningen skal være et samspill av IT-systemer som skal dekke et samlet behov».*

Det må etableres generelle vilkår for deltagelse i økosystemet og for bruk av tjenestene på markedsplassen, samt en prosess for å kvalifisere aktørene på bakgrunn av vilkårene.

## 2. INNOVASJONS- OG ERFARINGSARENAEN

### 2.1. Felles behovssamarbeid og konsolidere kundemakt gjennom en innovasjonsarena

Kommunene er forskjellige, med ulike behov og utfordringer. Kommunene er også på ulike nivå i forhold til digitalisering og innovasjon. I dag skjer fortsatt mange av kunde/leverandørmøtene i 1:1 dialog. Det svekker kommunenes mulige kundekraft og det tvinger leverandørene til å forholde seg til lokale og ukoordinerte krav og forventninger. Det leder ofte til utvikling av ulike og spesialtilpassede løsninger.

Innovasjons- og erfaringsarenaen er tenkt som en møteplass for deltagerne (både kommuner, organisasjoner og leverandører) basert på frivillig deltagelse. Her kan ideer og muligheter deles, foredles og eventuelt utvikles til definerte behov, som grunnlag for utprøving og løsningsutvikling. Her kan man også dele og hente erfaringer knyttet til implementering og drift av ulike løsninger. Til sist kan det også være en arena for vurdering av prosesser rundt utvikling av løsninger som nærmer seg «end of life».

Ved å dele ideer og behov med andre deltagere legges det til rette for felles samarbeid og prosesser. I tillegg kan man melde seg på eller forespørre aktive samarbeid med andre. Målet er et levende samarbeid om felles behovsgrunnlag og innsyn i nye muligheter, som utgangspunkt for evaluering og utvikling av sluttbrukerløsninger. Innovasjonsarenaen er helt sentral for å konsolidere kundemakt gjennom samarbeid.

Markedsplassen skal være en møteplass hvor grupper av kommuner kan sammenstille og presentere felles krav og forventninger overfor leverandørene. Samtidig skal det være en arena hvor leverandørene kan presentere nye muligheter gjennom teknologiske eller operasjonelle nyvinninger. KS har blitt tildelt en rolle som både samordner av løsninger og behov, og som representant for sektoren overfor nasjonale myndigheter og andre aktører. Sammen med markedsplassen vil dette bidra til en mer helhetlig og samlet utvikling som har vært etterspurt av kommunene over lang tid.

Vi har valgt å kalle møteplassen «innovasjonsarenaen». Her skal kommuner og andre aktører gis mulighet til å:

- Se hva som allerede foregår av innovasjonsarbeid innen relevante områder eller tjenester. Å være landingssted for ideer i en tidlig fase slik at flere kan ta del i dette.
- Dele ideer eller fremme og forespørre samarbeid med kommuner og leverandører.
- Delta i felles dialog og samarbeid i arbeidet med å beskrive og omforenes om behov.
- Utarbeide et felles behovsunderlag for utvikling av nye sluttbrukerløsninger og tjenesteinnovasjon.
- Fristille og dele ressurser som kan delta i behovsbeskrivelse og utvikling
- Konsolidere kundemakt.

Innovasjon skjer ofte tett på tjenestene. Det kan være blant helsepersonell, ledelsesdrevet ifm. endringsarbeid, innspill fra leverandører eller gjennom ulike innbyggerinitiativ. Det bør derfor være et viktig prinsipp at Innovasjonsarenaen og samarbeidet ikke skal virke innlåsende eller begrense kommunens arbeid på området. Det fremheves som sentralt at samarbeidet må være frivillig og uten mange etablerte eller tunge strukturer. For kommunene er det viktig å ha frihet til å samarbeide med kommuner med samme utfordringer. Det kan være innen etablerte samarbeidsnettverk (for eksempel Diginettverk, e-helsenettverk eller innkjøpssamarbeid) eller også der det er stor geografisk spredning. En felles oppfatning av det faktiske behovet må styre samarbeidet.

I arbeidet på innovasjonsarenaen vil det være sentralt med tidlig involvering av aktører som sitter tett på behovene, eksempelvis helsepersonell, fag- og profesjonsforeninger, interessegrupper og innbyggere.

#### **EKSEMPEL – Publisere behov på innovasjonsarena**

Inger er en av kommunens nøkkelpersoner mot markedsplassen.

En dag ringer Bente som er seksjonsleder for tjenester i hjemmet. En av tjenestelederne i hennes avdeling har meldt inn et nytt behov. De som jobber hos henne vil gjerne registrere målinger de tar på pasienten direkte i journalsystemet, mens de er ute hos brukerne. Som det fungerer nå må de notere resultatene for hånd eller legge det inn som fritekst i et notat. Først ved avslutning av vekten kan de logge på desktopversjonen og dokumentere resultatene. Seksjonslederen lurer på om Inger kjenner til noen løsninger de kan ta i bruk? Inger kommer ikke umiddelbart på noe, men lover å sjekke.

Inger logger først inn på markedsplassen for å se om det allerede er forhåndsanskaffet noen egnede løsninger, men det er ingen treff. Inger konfererer med sin leder og får klarsignal til å dele behovet på innovasjonsarenaen for å sondere interesse og mulighetsrom.

Inger beskriver overordnet hva behovet er og deler dette på innovasjonsarenaen. Så er det bare å vente på om andre aktører, det være seg kommuner, helsepersonell eller leverandører tar kontakt.

Det bør vurderes om KS veikart for tjenesteinnovasjon<sup>1</sup> kan brukes som et mal- og rammeverk for aktivitetene som gjennomføres på innovasjonsarenaen. Spesielt fase 1-3 ansees relevant knyttet til innovasjonsarenaen. Kommunene kan ta i bruk fasene 4-6 etter at anskaffelser og bestilling gjennom markedsplassen er gjennomført, og det praktiske implementeringsarbeidet starter og gevinstrealiseringen gjennomføres.

#### **EKSEMPEL –Forespørre deltagelse i samarbeid på innovasjonsarena**

Ellen er en av kommunens nøkkelpersoner mot markedsplassen.

Kommunalsjefen har siste uke fanget opp at God kommune har påbegynt et behovsunderlag for utvikling av ny applikasjon for såroppfølging. Kommunalsjefen tenker at dette kan være et relevant tiltak, og ber Ellen forespørre om et samarbeid via innovasjonsarenaen.

Ellen finner Prosjektet og forespør om hun kan delta på vegne av Fiktiv kommune. Det skal etter planen resultere i et felles behovsgrunnlag, samt svare på relevante spørsmål som nytte, kost og risiko. Dette er tema som det er nødvendig å avklare før en endelig beslutning om iverksetting av utviklingsarbeidet. Kort tid etter kobler Bra kommune seg til arbeidet, i tillegg til en leverandør som har mye kjennskap til fagområdet.

Ellen tar med seg sårsykepleieren Marte i det videre arbeidet. Hun fristilles 30 % til arbeidet. Ellen og Marte deltar aktivt sammen med andre fagressurser fra God og Bra kommune. Via markedsplassen har de tilgang til generiske maler for aktivitetene. De som har deltatt i tidligere prosjekt kjenner malene godt, og de får avsatt tid til arbeidet fra arbeidsgiver slik at arbeidet blir mer effektivt.

Arbeidet avsluttes i løpet av et par uker og har resultert i en felles tilbudsinvitasjon (behovsbeskrivelse) som gir nødvendig og relevant innsikt. Invitasjonen benyttes som underlag for nødvendige forankringsprosesser i den enkelte kommune, der det gis trygghet for investeringsvilje.

Når prosessen er forankret i egen kommune deles behovsunderlaget på innovasjonsarenaen. Det inviteres til samarbeid om en felles anskaffelse.

Forslaget om å opprette en innovasjonsarena er basert på en tanke/logikk som kan gjelde for store deler av kommunens tjenester. Derfor bør det før realisering av en innovasjonsarena gjøres vurderinger om behovet kan dekkes gjennom andre eksisterende og leverandøruavhengige forum.

## **2.2. Erfaringsarena kan bidra til felles læring knyttet til prosesser, behov, bestilling og implementering**

Hensikten med erfaringsarenaen er å registrere og dele aktørenes (kommuner, helsepersonell, leverandører mm) erfaringer med innovasjon, anskaffelser og implementering.

Erfaringsarenaen skal bidra til at aktørene kan lære av hverandre og unngå unødige feil. Det vil bidra til reduserte kostnader og unødvendig ressursbruk. Erfaringsarenaen bidrar til å samle erfaring på ett sted.

---

<sup>1</sup> [Veikart for tjenesteinnovasjon](#). Veikart for tjenesteinnovasjon er et verktøy som veileder gjennom seks faser, fra behovet oppstår til ny praksis er satt i drift | KS.

#### **EKSEMPEL**

I Fiktiv kommune har de akkurat avsluttet implementeringsprosjekt av den nye applikasjonen for sårprosedyrer. Det var totalt sett en vellykket prosess, men i ettertid ser de at det er ting de kunne gjort annerledes.

De velger å dele erfaringene gjennom erfaringsarenaen, både hva som var sentrale suksessfaktorer, men også utfordringer og feil. Ellen går først inn på erfaringsområdet for innovasjonsarbeid. Hun er godt fornøyd med samarbeidet på innovasjonsarenaen og noterer tre viktige suksessfaktorer. I forbindelse med innføring av løsningen opplevde de noen utfordringer og dem noterer hun på erfaringsområdet for innkjøps samarbeid sammen med tiltakene de gjorde for å løse problemene.

Avslutningsvis legger hun inn noen av erfaringene etter tre ukers bruk av sluttbrukerapplikasjonen. Dette er viktig informasjon for kommuner som vurderer å utløse opsjonen i avtalen og for leverandøren, knyttet til eventuell ny- eller videreutvikling.

Erfaringsarenaen må være åpen for alle aktørene for å understøtte en åpen dialog, men basert på frivillig deltagelse.

Før realisering av erfaringsarena må det gjøres vurdering av om behovet kan dekkes gjennom andre eksisterende og leverandøruavhengige forum.

#### **EKSEMPEL**

Per arbeider i Nord kommune. De vurderer å anskaffe en ny sluttbrukerapplikasjon men kjenner lite til leverandøren fra tidligere. Før beslutning om anskaffelse/utløsning av opsjon, logger de inn i erfaringsarenaen for å se om det er verdifulle erfaringer de bør ha med seg i sin vurdering, knyttet til andres opplevelse av bruken av applikasjonen, men også i forhold til implementering.

### **3. ANSKAFFELSESFUNKSJON**

#### **Felleskjøpet**

I dag gjennomfører kommunene fullstendige anskaffelsesprosesser hver for seg eller i avgrensede samarbeidskonstellasjoner, for å skaffe de løsningene de har behov for. Dette er omfattende og krevende prosesser med krav til høy og spiss kompetanse, både merkantilt og helsefaglig. Leverandørene må tilsvarende gjennomføre mange tilbud hvert eneste år og det er en betydelig belastning.

Der det er hensiktsmessig og ønskelig for deltagende parter gjennomføres felles anskaffelser slik at brukerne kan kjøpe sluttbrukerløsninger i en forenklet prosess ut fra egne behov og preferanser. For dette etableres en oversikt som også gir enkel oversikt og informasjon om hvilke sluttbrukerløsninger som er verifisert for bruk i økosystemet. Anskaffelsesfunksjonen forvalter sluttbrukerløsningene på kundenes vegne. Kunde/leverandørforholdet, med de ansvar og plikter som følger, vil fortsatt gå mellom den enkelte leverandør og kommune (betalinger, produkt- og leveranse kvalitet mv.).

Vi har vurdert bruk av dynamisk innkjøpsordning, rammeavtaler eller andre tilsvarende ordninger slik at markedsplassen kan forhåndsanskaffe løsninger. Tanken er at det skal bidra til at kommunene i større grad og i samarbeid kan gjennomføre enkle avropsprosesser for å bestille det produktet som til enhver tid møter deres behov best. Dette avviker fra tradisjonelle fellesanskaffelser der deltagerne må bruke den foretrukne leverandør/løsningen.

Et særskilt spørsmål i prosjektet er hvordan markedsplassen vil kunne tilfredsstille kravene til konkurranse og kunngjøring i anskaffelsesregelverket. Vi har i samarbeid med innkjøpsfaglig kompetanse vurdert ulike modeller.

Rammeavtaler kunne vært en aktuell mulighet, men har for alle praktiske formål vist seg lite hensiktsmessig.

Vi har også sett på bruk av "Dynamisk innkjøpsordning" (DPS), etter forskrift om offentlige anskaffelser §§ 26-4 til 26-7. Dette er en løsning som er interessant å vurdere nærmere, blant annet fordi den vil sikre at kvalifiserte digitale tjenestetilbydere fortløpende kan gis tilgang til markedsplassen, noe som kan bidra til økt konkurranse mellom tilbyderne. Samtidig er DPS en ordning som er utviklet for kjøp av generelle og sammenlignbare tjenester som forbruksartikler og løpende konsulenttjenester. For kjøp av så spesielle og «unike» produkt som helsesektoren trenger er det mer tvilsomt om ordningen er spesielt egnet.

Utredningsarbeidet konkluderer så langt med at det er en del uavklarte spørsmål knyttet til en felles innkjøpsordning som må vurderes nærmere i konkretiseringen av markedsplassen (overgangen fra den foreliggende konseptuelle beskrivelsen til en løsnings- og gjennomføringsstrategi).

Skulle det vise seg umulig å realisere det beskrevne prosjektet vil det være mulig å se på et innkjøpssamarbeid basert på felles behovsbeskrivelser fra innovasjonsarenaen. Kommuner som har samarbeidet i innovasjonsarenaen – som beskrevet over – kan gå videre sammen i et konkret innkjøpssamarbeid som fasiliteres av markedsplassen. Basert på de behovsbeskrivelsene som utarbeides kan man invitere bredt til deltagelse i anskaffelse, og man kan også benytte mulighet for opsjoner for framtidig uttak. På denne måten vil man kunne spare betydelig arbeid per den enkelte kommune.

I det følgende har vi, for å eksemplifisere den konseptuelle tilnærmingen, beskrevet en anskaffelsesmodell basert på de rammer og muligheter som følger av dynamisk innkjøpsordning. I videre vurderinger og detaljering vil dette kunne endres. Det er også verdt å merke at det vil kunne være løsninger som er egnet for denne typen anskaffelse, særlig der det er enkle og funksjonelle løsninger med liten variasjon i innhold og innretning. For komplekse system som eksempelvis journalløsninger er modellen neppe egnet.

En anskaffelse starter med at markedsplassen annonserer utlysning av kvalifisering for en dynamisk innkjøpsordning av en bestemt type tjeneste/løsning. Kvalifisering<sup>2</sup> er en prosess som skal sikre at aktørene forplikter seg til å etterfølge vilkår som foreligger for tilgang til, og bruk av, økosystemet og markedsplassen. Prosessen kan også bidra til å sannsynliggjøre at leverandørene faktisk har nødvendige forutsetninger. Kvalifikasjon handler om aktører og virksomheter, ikke løsninger.

I utlysningen beskrives hvem som er omfattet av ordningen (typisk alle kommuner som er med i markedsplassen), hvilke kvalifikasjonskrav<sup>3</sup> som gjelder og hva som er forventet varighet og samlet verdi på anskaffelsen. Varighet kan i prinsippet settes så langt man ønsker og ordningen har også en mulighet for forlengelse underveis. Hvis man underveis når taket for maksimalt økonomisk uttak, må det gjennomføres ny utlysning. Maksimalt økonomisk uttak er imidlertid ikke noen kjøpforpliktelse, kun en indikativ størrelse. Vellykket kvalifisering vil gi aktørene rett til å bruke markedsplassen og

---

<sup>2</sup> Slike kvalifiseringsprosesser kan bygges på erfaringer fra andre initiativer, bla. «Tryggere helseapper», ORCHA, forslaget til European Health Data Space (virksomhetsdelen).

<sup>3</sup> Kvalifikasjonskrav rettes til selskapet og vil typisk være forhold som firmaattest, skatteattest, økonomi (siste års regnskap eller tilsvarende for oppstartsmiljø), kompetanse og kapasitet, utviklingsplaner, opplæring, erfaring fra tidligere leveranser (så langt det ikke ekskluderer oppstartsmiljø), standard system for kvalitetssikring, informasjonssikkerhetsledelse, Miljøledelse og lignende. Det er ingen formelle krav til hva som MÅ være kvalifikasjonskrav, men de samme krav må gjelde likt for alle. Det kan være klokt å legge terskelen relativt lavt i denne fasen.

økosystemet. I praksis betyr det rett til å delta i innovasjonsprosjekter, rett til å utvikle applikasjoner som er tilpasset økosystemet, samt rett til å verifisere sin(e) løsning(er) for salg på markedsplassen.

#### **EKSEMPEL**

Arne arbeider i et selskap som ønsker å bli leverandør på markedsplassen. Nå skal han kvalifisere selskapet i den dynamiske innkjøpsordningen. Arne går inn på kvalifiseringssiden og følger prosessen som finnes her. Arne må blant annet legge inn nøkkelinformasjon om selskapet som firmaattest, skatteattest, økonomi, kompetanse og kapasitet. I tillegg erfaringer fra tidligere leveranser. Besvarelsen sendes inn. Kort tid etterpå mottar han en beskjed om at de som leverandør er kvalifisert for å levere løsninger på markedsplassen.

Utlysningen kunngjøres på vanlig måte i ordinære kanaler og skal minimum ligge ute i 30 dager. Det foretas en løpende vurdering av innmeldte kandidater og de som tilfredsstillt kvalifikasjonskravene blir innmeldt i ordningen og kan delta i konkurranse under ordningen etter 30 dager.

Om det på et hvilket som helst senere tidspunkt underveis i avtaleperioden dukker opp nye aktører som ønsker å bli innmeldt i ordningen er det uproblematisk så lenge de tilfredsstillt de samme kvalifikasjonskrav som gjaldt ved oppstart. Dette er en av de absolutte fordelene med dynamisk innkjøpsordning.

Når en kommune skal gjennomføre et uttak av ordningen må det utarbeides en spesifikk tilbudsinvitasjon. Disse kan beskrives på forhånd av markedsplassen slik at gjeldende kommune kun behøver å fylle inn den informasjonen som er spesifikk for dem. Her bør det utarbeides generelle malverk for hver kategori, eksempelvis basert på statens standardavtaler. Tilbudsinvitasjonen beskriver behov og eventuelle krav<sup>4</sup> til løsning og eventuelle tilliggende tjenester.

Tilbudsinvitasjonen kunngjøres og sendes til de aktuelle leverandørene. Det er minimum ti dagers tilbudsfrist. Ved fristens utløp evalueres innkomne tilbud, det er ikke anledning til å forhandle tilbudsbetingelser<sup>5</sup> og det tilbudet som oppfyller kriteriene<sup>6</sup> best skal velges. Deretter skrives det kontrakt mellom gitt kunde og valgt leverandør. Det er ikke krav om karenperiode, kun plikt til å kunngjøre tildelingen.

Alt av formelt og generelt arbeid i denne prosessen kan gjøres av markedsplassen, mens kommunen må definere sine eventuelle spesifikke behov utover det generiske<sup>7</sup>. Den beskrevne løsningen vil spare både kommuner og leverandører for krevende og omfattende anskaffelsesprosesser. Leverandørene sikres fri og åpen konkurranse, anskaffelsene skjer iht. offentlig regelverk og kommunene får mulighet til å velge det beste produktet ut fra egne behov.

Kunde/leverandør forholdet må gå mellom gjeldende kommune og leverandør. Dette inkluderer leverandørens ansvar og forpliktelser i forhold til produkt- og leveranse kvalitet og kundens

---

<sup>4</sup> Eksempler på typiske krav til løsning kan være, funksjonalitet, kompatibilitet, tekniske egenskaper, integrasjoner, informasjonssikkerhet, personvern, drift og vedlikehold, pris mm.

<sup>5</sup> Dette er et av punktene som er påpekt som en mulig svakhet ved Dynamisk innkjøpsordning fordi den ikke åpner for forhandling. Og det er også en av grunnene til at vi må se nærmere på denne modellen i det videre konkretiseringsarbeidet.

<sup>6</sup> Det er tre mulige kriterier: Laveste pris, Laveste kostnad og Kombinasjon av laveste pris/kostnad og kvalitet. I kvalitet kan inngå: kvalitet, inkludert tekniske, estetiske og funksjonelle egenskaper, tilgjengelighet, universell utforming og miljømessige, sosiale og innovative egenskaper den tilbudte bemanningens organisering, kvalifikasjoner og erfaringer, forutsatt at kvaliteten på bemanningen er av stor betydning for utførelsen av kontrakten kundeservice, teknisk bistand og leveringsbetingelser, for eksempel leveringsmåte og tid for levering eller ferdigstilling (ikke uttømmende liste)

<sup>7</sup> Dette gjelder forhold knyttet til konfigurering, ikke utviklingsarbeid. Hensikten må være at løsningen er generiske slik at de kan være tilgjengelig for flere, ikke bare en kommune.



betalingsforpliktelser. Markedsplassen er kun en tilrettelegger og inntar ingen ansvarsposisjon i forhold til økonomi eller leveranse.

Kommuner skal kunne velge mellom ulike servicenivåer og/eller alternativer, basert på leverandørenes tilbud iht. det som er angitt i tilbudsinvitasjonen.

Alle generelle betingelser er avklart på forhånd. Det blir lettere å velge beste alternativ og overskue konsekvensene av valget. Leverandørene kan konsentrere seg om noen få store anskaffelser og generaliserte forenklede uttaksprosesser per kommune i etterkant.

#### **EKSEMPEL**

Innovasjonsarbeidet rundt applikasjonen for sårprosedyrer har vært vellykket og det foreligger flere sluttprodukt, blant annet et fra leverandør Sår. Gjennom innovasjonsarenaen er det bekreftet og forankret at det er flere kommuner som er interessert i tilgang til en slik løsning.

Anne jobber på markedsplassen og har fått forespørsel om å anskaffe slike løsninger. Hun setter i gang en prosess basert på dynamisk innkjøpsordning. Første steg er en utlysning med invitasjon til kvalifisering. Det innebærer å sikre at leverandørene er egnet til å oppfylle betingelsene i de kontraktene de skal konkurrere om. De fleste leverandører kommer som regel greit gjennom denne prosessen og så er tilfelle denne gangen også.

I neste runde utarbeides generelt grunnlag for tilbudsinvitasjon basert på aktuell versjon av Statens standardavtale. Malverket inkluderer også rammer for ROS og DPIA. I dette arbeidet involveres relevante ressurser, blant annet fra innovasjonsarenaen.

Ganske raskt ønsker kommune Vest å gjennomføre et uttak. De melder behovet og bidrar med sine spesifikke opplysninger og eventuelle egne krav i tillegg til det som ligger i det generelle malverket.

Tilbudsinvitasjonen utlyses og sendes til de kvalifiserte leverandørene. Etter ti dager er tilbudsfristen ute og Anne starter arbeidet med å evaluere de tilbudte løsningene opp mot kravene. Det at de kan dokumentere at de tilfredsstillt krav til funksjonalitet, eksempelvis ved å ha gjennomgått egenverifisering, er en sentral parameter. Sår rekker akkurat å få sin løsning verifisert i tide etter å først ha rettet opp tre feil i løpet av verifikasjonsprosessen.

Når evalueringsprosessen er avsluttet er det lett å velge den løsningen som passer kommunen best og til Sår sin glede blir de valgt. De inngår kontrakt med kommune Vest og avtaler innføringsløp og oppstartsdato.

Anne registrerer relevant informasjon om prosessen i sitt system da viktige oppgaver fremover vil være å sikre kontraktens rammer, tidsfrister samt eventuelt varsle om kontraktuelle milepæler eller kontraktuelle endringer.

Når nye kommuner ønsker å ta denne typen løsning i bruk gjennomfører de samme forenklede prosess sammen med markedsplassen. Gjennom markedsplassen får de oversikt over aktuelle leverandører og løsninger med registrerte egenskaper<sup>8</sup>, samt inngåtte avtaler med relevante opsjonsmuligheter. Dette er, et viktig startpunkt for å orientere seg i mulighetsrommet. Det vil også kunne hjelpe kommunene til å tilpasse sine behov til det aktuelle markedet for å unngå feil anskaffelser.

---

<sup>8</sup> Registrerte egenskaper kan være hvilke funksjonelle behov løsningen dekker, forpliktete planer om kommende funksjoner eller endring av funksjoner, finansielle og tekniske betingelser, avtaleformat inkludert eventuelle valgmuligheter, forventet gjenværende salgstid og gjenværende brukstid. Informasjon om implementeringstjenester, opplæringstilbud, relevante integrasjonstjenester, samt hvordan applikasjonen tilfredsstillt standardiserte krav knyttet til pasientsikkerhet, informasjonssikkerhet og personvern. i tillegg er det tilrettelagte maler for gevinstrealisering samt maler for ROS og DPIA.

## EKSEMPEL

Ellen deltok i innovasjonsarbeidet knyttet til applikasjonen for sårprosedyrer, og de er godt i gang med å innføre applikasjonen de har valgt. En dag er Dalfjord kommune på besøk, og de blir svært interessert i den nye løsningen.

Magnus jobber i kontraktsavdelingen for helse og omsorg i Dalfjord kommune og kontaktes av en kollega som var på besøk i nabokommunen. Hun forteller opprømt om en ny applikasjon for sårprosedyrer i praksis. Hun har hatt dialog med kommunalsjef og de har vurdert grunnlaget for gevinstrealisering, kost/nytte mm. De er enige om å anskaffe en slik løsning, og Magnus blir bedt om å ta det videre.

Magnus logger inn i markedsplassen og søker opp de aktuelle løsningene. Han setter seg inn i bruksområder, ulikheter og eventuell annen relevant informasjon.

Han laster ned malverket for tilbudsinvitasjon på løsningstypen og det meste er heldigvis utfyllt i forkant. Han samler fagpersoner fra helse, IT, personvern og sikkerhet for å gjennomføre lokal ROS og DPIA. Forslaget for gevinstrealisering som allerede er utarbeidet blir en viktig del av den samlede pakken Magnus skal gi til kommunalsjef for helse og omsorg for endelig avgjørelse.

En uke senere får Magnus klarsignal av kommunalsjefen. Han logger inn i markedsplassen og initierer prosessen for tilbudsinvitasjon til de gjeldende leverandørene.

## 4. TEST OG UTPRØVINGSARENA

### Test og utprøvningsarena skal bidra til smidig utvikling, testing og pilotering

Det skal etableres en «sandkasse<sup>9</sup>» for utvikling og utprøving av leverandørenes løsninger. Her gis leverandørene også tilgang til enkle tjenester for verifisering av at sluttbrukerløsningene oppfyller vilkårene for økosystemet, for eksempel krav til informasjonsutveksling.

Erfaringer fra utvikling av den nasjonale meldingstjenesten (Helsenettet) viste betydningen av å ha en felles test- og utprøvningsløsning, «Meldingsvalidatoren». Gjennom å finne og påpeke feil og hva som må til for å rette dem, har den bidratt til en betydelig kvalitetsheving i meldingsutvekslingen. Det styrker i siste instans pasientsikkerheten. Samtidig har den gitt næringslivet et kraftfullt verktøy til å teste og forbedre, og til sjuende og sist verifisere sine løsninger. Vi vil utvikle tilsvarende system for å kunne teste at nye løsninger fungerer i forhold til eksisterende rammer og øvrige løsninger. Dette vil sikre at nye løsninger kan fungere innenfor rammen av økosystemet, og det vil i siste instans fungere som en selvverifisering. Dette er viktig for å skape trygghet for at løsningene fungerer for både kommunene og leverandørene. Det flytter ikke leverandørens ansvar for at løsningen tilfredsstillende de krav som til enhver tid stilles.

Gjennom et slikt testsystem («sandkasse») kan applikasjonsleverandører gjennomføre smidig utvikling, testing og pilotering av nye løsninger, og de kan endre eller tilpasse eksisterende løsninger. Sandkassen er et kontrollert og isolert testmiljø som skal, så langt det er praktisk mulig, være en logisk kopi av et operativt driftsmiljø.

Vi tar foreløpig ikke stilling til om test og utprøvningsarenaen teknisk og operasjonelt er en del av markedsplassen eller bør ligge til plattform. Det er et spørsmål som bør utredes nærmere og avklares på et senere tidspunkt, spesielt når vi henter erfaring gjennom konkrete utprøvningsprosjekt i neste fase.

---

<sup>9</sup> Et kontrollert testmiljø for nye produkter, teknologier og tjenester for blant annet å øke forståelse for løsningene, identifisere risiko eller andre problemstillinger

## EKSEMPEL

Arne er leverandør og ansatt i et selskap som tilbyr en applikasjon for sårprosedyrer, men som i dag først og fremst brukes i spesialisthelsetjenesten. Arne ser på innovasjonsarenaen at det er kommuner som har behov for en applikasjon for sårprosedyrer og han tenker at applikasjonen de har utviklet for spesialisthelsetjenesten med enkle grep kan tilpasses for å dekke behovene som blir beskrevet.

Arne diskuterer internt i selskapet og det er enighet om å gå i gang med en videreutvikling av applikasjonen med mål om å møte på behovene som er presentert, samt utvide markedet til å omfatte også kommunene.

Arne tar i bruk testmiljøet, der han blant annet finner realistiske testdata. Arne forespør deltagerne fra arbeidet på innovasjonsarenaen og han har i en kortere periode tett dialog med disse. Arne har høyt fokus på smidig utvikling og det skjer brukernært gjennom tett samarbeid med fagekspertene.

Når applikasjonen er testet ut og justert gjennomfører Arne en selvverifisering av løsningen. Han får tilbakemelding om to feil som de raskt løser. I neste forsøk blir applikasjonen verifisert.

Parallelt har selskapet sørget for å bli kvalifisert i den dynamiske innkjøpsordningen. Nå kjenner de seg klar til å delta i fremtidige konkurranser på spesifikke tilbud.

Det foreligger relevant erfaring fra USA relatert til sandkasser: Mange av egenskapene i en sandkasse er forutsetninger for næringsutvikling. Rapporten peker videre på at om ikke de beskrevne tjenestene og testdata finnes, så vil de få og store aktørene dominere økosystemet og i stor grad legge føringer for hvilke leverandører som kan lykkes. Erfaring tyder på at manglende sandkassefunksjoner kan forsterke innelåsning til en leverandør over tid.

Direktoratet for e-helse har i samarbeid med Menon economics utgitt rapporten «e-helse – markedsundersøkelse»<sup>1</sup> pekt på problemet med at svært mange applikasjonsleverandører ikke kommer ut over pilotstadiet og problemer med manglende respekt av intellektuell eiendom. Den foreslåtte sandkassen skal bidra til å løse dette problemet.

Sandkassen skal også tilrettelegge for å eksperimentere med nye måter å arbeide på, tjenesteinnovasjon, nye/endrede løsninger og nye teknologier for leverandører og andre aktører innen primærhelsetjenesten som ønsker å levere innovative løsninger tilpasset økosystemet. Den skal også legge til rette for næringsutvikling, samt tilgjengelig for kommuner og andre aktører innen primærhelsetjenestene som ønsker å utvikle applikasjoner eller no-code/low-code løsninger.