



Världsuniket larmställ för brandmän

Brandmän utsätts för stora risker vid insatser. Därför ställs höga krav på skyddsutrustningen för säkerhet och hållbarhet. Räddningstjänsten i Storgöteborg bjöd in marknaden till dialog där verksamheten satte upp mål för *vad* man ville ha – men *hur* det skulle gå till fick leverantörerna visa upp med prototyper. Tillsammans utvecklades en ny banbrytande produkt till förutbestämt pris. Ett skalbart, flexibelt larmställ med bättre skydd mot hälsofarliga ämnen.

Marknadens bästa larmställ - på sex månader

Vid insatser riskerar brandmän att utsättas för en mängd hälsofarliga partiklar beroende på vad som brinner. Vid Räddningstjänsten i Storgöteborg ville man förbättra utrustningen avseende funktion och säkerhet. Slitage och skador på utrustningen krävde också återkommande reparationer vilket även innebar att den personliga skyddsutrustningen var borta under en längre tid.

Räddningstjänsten valde att genomföra en innovationsupphandling av nya skyddskläder så kallade larmställ. Projektet drevs under en kort sammanhållen period av sju månader från annons till avtal. Resultatet blev marknadens bästa larmställ till ett pris som definierats på förhand. Utvecklingskostnad och risk togs hel och hållet av anbudsgivaren. Nu fasas de nya ställen succesivt in i verksamheten.

Katarina Appelqvist, upphandlingschef vid Räddningstjänsten Storgöteborg, berättar:

- *Utvärderingar visar att brandmännen är nöjda med de nya larmställena. Vi ser också att arbetsmiljöarbetet fått ett lyft genom upphandlingsprocessen.*

Räddningstjänsten ville ha skalbara ställ så att delar av utrustningen kan lagas var för sig. På så sätt slipper brandmännen bli av med hela sitt ställ vid lagning av någon detalj. Skalbarheten gör det möjligt att skilja på yttre- och innerlager vid tvätt, vilket gör att materialet kan hanteras på bästa sätt. Skalbarheten gör även att brandmännen kan ta av sig yttertyget utanför brandbilen men behåller det skyddande membranet.

- *Skalbarheten är mycket bra ur ett ekonomiskt- och hållbarhetsperspektiv, det går att köpa den skadade delen, exempelvis yttertyget eller innerbyxa, utan att kassera hela stället.*

Behov möter lösning genom innovationsupphandling

Men hur gick upphandlingen till? Inledningsvis genomfördes en marknadsanalys tillsammans med en referensgrupp från verksamheten. I en tidig dialog bjöds potentiella anbudsgivare in för att berätta om olika lösningar som fanns på marknaden.

- *Vi utgick från vad vi ville åstadkomma och lät marknaden visa hur. Innovationsupphandlingen genomfördes i form av en så kallad konkurrenspräglad dialog, vilket väckte stort intresse bland ledande aktörer på den europeiska marknaden.*

Fyra leverantörer valdes ut för att delta i utvecklingsprocessen. Därefter genomfördes fyra möten med respektive företag under fyra månader. Efter varje möte förfinades idéer som presenterades som prototyper vid nästa möte. Prototyperna testades sen av brandmän i den egna testanläggningen.

- *Mötena var väldigt givande och lärorika, för både oss och företagen. Det var intressant att se hur marknaden tog emot våra idéer och hur vi tillsammans kunde finna den bästa funktionen. Här var brandmännens kunskaper ovärderliga.*

För att leverantörerna skulle känna trygghet till att deras idéer och lösningar skyddades i förhållande till konkurrenter var den upphandlande myndigheten mycket noggrann med hantering av sekretessfrågor under hela processen.

FAKTA

RÄDDNINGSTJÄNSTEN STORGÖTEBORG

Sveriges näst största räddningstjänstförbund, med 11 stationer och ca 900 anställda som betjänar 794 000 invånare och åker på ca 8 500 larm per år. Räddningstjänsten Storgöteborg (RSG) är ett kommunalförbund med sex medlemskommuner: Göteborg, Mölndal, Kungsbacka, Härryda, Partille och Lerum.

INNOVATIONSUPPHANDLING

Innovationsupphandling kan förenklat delas upp i tre typer:

Utvecklingsfrämjande upphandling

Upphandlande myndighet är öppen för nya lösningar, men kräver det inte.

Upphandling av nya lösningar

Upphandlande myndighet fungerar som referenskund eller första kund av lösningar.

Anskaffning av FoU-tjänster

Upphandlande myndighet efterfrågar utveckling eller till och med forskning för att driva fram nya lösningar.

Att våga vara tydlig

En innovationsupphandling innehåller en hel del osäkerhet som måste balanseras upp med en tydlighet i upplägget. Osäkra processer förutsätter även att det finns tillit och respekt mellan parter som man tidigare inte har någon relation med.

- *För att åstadkomma det krävs tydliga spelregler och en erfaren processledare som hjälper deltagarna att hantera osäkerheten.*

En annan framgångsfaktor är förmågan att tydliggöra och beskriva vad som är målet med upphandlingen och få mandat att genomföra en process som innehåller osäkerhetsfaktorer.

- *Om det visar sig att arbetet inte leder mot målet så går det alltid att avbryta upphandlingen, så vad vi förlorar är i så fall tid.*

Innovationsupphandling som strategiskt verktyg

Den offentliga sektorn köper varor och tjänster för enorma summor, uppskattningsvis handlar det cirka 600 miljarder kronor per år.

- *Tyvännär handlar upphandlarrollen ofta om att följa lagen och skriva på rätt sätt. Innovationsupphandling ger andra möjligheter. Här får upphandlaren rollen att skapa dynamik mellan verksamhetsbehov och den idériedom som finns på marknaden. Vi behöver jobba upp medvetenheten hos tjänstemän och politiker om möjligheterna med denna typ av utvecklingsprocesser.*

De nya larmställen rullas succesivt ut i verksamheten. Samtidigt pågår ett arbete med att minska spridningen av hälsofarliga ämnen. Det gäller att hålla utrustningen ”hel och ren”, att begränsa tiden för kontaminering. Ett pilotprojekt pågår där kläderna nu tvättas på station eftersom materialet slits väldigt hårt vid tvätt av tredjepartsleverantör.

Larmstället har uppmärksammats i tidskrifter så väl nationellt som internationellt. Räddningstjänsten är numera flitigt uppvaktad av andra som är intresserad av lösningen. På världens ledande brandskyddsmässa INTERSCHUTZ tilldelades larmstället DuPonts Innovation Award för sin innovativa konstruktion. Larmstället nominerades även till Götapriset 2015 som Sveriges bästa utvecklingsprojekt inom offentligt finansierade verksamheter.

FÖRDJUPAD LÄSNING

För att läsa mer om hur innovationsprocessen gick till:

http://www.upphandlingsmyndigheten.se/globalassets/upphandling/innovation/10_uppsats-innovativ-upphandling-av-larmstall-gotapriset.pdf

Katarina Appelqvists tips till andra vid innovationsarbete

Katarina Appelqvist påtalar vikten av att ledningen ser upphandlingen som ett verktyg för verksamhetsutveckling och innovation. Andra viktiga medskick:

- ✓ Skapa tillit och en bra dialog, såväl internt som med marknaden.
- ✓ Starta tidigt upp en referensgrupp som speglar verksamhetens behov.
- ✓ Involvera upphandlaren tidigt i processen.
- ✓ Ta hjälp av marknaden, tidig dialog för att testa idén.

LARMSTÄLL UR ETT INNOVATIONSPERSPEKTIV

Vad är innovationen?

En produktinnovation genom ett för branschen banbrytande nytt skalbart larmställ. Innovationen möjliggjordes genom ett nytt sätt att upphandla (processinnovation). Samtidigt medförde larmstället att nya rutiner i arbetet utvecklades i syfte att minska hälsoriskerna ytterligare (organisatorisk innovation).

Konkreta resultat:

- En nyutvecklad lösning, skalbart larmställ
- Ökat skydd mot hälsovådliga ämnen
- Sänkta underhållskostnader

Vilka faktorer var gynnsamma för att stimulera innovation?

Inom innovationsforskningen finns ett antal faktorer som anses stödja innovationsförmågan. I fallet Larmställ kan följande faktorer kännas igen:

- Utmanar det traditionella sättet att upphandla vilket resulterade i banbrytande innovation inom branschen
- Satt upp mål om vad man vill uppnå – men inte hur, vilket lämnades till leverantörernas expertis
- Mindre styrning och mer experimenterande genom snabb prototyping
- Behovsdriven och medskapande utveckling ger perspektivskifte

Eldsjäl som driver innovationsupphandling som strategiskt medel för nytänkande resultat till rimlig kostnad

UTMANINGAR

- Att kravställa på ett bra sätt
- Att på förhand vara så tydlig som möjligt kring upphandlingsprocessen
- Att kunna sätta ett rimligt fast pris på den färdiga produkten
- Säkerställa tillit och sekretess under dialog- och prototypfas

FRAMGÅNGSFAKTORER

- Referensgruppens delaktighet i utvecklingen
- Kunna beskriva vad som kan åstadkommas för att få mandat att genomföra innovationsupphandling
- Mod
- Erfaren upphandlare som processledare för att facilitera processen