



Innovationsupphandling – ett verktyg för framtidens smarta boende och byggande Förstudierapport

Innehållsförteckning

Bakgrund	3
Viktigaste resultat	4
Erfarenheter och utmaningar i regionen	11
Stöd finns att få	13
Reflektioner och rekommendationer	14
Bilaga 1. Deltagare vid workshop den 15 juni i Nässjö	15

Bakgrund

Tidigt i Smart Housing Smålands arbete identifierades innovationsupphandling som en fråga med stor potential i arbetet mot visionen för innovationsmiljön:

"Smart Housing Småland är en internationellt ledande innovationsmiljö som, med användaren i centrum, skapar smart boende och hållbar byggd miljö med bas i glas och trä."

Som ett första steg i detta definierades en förstudie i syfte att

- identifiera områden inom boende (Smart Housing) där upphandling kan användas för att stimulera innovationer,
- identifiera konkreta byggprojekt i Smålandsregionen, samt
- höja kunskapen om olika metoder för innovationsupphandling.

Som ett långsiktigt utfall av förstudien angavs ambitionen att innovationsmiljöns aktörer ska vara delaktiga i minst två modeller av innovationsupphandling.

Projektet har genomförts i tre steg:

- en sammanställning av befintlig kunskap om innovationsupphandling i presentationsform
- en workshop med deltagare från kommuner, lärosäten och företag 15 juni
- deltagande i och en presentation om innovationsupphandling vid seminariet Nödvändighetens arkitektur på Virserums konsthall 19 augusti

Denna rapport har författats av Sara Modig och Åsa Minoz vid ModigMinoz. Projektledare för förstudien har varit Erik Ciardi, Regionförbundet Kalmar Län.

Viktigaste resultat

Att genomföra en innovationsupphandling behöver inte vara svårt. Det är i hög utsträckning fråga om en synvända, som handlar om att se upphandling som ett strategiskt verktyg för verksamheten att skapa bättre effekter – större samhällsnytta – än i nuläget, istället för att fokusera på egenskaperna hos den vara, tjänst eller system som köps in. Det innebär också ofta att öppna upp för en dialog med potentiella leverantörer, slutanvändare, medarbetare m.fl. tidigt i processen, för att få en djupare insikt i de behov som upphandlingen ska möta och i vilka möjligheter som finns på marknaden idag eller framöver.

Ett första steg är att våga börja göra – att praktiskt börja utforska hur innovationsupphandling kan gynna verksamheter och skapa smart boende och byggande. En bra startpunkt är att lära och inspireras av andra, och inte minst att skapa lärande allianser med andra med liknande ambitioner och behov, till exempel offentliga verksamheter inom Smålandsregionen. I regionen finns flera exempel på intressanta befintliga samarbeten att bygga vidare på.

På Upphandlingsmyndighetens hemsida finns ett antal goda exempel och lärdomar från dessa beskrivna¹. Sveriges Kommuner och Landsting (SKL) har tagit fram skriften "Innovationsvänlig upphandling. Erfarenheter från kommuner, landsting och regioner"² och Vinnova har finansierat ett antal projekt och publicerat material om dessa³. Även Trafikverket har gjort en genomgång av innovationsupphandlingar i sin verksamhet och sammanställt det i en analys, som redogörs för närmare nedan.

Vad är innovationsupphandling?

Innovationsupphandling

- Innebär "Upphandling som främjar utveckling och införande av nya lösningar, innovationer.
- Innefattar dels
 - upphandling som sker på ett sådant sätt att den inte utesluter nya lösningar, så kallad *innovationsvänlig upphandling*, dels
 - *upphandling av innovation*, det vill säga upphandling av framtagande av nya lösningar som ännu inte finns på marknaden."

Den nationella innovationsstrategin (N2012:27)

¹ <http://www.upphandlingsmyndigheten.se/omraden/innovation-och-upphandling/goda-exempel/>

² <http://webbutik.skl.se/bilder/artiklar/pdf/7164-803-7.pdf>

³ <http://www.vinnova.se/sv/Var-verksamhet/Innovationsformaga-hos-specifika-malgrupper/Innovationskraft-i-offentlig-verksamhet1/innovationsupphandling/>

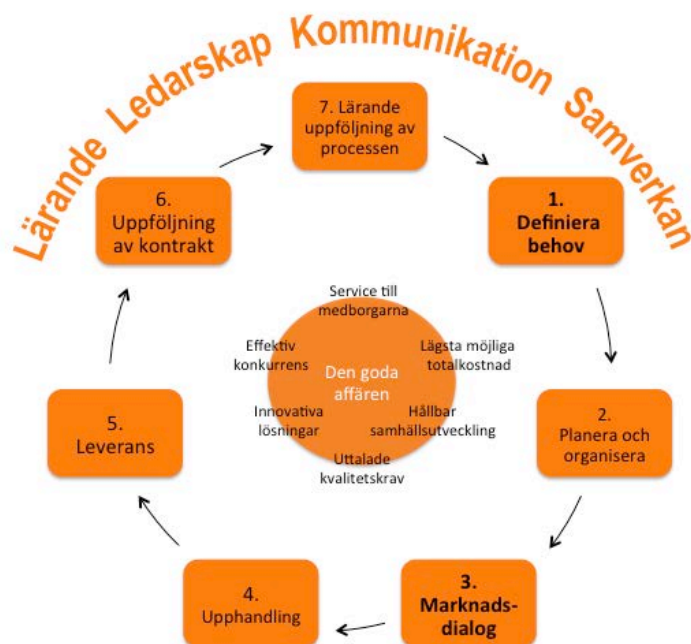
Utgångspunkten för all innovationsupphandling är fokus på de *önskade effekterna* av den verksamhet som upphandlingen är en del av i termer av bättre funktion, ökad produktivitet, ökad kvalitet etc. Dessutom innebär innovationsupphandling att *aktivt efterfråga eller hålla öppet för nya lösningar* för att nå dessa effekter. De nya lösningarna kan finnas på andra marknader än den traditionella, eller så kan helt nya lösningar behöva utvecklas.

Upphandlingsutredningen (S Fi 2010:06) lanserade begreppet "den goda affären", och menade att detta bör vara målet för offentlig upphandling. "Den goda affären" innebär bland annat att *"de upphandlande myndigheterna och enheterna, inom ramen för regelverket, ... beaktar möjligheterna att ta tillvara nya och innovativa lösningar som möter verksamheternas behov"*.

Innovationsupphandling utgör alltså inte ett marginellt sidospår i upphandlingsarbetet, utan ska istället vara en självklar del av detta. Det är då i första hand fråga om innovationsvänlig upphandling, dvs. att upphandlingar utformas på ett sätt som inte utesluter för eller som aktivt öppnar för nya, alternativa lösningar. Detta kan alltså i princip gälla samtliga upphandlingar. Det är då fråga om ett angreppssätt och en förståelse av hur upphandling kan användas på ett mer strategiskt sätt.

Innovationsupphandling är inte en quick fix för effektivisering och kostnadsjakt. Det är istället ett strategiskt verktyg för den upphandlande verksamhetens arbete för att fullgöra sitt uppdrag på ett sätt som skapar största möjliga samhällsnytta. Det betyder att förutsättningarna för innovationsupphandling påverkas av hur inte minst politiker och ledande tjänstemän tolkar verksamhetens uppgift och hur den ska utvecklas. För att framgångsrikt jobba med innovationsupphandlingsverktyget över tid behöver ledningen i verksamheten – politiker och tjänstemän – vara tydliga i sin vilja och avsikt att ta tillvara innovationsupphandling som verktyg inom såväl innovationsarbete som upphandlingsstrategi.

För att motsvara denna strategiska roll för upphandlingen som såväl Innovationsupphandlingsutredningen som Upphandlingsutredningen har förespråkat, behöver varje specifik upphandling förhålla sig till den övergripande anskaffningsprocessen eller upphandlingsstrategin, se figur 1.



Figur 1. Anskaffningsprocessen

Behovsanalys

För framgångsrik innovationsupphandling krävs ett starkt fokus på behovsanalys och marknadsdialog i den totala anskaffningsprocessen (se figur 1), i jämförelse med en "traditionell" upphandling.

Behovet bygger på vad som utförs i verksamheten. Ytterst sett utgår det från vilken nytta som verksamheten skapar för sina användare, exempelvis att främja "varje barns förmåga och erfarenhet, lust och vilja att leka och lära" och erbjuda en pedagogisk omsorg i en trygg och stimulerande miljö (förskoleverksamhet). Innovationsupphandling kan och bör vara en integrerad del av verksamhetens innovations- och kvalitetsarbete, men kan också vara ett alternativ att möta utvecklingsbehov som påkallas av besparingsbeting, nya krav eller regleringar etc.

Inte sällan börjar därför *behovsanalysen* några steg tidigare i en innovationsupphandling än i en traditionell upphandling. Behoven definieras utifrån verksamhetens överordnade mål och uppgift i ett längre tidsperspektiv, gärna med avstamp i långtidsplanering och framtidsscenarier. Behovsanalysen utgår från morgondagens behov istället för fastna i dagens lösningar. Det är avgörande att analysen är förankrad hos brukare och användare. Tjänstedesign⁴ är en metodik som i växande utsträckning

⁴ Se t.ex. <http://www.svid.se/sv/Vad-ar-design/Sa-vad-ar-tjanstedesign/>

tillämpas i offentlig verksamhet med sikte just på att förstå och botten i intressenternas och de framtida användarnas behov.

En enkel inledande övning för att inventera olika aspekter av behovet framgår av Figur 2.

	Vad är behovet?
	Vem eller vilka påverkas av behovet?
	Hur ser deras sammanhang ut?
	Vilken "evidens" finns för behovet?
	Hur kan du beskriva behovet ur ett annat perspektiv?

Figur 2. Enkel modell för behovsanalys

(omarbetat från http://www.nesta.org.uk/sites/default/files/skills_problem_definition.pdf)

Tidig marknadsdialog

Tvärtemot vad som är en utbredd uppfattning, kan *dialog med marknaden* ske under LOU. En framgångsrik och ändamålsenlig upphandling är beroende av att den upphandlande enheten tidigt skaffat sig en så korrekt bild av marknadsläget som möjligt. Potentiella leverantörer kan också bidra till att utveckla behovsanalysen, och erfarenheterna visar att fokus på funktion i upphandlingen gör att behovet av dialog med leverantörerna blir större.

För att vara förenlig med LOU behöver marknadsdialogen utformas med eftertanke, så att den lever upp till den grundläggande EU-rättsliga likabehandlingsprincipen. Detta innebär bland annat att alla leverantörer ska behandlas lika och ges samma förutsättningar, inte minst vad gäller information om behov och önskade funktioner.

I Sverige har SKL, Vinnova, Konkurrensverket (sedan 1 september 2015 har ansvarets överförts till Upphandlingsmyndigheten) och Teknikföretagen samarbetat kring att utforma en pilotinsats för stöd till upphandlande offentliga aktörer för att genomföra tidig dialog.⁵ Denna pilotinsats bygger till stor

⁵ Se <http://www.upphandlingsmyndigheten.se/tidig-dialog>

del på förebilder från det norska programmet Nasjonalt program for leverandørutvikling som drivs i samarbete mellan ett stort antal organisationer i Norge.⁶ Ett specifikt inslag i det norska programmet är en insats med stor relevans för Smart Housing Småland i form av ett samarbete kring innovationsupphandling mellan norska Lyngdal och svenska Falun. Kommunerna har då samarbetat kring upphandling av äldreboende.⁷

Erfarenheterna från Nasjonalt program for leverandørutvikling har legat till grund för beskrivningen av olika former för marknadsdialog⁸ hos den norska myndigheten DIFI (Direktoratet for forvaltning og IKT), som bland annat ansvarar för upphandlingsstödet i Norge:

- **Leverantörskonferens** – för att verksamheten ska ge leverantörerna en övergripande information om sina framtidsplaner och därmed sammanhängande upphandlingar.
- **Dialogmöte** – för att diskutera verksamhetens behov och utmaningar inom ett eller flera sakområden med leverantörer i syfte för att få ökad insikt i vad som finns på marknaden och hur en kommande innovationsupphandling bäst utformas för att möta de aktuella behoven.
- **En-till-en-möte eller speeddating** – för att få verksamheten ska få fördjupad information om förslag till lösningar från leverantörerna för att ta med i utformningen av den funktionella kravspecifikationen. I en-till-en-möten är det viktigt att verksamheten har en fast agenda som följs vid alla möten, för att säkerställa att likabehandlingsprincipen gäller.

Spelar valet av upphandlingsförfarande någon roll?

Huruvida en upphandling kan betraktas som en innovationsupphandling avgörs inte i första hand av vilket upphandlingsförfarande som används, utan snarare av hur behovet är specificerat. Det är därför som det är angeläget att utveckla arbetet med behovsanalyser, och marknadsdialogen som ett led i detta, om man som upphandlande enhet vill göra innovationsupphandlingar.

Det finns dock anledning att ha i åtanke att valet av upphandlingsförfarande påverkar anbudsgivarnas kreativa frihet (projektävlingen är ett exempel på förfarande med stort utrymme för detta) samt möjligheten till förhandling i själva upphandlingsprocessen. Av figur 3 framgår hur utrymmet för innovation skiljer sig åt mellan olika förfaranden.

⁶ Se <http://leverandørutvikling.no>

⁷ Se exv. presentation av detta samarbete i samband med möte i januari 2014 i Trästadsnätverket <http://www.trastadsnatverket.se/sv/common/Documents/innovationsupphandlingifalunollew.pdf>

⁸ Se <http://www.anskaffelser.no/prosess/innovasjon/innovasjon-steg-steg/dialog-med-markedet>



Figur 3. Utrymmet för innovation i olika upphandlingsförfaranden

Ett nytt förfarande: Innovationspartnerskap

I EU:s nya upphandlingsdirektiv från 2014 infördes Innovationspartnerskap som ett nytt upphandlingsförfarande. Syftet med detta förfarande är att kunna upphandla lösningar som ännu inte finns på marknaden. I ett Innovationspartnerskap kan upphandlande verksamhet ingå långsiktiga partnerskap med leverantörer för utveckling och efterföljande köp av nya, innovativa lösningar. Direktivet föreskriver att Innovationspartnerskapet delas upp i successiva etapper som följer stegen i forsknings- och innovationsprocessen, med mellanliggande mål som parterna ska uppfylla.

Värt att notera är att en leverantör som deltar som partner i ett innovationspartnerskap ska bedriva separat forsknings- och utvecklingsverksamhet.

Direktiven förväntas införas i svensk lag under våren 2016.⁹

Erfarenheter från Trafikverket

2012 fick Trafikverket i uppdrag av regeringen att analysera hur och i vilka delar av verksamheten Trafikverket kan använda innovationsupphandling för att driva på utvecklingen av effektivare processer och ny teknik. Även om detta uppdrag rör Trafikverkets verksamhet, bedömer vi att slutsatserna är relevanta för att utveckla förmågan till innovationsupphandling inom Smart Housing

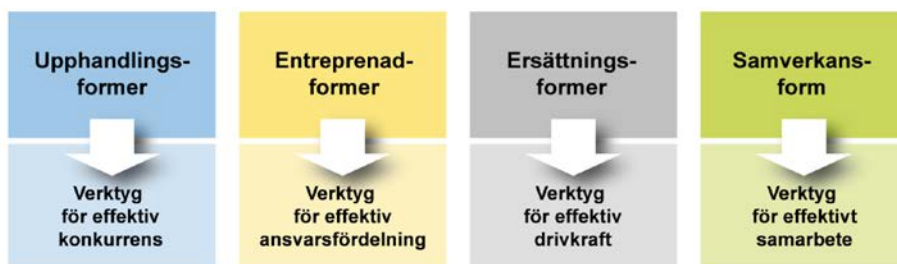
⁹ Faktablad från Europeiska kommissionen om Innovation i de nya upphandlingsdirektiven:
http://ec.europa.eu/internal_market/publicprocurement/docs/modernising_rules/reform/fact-sheets/fact-sheet-09-innovation_en.pdf

Lagrådsremiss om nytt regelverk om upphandling 4 juni 2015:
<http://www.regeringen.se/contentassets/fe39053b15a1469482e33ac8ee323eb7/nytt-regelverk-om-upphandling.pdf>

Småland. I slutrapporten¹⁰ presenterar Trafikverket bland annat ett antal framgångsfaktorer för en ökad användning av innovationsupphandling:

- Fokusera på behoven och inte på lösningarna
- Ställ tydliga funktionskrav som kan kontrolleras
- Genomför marknadsanalys och dialog innan upphandlingarna
- Använd och utveckla affärsformer* och utvärderingsmodeller som är anpassade till projektets förutsättningar
- Underlätta och skapa tydlighet för ägande, nyttjande och introduktion av ny teknik
- Utveckla och implementera förhållningssätt och arbetssätt som uppmuntrar till att främja innovation samt spridning av resultat och erfarenheter
- Vidareutveckla ändamålsenliga modeller för incitamentsersättningar och riskfördelning

* Med affärsformer avser Trafikverket totalen av formerna för upphandling, entreprenad- eller konsultuppdrag, ersättning samt samverkan, se figur 4. Ett exempel på effekten av ett genomtänkt val av utformningen av entreprenader finns i Falun/Lyngstads samarbete, som nämnts ovan, där man genom att dela upp byggentreprenaderna öppnade upphandlingarna för mindre leverantörer och lokala småföretag. Därigenom blev totalkostnaderna lägre, samtidigt upphandlingen ledde till lokal näringslivstillväxt och uthålligt ökad kompetens i byggföretagen.



Figur 4. Beståndsdelar i affärsformen. Källa: Trafikverket, Regeringsuppdrag om innovationsupphandling. Slutrapport 1 juni 2014

Trafikverket betonar också i sin rapport på vikten av att högsta ledningen ger verksamheten ett tydligt mandat att innovation och innovationsupphandling är strategiskt betydelsefulla. Likaså framgår i rapporten behovet av ökad kunskap och kompetens, utveckling av metoder för uppföljning och utvärdering av innovationsupphandling samt utveckling av kontrollerbara och ändamålsenliga funktionskrav.

¹⁰ Rapporten finns på <https://online4.ineko.se/trafikverket/Product/Detail/43134>

Erfarenheter och utmaningar i regionen

För att samla erfarenheter och utmaningar kring innovationsupphandling hos företag och offentliga verksamheter inom Smart Housing Småland genomfördes en workshop 15 juni 2015. I detta avsnitt redovisas slutsatserna från denna workshop. För deltagarförteckning, se bilaga 1.

Öka kunskapen om innovationsupphandling

Mer kunskap om innovationsupphandling behövs. En viktig kanal för detta är nya och befintliga nätverk av funktioner hos såväl offentliga verksamheter (ex. Höglandets affärsstrategiska råd) som leverantörer (ex. ett nätverk för byggprojektledare). Exempel på områden som behöver fördjupning är livscykelkostnadsanalyser, hur man utformar ändamålsenliga funktionskrav samt alternativa sätt att formulera efterfrågan. Ett exempel som togs upp var att fråga efter vad leverantörerna kan göra för en given budget istället för att fråga efter ett pris för en given efterfrågan.

Lärande exempel efterfrågas. De bidrar dels med kunskap om gjorda erfarenheter, dels med mod och inspiration.

Utveckla dialogen mellan upphandlare och linjen

En nyckel till bättre upphandlingar – och fler innovativa lösningar – ligger i att utveckla förutsättningarna inom den upphandlande verksamheten och att göra det i dialog mellan upphandlingsfunktionen och den verksamhet i linjen som ska uppfylla behoven.

En grundförutsättning för en bra upphandling är en god balans mellan upphandlingskompetens och verksamhetsförankring/sakkunskap. Eftersom en framgångsrik upphandling underlättas av ett gediget förarbete är en annan central förutsättning en tidsplanering som ger utrymme för grundliga behovs- och riskanalyser. Förstudier, begäran om information (RFI), marknadsdialoger etc. bidrar till att säkerställa att det verkliga behovet möts på ett så resurseffektivt och ändamålsenligt sätt som möjligt, även om de gör att leveransen skjuts framåt i tiden. Att externa konsulter tar fram underlag kan förefalla resurseffektivt på kort sikt, men ger ofta en sämre verksamhetsförankring än om förberedelsearbetet sker med god förankring i den interna verksamheten. En viktig del i förarbetet är involveringen av brukare, medarbetare och andra intressenter i referensgrupper el dyl., inte minst i att definiera behovet. Även detta moment behöver tillräckligt med tid för behoven ska kunna tillfredsställas resurseffektivt och ändamålsenligt.

Det finns även vinster i att ta tid för att låta andra än de som är direkt inblandade i förberedelserna av upphandlingen att läsa igenom utkast till upphandlingsunderlaget, antingen internt eller genom mer öppna remissförfaranden – t.ex. genom att låta intresserade leverantörer lämna synpunkter i en RFI.

Kontakten med leverantörer inför och under upphandlingen påverkar utfallet. Att leverantörer bemöts med vänlighet och tydlighet underlättar goda relationer och i förlängningen mer relevanta anbud.

Utveckla samordningen mellan olika aktörer

Det finns stor potential för att öka samordningen mellan upphandlande enheter. Det gäller för det första ett ökat erfarenhets- och resursutbyte inom och mellan olika sakområden och aktörer. De småländska aktörerna skulle t.ex. kunna bygga upp en gemensam databas kring kriterier, avtal etc. Ökad samordning skulle också kunna ske mellan kommunerna kring byggregler och byggprojekt, t.ex. så att inte alla bygger samtidigt. Även kring forskningsbaserad kunskap om behov i offentliga verksamheter borde ökad samverkan kunna ske.

Att flera kommuner går ihop i gemensamma upphandlingar skulle kunna motverka den utmaning som finns på många mindre orter med sedan länge etablerade affärsrelationer, som kan försvåra nödvändig förnyelse av efterfrågan. Här finns en stor potential i etablerade nätverk av grupper av kommuner i Småland kring upphandlingsfrågor.

Öka kännedomen om Smart Housing Småland i befintliga nätverk

Ökad kännedom om Smart Housing Småland behövs i regionens befintliga nätverk av såväl privata som offentliga aktörer. Att Smart Housing Småland är synligt i dessa nätverk är viktigt. Inte minst kan Smart Housing Småland bidra till att synliggöra samhällsnyttan och affärspotentialen i innovationsupphandling för både kommuner och mindre företag genom information och utbildning.

En utmaning för nätverksarbetet är de fysiska avstånden. Det är därför angeläget att utforska nya sätt att mötas på, såväl fysiskt som virtuellt.

Smart Housing Småland har en roll att fylla

Under workshopen kom ett antal förslag fram där Smart Housing Småland kan bidra till att öka kunskapen och kompetensen för innovationsupphandling hos såväl offentliga aktörer som leverantörer. Bland annat skulle Smart Housing Småland kunna ta initiativ till att

- Utveckla nya sätt att gestalta och visualisera behov och prototypa idéer till lösningar i användarinvolverande designprocesser
- Utveckla användandet av it-stöd (BIM) i upphandlingsprocessen
- Utredda hinder för modulbyggande, inklusive nödvändiga definitioner av relevans för modulbyggande
- Initiera ett arbete för ett ramavtal för förskolor liknande SABO-företagens KOMBOhus.

Stöd finns att få

Upphandlingsmyndigheten har regeringens uppdrag att främja innovativa lösningar inom upphandling. Detta ska ske genom att myndigheten ska ge stöd till upphandlande myndigheter, enheter och leverantörer. Stödet ska bl.a. inriktas på att

- bidra till att upphandlingar hanteras strategiskt, genom metodutveckling eller på annat sätt,
- bidra till att upphandlingar planeras, genomförs, följs upp och utvärderas på ett ändamålsenligt sätt,
- verka för ökad miljöhänsyn och sociala hänsyn samt utveckla och förvalta kriterier för miljöhänsyn, inklusive energikrav, och sociala hänsyn inom upphandling,
- öka kompetensen om innovationsupphandling,
- underlätta för små och medelstora företag samt idéburna organisationer att delta i upphandling.

Genom initiativet "Smartare inköp genom tidig dialog"¹¹ erbjuder Upphandlingsmyndigheten, i samverkan med SKL samt Teknikföretagen, upphandlande myndigheter processtöd i specifika upphandlingsprojekt i syfte att förbättra dialogen mellan upphandlande myndigheter och leverantörer.

Vinnova samverkar med Upphandlingsmyndigheten kring innovationsupphandling, och har ett särskilt fokus på upphandling av innovation. Vinnova gör insatser för att stimulera användandet, efterfrågan och spridningen av innovation som möter verksamheters behov. Det innebär bland annat att stödja processer för att identifiera behov i offentliga verksamheter. Det innebär också att erbjuda finansieringsmöjligheter till projekt som upphandlar innovation.

Vinnova har också särskilda uppdrag och verksamhetsområden som är viktiga för innovationsupphandling, t.ex. insatser för att främja innovationskraften i offentlig verksamhet samt teknik- och innovationsupphandling inom miljöteknik. Som nationell kontaktpunkt för EU:s Horisont 2020 arbetar myndigheten med att informera om de europeiska finansieringsmöjligheterna för offentlig verksamhet i Sverige, till exempel utlysningar för innovationsupphandling.

¹¹ Se www.upphandlingsmyndigheten.se/organisera/strategi/Dialog/tidig-dialog/

Reflektioner och rekommendationer

- Under arbetet med förstudien har ett antal kontakter etablerats mellan processledningen och aktörer runt Smart Housing Småland som har ett intresse av ökad kunskap och praktik kring innovationsupphandling. Deltagarna vid Workshopen den 15 juni visade alla ett intresse av fortsatt dialog och utveckling kring området. Vid seminariet i Virserum den 19 augusti knöts ytterligare kontakter inom och utanför regionen. Dessa kontakter är angelägna att vårda och vidareutveckla.
- Förstudien har visat på betydelsen av att Smart Housing Småland arbetar öppet och involverande utifrån befintliga nätverk och strukturer. Inte minst är det angeläget att koppla upp sig mot de aktiviteter kring innovationsupphandling som olika offentliga aktörer genomför i regionen och på nationell nivå, ex. Upphandlingsmyndighetens arbete med processtöd för tidig dialog. Samtidigt har det blivit mycket tydligt att Smart Housing Småland behöver arbeta på att bli mer känt i regionen, inte minst bland offentliga tjänstemän.
- På framförallt kommunal nivå finns ett stort antal små organisationer. De har fördelen av att tjänstemän och politiker har nära kontakt, samtidigt som resurser och kompetens kan vara en bristvara. För dessa finns en särskilt stor potential i att utveckla kommun- och regionöverskridande samarbeten för att poola resurser och kompetens, åstadkomma en god dialog mellan tjänstemän och politiker samt bredda marknadsunderlaget.
- Under 2015 har ett samarbete börjat växa fram mellan Smart Housing Småland och Falun/Lyngdal. Då dessa kommuner varit en del av det norska programmet för leverantörsutveckling, finns goda möjligheter att ta tillvara deras erfarenheter av att arbeta med tidig dialog och innovationsupphandling, liksom deras kontakter med norska programmet. Det finns därför ett strategisk värde i att vidareutveckla kontakterna med dessa kommuner.
- Smart Housing Småland bör ta fasta på och värdera de förslag till möjliga insatser som framkom vid workshopen den 15 juni. Lämpligen sker detta i samråd med intresserade deltagare från workshopen och deras nätverk.
- Upphandlingsfrågorna bör integreras i arbetet inom delstrategin Stadsutveckling. Smart Housing Småland kan då bidra till att skapa en länk mellan upphandlare och näringsliv. Exempelvis skulle Smart Housing Småland kunna involvera personer med nödvändig kompetens i de befintliga nätverk och hos de aktörer som idag i sina dagliga verksamheter arbetar med upphandlingsfrågor i olika delar av regionen. En central roll för en sådan länk skulle kunna vara att vidareutveckla kompetens och kapacitet för olika delar av innovationsupphandlingsprocessen, ex. behovsanalys och tidig dialog. Detta sker lämpligen med utgångspunkt i befintliga nätverk kring upphandling.

Bilaga 1. Deltagare vid workshop den 15 juni i Nässjö

Peter Johansson	Högskolan i Jönköping
Tuva Sköld	Arkitekt Grönt/Visionskompaniet Arkitektur & Projekt
Joachim Widerstedt	Visionskompaniet Arkitektur & Projekt AB
Per-Erik Eriksson	Smart Housing Småland/SP
Henrik Linderöth	JTH
Bengt Karlsson	Vidingehem AB Växjö Kommun
Stefan Blomkvist	Vidingehem AB Växjö Kommun
Henrik Vernerösson	Vidingehem AB Växjö Kommun
Håkan Bergström	AB Lessebohus
Kristian Grimsbo	Flexator AB
Lars Gjörlöf	Hultsfreds kommun
Eric Engelbrektsson	Witalabostäder
Anki Nilsson	Västervik Framåt AB
Jörgen Frej	Sävsjö kommun
Maria Lund	Sävsjö kommun
Linnéa Thormalm	Vetlanda kommun
Anna Hellerstedt	Vetlanda kommun
Hans Berkman	Nässjö kommun

Innovationsmiljön drivs och finansieras av



SMART HOUSING SMÅLAND

PG VEJDES VÄG 15, 351 96 VÄXJÖ
TEL 010-516 50 00
E-MAIL INFO@SMARTHOUSING.NU
SMARTHOUSING.NU