Informasjonsmøte i markedsdialogen

Talebasert dokumentasjon i ambulansetjenesten

Tirsdag 27. oktober 2026



Informasjonsmøte 27.10.2026

Agenda

08.30	Velkommen og mål for møtet	Vestre Viken HF
08.35	Om leverandørdialog og forventninger	LUP
08.45	Utfordringene og behovet i ambulansetjenesten	Arbeidsgruppen
09.05	Spørsmål og kommentarer	Alle
09.20	Veien videre og 1-1 samtaler	Vestre Viken HF

Velkommen

Vi er her for å lære av dere

5

prehospitale tjenester
ambulanse, AMK, pasientreiser, legebil og luftambulanse

15

ambulansestasjoner
fra byer og tettsteder til dalfører og fjell

1

forprosjekt
med midler fra Forskningsrådet og veiledning fra LUP

Målet i dag: dere forstår behovet, og vet hvordan resten av dialogen foregår

08.35 · LUP, Riche Vestby

Om leverandørdialog og forventninger

LUP
Innovative anskaffelser

Dialog med markedet – hvorfor det?

Riche Vestby, innovasjonspådriver, LUP

27. oktober 2026

Dialog om oppdragsgivers behov og leverandørenes løsninger *før* en eventuell innovasjonskonkurranse



Ny ordning fra Forskningsrådet
- Innovative offentlige anskaffelser

Offentlig innkjøper

Forskningsrådet

LUP Innovative anskaffelser

dfø

Leverandører

Leverandører

Leverandører

Leverandører

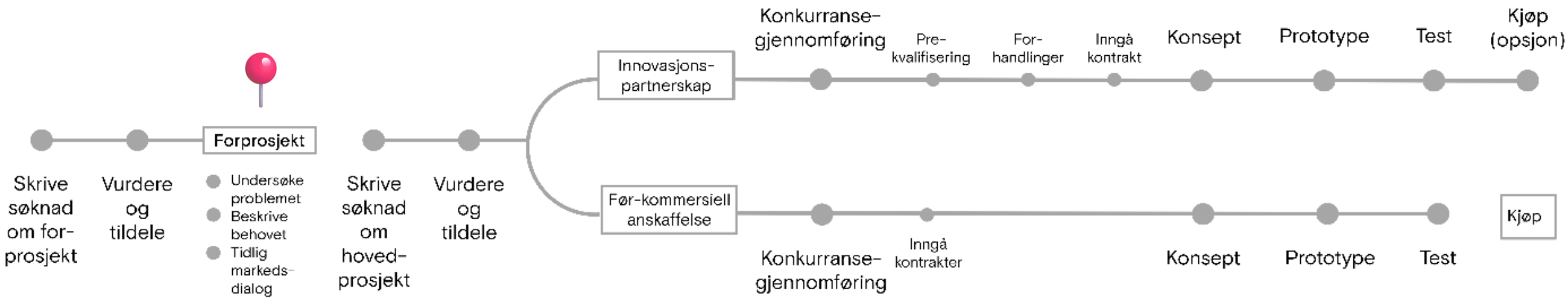
Behovseier

Finansierer

Veileder

Utvikler løsninger

Prosjektforløp

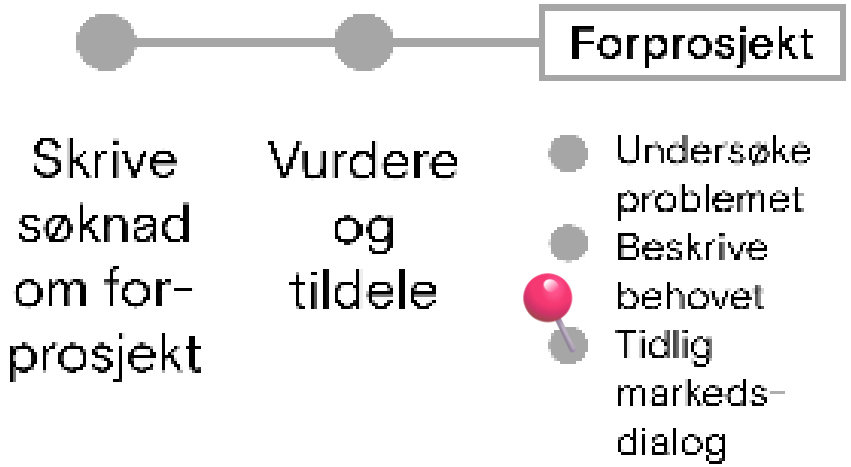


+ 3–6 mnd

+ 1-2 mnd

+ 12-36 mnd

Prosjektforløp



+ 3–6 mnd

Det er lovlig å ha dialog med markedet så lenge du behandler leverandørene likt, unngår å gi urimelig konkurransefordel og ikke røper forretningshemmeligheter.

Hvorfor delta i dialogen før anskaffelsen?

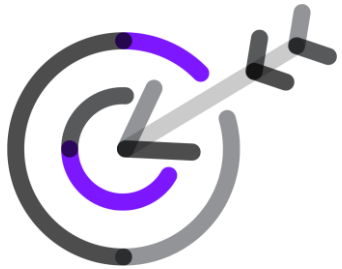
- Oppdragsgiver blir oppmerksom på nye virksomheter og løsninger - teknologimodenhet
- Bedre oversikt over markedet du selv konkurrerer i
- Treffer potensielle samarbeidspartnere
- Øker sannsynligheten for at konkurransegrunnlaget ikke stenger døren for nye løsninger

Hvordan delta?

- Lytt, og still spørsmål til behovene *før* du snakker om løsningene dine
- Still spørsmål om behovet, anskaffelsen eller prosessen. Det er sikkert flere som lurer på det samme.
- Søk samarbeid. Kanskje finner du en samarbeidspartner som komplementerer det du kan tilby?

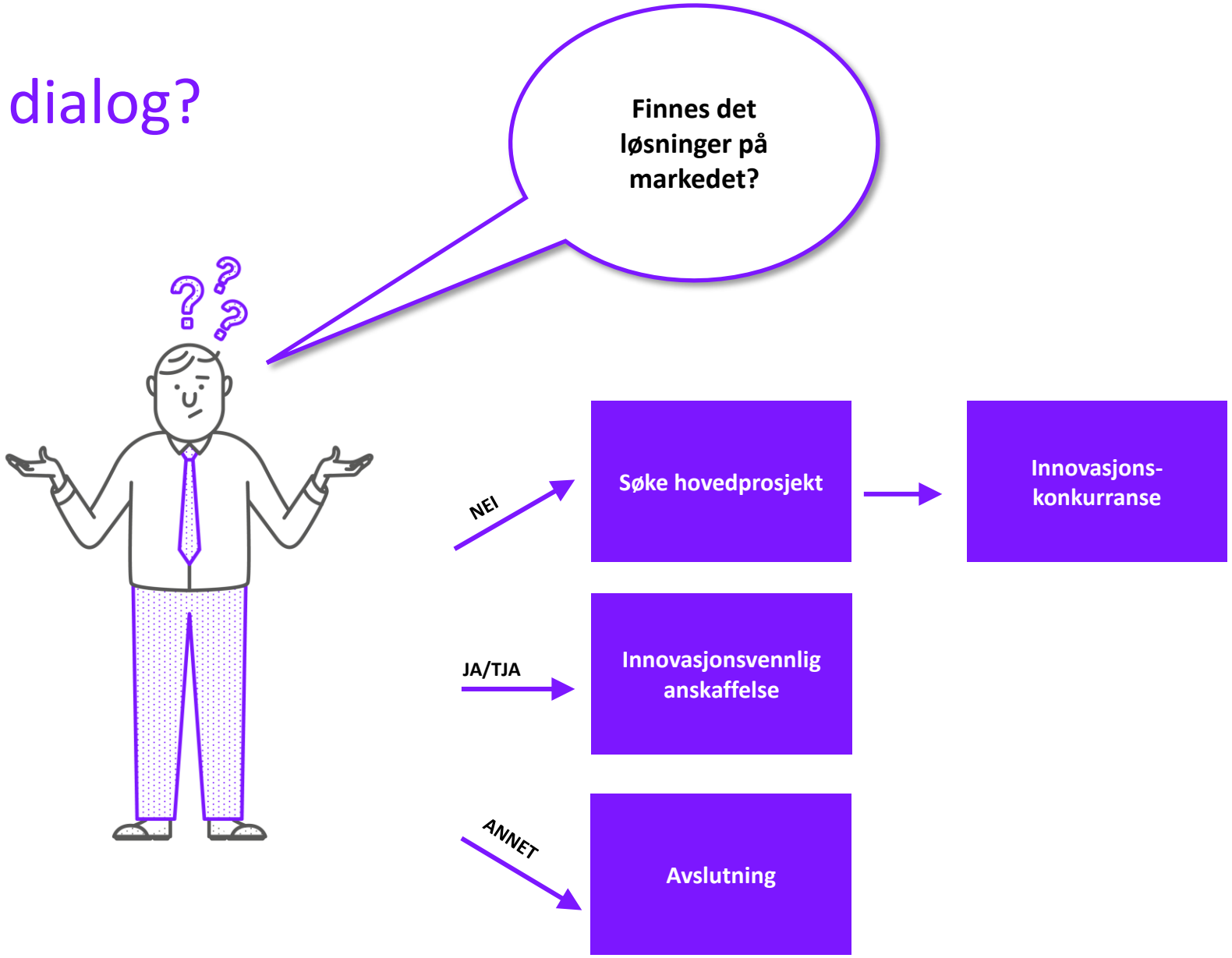
Svar på ofte stilte spørsmål

- Dialogkonferansen, innspill og én-til-én møter er *ikke* en del av den påfølgende konkurransen.
- Innspill og én til én møter er et *ønske* om dialog, men ikke et *krav* for senere deltakelse i en eventuell konkurranse.
- Oppdragsgiver ønsker innspill på muligheter og tilnærmingsmåter – ikke bare på ferdige løsninger.
- Ideer og innsikt fra skriftlige innspill og én-til-én møter distribueres ikke videre til andre leverandører dersom det er forretningssensitivt.
- Leverandører er ikke bundet av de forslagene til løsning som foreslås i tidlig dialog.
- Ingen juridiske eller økonomiske forpliktelser for det som formidles og foreslås i dialogfasen.

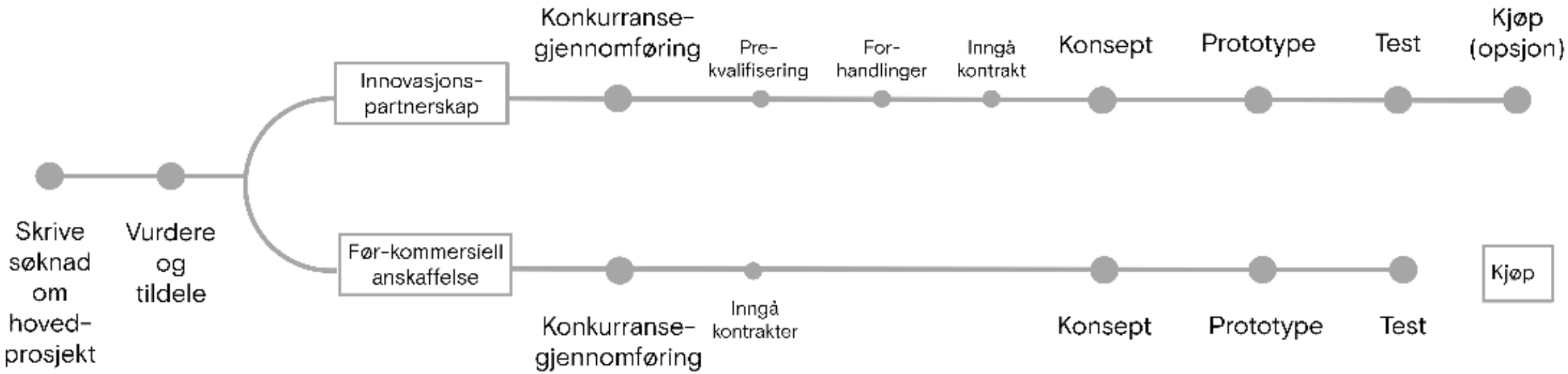


Videre prosjektforløp

Hva skjer etter dialog?



Prosjektforløp



+ 1-2 mnd

+ 12-36 mnd

08.45 · Arbeidsgruppen

Utfordringene og behovet i ambulansetjenesten

Utfordringen i dag

Når det haster mest, ligger nettbrettet urørt

I dag

- Måleverdier fra monitoren går automatisk inn i journalen
- Alt annet skrives for hånd på nettbrettet
- Hansker, tidspress og flere som snakker samtidig

Det betyr

- Journalen skrives etter oppdraget, fra hukommelsen
- Ambulansen er utilgjengelig lenger
- Overleveringsrapporten er ofte ikke klar før ankomst til sykehuset

Løsningen skriver mens personellet jobber



Ambulansepersonellet har hele tiden ansvaret for journalen. Ingenting blir endelig før det er godkjent.

Behovet

Løsningen må tåle ambulansehverdagen

- Norsk tale og dialekter
- Støy og flere stemmer
- Verneutstyr og hansker
- Dårlig mobildekning
- Kulde, vann og daglig vask
- Flere pasienter og roller
- Kobling til dagens journalsystem (Bliksund)
- Vurdert etter MDR og KI-forordningen

09.05

Spørsmål og kommentarer

Rekk opp hånda i Teams, eller skriv i chatten

Svarene deles med alle deltakerne

Veien videre

Fra dialog til valg av anskaffelsesform

27. og 30. oktober	November	2027
1-1 samtaler, inntil 30 minutter	Oppsummering og valg mellom førkommersiell anskaffelse og innovasjonspartnerskap	Mulig oppstart av hovedprosjekt

Til 1-1 samtalen: vis hvor løsningen passer inn i de fem trinnene, og hva dere kan levere i hvert trinn


VESTRE VIKEN