

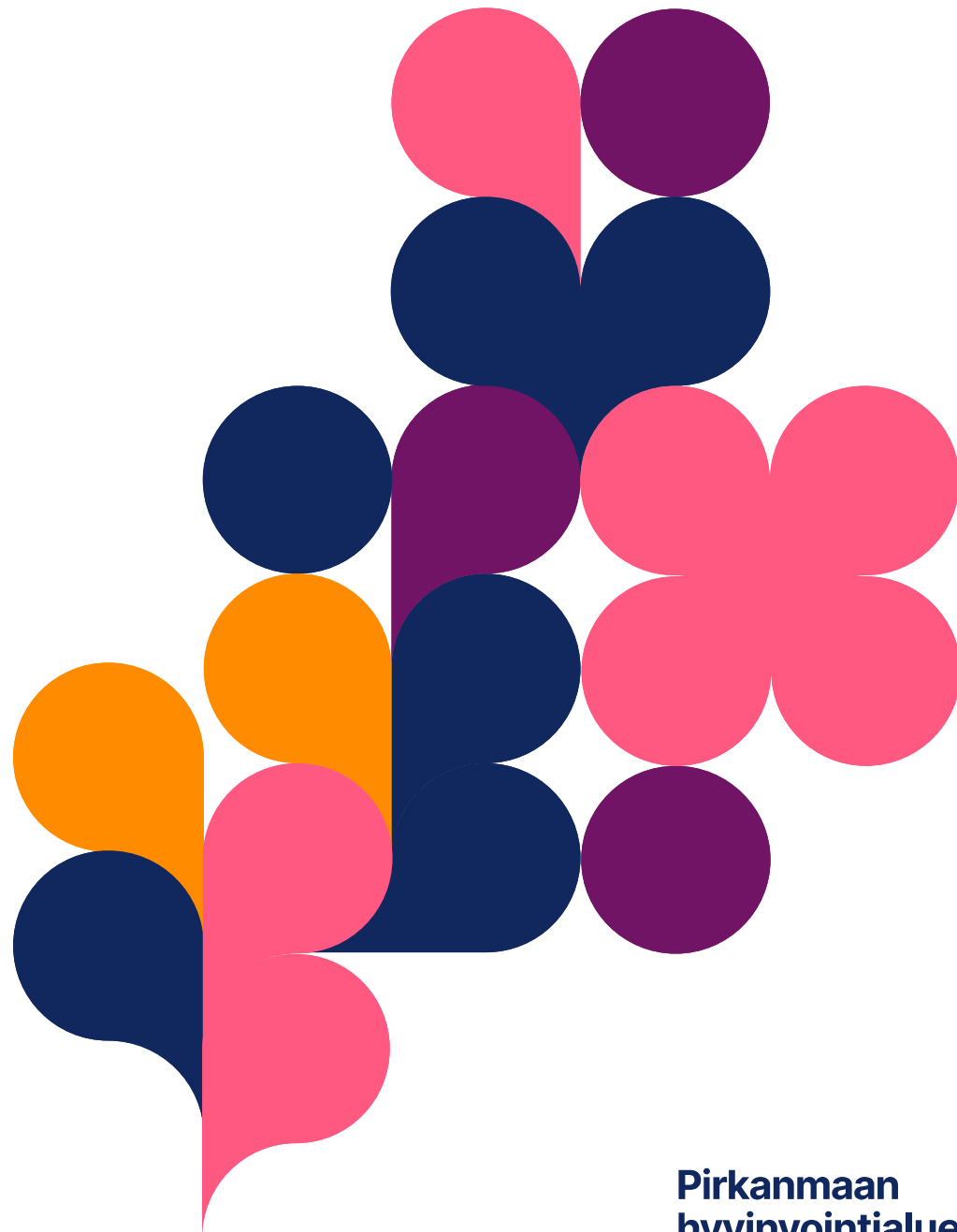
Tarpeellista innovaatiotoimintaa

Kansalliset Testbed-päivät

16.-17.4.2024

Matti Eskola

Innovaatiojohtaja



Pirkanmaan
hyvinvointialue

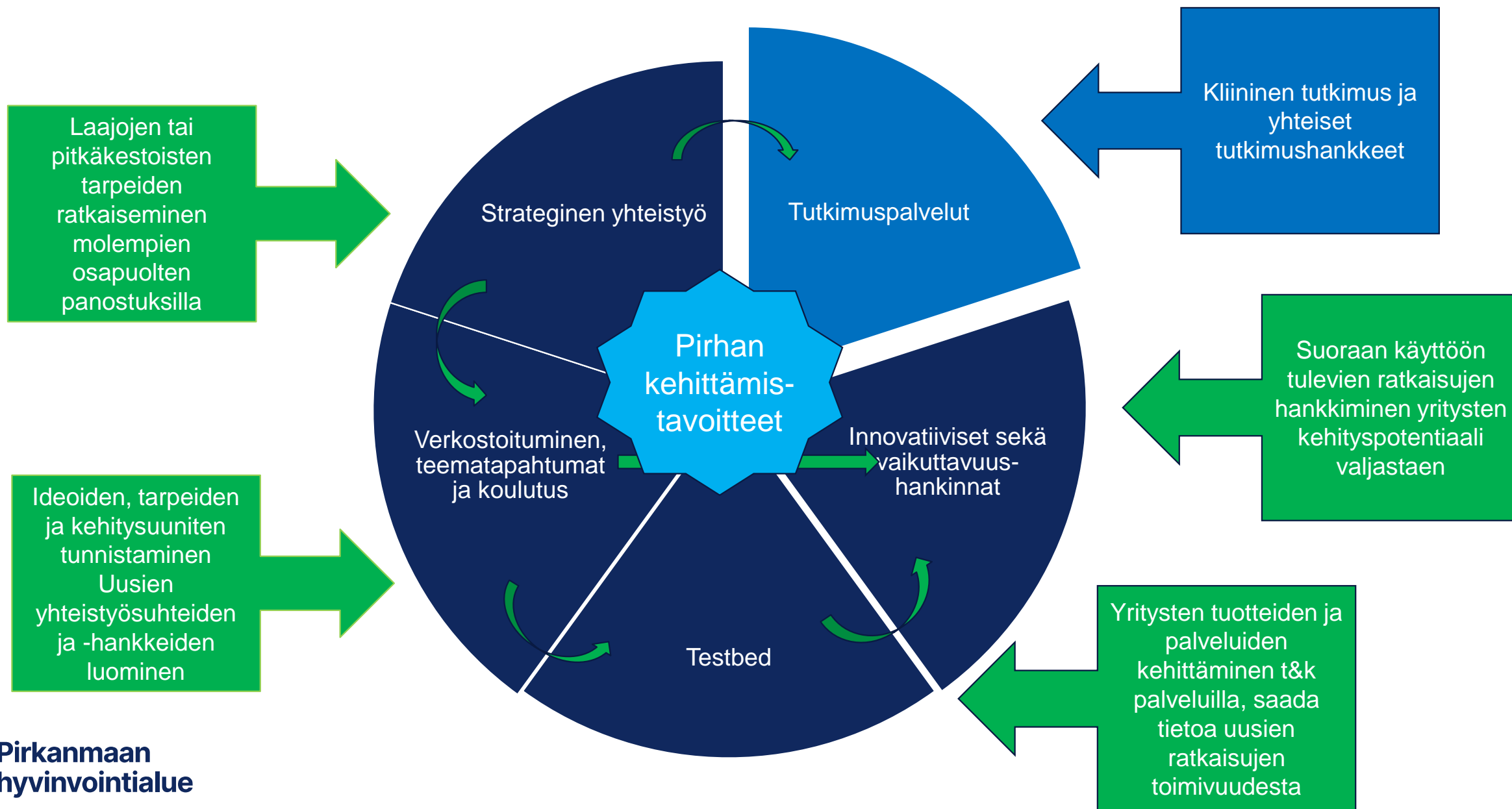
- * Palvelutarpeen kasvu väestörakenteen muutoksen johdosta
- * Palvelukysynnän lisäys kulttuurisen muutoksen johdosta
- * Teknologia tarjoaa uusia mahdollisuuksia hoitaa potilaita paremmin ja osin laajemmin (yksilöllistytvä hoito)
- * Koulutettua osaavaa henkilöstöä ei ole saatavilla riittävästi
- * Rahoituksen niukkuus - tarve parantaa jatkuvasti tuottavuutta 2-3 % vuodessa

**Tarve
nykyistä
nopeammalle
uudistumiselle ja
uusien ratkaisujen
käyttöönnotolle**

**Saatava
aikaan
vähemmällä
enemmän
JA
toisenlaista**

- * Teknologia sekä yritysten tuotteet ja palvelut kehittyvät nopeasti, mutta arvoa tuottavien ratkaisujen käyttöönotto on hidasta
- * Yritykset kokevat markkinoillepääsyn vaikeaksi ja yhteistyön hankalaksi
- * Pirhalla ja usealla muullakin hva:lla ei ole joustavia ja selkeitä toimintatapoja yhteistyön organisointiin tai ratkaisujen käyttöönottoon (hankinnat/investointi /kehityssuunnitelmat)
- * Hyötyjä saavutettavissa sekä strategisissa hankkeissa että jatkuvassa parantamisessa

Yritysyhteistyö Pirhan näkökulmasta



Pilotointipalveluiden
asiakasrajapinta

Yhteisö

Uudet asiakkuudet ja
kumppanuudet

Yritykset, tutkijat, klinikot
ja käyttäjät yhdistävä
kehittämialusta

HEALTHHUB
Rakenne ja palvelut

Näkyvyys,
kontaktit
ja tukipalvelut

Verkostoituminen
ja yhteisön
vertaistuki

Yhteistyössä
kehitetty työpajat
ja tapahtumat,
koulutukset, tietoiskut

Kohtaamispaikka

The best way of learning
about anything is *doing*.
– Richard Branson –

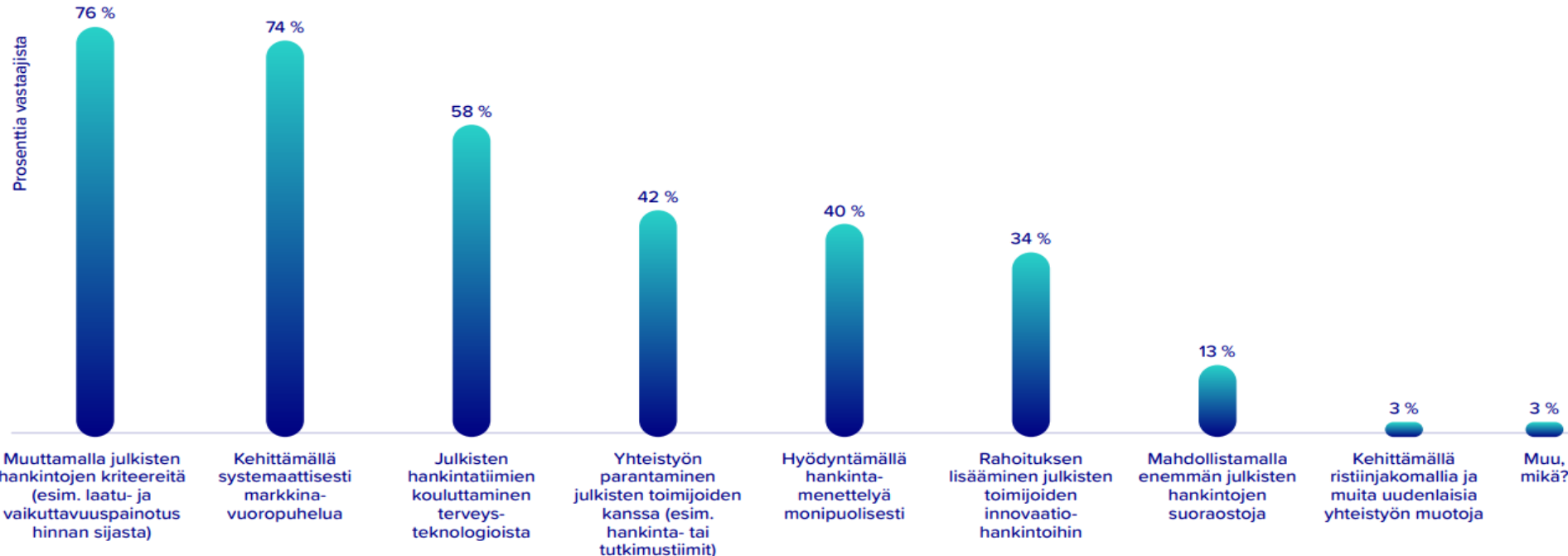
Hot desk -työpisteet
ja ryhmätyötila

Mikä estää - Sailab jäsenten näkemyksiä

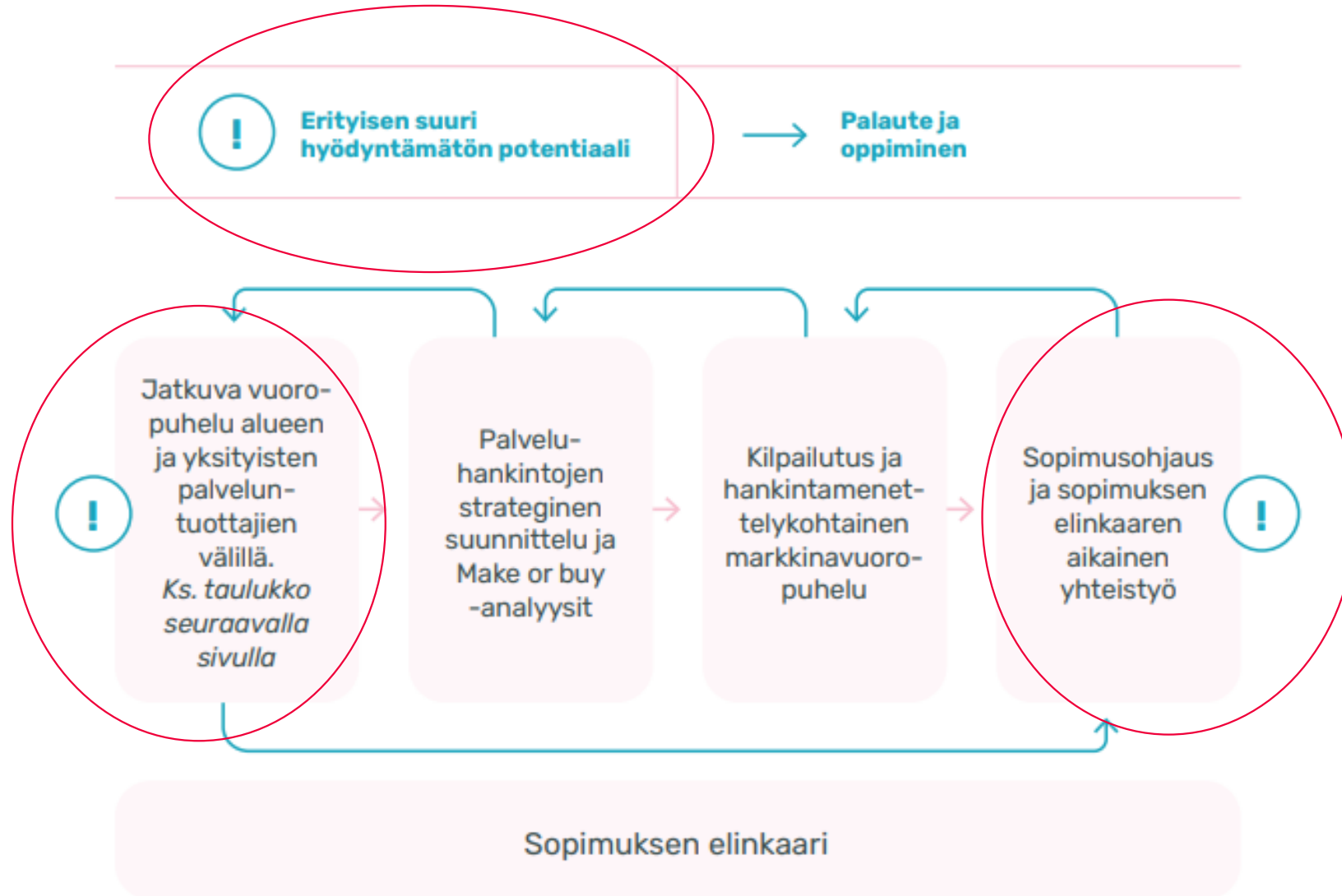
Terveysteknologiayritykset

Innovaatioiden saaminen Suomen markkinoille

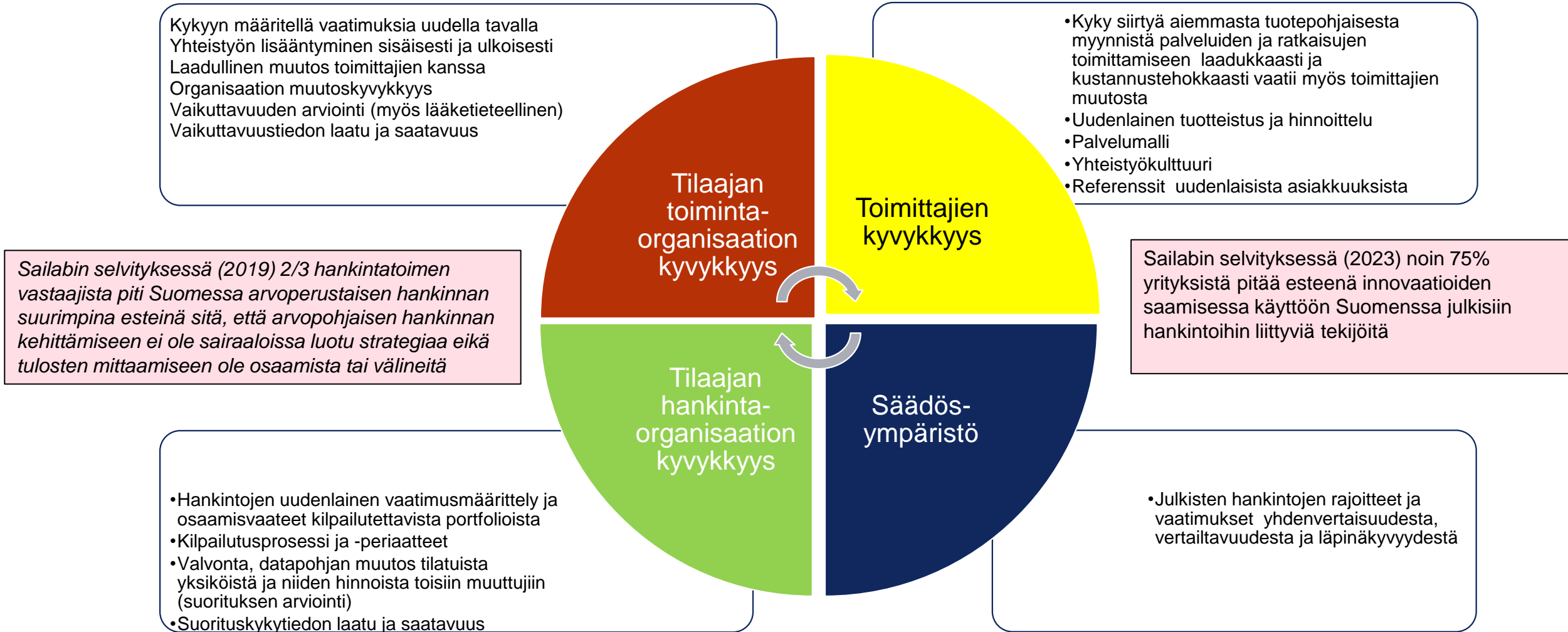
Miten innovaatioiden saamista Suomen markkinoille voisi edistää? (N=38)



HYVIL ja HALI yhteinen näkemys



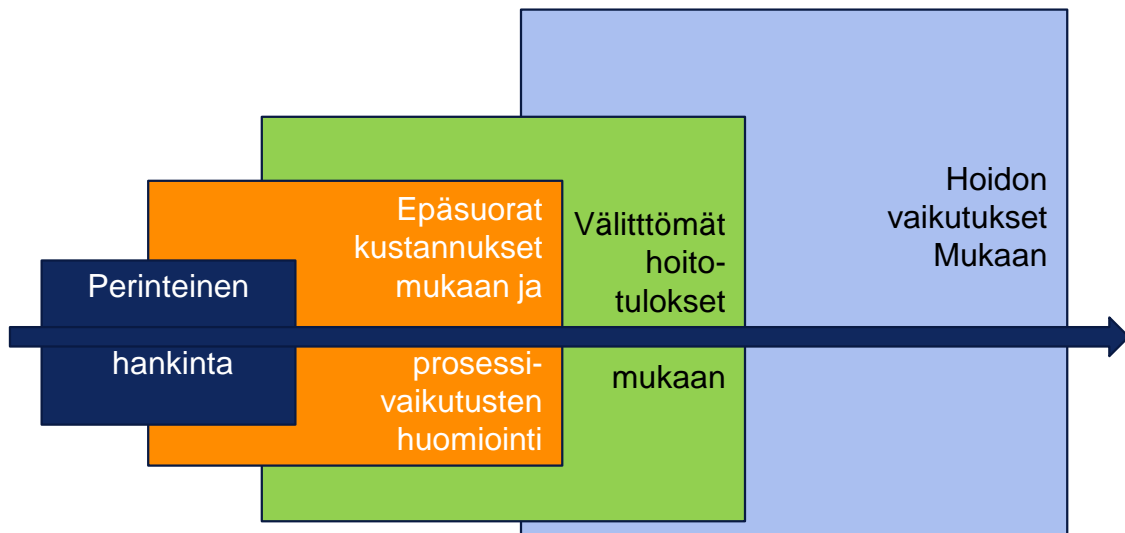
Rajoittavia tekijöitä uudentalaisille hankinnoille



Näistä aloitettaisiin?



Kuva 5: Ensimmäisen strategiakauden kehittämispainopisteitä



$$\text{ARVO} = \frac{\text{Tulokset/vaikutukset}}{\text{Kustannukset}}$$

Terveyden edelläkävijyys haastaa perinteisen innovaatiomallin



Taustalla
ajatus, että
ihminen
haluaa
toteuttaa
itseään

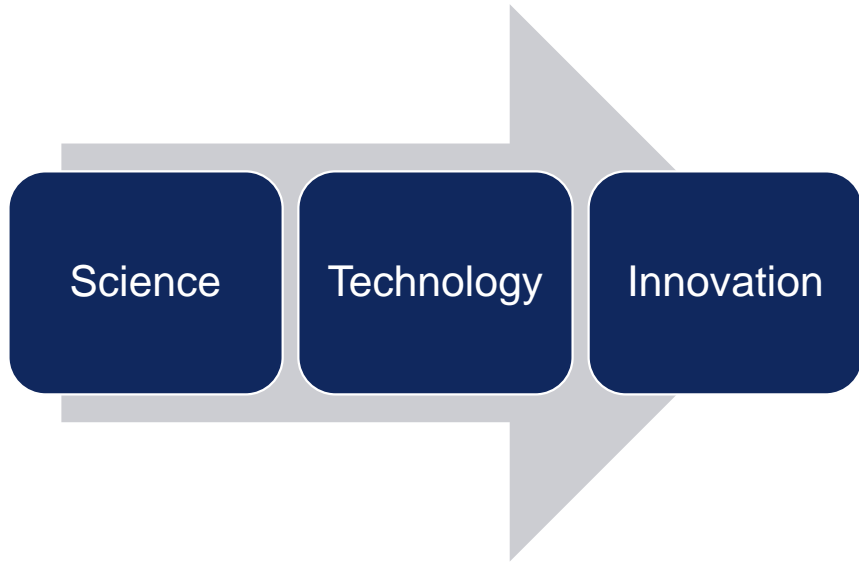


***You do not buy a Harley
because it is a superior bike,
You buy a Harley to be a part
of a family.***

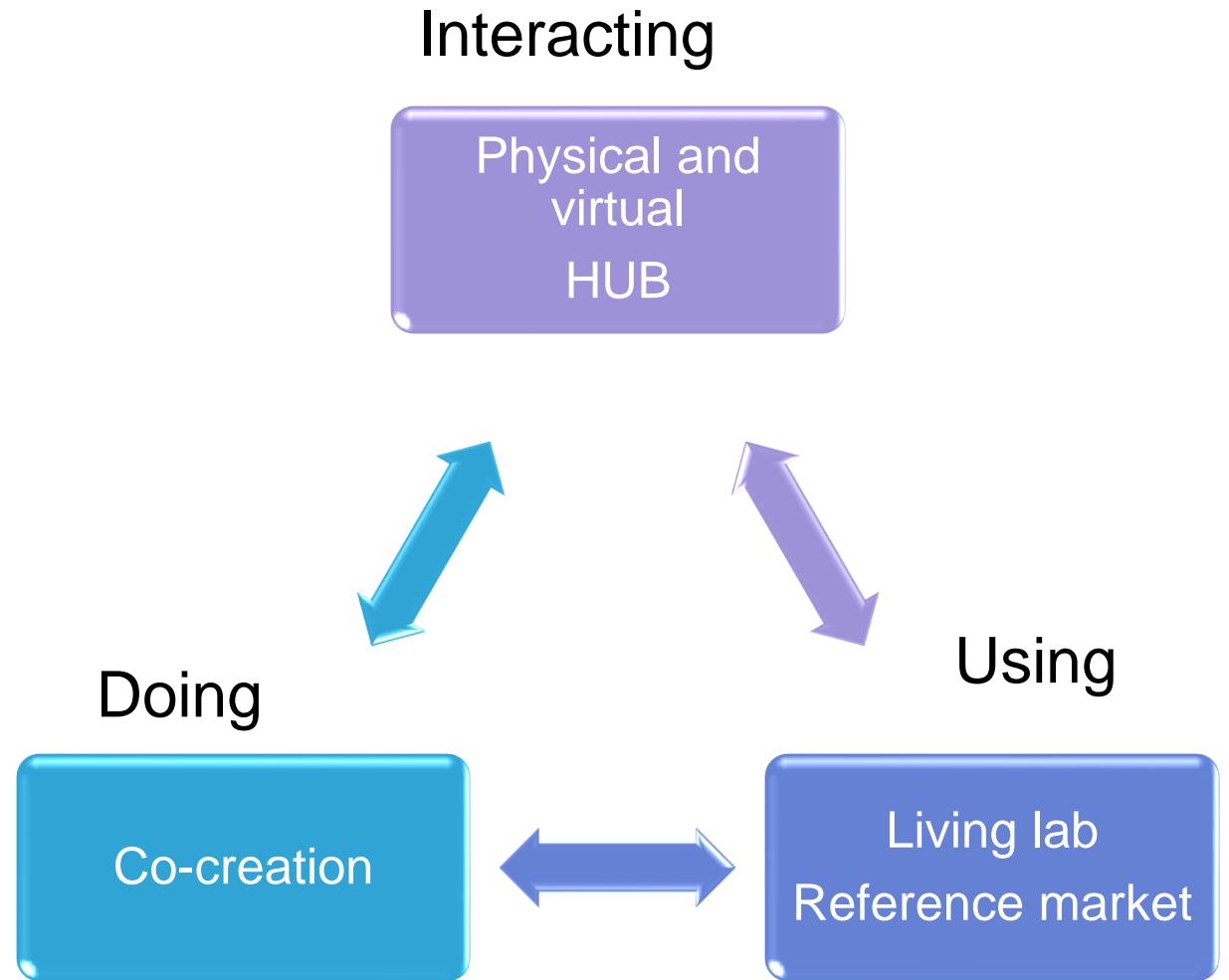
**(Publisher of American Icon ref.
Solomon, 2003:13)**

Tulevaisuuden
painopiste

Perinteinen tarjontalähtöinen



Vuorovaikutteinen tarvelähtöinen

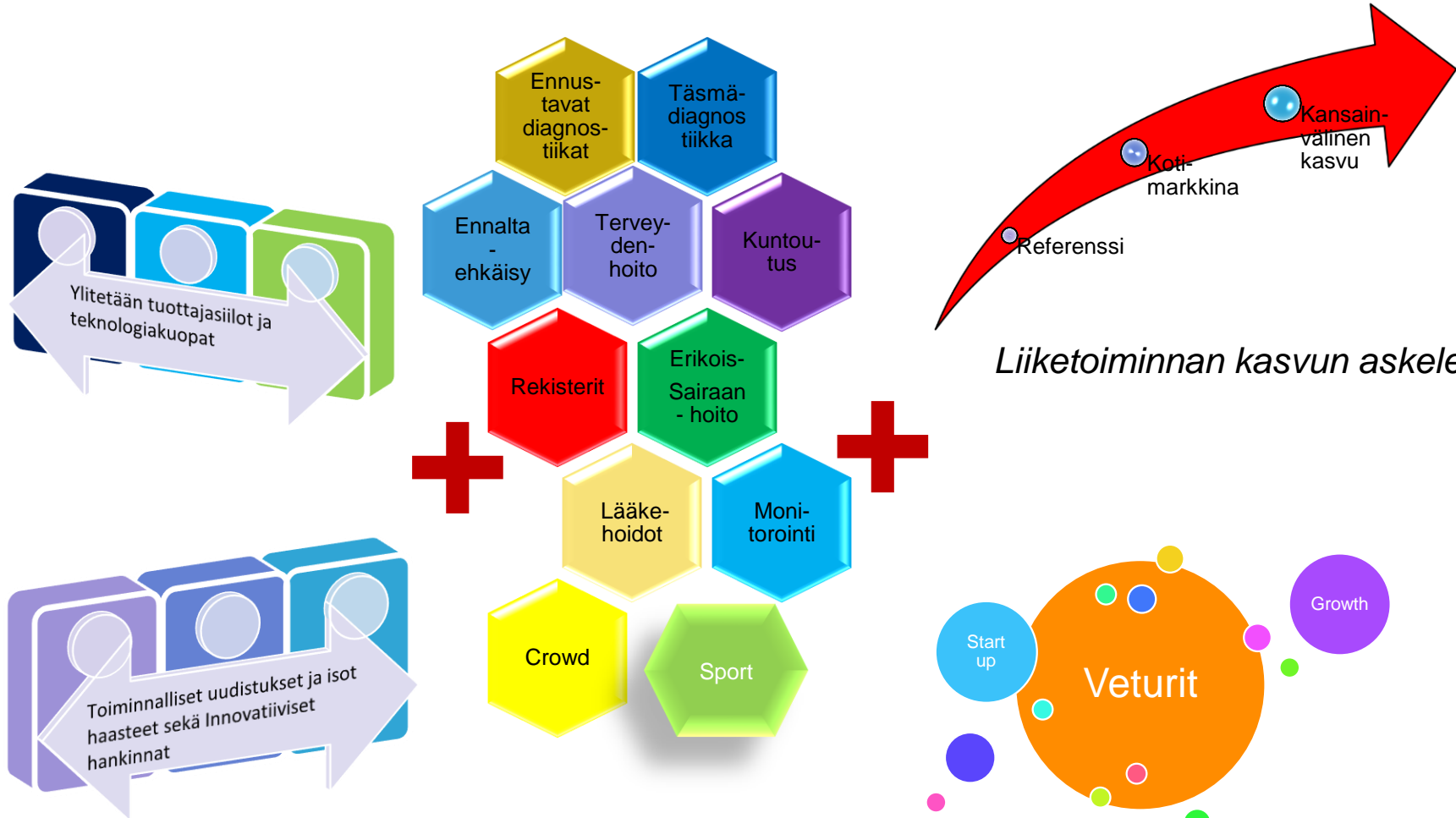


Nykyiset hankintasuunnitelmat kohti innovatiivisten hankintojen suunnitelmia

OPINNOTUSKALAUSSI	ARVIO SOPIMUSKALAUSSIN PITÄJÄSTÄ	ELPÄÄLLISYYSKALAUSSIN KÄYNNISTYS (ARVIO)	ELPÄÄLLISYYSKALAUSSIN TAVOITUS (1,2 tai 3)	Uusampi näkökulma	Kyllä
	1.4.2023 - 31.12.2023 + toistaiseksi voimassa oleva optioaika	Syky 2022	Kireellisyysluokka 3	Uusampi näkökulma	Kyllä
10 - toistaiseksi voimassa oleva optioaika	1.6.2023 - 30.6.2025 + 6 kuukauden optio	Hankinta toteutetaan selvittelymenettelyllä ja hankinta ohjelmistoyhteydellä	Kireellisyysluokka 3	Uusampi näkökulma	Kyllä
	1.8.2023 - 31.12.2026 + toistaiseksi voimassa oleva optioaika	Heinä 2023	Kireellisyysluokka 3	Uusampi näkökulma	Kyllä
	1.9.2023 - 31.12.2026 + toistaiseksi voimassa oleva optioaika	Heinä 2023	Kireellisyysluokka 3	Uusampi näkökulma	Kyllä
	1.9.2023 - 31.12.2026 + toistaiseksi voimassa oleva optioaika	Heinä 2023	Kireellisyysluokka 3	Uusampi näkökulma	Kyllä
		Syky 2023	Kireellisyysluokka 3	Uusampi näkökulma	Kyllä
		Syky 2023	Kireellisyysluokka 3	Uusampi näkökulma	Kyllä
		Syky 2023	Kireellisyysluokka 2	Uusampi näkökulma	Kyllä
		Syky 2023	Kireellisyysluokka 2	Uusampi näkökulma	Kyllä
10 - toistaiseksi voimassa optimus		Syky 2023	Kireellisyysluokka 2	Uusampi näkökulma	Kyllä
7 - toistaiseksi voimassa optimus	Hankintamenettelyyn osuvien myyjä uudet palveluntuottajat aloittavat toiminnan viimeistään 31.12.2023 mennessä (hankinta myöhemmin) Sopimuskausi/toistaiseksi voimassa.	Syky 2022	Kireellisyysluokka 2	Uusampi näkökulma	Kyllä
1-31.12.2023 + toistaiseksi voimassa oleva optioaika. Pääosan käytöstä tahtoa ei	Hankintamenettelyyn osuvien myyjä uudet palveluntuottajat aloittavat toiminnan viimeistään 1.5.2023 mennessä. Sopimuskausi päättyy 31.12.2023 + toistaiseksi voimassa oleva optioaika.	Syky 2022	Kireellisyysluokka 3	Uusampi näkökulma	Kyllä
01 - 31.12.2023 + toistaiseksi voimassa oleva optioaika	1.9.2023 - 31.12.2026 + toistaiseksi voimassa oleva optioaika	Heinä 2023	Kireellisyysluokka 3	Uusampi näkökulma	Kyllä

- Uudenlaisia tapoja tehdä vaatimusmäärittelyjä
 - Uudistuminen, tuottavuus, resurssitehokkuus, laajempi hyödynnettävyys
- Uudenlaisia tai uudistettuja hankintamenettelyjä
- Vaiheittainen kasvu kohti tavoitetasoa (10 %)
 - Pirha 1,3 Mrd €/v ja 10 % tavoitetaso = 130 M€/v
 - Yritysten oma TKI panos mukaan
- Pelkästään Pirha tasolla 10 %/v x 6 v = yhteensä lähes 1 Mrd/ 6 vuotta
- Kansallinen sektorin uudistumisruiske voisi olla jopa 5-10 Mrd

Uusista ratkaisuista liiketoimintaa



Ylitetään tuottajasiilot ja teknologiakuopat

Toiminnalliset uudistukset ja isot haasteet sekä innovatiiviset hankinnat

Strategiset mahdollistajat,

Pirkanmaan mm. SOTE uudistus
hyvinvointialue

Osaamisen ja ratkaisujen yhteensaattaminen

Liiketoiminnan kasvun askeleet

Yritysverkostot (ekosysteemit)

Liiketoiminnan kasvu edellytykset



**Tarvitaan
TEKOsystemi !**

Mitä Sinä aiot tehdä terveystalan
kehityksen ja kasvun eteen?