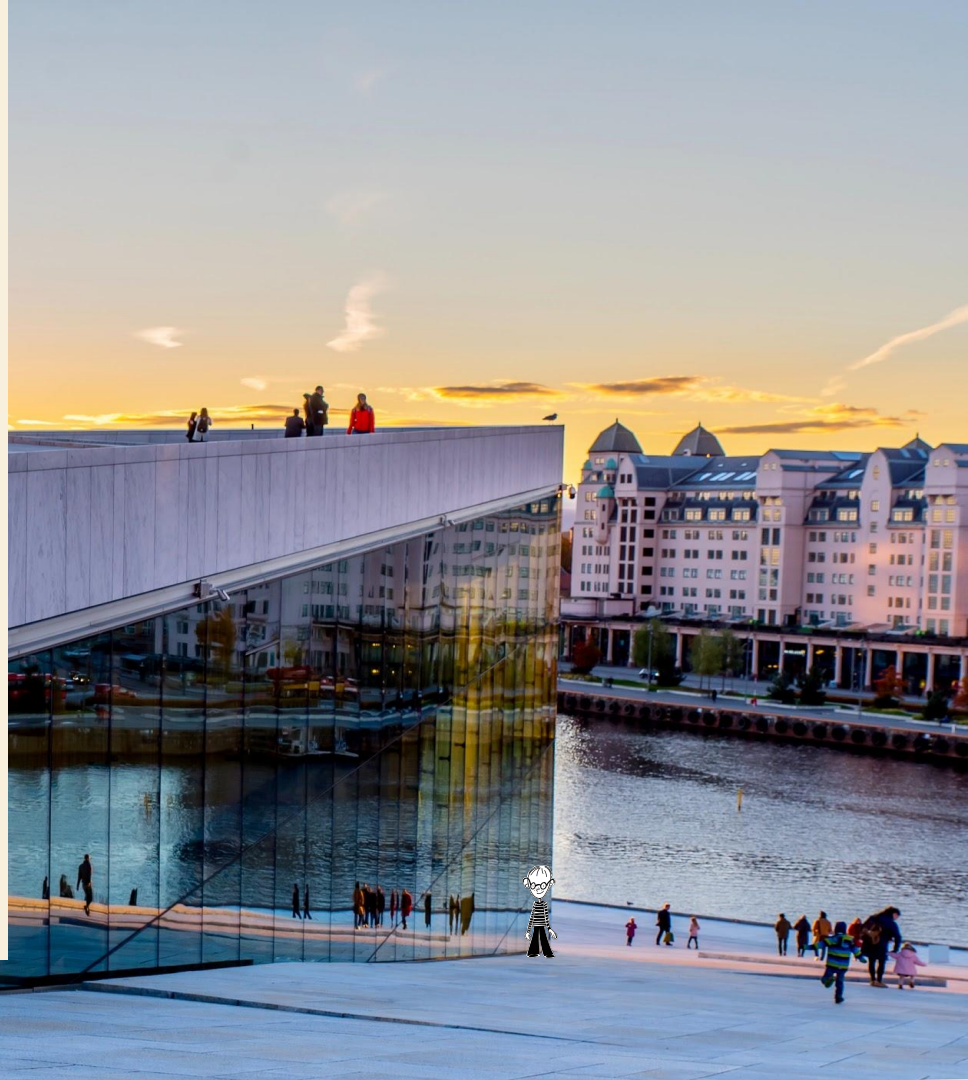
Oslo

Digital transformasjon i store organisasjoner

Tine Reuterdahl
Oslo Origo, Oslo kommune

UiO
23. mars 2022



Digitalisering i store organisasjoner



Tine Reuterdahl
Etatsdirektør Oslo Origo

Bakgrunn og erfaring fra blant annet…

Aftenposten

FINN

Telia

Oslo

Varianter av digital transformasjon

FINN

Etablert som eget selskap i konkurranse med egne eiere

Bygge nytt på siden av det gamle

vs

Oslo

Digitaliseringsetat som drivkraft for tjenesteutvikling

Transformere tjenester som er i drift

AGENDA

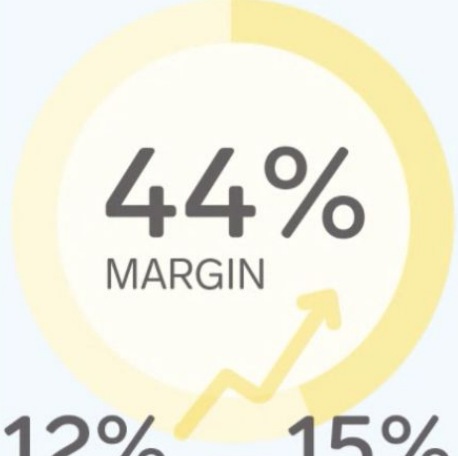
Digital transformasjon i FINN.no og Schibsted

Digital transformasjon i Oslo kommune

Smidig utvikling i takt med byråkratiet

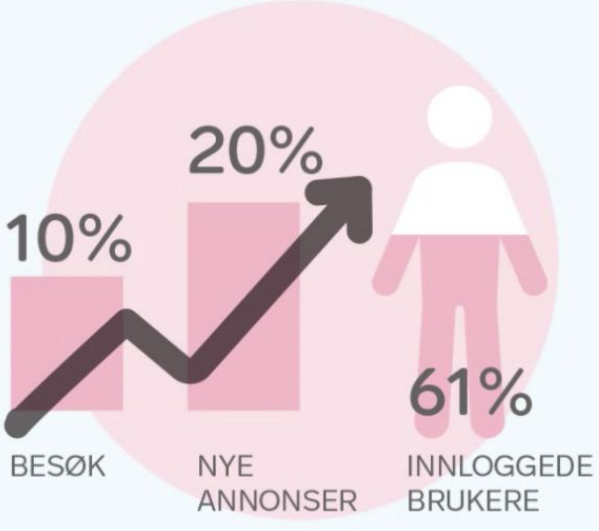
Hvordan gjør vi det i praksis?

Det går ganske bra med FINN.no



12%
RUBRIKK-INNTEKTER

15%
INNTEKTS-VEKST





- BESTE OMDØMME!
- MEST FORNØYDE KUNDER!
- EN AV NORGES BESTE ARBEIDSPLASSER!



Back to the 1990's…

Rubrikk- og merkevareannonser finansierte avisenes nyhetsredaksjoner



	1996 Monopol	1997-1998 First movers, rene internett-aktører	1999-2000 Konkurransen blir tøffere
Jobb	Aftenposten	Jobline, jobshop, jobbguiden.no	StepStone, monster.no, jobpilot
Eiendom	Aftenposten	EIENDOMSNETT	EIENDOMSNETT → tinde, tinde.no
Bil	Aftenposten	AUTODB.NO, bilguiden	kupp.no, BilNorge, 2

De første forsøkene – vis@visen 1996

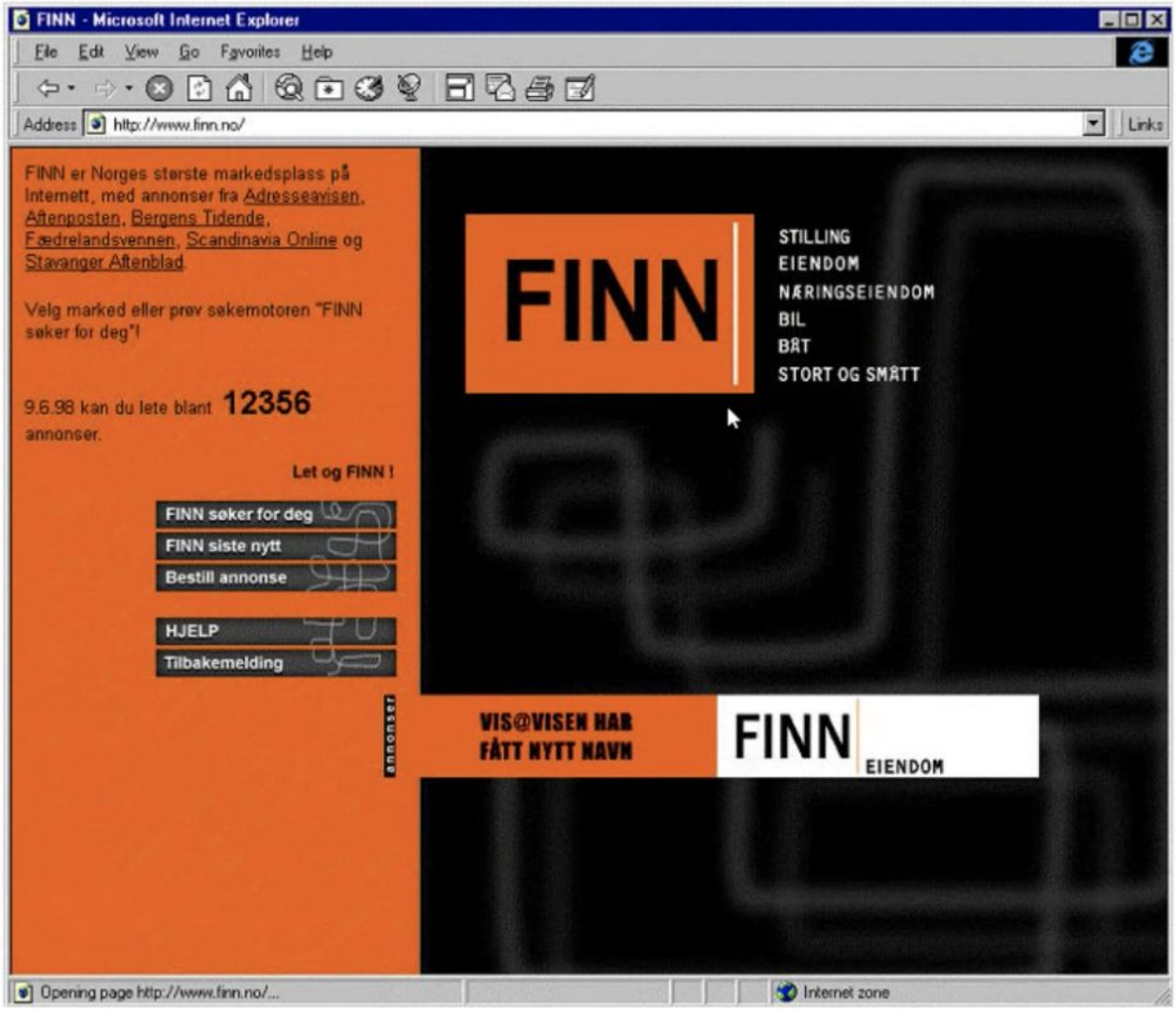


Gi oss gjerne tilbakemelding på tjenesten her

Et samarbeidsprosjekt mellom regionavisene

- Aftenposten
- Adresseavisen
- Bergens Tidende
- Stavanger Aftenblad
- Fædrelandsvennen

Utviklet i samarbeid med Arena


FINN - Microsoft Internet Explorer
File Edit View Go Favorites Help
Address http://www.finn.no/
Links
FINN er Norges største markedsplass på Internett, med annonser fra Adresseavisen, Aftenposten, Bergens Tidende, Fædrelandsvennen, Scandinavia Online og Stavanger Aftenblad.
Velg marked eller prøv søkemotoren "FINN søker for deg"!
9.6.98 kan du lete blant 12356 annonser.
Let og FINN !
FINN søker for deg
FINN siste nytt
Bestill annonse
HJELP
Tilbakemelding
annonser
FINN
STILLING
EIENDOM
NÆRINGSEIENDOM
BIL
BÅT
STORT OG SMÅTT
VIS@VISEN HAR FÅTT NYTT NAVN
FINN EIENDOM
Opening page http://www.finn.no/...
Internet zone

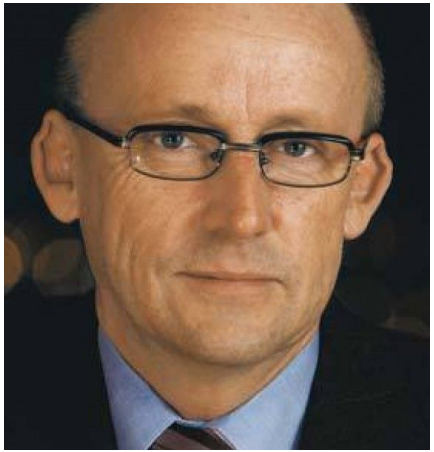
Failure is at the heart of innovation

(you never get it right the first time)

Ny start - 3 sentrale menn



Olav Mugaas
adm. dir. i
Aftenposten
1996-2007



Kjell Aamot
Konsernsjef i
Schibsted
1989-2009

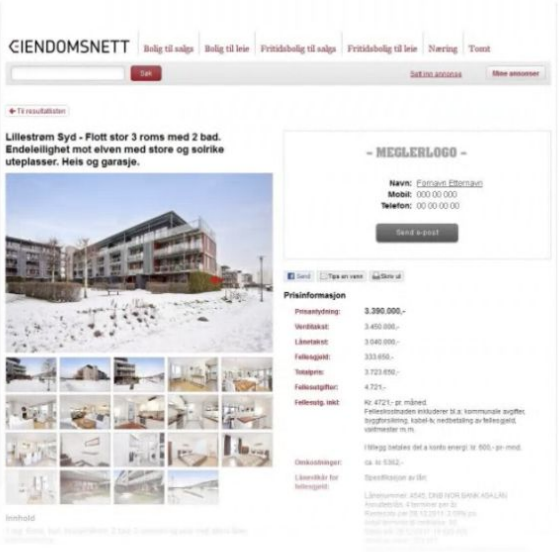


Terje Seljeseth
Adm. dir. i FINN.no
1999-2009

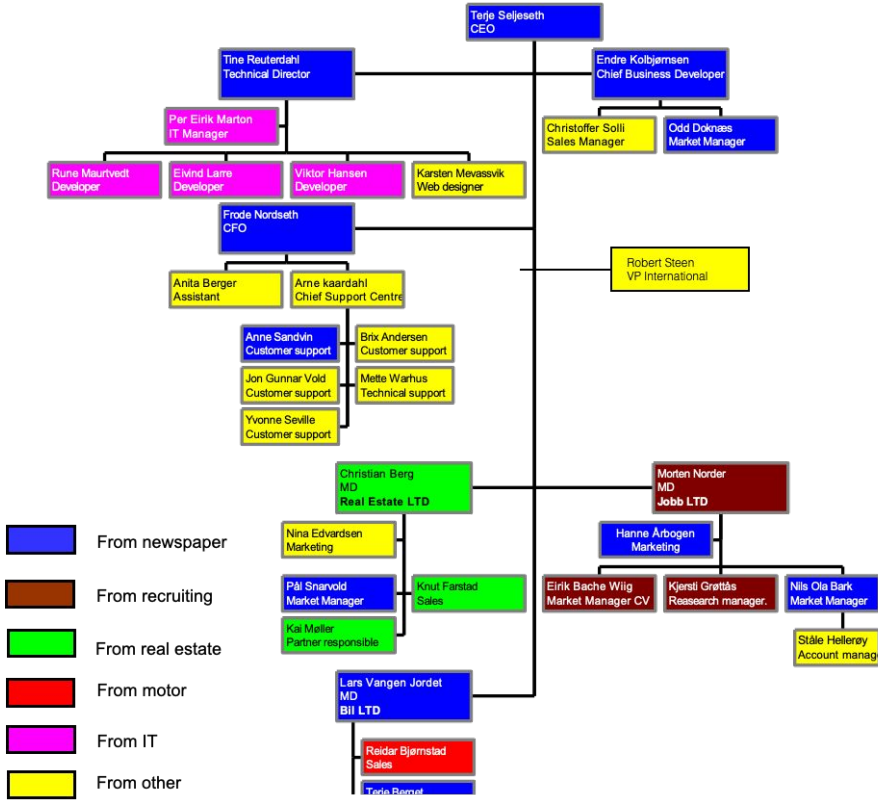
FINN var en utfordrer i 2000

Stepstone eide jobbmarkedet

Eiendomsnett hadde full kontroll på eiendom og uttalte at de ikke så på FINN som en konkurrent



FINN-historien starter med gode folk med riktig kompetanse, som fikk lov - og drahjelp til! - å konkurrere fritt med eierne sine



Nytt selskap, etablert november 1999

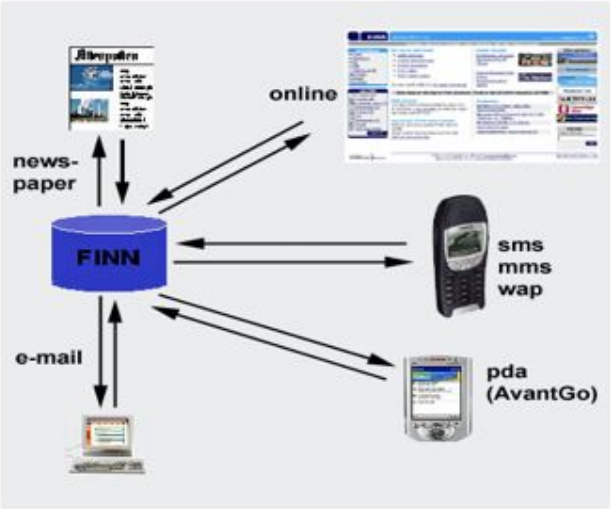
Bygge kompetansemiljø

- Aviserfaring
- Teknologi
- Produkt og brukeropplevelse
- Bransjeerfaring fra rekruttering, meglerbransjen og bilbransjen

Kultur for innovasjon

Globale ambisjoner fra start

New FINN – new strategy



Introduced 1999



The publishers multimedia classifieds offering - “one stop shop”

Local – regional and national. **Separate print and digital. New strategy…**



Spektakulært. *Teknikken og markedsføringen satte de ærverdige fasadene på Grand Hotel og Stortinget i skyggen.*

Laser-lansering av annonser på Nettet

Med en markedsføringskampanje til 40 millioner kroner skal det nye selskapet FINN.no prøve å slå seg inn i markedet for annonser på Internett.

ULF PETER HELLSTRØM
JAN TOMAS ESPEDAL(foto)

– Nettselskapet FINN.no vil bli fulgt over hele verden, spådde Schibsteds konsernsjef Kjell Aamot da startskuddet gikk for lanseringen av nettselskapet i Oslo sentrum i går kveld.

Mediekonsernet har store forventninger til FINN.no, som eies av Schibsted-avisen Aftenposten (62 prosent) og de store regionavisene. Nettselskapet skal ta opp konkurransen med børskometen Step-Stone og selskaper som Eiendomsnett og Bilguiden på Internett.

De ærverdige fasadene på Stortinget og Grand Hotel ble brukt til å vise Oslo-folket at denne nye inngangsporten til rubrikkannonser for bil, jobb og eiendom på Internett nå er på plass. Og arrangementet i Oslo var startskuddet for en markedsføringskampanje på 40 millioner kroner, forteller administrerende direktør Terje Seljeseth i FINN.no.

– Vi vil bli størst i Norge på rubrikkannonser på Internett. Vår database inneholder allerede 600 000 annonser. Fersk statistikk viser at bruken av FINN.no allerede går i været. Og så kommer turen til Norden og Europa.

– Vi må også vurdere oppkjøp løpende, men dette er en sak for styret i selskapet, sier Seljeseth. Han har nylig inngått en avtale med en annonsesamkjøring som omfatter 14 lokalaviser i Nord-Norge som et ledd i å oppnå gjennombruddet på det nasjonale nettmarkedet.

Innholdet viktig

Seljeseth lover «et pent overskudd» allerede til neste år. Og i år 2002 er målet å tjene 20 millioner av samlede inntekter på 100 millioner kroner fra kunder som satser på FINN.no som kanal for sine rubrikkannonser.

– Det er innholdet på Internett som blir stadig viktigere for Schibsted-konsernet. Vi kommer ikke til å satse tungt på å utvikle distribusjonskanalene på Nettet hvis vi ikke er engasjert i å tilby dette innholdet.

– Her passer FINN.no inn, sier Kjell Aamot til Aftenposten. Schibsted-sjefen har akkurat kommet tilbake fra en tur til finanssentrene i New York og Boston for å holde kontakten med amerikanske investorer, som allerede er en stor aksjonærgruppe i mediekonsernet. – Interessen for Skandinavia var påfallende. Det skyldes at vi ligger på topp – ikke bare i avislesing, men også i utbredelsen av Internett og mobiltelefoner.

Jeg blir stadig mer overbevist om at nettopp våre aviser blir et av de få konkurransefortrinn som vi har i forhold til de globale aktørene på Internett, sa Aamot under presentasjonen av FINN.no.



Kan bli dum. *Den svenske legen Christina Doctare advarte mot Internett under lanseringen av nettselskapet FINN.no. – Man kan bli dummere av å sitte foran skjermen, sa hun.*

Lege advarte

Den svenske legen Christina Doctare advarte mot Internett da hun deltok under lanseringen av nettselskapet FINN.no. Man kan bli både dummere, glemsk og stresset av å sitte time etter time foran skjermen, mener hun.

– Og det er viktig å ha god fysikk når man sitter foran skjermen, sa hun – før lasershowet tok over på Spikersuppa.

ulf.peter.hellstrom@aftenposten.no

Lansert 19. mars 2000

Nytt produkt med fokus på brukervennlighet for kjøper og selger

Kart, bilder, innhold og strukturerte data

Får låne eieravisenes troverdighet, kunderelasjoner og annonsevolum

Nye forretningsmodeller

…og en vanvittig markedsføringskampanje

1996



1998



1999



Eget selskap

2000



Teknisk konkurs

2003



2004



Break-even!

2006



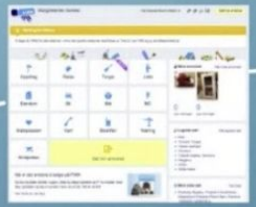
2008



2011



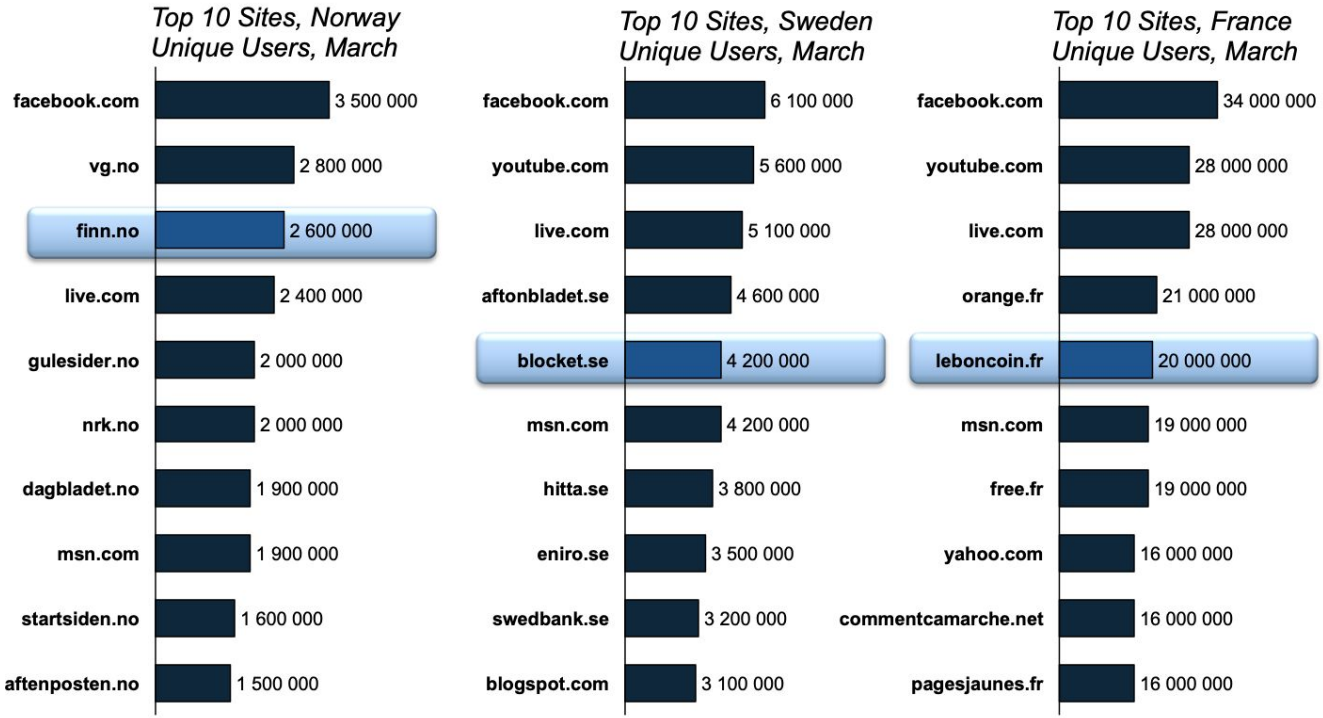
2013



2016



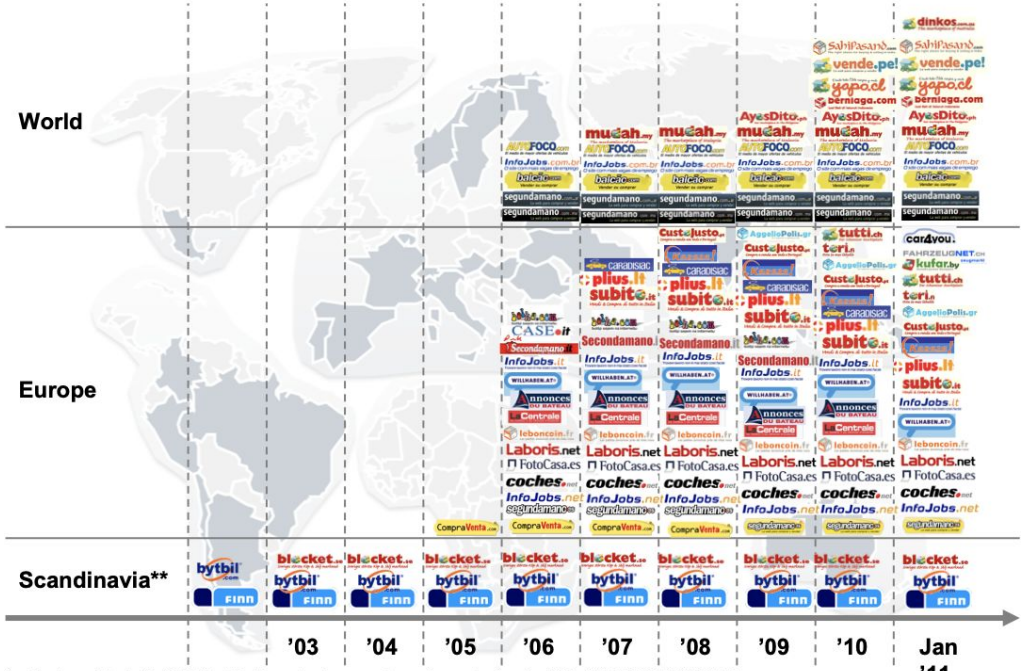
Online classifieds has a great audience potential…



SCHIBSTED MEDIA GROUP

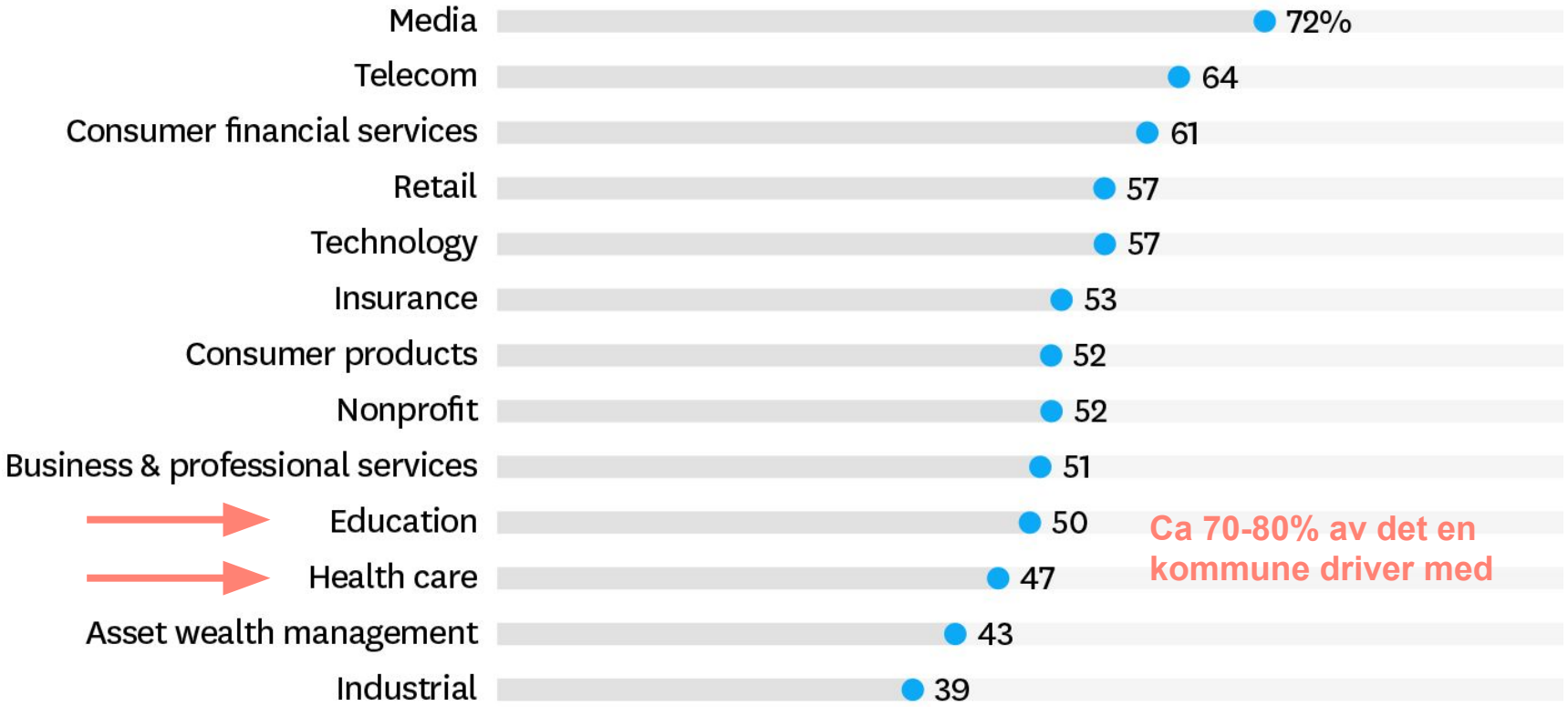
Source all figures:
Doubleclick Ad Planner, March 2011
Google.com/adplanner – List by audience

From a couple of classified sites in Scandinavia, to the 3rd largest in the world*



* Business Week (Oct 2010) - http://www.businessweek.com/magazine/content/10_43/b4200027848347.htm
** FINN owned by Media Norge

Executives Who Anticipate Moderate or Massive Digital Disruption in the Next 12 Months, by Industry



SOURCE "DIGITAL PULSE 2015," BY RUSSELL REYNOLDS ASSOCIATES

© HBR.ORG

AGENDA

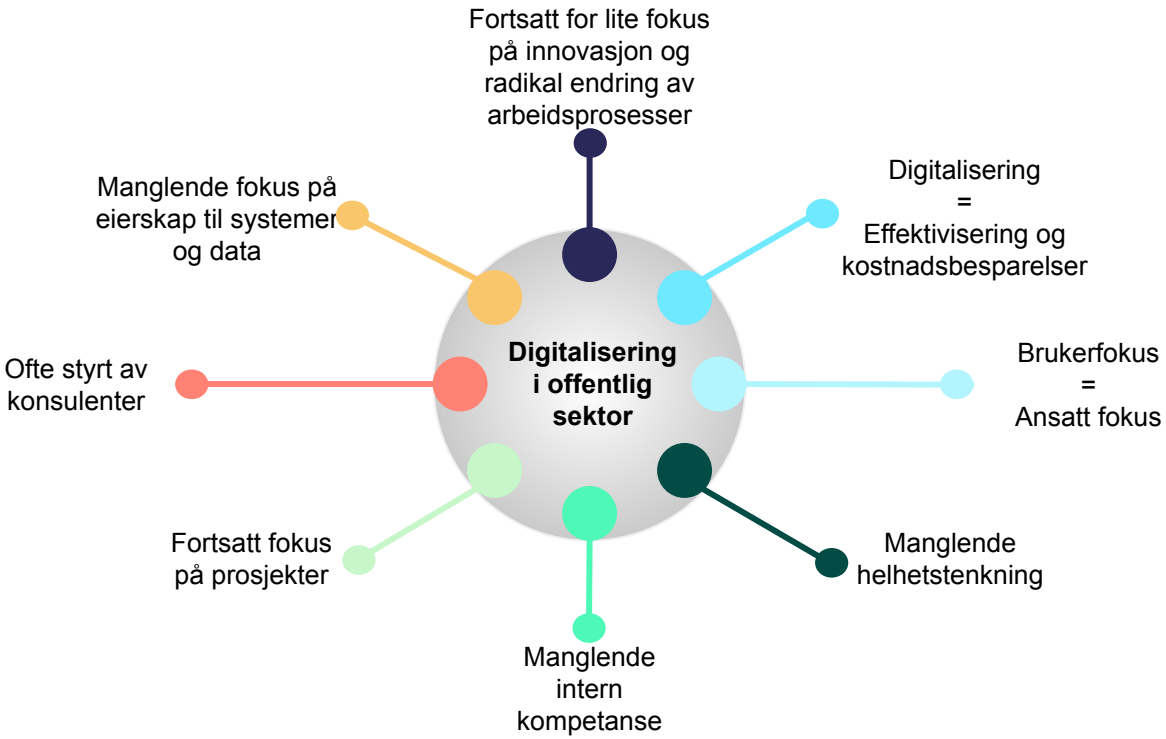
Digital transformasjon i FINN.no og Schibsted

Digital transformasjon i Oslo kommune

Smidig utvikling i takt med byråkratiet

Hvordan gjør vi det i praksis?

Erfaringer fra digitalisering i det offentlige



Skalaen til Oslo kommune er (mildt sagt) stor



…hvordan forener man...

9 byrådsavdelinger

~30 virksomheter

15 bydeler

52 000 ansatte

...for å møte behovene til...

~700,000 innbyggere







> Vi er rigget for store anskaffelser

Kommunaldirektør i Oslo kommune









Hvordan jobber man smidig i en organisasjon som er bygget opp rundt styring og struktur?



Kulturkollisjon?

Smidig

Tverrfaglig

Autonom

Kontinuerlig utvikling

OKR

Innsikt

Korte iterasjoner

Retrospektive

...



Produktområder

Varig satsing

Innbyggertilfredshet

Målinger

Tjenesteutvikling

Brukerreiser

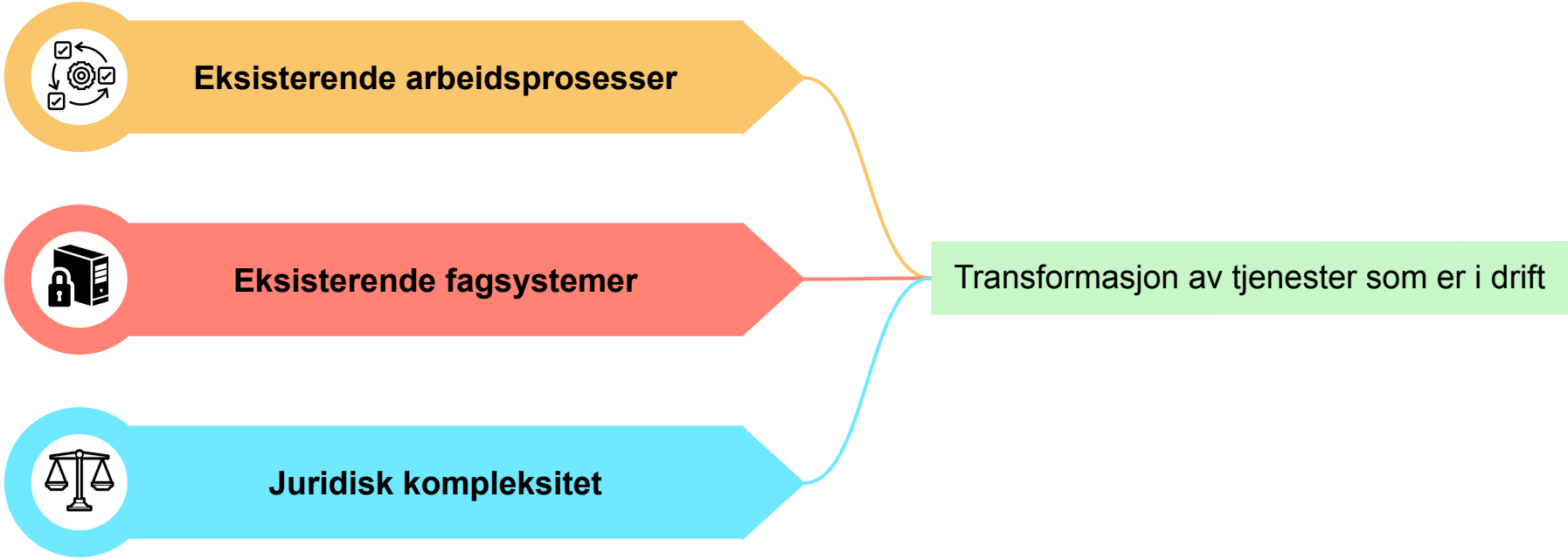
Digital transformasjon

Selvstyrende

DevOps

...

Digitalisering og tjenesteutvikling i offentlig sektor er trolig noe av det mer komplekse du kan jobbe med





One small piece at a time

AGENDA

Digital transformasjon i FINN.no og Schibsted

Digital transformasjon i Oslo kommune

Smidig utvikling i takt med byråkratiet

Hvordan gjør vi det i praksis?





Forutsigbart

Behovene er kjente og relativt konstante

Gjort mange ganger tidligere

Lite som endrer seg over tid





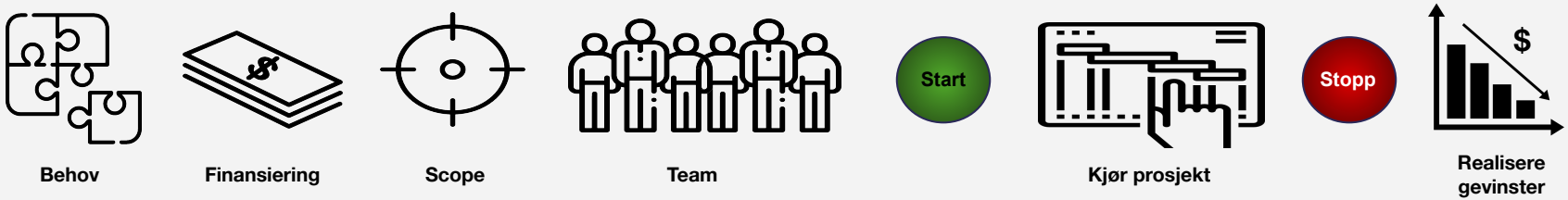
Lite behov for kontinuerlig forbedring og videreutvikling

De som gjør jobben har lang erfaring

Involverer relativt liten grad av innovasjon

Tydelig start og slutt

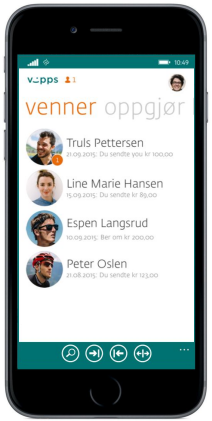
Men vi bør slutte med digitaliseringsprosjekter...



*Bekk Consulting

Digitalisering krever en annen tilnærming...

Mai 2015



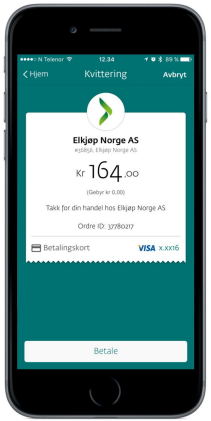
Familie- og vennebetaling...

Februar 2016



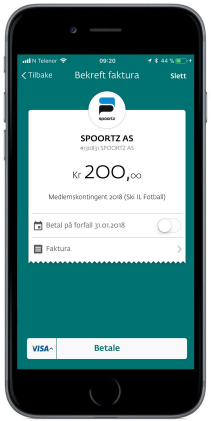
…betalingsløsninger for person til bedrift...

Juni 2016



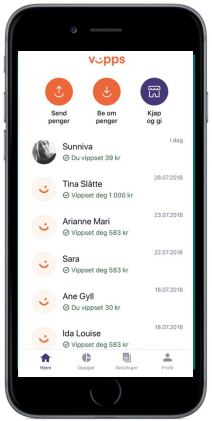
...netthandel...

November 2016



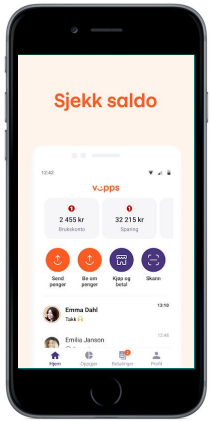
...faktura...

August 2018



...nytt design...

November 2018



...sjekke saldo...

April 2019



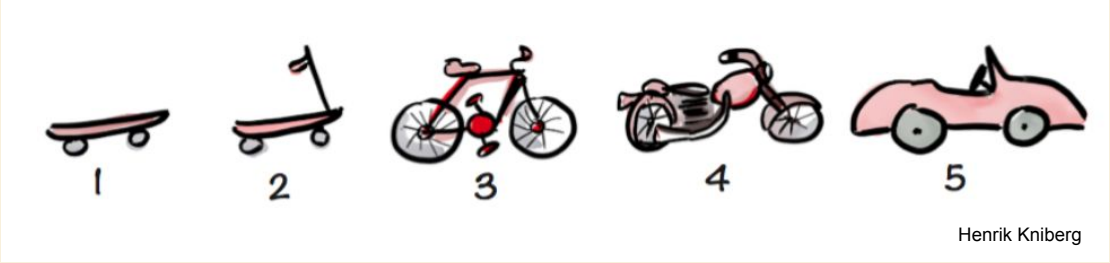
...fakturaskanning...

...butikkbetaling
...kreditt
innlogging

Fra vennebetaling til smartbetaling...

Oslo

Hvorfor smidig?



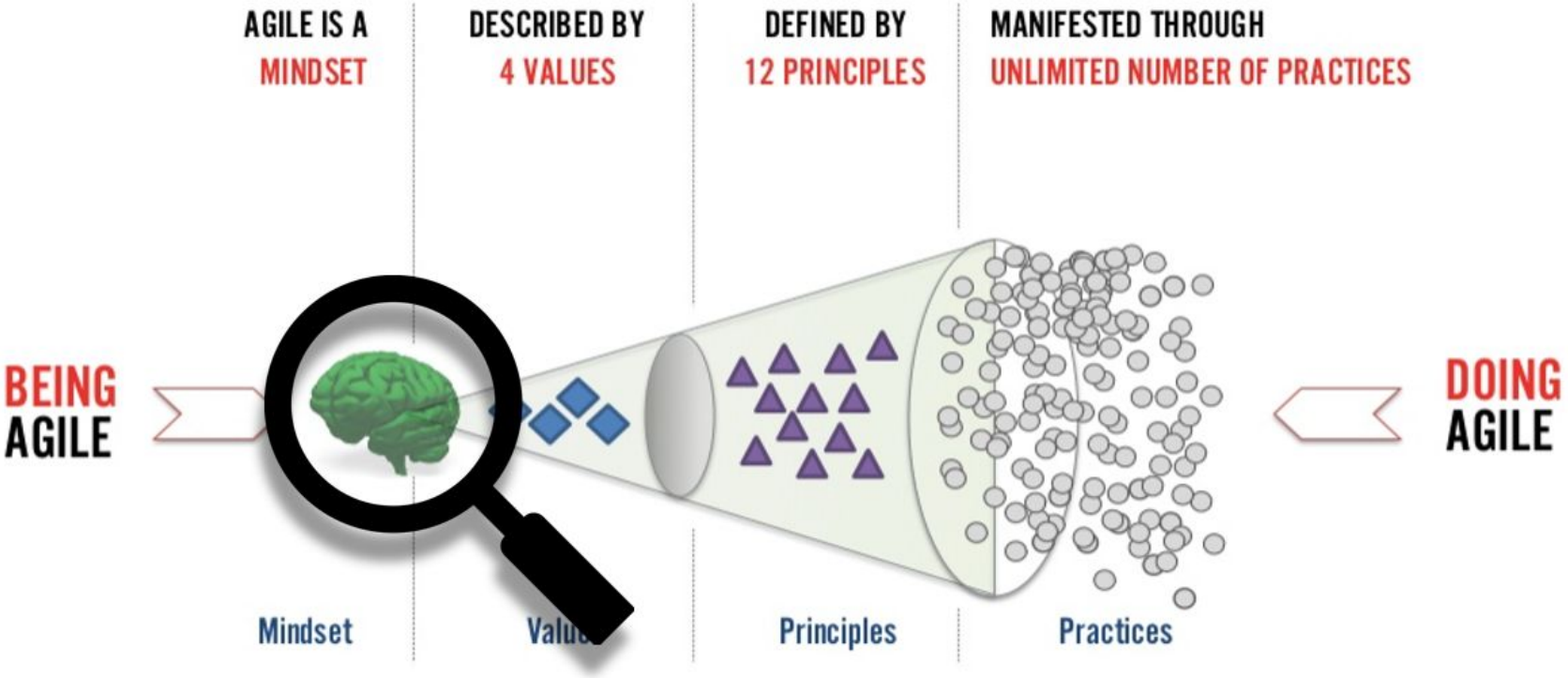
… fokus på behov og sluttbrukere

… kunne håndtere endringer

… skape verdi raskt

… redusere risiko

Være smidig versus gjøre smidig



Ahmed Sidky



bearbeidet fra Jonny Schneider

Tverrfaglige produktteam **trenger**

- Produktområdeleder
- Organisasjonsutvikler
- Forretningsutvikler

- Teamlead
- UX designer
- Tech Lead
- Frontend utvikler
- Frontend utvikler
- Backend utvikler
- Hardware utvikler

Et tydelig definert oppdrag og ansvarsområde

All kompetanse for å levere på sitt ansvarsområde

Fellesløsninger, føringer på teknisk arkitektur, designprinsipper

(Å sitte fysisk sammen)

Å jobbe sammen over tid for å bygge kompetanse på domenet

Å ikke ha for mye avhengigheter utenfor teamet

Autonomitet innenfor sitt oppdrag og ansvarsområde

Hvordan lykkes med autonome team

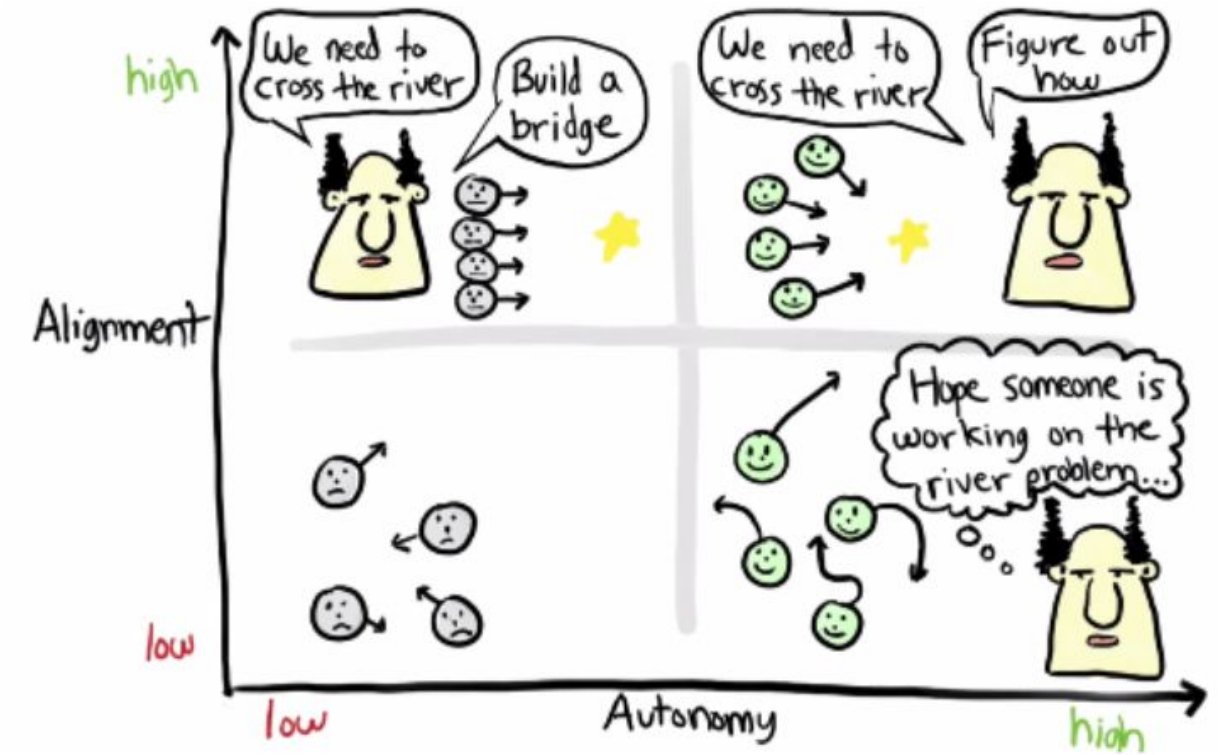
Gi teamet et problem å løse, ikke bestill en løsning

La teamet utforske brukerbehovene så vil de selv finne den beste løsningen

Gi teamet frihet, myndighet og rammer til å løse oppdraget

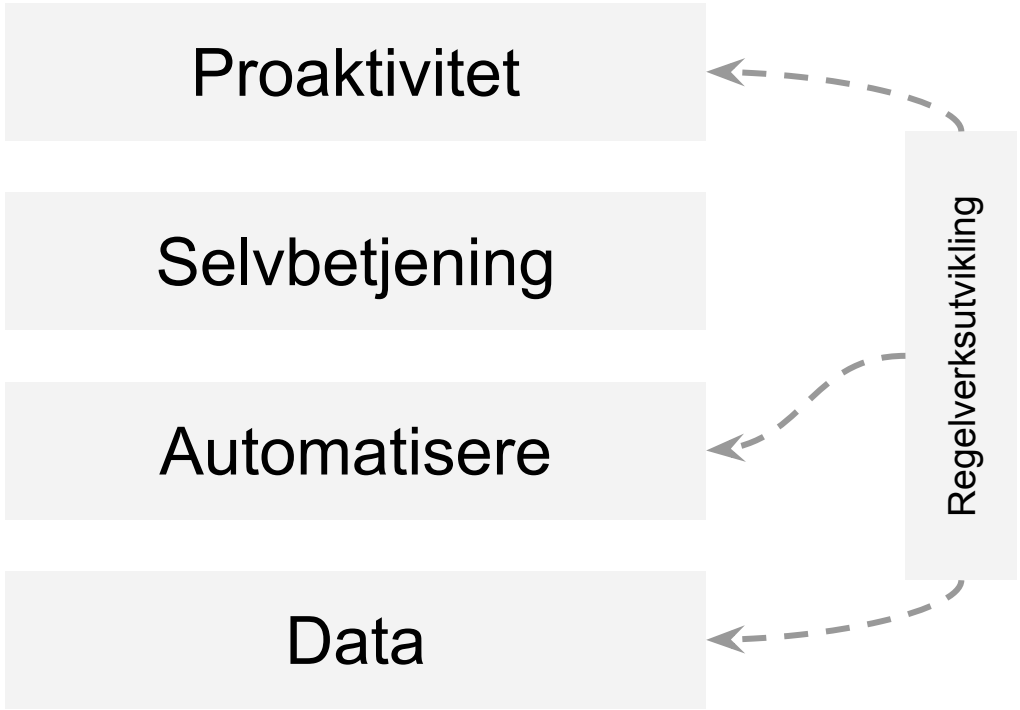
La teamet styre seg selv, men legg til rette for å løse hindringer

Oppdrag



Henrik Kniberg

Fellesnevnere for satsingene våre



Fellesnevnere for Origos metodikk

Smidig

Varige satsinger

Fullsyklus

Hva gjør vi Oslo kommune?


Bygg kompetanse
God og tjenestenær samhandling
Skap en felles visjon

Vi ser nå en trend hvor det offentlige i større grad vil ha kompetansen «på huset»



- Kostnader
- Kompetanse
- Eierskap
- Tillit

Oslo

Bilde: Screenshot DN - 5.11.2018, Computerworld (cw.no) Digitaliseringspodden

Oslo Origo - kommunens interne kompetansemiljø for digital transformasjon



~130
fast ansatte

5
produkt-områder

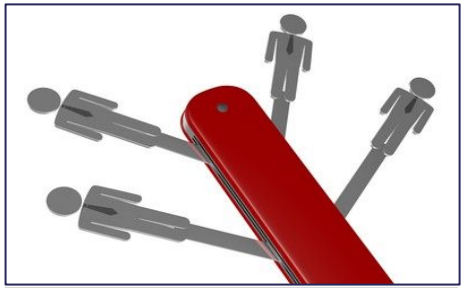
11
tverrfaglige team



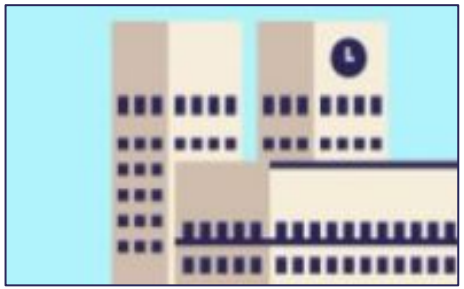
Våre «superkrefter» handler i stor grad om folka våre, der det å få til samhandling på tvers er avgjørende for å lykkes



Kompetente, motiverte medarbeidere



Tverrfaglighet



God nok forståelse for byråkratiet



Politisk fokus og forankring

Oslo

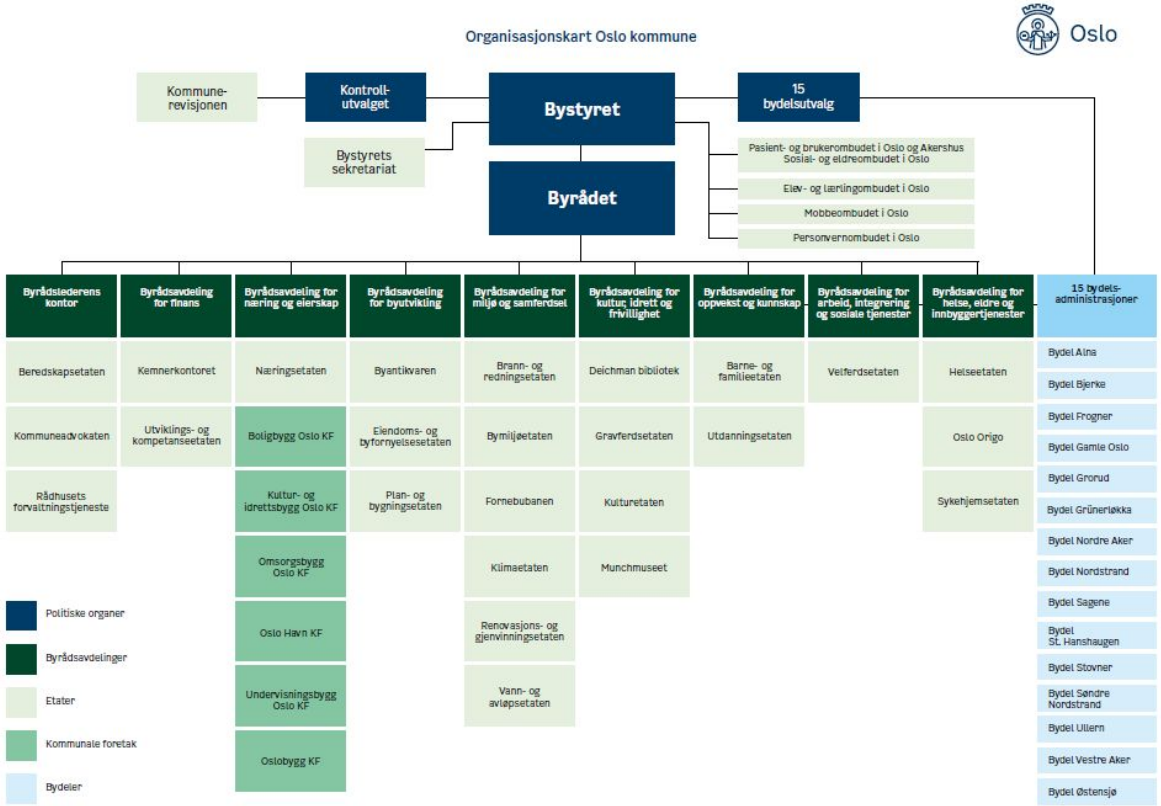
Rammebetingelser



Kultur


Bygg kompetanse
God og tjenestenær sam- handling
Skap en felles visjon

Hva er det alle disse bydelene og etatene har til felles...?



Møt Tim - Oslo-innbyggeren

Felles visjon for den digitale transformasjonen i Oslo kommune



Vi forstår innbyggerne våre og løser deres behov…

…uavhengig av offentlig sektors organisering

Helhetlig **forståelse innbyggerne**, deres **behov** og deres **opplevelse** av kommunens tjenester

Tim blir tvillingpappa

Tim gifter seg

Tim blir arbeidsledig

Tim får seg jobb

Tim starter egen bedrift

Tim skal begynne på skolen

Tim bygger hus til familien

Tim begynner i barnehagen

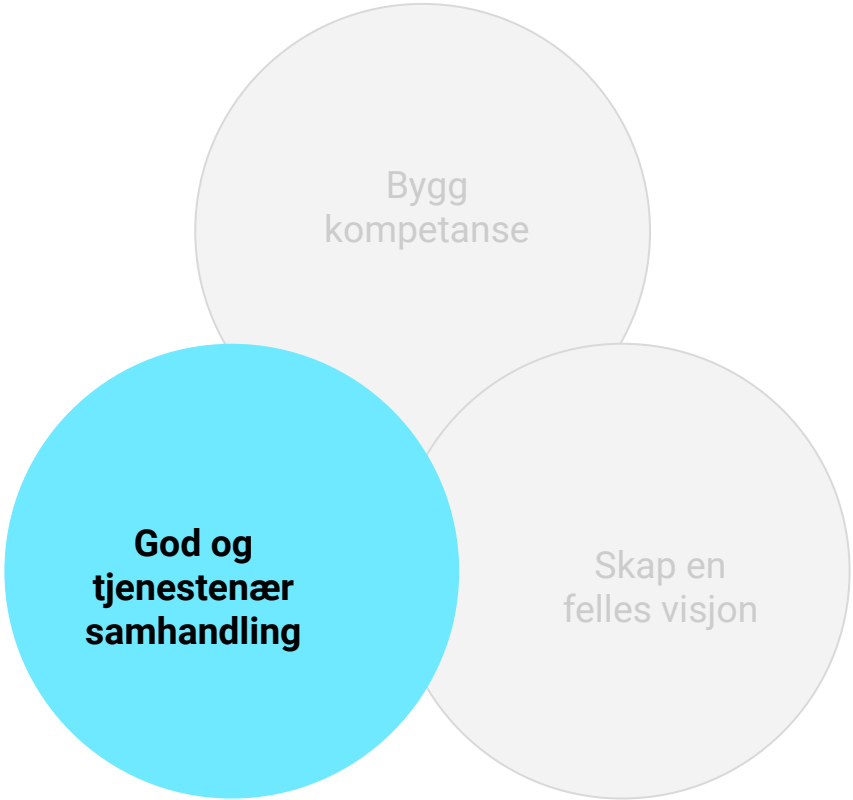
Tim blir syk og pleietrengende

Tim blir født



Tim dør

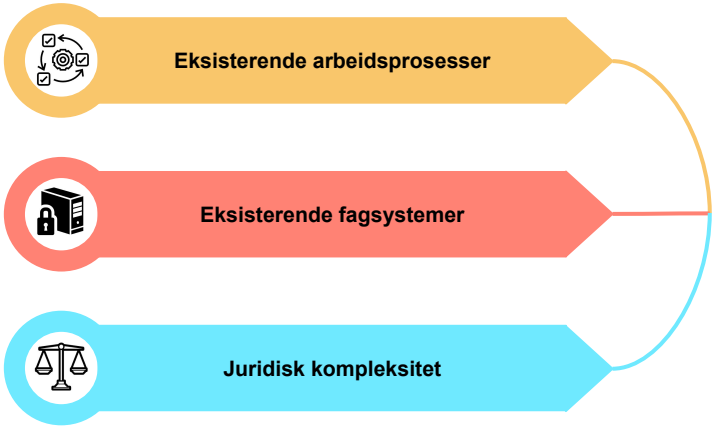
Sammenhengende tjenester med fokus på innbyggerbehov


Bygg kompetanse
God og tjenestenær samhandling
Skap en felles visjon

Digitalisering handler om tjenesteutvikling og må foregå integrert med de virksomhetene som eier og driver den respektive tjenesten



Transformasjon av tjenester som er i drift…



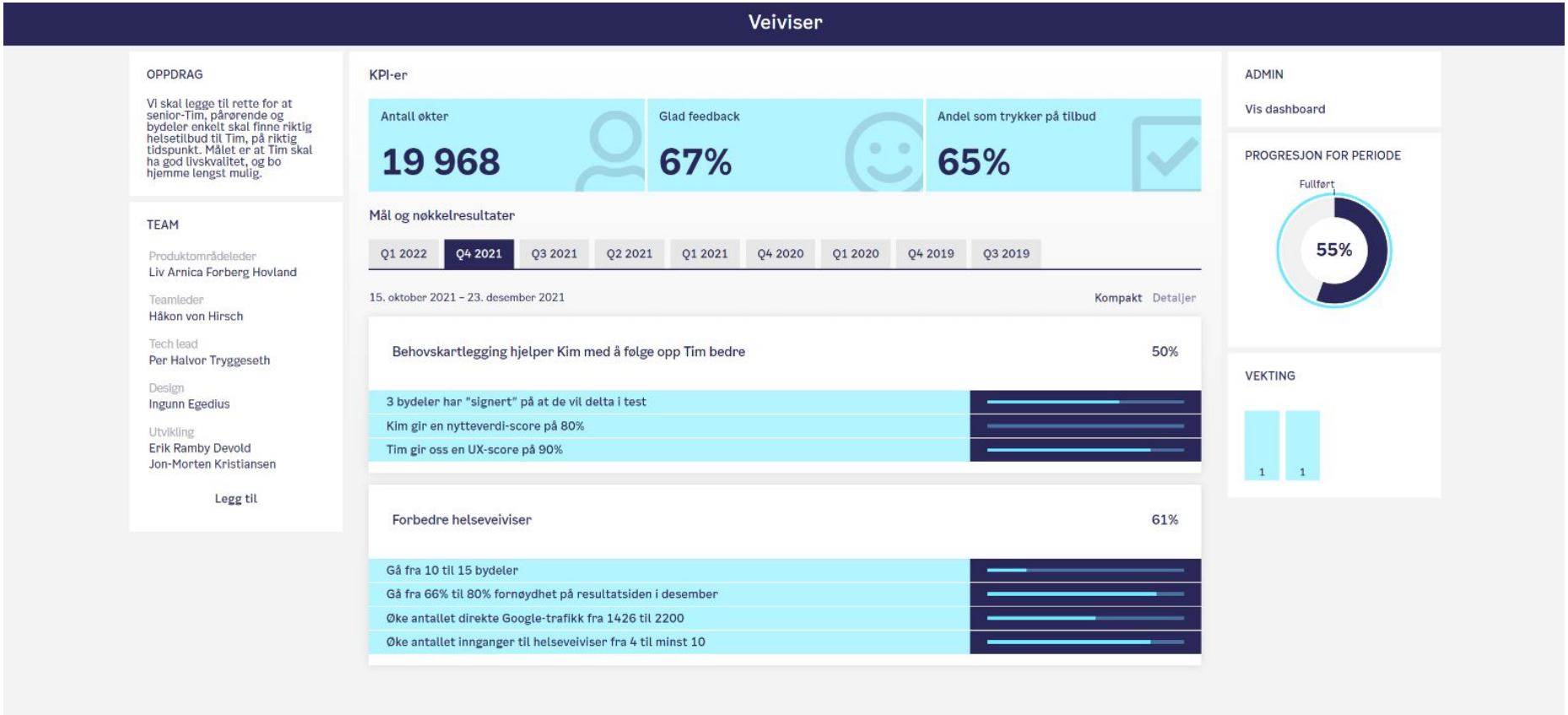
Jobb tjenestenært, forstå behovene og øke kompetanse
i tett samhandling med virksomhetene rundt konkrete case

Teknologien er enkel, det er tjenesteutvikling, organisasjonsutvikling, kulturendring og regelverksendringer som er krevende



...men hvordan jobber man smidig
i takt med byråkratiet?

I Origo bruker teamene OKR rammeverket for å drive måloppnåelse gjennom kortsiktige mål…



…vår jobb er å tilpasse metodene slik at vi operer innenfor planverket og i takt med budsjettprosessen i kommunen

Visjon 5-10 år



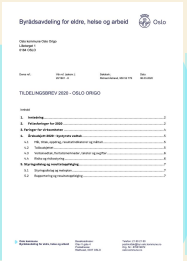
Planstrategi for Oslo 2020–2023

Overordnede mål 2- 4 år



Budsjettforslag 2021 og økonomiplan 2021–2024

Mellom mål 1 år



Tildelingsbrev 2021

Strategisk nivå

Taktisk nivå

Oslo

Smidig-manifestet

Personer og samspill fremfor **prosesser og verktøy**

Programvare som virker fremfor **omfattende dokumentasjon**

Samarbeid med kunden fremfor **kontraktsforhandlinger**

Å reagere på endringer fremfor **å følge en plan**

Oslo kommune verdsetter helt klart høyre side, og har bygget et tungt regelverk tilpasset dette. Regelverket krever struktur, systemer, dokumentasjon, internkontroll og risikostyring.
Over 1000 gjeldende regelverk i kommunen, 36 av de påvirker Oslo Origo

Konkret så må vi samle alt i en **virksomhetsplan**

...og sørge for at vi kan holde det som et levende dokument gjennom året mens vi lærer og forbedrer det vi gjør



AGENDA

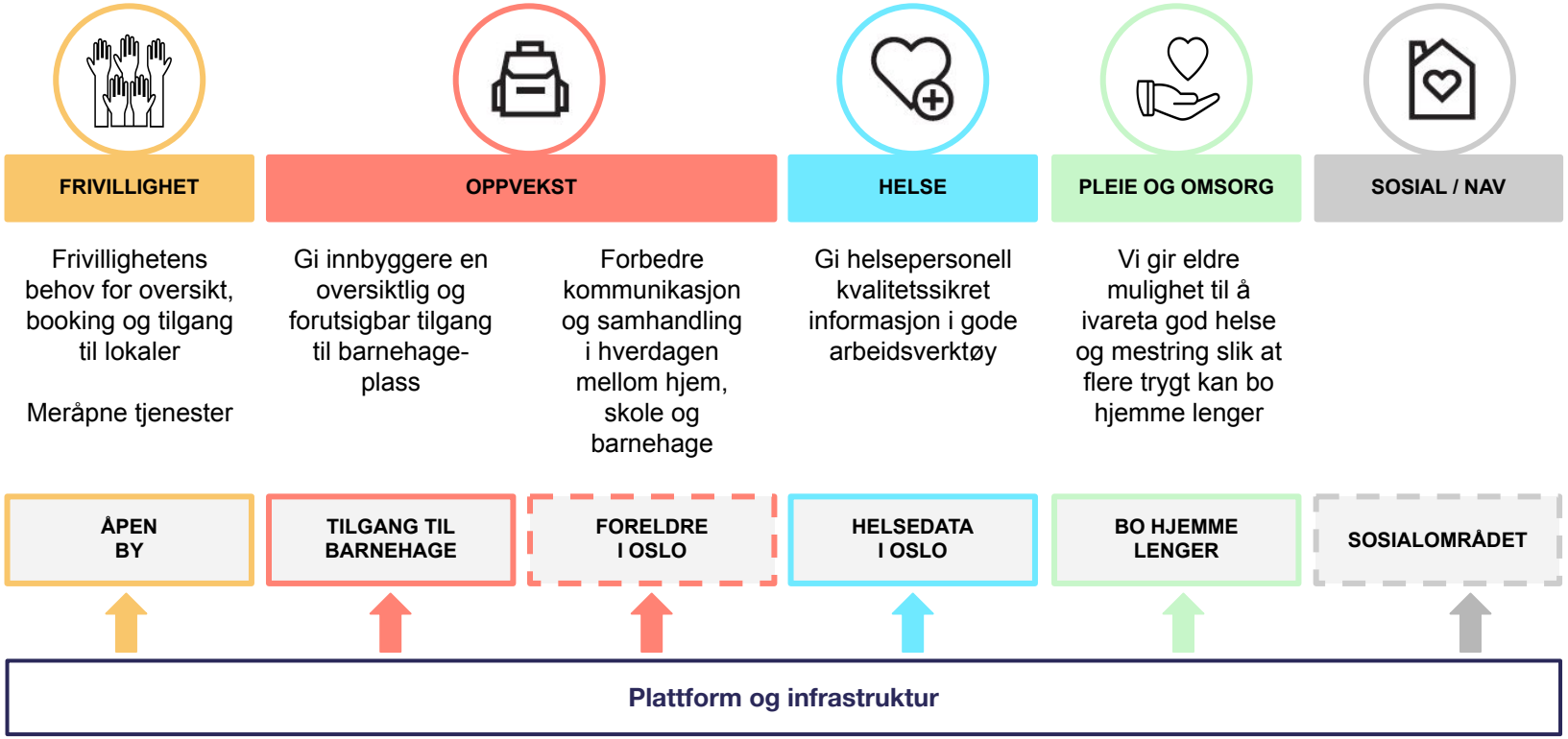
Digital transformasjon i FINN.no og Schibsted

Digital transformasjon i Oslo kommune

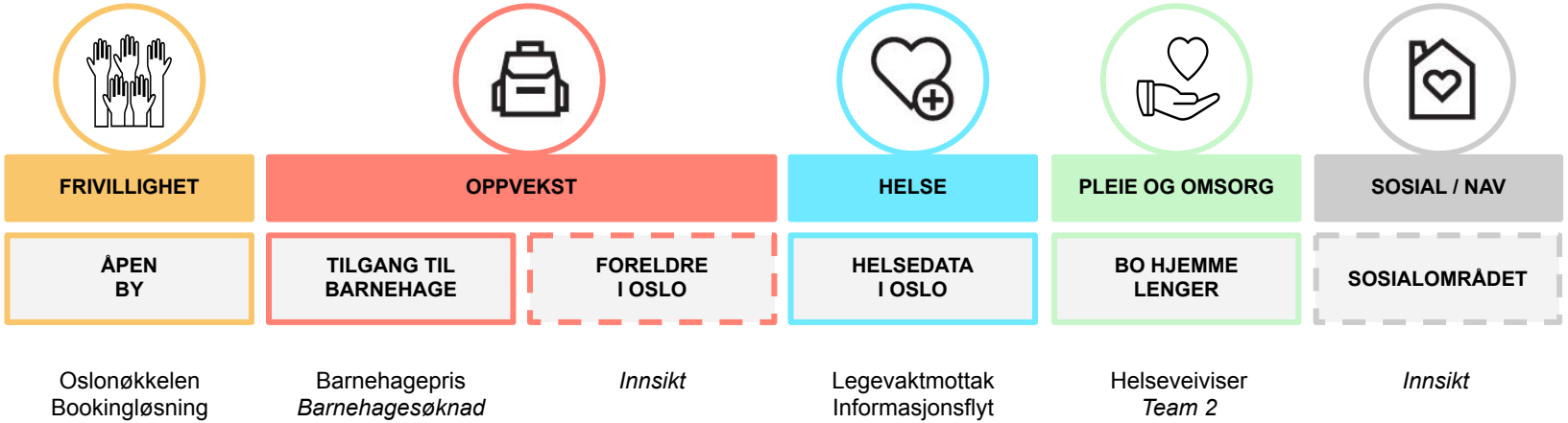
Smidig utvikling i takt med byråkratiet

Hvordan gjør vi det i praksis?

Origos tjenestenære områder



Origos tjenestenære områder



Organisert i permanente *produktområder og produktteam* som jobber langsiktig med et tydelig definert oppdrag

Tilgang til barnehage

OPPVEKST

TILGANG TIL BARNEHAGE

- Redusert oppholdsbetaling
- *Barnehagesøknad*

~37,000
barn i barnehage

16,550
henvendelser til OKK om barnehageopptak i 2020

PROBLEM-BESKRIVELSE

Foresatte opplever usikkerhet fordi søknadsprosessen for barnehageplass er uoversiktlig, har lang ventetid og mangler informasjon underveis. Kommunens regelverk og praksis for tildeling av plass er vanskelig å forstå. Dette resulterer i merarbeid for barnehageadministrasjonen i bydelene, Oslo kommunes kontaktsenter og de enkelte barnehagene, som må håndtere et betydelig volum av henvendelser fra foresatte med spørsmål om søknadsprosessen.

MÅLGRUPPE

Foreldre med barn i barnehagealder (0-6 år)
Ansatte ved opptakskontorene i bydelene

OPPDRAG

Gi innbyggere en oversiktlig og forutsigbar tilgang til barnehageplass
Gjøre tilgangen til rettighetsbaserte tjenester innen barnehage og AKS enklere og raskere, ved å forbedre den helhetlige innbyggerreisen, og ved hjelp av dataflyt og automatisering

EFFEKT

Bedre opplevelse av søknadsprosessen for barnehageplass
Færre henvendelser til kommuens kontaktsenter knyttet til barnehageopptak
Enklere og automatisert tilgang til redusert foreldrebetaling innen barnehage og AKS
Redusert saksbehandlingstid knyttet til rettighetsbaserte tjenester

Digitalisering av kommunens søknadsprosesser...



480
søknadsskjema

50%
digitalisert

~300,000
digitale henvendelser

Digitalisering av søknadsprosesser innebærer
ikke nødvendigvis transformasjon



Tim søker via skjema på nett

Inntekt, Nav, folkeregisteret etc

Interne fagsystemer

Regelmotor
Vilkårsvurdering
Forslagsstilling
Beregning

Ukurante saker og særtilfeller behandles av saksbehandler

Digital søknad → **Hente datagrunnlag** → **Automatisert vedtak**

Trinn 1

Digitale skjemaer for å forenkle Tims søknadsprosess

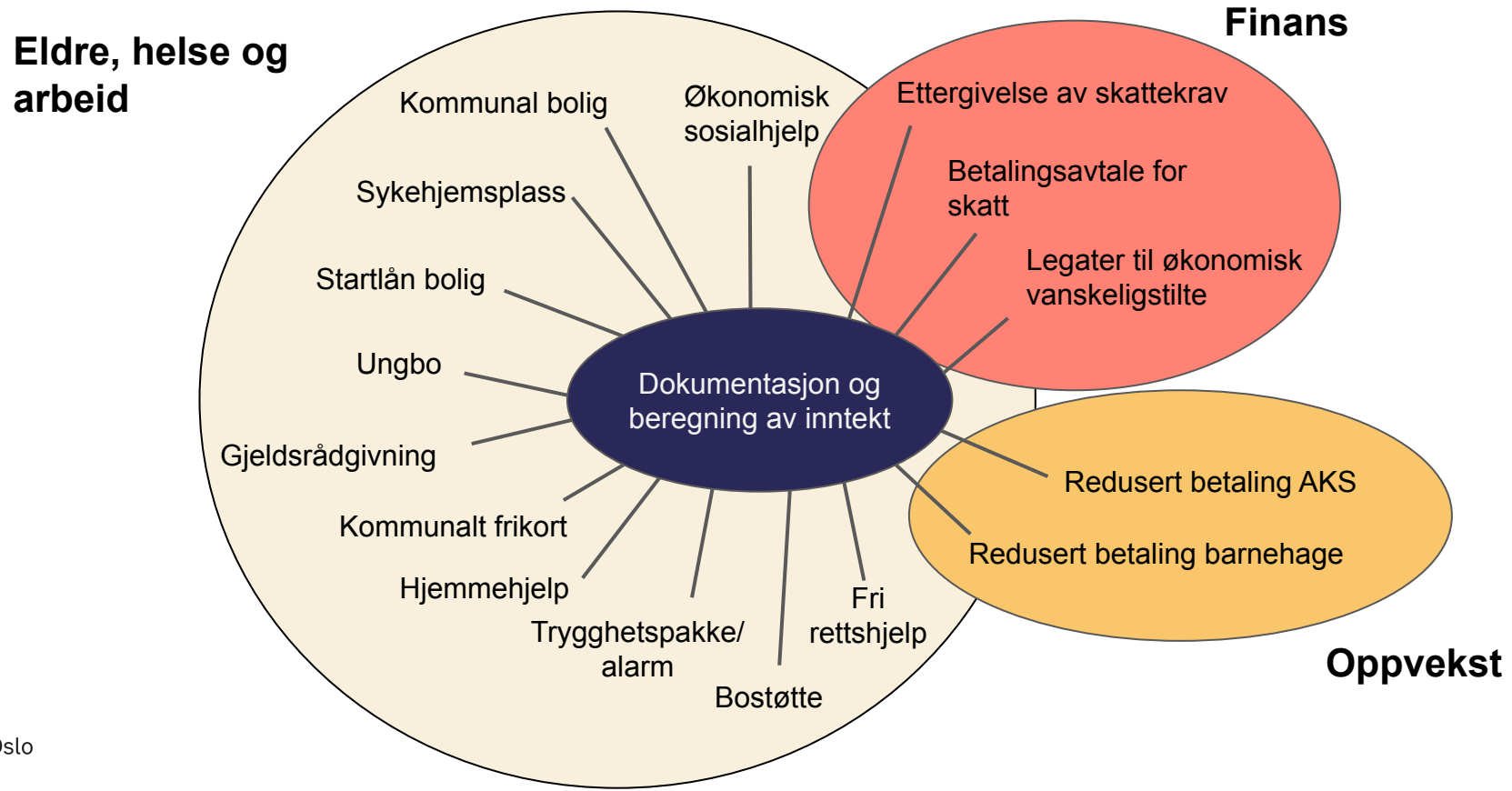
Trinn 2

Innhenting av data fra offentlige registre for å forenkle Tims søknadsprosess enda mer

Trinn 3

Automatisert vedtak for søknadstyper som ikke trenger skjønnsmessig behandling

Inntekt fra Skatteetaten



Prosjekt kommunal sektors tilgang til skatte- og inntektsopplysninger fra Skatteetaten



- Kommunal sektor trenger digital tilgang til skatte- og inntektsopplysninger
- En forutsetning for digitalisering/automatisering, utvikling av bedre innbyggertjenester, mer effektiv saksbehandling og styrket personvern i kommunene
-

Foto: Magnus Knutsen Bjørke / KS

Organisering av arbeidet i prosjektet

Kommunal sektors tilgang til skatte- og inntektsopplysninger fra SKE

Organisatorisk

- Segmentsamarbeidet

Semantisk
KS

- 5 prioriterte tjenester
- Hvilke skatte- og inntektsopplysninger trenger kommunene for disse?
- Innsiktsarbeid – en strukturert kartlegging med utvalgte ressurs-kommuner

Juridisk
SKE

- Vurdere Skatteetatens hjemmel for utlevering per tjeneste
- Vurdere kommunenes hjemmel for tilgang og bruk per tjeneste
- Vurdere behovet for regelverksutvikling

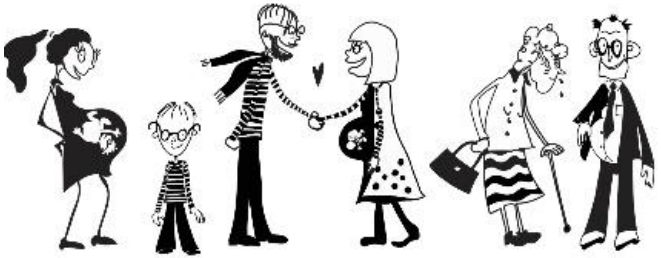
Teknisk

- Vurdere ulike løsninger for tilkobling til teknisk API fra SKE

Valgte tjenester

Tjenester som kartlegges:

1. Barnehage
2. SFO/AKS
3. Kommunal bolig
4. Kommunal bostøtte
5. Egenbetaling (vederlag) sykehjem



Begrunnelse:

- Tjenestene favner mange innbyggere
- Digital tilgang viktig for arbeid med digitalisering og tjenesteutvikling
- Flest henvendelser til SKE og KS fra kommuner med ønske om opplysninger

Redusert foreldrebetaling – barnehage

- Bydelene behandler årlig ca. 6000 søknader fra familier som har rett på redusert foreldrebetaling.
- Saksbehandlere oppgir at de bruker 5-20 minutter per søknad.
- Ca. 30% av søknadene har mangler og må følges opp.
- De fleste søknader behandles i mai-august før nytt barnehageår.
- Mange glemmer å søke på nytt ved oppstart av nytt barnehageår og får en faktura for august som de ikke klarer å betale.
- Bydelene må bruke tid på henvendelser, oppfølging, nedbetalingsplaner ol.

Hvilke effekter oppnår vi?

I produksjon!

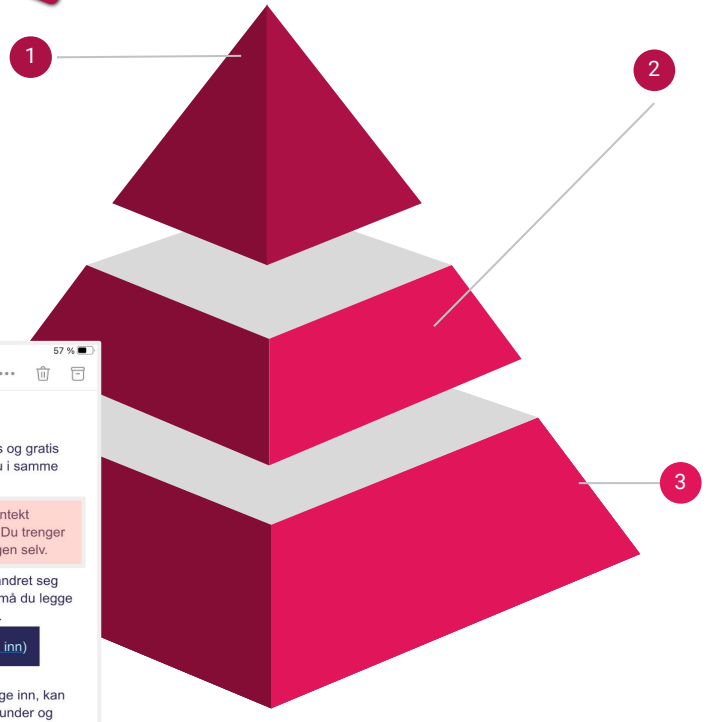
Automatisk inntektsopplysning

Besparelse for innbyggere ved at de slipper å finne fram og legge ved rett inntektsdata fra Skatt.

Saksbehandler får rett inntektsgrunnlag, ferdig beregnet. Mindre feil og mangler + besparelser i selve saksbehandlingen av tallene







Neste års søknader

Innbygger trenger ikke foreta seg noe for å få ny vurdering.

Saksbehandler får alle søknader inn på rett tidspunkt og trenger ikke etterspørre søknadene fra familiene

Automatisert vedtak

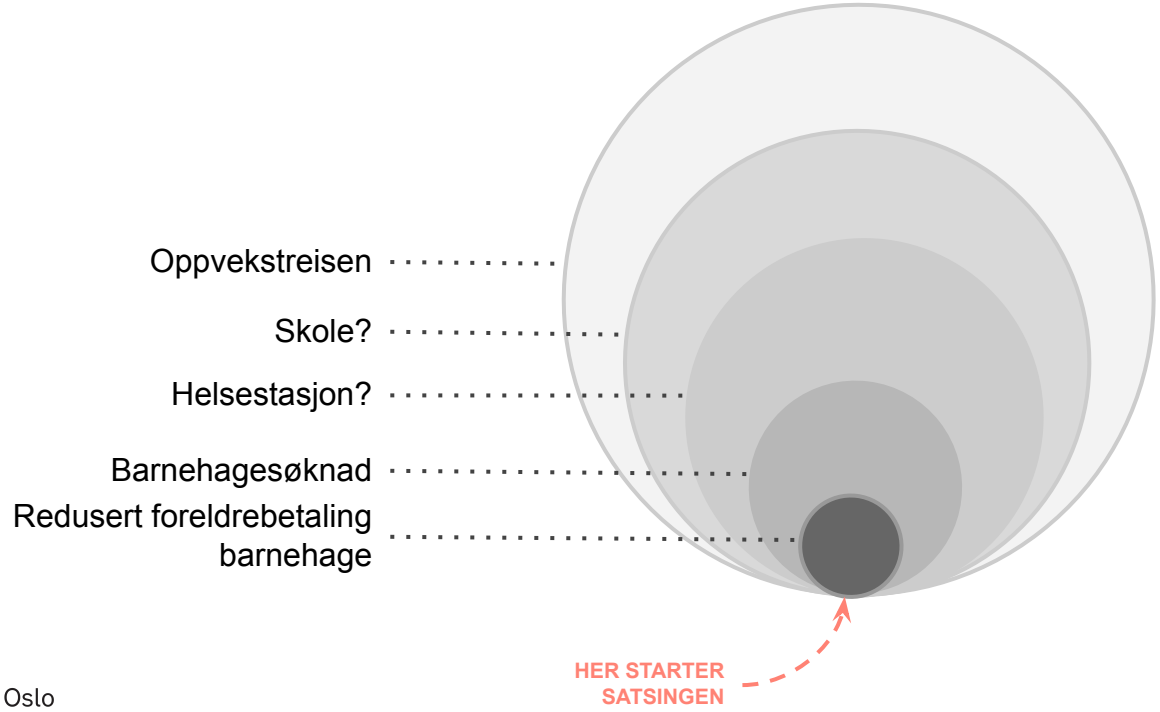
Innbyggere trenger ikke foreta seg noe for å få ny vurdering.

Saksbehandler sparer saksbehandling på anslagsvis 85-90% sammenlignet med i dag.

*Dette er hypoteser på effekt

Bygges nå ut til tjenestenært produktområde med lange perspektiver og en stegvis tilnærming

- og det er 30+ flere tjenester som treffes av inntektsdata..



Åpen by

FRIVILLIGHET

ÅPEN BY

- Oslonøkkelen
- Bookingløsningen

7,100
lag og foreninger

19,100
årsverk frivillig arbeid

PROBLEM-BESKRIVELSE	Tilgang på lokaler er en av de største utfordringene for frivilligheten i Oslo Stor konkurranse om lokalene og mange aktører som har behov for et sted å være Vanskelig å få oversikt over hvilke kommunale lokaler som er tilgjengelige Vanskelig å vite hvem man skal kontakte for å få tilgang til lokaler
MÅLGRUPPE	Frivillige lag og organisasjoner som trenger lokaler til sin aktivitet Innbyggere som benytter seg av kommunens meråpne tjenester Ansatte i de meråpne tjenestene, samt ansatte i virksomheter som låner/leier ut lokaler
OPPDRAG	Sikre frivillighetens behov for oversikt, booking og tilgang til lokaler Bidra til kommunens mål om meråpne tjenester ved bruk av Oslonøkkelen
EFFEKT	Forbedre og forenkle frivillighetens tilgang til kommunens lokaler Gjennom våre løsninger bidra til å øke antallet konsumerte *kulturtimer* i Oslo

Oslo

En av de største utfordringene for frivilligheten er tilgang på lokaler



Tilgang på lokaler

Tilgang på lokaler er en utfordring for frivilligheten. Det er stor konkurranse om lokaler i en storby som Oslo, der det er mange ulike aktører – både offentlige, private og frivillige – som har behov for et sted å være. Enkelte opplever at etablerte aktører får lettere tilgang enn nye og mindre kjente lag og foreninger.



Skoler, parker og uteområder er viktige lokaler. Men mange opplever det imidlertid som vanskelig å få oversikt over hvilke kommunale lokaler som er tilgjengelige, og hvem man skal kontakte for tilgang. Dette settes blant annet i sammenheng med at ulike kommunale instanser snakker for lite sammen.

Tiltakene for å bedre lokalesituasjonen oppleves positivt. Meråpen skole og Oslonøkkelen er tiltak som blir trukket frem av flere som gode ordninger.

En utfordring er imidlertid at de forskjellige aktørene som bruker kommunale lokaler, har ulike behov som kan komme i konflikt med hverandre. Noen erfarer at det heller ikke alltid er slik at gratisprinsippet gjelder i praksis, og etterspør en bedre forankring av utlånsforskriften på bydelsnivå.

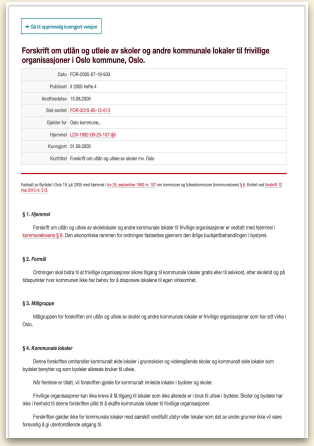
Felles mål for kommunen: Frivillighetens tilgang til lokaler

Frivillighetsmeldingen



“Kommunens lokaler, uteplasser og anlegg skal være tilgjengelige, meråpne og fylles med frivillig aktivitet”

Forskrift om utlån av kommunale lokaler



“Ordningen skal bidra til at frivillige organisasjoner sikres tilgang til kommunale lokaler gratis eller til selvkost...”

Byrådsplattformen



“Byrådet vil: Tilrettelegge for økt bruk av kommunale lokaler for frivilligheten gjennom bruk av digitale løsninger som booking på nett og digital nøkkel, og fysisk tilrettelegging av lokaler.”

Åpen by: Oppdrag og digitale løsninger

FRIVILLIGHET

Oppdrag:

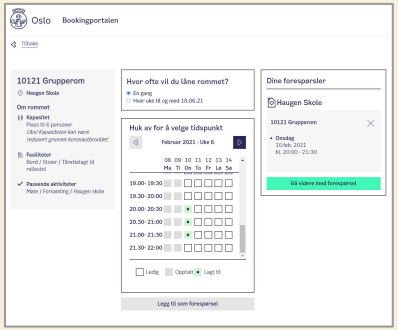
Frivillighetens behov for oversikt, booking og tilgang til lokaler

Meråpne tjenester

Åpen by

Booking

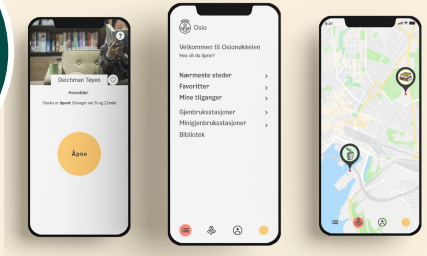
Booking er en **selvbetjent løsning for utlån og utleie** av lokaler til frivillighet og innbyggere



Selvbetjent og meråpent

Oslonøkkelen

En digital nøkkel som gir innbyggerne **utvidet og enklere tilgang** til byens lokaler og tjenester

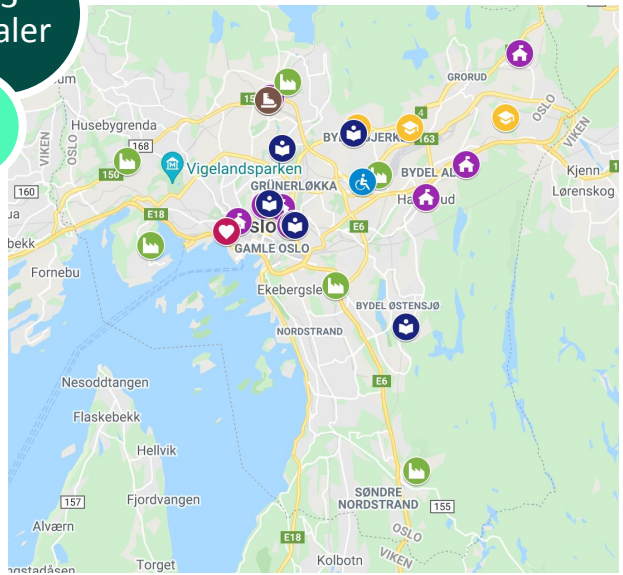


Visjon for Åpen by: Samle og tilgjengeliggjøre kommunens lokaler

Hvor vil vi?

33 lokaler

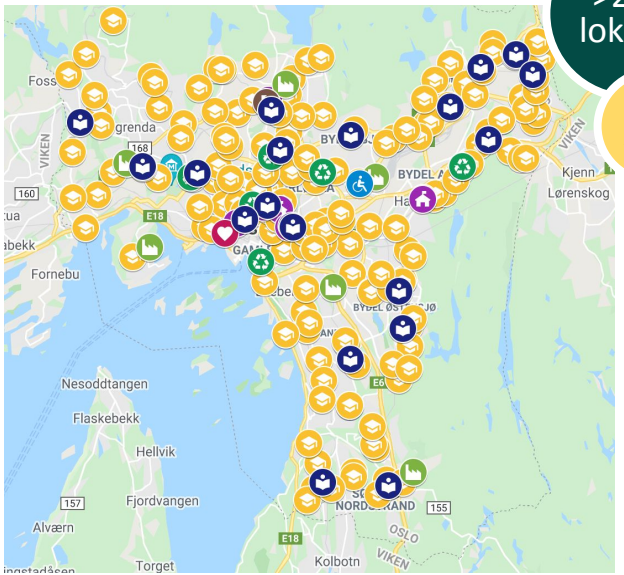
100 rom



Steder Booking og Oslonøkkelen brukes i dag

>218 lokaler

>180 skoler



Steder Booking og Oslonøkkelen vil brukes i fremtiden

Booking av **Skolelokaler**

Booking av **Bydelslokaler**

Booking av vielser på **Rådhuset**

Adgangskontroll på **Gjenbruksstasjoner**

Tilgang til **Minigjenbruksstasjoner**

Tilgang til meråpne **Bibliotek**

Innlevering av hjelpemidler hos **Hjelpemiddelformidlingen**

Tilgang til lån av sport- og fritidsutstyr på **BUA utlånssentral**

Status - Åpen by

Hva har vi oppnådd så langt?

Bookingløsningen i dag:

*

- **8 900** Antall reservasjoner
- **181 000** Antall deltakelser
- **2 400** Antall vielser booket

Oslonøkkelen i dag:

*

- **106 000** Antall brukerprofiler
- **51 800** Antall aktive brukerprofiler (2 mnd)
- **30 600** Antall dører åpnet (selvbetjente)

Resultatindikator:

Kulturtimer

*

727 207

83 år

Oslo

*Estimater

Kulturtimer = bookinger x tid x deltakelser

Suksesshistorie: Pilotlokalet Slurpen aktivitetshus - bydel Grünerløkka



Før kunne det bli 30 e-poster på én booking frem og tilbake. Nå går det fort… Før brukte jeg én time på én booking, nå bruker jeg 5 minutter. Jeg anbefaler løsningen til alle.

Folk i området har små leiligheter, når de kommer hit kan de invitere hele klassen [til barnebursdag]. Dette betyr så mye for barn og unge, når de kommer hit leker de og tenker ikke på andre ting. Barna og familiene sier det er fantastisk.

-Hasan Alhasan, vaktmester

tekniske utfordringer

vs

organisatoriske utfordringer



Noen viktige erfaringer etter tre års arbeid knyttet til digital transformasjon i Oslo kommune

- **Ta utgangspunkt i innbyggerperspektivet**
- **Digital transformasjon og tjenesteutvikling er kontinuerlig, ikke et tidsavgrenset prosjekt**
- **Ha fokus på å frigjøre data**
- **Tenk sammenhengende tjenester**
- **Finn gode incentiver for samarbeid og samhandling på tvers**

FINN

Bygge nytt, med drahjelp fra det etablerte

Få avhengigheter

Rendyrke kultur

Balanserer mellom kjøper, selger og eieres interesser

Tydelig styringsmodell

En tydelig visjon

Brukerbehov som inngang til utvikling

Internt kompetansemiljø, for stegvis, kontinuerlig utvikling

Data er kjerne

Topplederforankring

Utholdenhet

Oslo

Må endre tjenester “i fart”

Mye er lovpålagt

Mange avhengigheter, der ulike virksomheter må samhandle på tvers av forvaltningsnivåer

Mangler (foreløpig) en god styringsmodell internt i Oslo

Diskusjon og Q&A

Oslo

Takk for meg!

Tine Reuterdahl
Etatsdirektør
Oslo Origo

tine.reuterdahl@origo.oslo.kommune.no

