

Av: Karin Lindström Reporter

[Karin Lindström](#)

Nu vill vården testa blockkedjan – men vad ska den användas till?

Hur kan blockkedjetekniken användas i vården? Nu tittar Stockholms läns landsting närmare på det. Under hösten byggs en teknisk testmiljö.



Foto: Selma Wolofsky/NVS

Blockkedjan har under senare år toppat hajplistorna men trots det finns få som dragit igång med att använda tekniken på allvar utanför kryptovalutornas värld. [Svenska Lantmäteriet tillhör dem som kommit längst.](#)

Nu börjar allt fler titta på hur tekniken ska användas. I våras beviljade Stockholms läns landsting 550 000 kronor till ett projekt på Karolinska universitetssjukhuset för att titta närmare på hur blockkedjan kan användas för säker hantering och delning av hälsodata. Projektet drivs av Fredrik Öhrn och Peter Söderman från Innovationsplatsen på Karolinska tillsammans med partner från Microsoft, Intel och Carechain.

– Vi gör det här för att försöka förstå om blockkedjetekniken är relevant för oss, för att dela information mellan olika aktörer i vården, säger Peter Söderman.

– Den skulle potentiellt kunna användas internt i vården, mellan patient och vård, i kliniska studier mellan vård och forskare. Den skulle också kunna användas för att se hur behandlingar fungerar – den är ju gränslös på så sätt att det skulle kunna koppla ihop patientpopulationer i olika delar av världen. Den skulle också kunna användas för betalningsströmmar.

Läs också: [Alla pratar om blockchain – men finns det något bakom hajpen?](#)

Men ännu är vi långt därifrån poängterar han.

– Det här är ett utforskande projekt. Det är inte så att Karolinska universitetssjukhuset börjat med något sådant ännu.

Det projektet räknar med att hinna med fram till december då finansieringen är slut är att få upp en teknisk miljö där man kan testa hur blockkedjan fungerar för att skicka information.

– Det handlar om att få upp en enkel lösning där vi delar data. Inga skarpa data – så långt har vi inte kommit.

Peter Söderman är också tydlig med att det kan finnas lösningar redan i dag som fungerar bättre.

- Vi måste jämföra med existerande lösningar - kanske är de enklare och bättre. Det är ju inte så att vi inte kan dela data och följa transaktioner på andra sätt, i Swish kan du ju också se när du betalat och till vem. Det intressanta är att se om att blockkedjan är en bättre lösning för större mängder och för känsliga data.

Läs också: ["Många säljer gamla lösningar som nya genom att hänvisa till blockkedjan"](#)

Tekniken i sig ser han inte som någon större utmaning. Det blir den först om man skulle komma till ett läge där något verkligen skulle implementeras - just att skala tekniken är trixigt när det gäller blockkedjan.

Däremot är det mycket att fundera kring när det gäller att dela just vårddata med tanke på hur känsliga de är.

- Om det skulle röra sig om kliniska data gäller det ju att följa alla regleringar och den etik som gäller. Det måste - som alltid - ske korrekt. Men det är inte aktuellt inom ramen för det här projektet.

Efter att den tekniska miljön satts upp ska projektet utvärderas för att se hur man kan gå vidare.

- När vi programmerat och fått igång allt så ligger vi ganska långt framme på det här området. Så vi hoppas på finansiering för att kunna ta ytterligare steg och praktiskt kunna testa i vår, säger Peter Söderman.

Sponsrad artikel från IBM



IBM Sverige - THINK Bloggen skildrar den snabbväxande världen av kognitiva system. En blogg med syftet att väcka tankar och lyfta fram intressanta lösningar. Berättat av experter inom sitt område. [Besök svenska THINK Bloggen för mer information.](#)

Mer från [IBM](#).

Disruption - från utmanad till utmanare

Disruption är ett av affärsvärldens mest utslitna ord. Många menar att det kommer att förändra allt, och självklart drivs denna disruption fram av tekniken. Men vad innebär egentligen disruption? Och bör du själv anamma disruption för att skaka om din affärsmodell - och kanske ditt eget liv - för att hålla fast vid dina framgångar eller nå nya?



Äkta disruption är ovanlig. Harvard Business Review definierar disruption som en innovation som börjar som en etablering i ett lågprissegment eller i ett nytt marknadssegment. Etableringar i lågprissegment sker i det utrymme som blir över när andra

verksamheter försöker tillfredsställa krävande kunder med värdeökande tjänster som de mindre krävande kunderna ser som onödiga. Etableringar i nya marknadssegment skapar istället en marknad som tidigare inte existerade och förvandlar sedan icke-konsumenter till konsumenter.

Disruption eller innovation?

Ofta nämns Uber som ett klassiskt exempel på disruption, men det stämmer egentligen inte. Det har inte skapats någon ny marknad, eftersom människor inte åker taxi i större utsträckning än de gjort tidigare. Och jag har svårt att tro att taxichaufförerna har erbjudit onödigt avancerade tjänster på bekostnad av en effektiv och enkel tjänst. Nej, Uber har helt enkelt använt ny teknik för att göra tjänsten enklare, billigare och mer tillgänglig.

Det vi allt oftare kallar disruption är i själva verket innovation, det vill säga konkurrens som drivs fram och påskyndas av ny teknik. Uppstickarna ser de möjligheter som den nya tekniken skapar och är snabbare än de för tillfället marknadsledande företagen med att utnyttja dessa fördelar.

IBM var till exempel sena på molnmarknaden, trots att vi själva uppfann konceptet för 20 år sedan (då kallade vi det "On Demand"). Vi såg konkurrenterna snabbt utöka sin molnverksamhet medan vårt eget fokus fortfarande låg på att hjälpa kunderna med att installera nya stordatorer.

IBM blev alltså ett offer för disruption, eller blev vi det? Och om det stämmer, vad innebär det egentligen?

Oro eller optimism

Jag tror att disruption är nyttig när den får oss att omvärdera det vi håller på med och att se hur vi kan bli bättre på det. Det viktigaste i vår serviceinriktade värld är att verkligen förstå kunden, inte att fokusera på produkten i sig. När du har en tydlig definition av din egen affärsverksamhet blir det lättare att förutse dina kunders behov. Se på det som att du utmanar din egen business-as-usual-inställning.

Jag tror att alla etablerade marknadsledare har upplevt disruption vid något tillfälle – troligtvis flera gånger – och det är verkligen inte första gången för IBM. Tänk på att vi för hundra år sedan tillverkade köttskärare och hålkort!

Molnet bygger fortfarande på hårdvara som administreras av teknikproffs som använder sig av avancerad mjukvara. Det är alltså en fantastisk möjlighet för IBM att få användning för några av våra över 9 000 patent årligen eller våra över 300 000 tekniska medarbetare. Samtidigt har vi fått ordning på IBM Cloud och håller på att gå förbi konkurrenterna på marknaden. Vi är dessutom ledande inom nästa generations databehandling med den mest avancerade kvantdatoren och med våra resultat inom blockchain och AI.

Om vi upplever oss som offer för disruption eller inte beror på om vi definierar oss själva utifrån strategier och produkter eller utifrån kultur och praktik.

De tillgångar som IBM har byggt upp under det senaste århundradet är fortfarande mycket värdefulla. Vi har varit tvungna att modernisera och ändra sättet vi använder dessa tillgångar och kompetenser, men tack vare vår företagskultur och den praxis som företaget bygger på råder det ingen tvekan om att IBM år 2111 kommer att fira sin 200-årsdag.

Modernisera och förändra

DX, UX och Industry Platform version "x punkt noll" är redan här och om du startade din resa igår är du redan för sent ute. Du kommer troligtvis att bli utsatt för disruption redan före jul!

Men om ditt företag har en kultur som är framåtblickande och en ledning som arbetar utifrån kärnvärden är jag övertygad om att du har goda chanser att få användning för dina tillgångar på framtidens marknad, oavsett om dessa finns inom data, teknik, kunskap eller praktiskt arbete.

För att genomföra den här förändringen, och det tillräckligt snabbt, kan du behöva hjälp. Varför inte vända sig till dem som redan har gått igenom det själva? Jag säger inte att vi på IBM kan din bransch eller marknad bättre än du, men vi är riktigt bra på att plocka fram dolda värden med hjälp av teknik.

Strategi, inte taktik

Det sägs ofta att "affärer är krig". Det är givetvis inte sant, men det finns vissa likheter. Som Sun Zi skrev i sin bok Krigskonsten: "Alla kan se vilken taktik jag använder vid mina erövringar, men ingen kan se den strategi som ligger bakom segern." Låt oss tillsammans ta fram den strategin. Här kan du [läsa mer om hur du hanterar disruption](#).

Annons

Den här artikeln är en annons. Artikeln är framtagen på uppdrag av [IBM](#). Den är inte skriven av IDG:s redaktion.



Disruption – från utmanad till utmanare

10 saker alla anställda måste lära sig om cyberhot

Laddar artikel