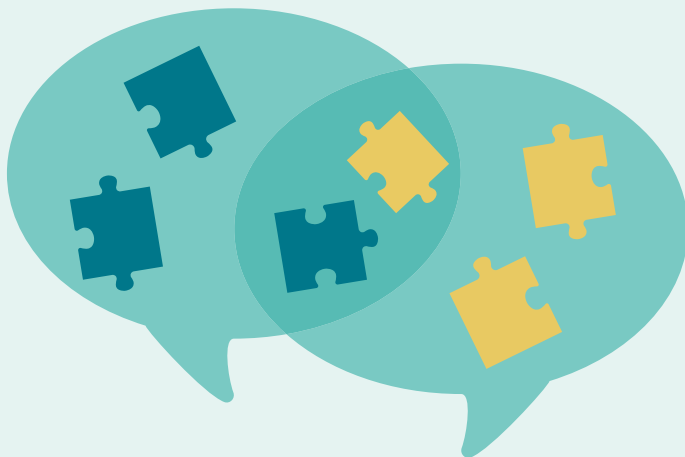


SAMMEN OM LØSNINGER TIL INKONTINENS

OPSAMLING PÅ MARKEDSDIALOG



Opsamling på markedsdialog

I skaleringsprocessen *Sammen om løsninger til inkontinens* er foretaget en markedsdialog. Erfaringer fra denne formidles her med henblik på at give indsigt i proces og aktiviteter. Ikke al viden, der er et resultat af dialogen, kan gengives, da en væsentlig del af dialogen med virksomhederne har været fortrolig, og derfor ikke kan deles.

Skaleringsprocessen er gennemført i samarbejde mellem Aalborg, Aarhus, Hjørring, Hillerød og Gladsaxe Kommuner, Danish Life Science Cluster og CO-PI.

Formål

Dialog med potentielle leverandører i skaleringsprocessen har haft til formål at opbygge viden om markedet og at få etableret dialog med en aktørkreds, som kan give relevante input til både problemforståelse og løsningsfeltet, fx om der er teknologiske løsninger under udvikling eller foregår innovation i andre sammenhænge.

Konkret har aktiviteterne haft til formål at:

- sikre tidlig inddragelse af de kompetencer, som findes hos virksomheder, som har løsninger til inkontinensområdet bredt
- opbygge indsigt i viden, teknologi og kompetencer, der er relevante for håndtering af inkontinens på plejehjem i fremtiden.

Aktiviteter

Aktiviteterne i denne fase har forskellig karakter og omfatter såvel identifikation som tilrettelæggelse og afholdelse af dialogaktiviteter. Følgende aktiviteter har været afholdt:

1. Identifikation af relevante leverandører og områder i markedet
2. Konference
3. 1:1-møder med potentielle leverandører

I forhold til identificering af relevante markedsområder er der taget dialog med aktører såsom brancheforeningerne Danish Care, Dansk Erhverv og Dansk Industri. Derudover er netværk og erhvervsfremmeinitiativer såsom Health Tech Hub Copenhagen og Danish Life Science Cluster inddraget. Begge forventes at have indsigt i relevante aktører og tendenser i markedet, og derudover har Danish Life Science Cluster allerede en central rolle i skaleringsprocessen. Der er blevet efterspurgt dialog med virksomheder, der kunne byde ind med bleer, katetre, kip-vendesystemer, lift, logistik mv.

Der har været afholdt en konference med oplæg om det identificerede behov blandt de deltagende kommuner med deltagelse af kommuner udenfor skaleringsprocessen, potentielle leverandører, organisationer og vidensinstitutioner. Dette oplæg blev efterfulgt af en workshop på tværs af offentlig-privat sektor. Formålet med workshoppen var at gå i dialog om indsigterne og så et frø til en fælles udforskning af, hvordan et indkøb kan sammensættes for at åbne for mulighed for at efterspørge fremtidens løsninger til inkontinens.

Endelig er der afholdt en række 1:1-møder, hvor kommende leverandører kunne gå i dialog med aktørkredsen og dele også tidlige refleksioner og fortløbig viden. Der er afholdt 16 møder i alt. Ved disse møder deltog minimum to af de fem kommuner i skaleringsprocessen og ofte flere, samt

Danish Life Science Cluster og CO-PI. Forud for mødet fremsendte leverandørerne 1 stk. A4-side med oplæg til indhold i mødet, så den offentlige aktørkreds havde mulighed for at forberede sig. Møderne var tilrettelagt ud fra samme standarddagsorden, men udformede sig forskelligt alt efter hvilke emner, der var relevante i den enkelte sammenhæng.

Indsigterne fra dialogen med de potentielle leverandører er blevet bearbejdet af projektgruppen ved flere arbejdsdage, der er bl.a. udarbejdet en SWOT-analyse og forskellige scenarier for udvikling. Denne proces har ført til, at kommunerne efterfølgende har kunnet lægge en retning for kommende innovative offentlige indkøb.

CO-PI og Danish Life Science Cluster har løbende faciliteret og dokumenteret indsigter fra dialogen. Oplæg, referater fra 1:1-møder og SWOT-analyse er dog fortløbig blandt deltagerne i projektet. Der er ikke blevet delt information for projektet, som ikke fremgår af behovsbeskrivelsen *Tid til at skifte. Borgernære behov og plejepersonalets perspektiver på kontinenspleje*.

Konklusioner

Gennem markedsdialogen er udviklingsbehovet i skaleringsprocessen blevet kvalificeret, og de kommunale aktører i skaleringsprocessen har fået indsigt i et rids af potentielle løsninger. Processen har åbnet for en mængde forskellige løsninger forbundet med pleje af borgere med inkontinens på plejehjem.

Efterspørgslen efter nye løsninger knytter sig i særlig grad til borgere, der af forskellige grunde ikke selv kan kommunikere deres behov for hjælp til pleje på den ene side og personalets behov for at få kendskab til disse behov på den anden side.

Desuden er der behov for at kunne gennemføre skånsom pleje fx af særligt sårbare borgere. Dette uddybes i behovsbeskri-

velsen *Tid til at skifte. Borgernære behov og plejepersonalets perspektiver på kontinenspleje.*

Den overordnede konklusion er, at uanset hvilket scenarie eller hvilken løsning, man går efter i et eller flere indkøb efter skaleringsprocessen, vil der være behov for udvikling eller tilpasning af de løsninger, der eksisterer i dag. Dette er ikke kun begrundet i markedsdialogen, men også i de test og afprøvninger, der er foretaget før og i forbindelse med skaleringsprocessen.

En overvejende del af løsningerne er målrettet advisering af personalet efter borgerne har haft udskillelser. Disse løsninger har til hensigt at notificere personalet om at foretage personligpleje hos borgerne. Løsningerne er enten koblet til borgerens ble eller uafhængig af bleen. Mens de første løsninger koblet til bleen er mere modne løsninger, har de sidste den fordel, at de dels vil medvirke til begrænsning af mængden af teknologiaffald og dels potentielt kan flytte opgaven med håndtering af selve de teknologiske løsninger fra plejepersonalet til teknisk personale.

Der har ikke været dialog med virksomheder, der havde en aktuell løsning, som kunne advisere ved behov for udskillelse (før borgeren har vandladning eller afføring). Der eksisterer forskellige sensorer til dette på markedet, som vil kunne være relevante, hvis man skal opretholde borgernes funktionsevne.

Desuden har der i begrænset omfang været dialog med leverandører af løsninger, der helt eller delvist er et alternativ til bleen. En del af disse vil være anvendelige til borgere med bedre funktionsevne end de borgere, der bor på plejehjem i dag. Andre kan betragtes som alternative løsninger, der vil kunne bruges til en smal målgruppe i en tidsbegrænset periode fx til borgere med svære sår i bleområdet, for hvem perioder uden ble kan bidrage til heling af sår.

Der er forskellige løsninger på markedet til at understøtte udredning for inkontinens, som registrerer og automatiserer borgernes vandladnings- og afføringsmønstre. Disse løsninger er relativt modne og kan evt. kobles med løsninger til væskeindtag. For leverandører, der har budt ind med løsninger til udredning, gælder det, at de ofte kobler denne løsning til bleen. Men på markedet findes også elektroniske vægte og registreringsløsninger, der betyder, at man kan anvende en vanlig ble til udredning. Kigger man i retning af alternativer, kan man sandsynligvis begrænse mængden af teknologiaffald i forhold til de løsninger, hvor registrering er koblet til bleen.

En væsentlig tendens, når man efterspørger teknologiske løsninger, er at koble advisering til vanlige plejeprodukter. Dette skal give plejepersonalet indblik i behov hos de borgere, der ikke selv måtte kunne give udtryk for dem. Idet omfanget af løsninger med alarmeringsfunktion øges, bliver det relevant at kigge på, om en selvstændig platform for håndtering og prioritering af disse notifikationer er relevant at efterspørge.

Kommende leverandører af teknologiske løsninger på kontinensområdet har vist stor vilje og lyst til gå i tidlig dialog - også selv om samtalerne har fundet sted længe før et evt. salg. Den åbne proces og hjælpen fra erhvervsorganisationerne har givet dialog med flere typer virksomheder end det var forventet, hvilket har øget kommunernes tro på, at der er større potentialer i denne retning, end det var tilfældet, da samarbejdet blev søsat.

Markedsdialogerne er ikke afsluttede. Det er forventeligt, at der vil være behov for yderligere dialog senere i processen. Virksomheder, der endnu ikke har været en del af dialogaktiviteterne, er meget velkomne til at henvende sig til samarbejdspartnerne.

Dilemmaer

Dialog med markedet har givet indsigt i, at valget af løsning ofte er forbundet med et eller flere dilemmaer såsom:

- Bliver byen borgerens toilet eller understøtter den borgernes funktionsevne og gode toiletvaner?
- Øger vi mængden af affald fx teknologiaffald?
- Bidrager løsningerne til at frigive ressourcer blandt personalet eller pålægger vi plejepersonalet nye opgaver?
- Bidrager løsningerne til et bedre arbejdsmiljø herunder at reducere støj på plejehjemmene eller nedslidende arbejdsstillinger/-gange for personalet?

Virksomheder

444studio

Abena A/S

Able nordic

Aerium Ventura ApS

ASAP-Norway

Blue Nordics

BRANE ApS

byLink ApS

Enversion A/S

Essity Denmark A/S

Guldmann

Helpii.nu

Leisner ApS

Microteknik

Mediq Danmark

Nordic2care

OneMed A/S

Plantsorigins ApS

Popoulos Analytics ApS

SensCom

Sense Solutions ApS

Urologic ApS

Wear & Care

Yellowcare

