



Leverandør perspektivet

Tor Sætrang

Prosjektkoordinator Sør-Østerdal



Digitalisering utfordrer også leverandørene!

- "Spillereglene" er nye og noe er uavklart
- Fagområdet er relativt nytt
- Varierende innkjøpskompetanse på kjøpersiden
 - Mangel på kunnskap om hva som er mulig
 - Nytt "terreng" for mange fravær av felles begreper gir uklare kravspesifikasjoner
- Konkurrenter må lære seg å samhandle for å løse et helhetlig behov hos kundene
- Fra definerte verdikjeder til økosystemer hvor transaksjoner og informasjon deles og konsumeres på en mer uforutsigbar måte
- Kundene går fra å være "motpart" til partner. Samarbeid basert på gjensidighet/tillit og åpenhet er en nødvendighet
- Eksisterende oppdeling i bransjer stemmer ikke lenger
 - Tradisjonelle systemleverandører tar opp i seg elektro og helsefag
 - Elektro blir gradvis mer IKT-systemer



Aktørbildet er i sterk endring

- komplekse løsninger krever robuste og leveringsdyktige leverandører

- Nye samarbeidsallianser
 - Selskaper som utfyller hverandre går sammen i forpliktende samarbeid for å kunne levere helhetlige løsninger
 - Selskaper som konkurrerer på enkelte områder er samarbeidspartnere på
- Oppkjøp og sammenslåinger
- Flere mindre "gründer selskap" har gått konkurs, eller blitt kjøpt opp av større aktører

Mangel på standardisering skaper usikkerhet



- Integrasjon mot verden skaper behov for standarder
- SCAIP, FHIRE, KNX, LON, X-COMFORT, Z-Wave, ZigBee, WIFI, DECT, IoT, BLE, NFC, TCP/IP
- Hva skjedde i PC-markedet?
 - Det forventes en tilsvarende utvikling innenfor denne industrien

Det er fortsatt ikke etablert noen reelt åpen standard som definerer hvordan svakstrøms komponenter skal samhandle seg i mellom, eller med verden "utenfor" (internett).

Leverandørene utvikler ingenting som ikke etterspørres!



- Varierende innkjøpskompetanse på kjøpersiden
 - Mangel på kunnskap om hva som er mulig
 - Nytt "terreng" for mange fravær av felles begreper gir, uklare kravspesifikasjoner
- Konkurrenter må lære seg å samhandle for å løse et helhetlig behov hos kundene
- Fra definerte verdikjeder til økosystemer hvor transaksjoner og informasjon deles og konsumeres på en mer uforutsigbar måte
- Kundene går fra å være "motpart" til partner. Samarbeid basert på gjensidighet/tillit og åpenhet er en nødvendighet
- Eksisterende oppdeling i bransjer stemmer ikke lenger
 - Tradisjonelle systemleverandører tar opp i seg elektro og helsefag
 - Elektro blir gradvis mer IKT-systemer

Det enkleste er å selge noe som ligner på det en kjenner fra før!

Både kjøper og leverandørene henger ofte fast i gamle forestillinger:



Ber om digitale trygghetsalarmer, får vi presentert bare slike...



Hva er en trygghetsalarm??



Bevegelsessensorer



Sengesensor



E-lås



Vanntåkedyse



Medisindispenser



Mobile trygghetsalarmer
m/geofence

Fra en rød knapp til intelligente scenarier – krevende å sette dette sammen i én løsning



Konsekvenser av uttalte målsetninger

- Tradisjonelle trygghetsalarmer og smarthus i samme løsning
- Institusjon/sykesignal basert på samme teknologi som den en anbefaler for private boliger
 - Forebygging/rehab
 - Teknologi fortroligert blant både ansatte og brukere



Vi er midt i en teknologisk spagat

- Systemene, produktene og leverandørene er enda ikke "på plass" i forhold til det nye bildet.
 - Produktene må fortsatt tilpasses/utvikles
- Situasjonen krever åpen dialog mellom leverandører og kjøper hvor en sikrer en felles oppgaveforståelse/felles målbilde
- Reglementet for offentlige anskaffelser gir større åpninger enn hva som ofte er praksis
- Det er etablert et eget leverandørutviklingsprogram for å møte utfordringene

Hvordan opptre som kjøper i en slik situasjon?



- Lag **funksjonelle** kravspesifikasjoner – prøv å beskrive hva som skal bli løst så detaljert som mulig. Overlat til leverandørene å løse oppgaven.
- Sørg for å velge en systemleverandør som har samme bilde av hvor vi skal som dere selv!
- Velg leverandører som er åpne og har god nok oppgaveforståelse, er ydmyke og har evne til å lytte
- Snakk med de leverandørene som er åpne, vil dele informasjon og signaler - og som følger de store trendene!
 - Ikke kjøp teknologi som er med på å opprettholde en praksis og organisering vi vet vi er på veg ut av! (Ofte digitaliserer vi en analog praksis – gevinsten = 0)
 - Ikke kjøp systemer og produkter som har innebygd begrensninger vi ikke kan ha lenger!

*P.t. er **hvem** du kjøper av viktigere enn **hva** du kjøper!*



Grunnleggende krav

1. Forbrukerteknologi skal kunne være signalgivere og integrert i løsningen
2. Nærstående og frivillige må kunne være en del av responsteamet
 - Individuelt oppsett i forhold til den enkelte bruker (brukerkartlegging)
3. Mulighet til fleksibelt oppsett av responstjenestene
4. Gjenkjennbar teknologi hjemme, i kommunale boliger og på institusjon
5. Ett sted å administrere teknologien – oppsett, drift og alarmmottak

NÅR VI SKAL VELGE TEKNOLOGI, MÅ VI VELGE TEKNOLOGI SOM ER EGNET TIL Å UNDERSTØTTE DET VI ØNSKER Å OPPNÅ!



- Begynner du i teknologien, vil premissene bli feil.
- Begynner du i eksisterende systemer og organisering, vil du alltid bomme på den egentlige hensikten med tjenesten
- Begynn ALLTID hos brukeren, og velg løsninger som svarer på de behovene som er viktig for brukeren å få løst.
- Velg teknologi som ikke er med å opprettholde det vi skal bort fra!
(Unngå løsninger som begrenser seg til å støtte dagens organisering)



Ulike leverandørene

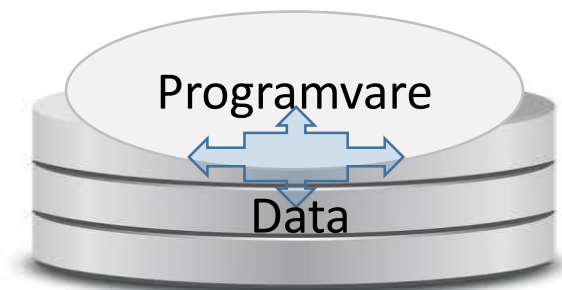
1. Proteksjonistene som er opptatt av egne prosesser og verner om "forretningshemmeligheter"
2. De som konkurrerer på andre premisser: kompetanse, samarbeid og forståelse for hele økosystemet



Påstand:

EPJ-leverandørene er p.t. den største hindringen i forhold til å ta ut potensielle gevinster

- Før "eide" programmene sine egne data
- Sterke krefter ønsker at det skal fortsette å være slik
- Det er bare tydelige kundekrav som kan endre dette, så lenge myndighetene ikke tar nødvendige grep
- Viktig å etablere forståelse for at applikasjoner er prosess støtte og data er en selvstendig verdi som må deles





1. Anskaffe felles plattform for VFT

- **Etablere et rammeverk for VFT**

Mål:

- Unngå at helsearbeidere må gå rundt med flere enheter
- Unngå behov for mange pålogginger
- Skape enhetlig brukergrensesnitt, og minske opplæringsbehov
- Skape muligheter for å utnytte personell på tvers av dagens organisering
- Skape muligheter for fleksible responstjenester
 - Direkte varsling til utførende
 - Utnytte kapasitet på tvers av kommunegrenser (lange avstander)
 - Utnytte potensiale som ligger i nærstående og frivillige – inkludere dem i responstjenesten

2. Anskaffe VFT enheter som spiller på plattformen



- Utstyret som anskaffes må kunne utveksle både signaler og data med plattformen, og kunne administreres via denne.
- **Etablere et rammeverk for VFT – plattformen vil i praksis kompensere for mangel på standarder**

Gevinster:

- Enhetlig drift
- Mindre opplæringsbehov – økt apparatfortrolighet
- Fleksibelt i forhold til at brukeren møter samme teknologi uavhengig av boform (korttid, kommunal bolig, institusjon og egen bolig).
- Gevinster for brukeren (hverdagsmestring og rehab)
- Mer fleksibelt i forhold til hvem som skal stå for anskaffelsen (hvem betaler?)

Utfordringer



- Det er fortsatt et markant skille mellom "forbrukerteknologi" og mer tradisjonelle trygghetsalarmer
- Skillene er bygget inn i løsningene
- Forebygging versus vedtaksbasert
 - Ulike produkter?
 - Hvem skal betale?
 - Hva er tilgjengelig for en vanlig innbygger?

