

## Uddybende bilag vedr. OPI-projektet: "Fælles Tryghed"

### 1. Faktuelle oplysninger:

J.nr.	16/28526
Projekt navn	Fælles Tryghed
Ansøger	Life-Partners A/S
Adresse	Transitvej 20C
Postnummer og by	6330 Padborg
Kontaktperson	Bo Iversen
Kontakt oplysninger på kontaktperson	20869729 <a href="mailto:bhi@life-partners.com">bhi@life-partners.com</a>
Kommune	Aabenraa
CVR nummer	32652883
Web-adresse	<a href="http://www2.life-partners.com/">http://www2.life-partners.com/</a>
De private virksomheders erfaring med lignende produkter	<u>Life-Partners A/S:</u> Life-Partners har udviklet og solgt IT kommunikationsløsninger siden etablering i 2009. Life-Partners har bl.a. solgt løsninger til Tønder og Aabenraa kommune. I 2016 modtog Life-Partners den officielle innovationspris for Life-Manager løsningen på en af verdens førende messer inden for ældrepleje – den tyske "Altenpflege".
Nøgletal for de private ansøgere	Årstal for virksomhedens etablering: 2009 Antal ansatte (fordelt på fuldtids- og deltidsansatte): 9 Nettoomsætning (seneste regnskabsår): 2.193.991 DKK Nettoresultat (seneste regnskabsår): - 4.251.187 DKK Egenkapital: (seneste regnskabsår): 1.213.460 DKK  <u>ANYgroup ApS:</u> ANYgroup som virksomhed udspringer af 3 firmaer, som er fusioneret: <ul style="list-style-type: none"><li>• Netomsorg: Bidrager med viden om programmering, brugerflader, databaser, software løsninger, netværks- og serverteknologi</li><li>• YESgroup: Bidrager med stor erfaring med elektroniske hjælpemidler, viden om kaldesystemer til ældre og står for sensorteknologi.</li><li>• ACCESS technology: Bidrager med specialistviden om dataoverførelse, nødkaldsteknologi samt kommunikationsinfrastrukturen, der binder de enkelte elementer sammen og skaber forbindelse til central server.</li></ul> Tilsammen repræsenterer ANYgroup dermed en lang erfaring i at producere og udvikle kaldeanlæg til institutioner og sensorer.  Årstal for virksomhedens etablering: 2014 Hjemmeside-adresse: <a href="http://www.anygroup.dk">www.anygroup.dk</a> Medarbejdere: 2 fuldtidsansatte og 1 deltidsansat Nettoomsætning (2015): 1,0 mio. DKK Nettoresultat (2015): 13.000 DKK Egenkapital (2015): 85.000 DKK Har pt. ca. 5.000 installationer i DK + 500 i udlandet.
Ansøgers beskrivelse af projektet:	OPI projekt "Fælles Tryghed" er et test- og tilpasningssamarbejde mellem Life-Partners A/S fra Padborg, ANYgroup A/S og Aabenraa Kommune. Projektet vil desuden involvere Ældresagen og frivillige besøgsvenner. 15-20 borgere fra

	<p>kommunen og deres 3-4 nærmeste pårørende deltager i projektet.</p> <p>Prototypen, der skal testes, er en videreudvikling og sammensmeltning af de to virksomheders eksisterende produkter. Dette skaber nye innovative muligheder og funktionaliteter, som projektet skal teste og evaluere effekten af. Produktet hedder 'IntelligentLIFE B2C', der indikerer at det skal sælges direkte til brugerne på det private marked (Business-to-Customer). Projektet skal bidrage med viden om, hvordan prototypen skal tilpasses for at fungere i den sammenhæng. Projektet skal også undersøge, hvordan et B2C setup kan kobles med en senere involvering af kommunen i brugen og finansiering af systemet.</p> <p>Prototypen består af en tryghedsskabende kommunikationsplatform med borgeren og pårørende i centrum, der kan tilgås via smartphone og tablet. Som noget unikt er platformen forbundet over internettet til en række diskrete intelligente bevægelsessensorer installeret i borgernes hjem. Sensorerne taler sammen og kan bl.a. registrere utilsigtede hændelser som fald og "farlig vandring" uden for boligen i forbindelse med demens. Pårørende kan derfor få alarmer og information om borgerens situation, selv om de ikke umiddelbart er i nærheden. Løsningen skaber tryghed for både borgeren og for de pårørende, og kan være med til, at en ældre svækket borger på sigt kan forblive boende trygt i eget hjem. Løsningen vil aflaste stressede pårørende i forhold til opsyn og gøre det nemmere at koordinere omsorgsindsatsen med andre pårørende eller frivillige – og på sigt med kommunen.</p> <p>For kommunen vil løsningen betyde en bedre borgerservice og dels en udskydelse af det tidspunkt, hvor kommunen aktivt involveres i plejen. Virksomhederne ønsker med projektet at opnå dybere indsigt i de involverede parterers behov samt dokumentation for løsningens effekt før den endelige produkttilpasning og salgsklargøring, som sker efter OPI-projektets afslutning.</p> <p>Virksomhederne vil efter succesfuldt projekt etablere fælles salgs- og udviklingselskab i Padborg med fokus på det nordiske marked og Tyskland i første omgang.</p>
<p>Partnere og deres roller i projektet:</p>	<p>Ansøger:</p> <p><b>1. Life-Partners A/S</b>, Padborg, CVR: 32652883, CVR-p: 1015707484  Ansøger og projektansvarlig. Bidrager med kommunikationsplatformen, står for planlægning og koordinering sammen med ANYgroup.</p> <p>Økonomiske partnere:</p> <p><b>1. ANYgroup ApS</b>, Korsør, CVR: 36060565, CVR-p: 1019604671  Medudvikler af løsningen. Bidrager med det sensorbaserede varslingsystem, der skal installeres i borgernes hjem. Indgår også i projektledelsen mht. planlægning og koordinering.</p> <p><b>2. Aabenraa Kommune</b>, Aabenraa, CVR: 29189854, CVR-p: 1013430493  Hjælper med at finde borgere, som kan være testdeltagere. Desuden hjælper kommunen med faglig viden om processer, udfordringer og behov knyttet til omsorgsområdet.</p> <p><b>3. Syddansk Universitet – Institut for Entreprenørskab og Relationsledelse</b>, Kolding, CVR: 29283958, CVR-p: 1008133707. Bidrager med viden og sparring</p>

	omkring OPI-processer, kommerialisering og forretningsudvikling.
Øvrige netværksdeltagere:	Ældresagen: Bidrager med viden om frivillige, de pårørendes situation generelt og de pårørendes betydning i et større samfundsperspektiv. Desuden skal Ældresagen hjælpe med at finde interesserede borgere til projektet samt skabe opmærksomhed omkring projektet i målgruppen.

Projektstart/projektslut:	01-12-2016	30-11-2016
---------------------------	------------	------------

Vækstforums forretningsområde eller særligt indsatsområde:	Sundheds- og velfærdsteknologi
Strukturfondsprioritet:	Regionalfonden prioritet 1.1.A Innovationssamarbejde mellem virksomheder og videninstitutioner

## 2. Økonomi og statsstøtte:

Ansøgt finansiering:	Ansøgt:	Procent:	Nærmere beskrivelse:
Samlede støtteberettigede udgifter	1.909.511,40 kr.	100 %	<i>Heraf betaling til Region Syddanmarks afdeling for Regnskab og Finans, der bidrager med administrativ støtte i projektet 72.820,35 kr.</i>
Ansøgte midler	1.432.133,55 kr.	75 %	Syddansk OPI-pulje (Regionalfond og regionale erhvervsudviklingsmidler)
Egenfinansiering	477.377,85 kr.	25 %	Life-Partners: 278.558,18 kr. (timer og kontanter) ANYgroup: 198.819,67 kr. (timer og kontanter)

Indstillet finansiering:	Indstillet:	Procent:	Nærmere beskrivelse:
Samlede støtteberettigede udgifter	1.909.511,40 kr.	100 %	<i>Heraf betaling til Region Syddanmarks afdeling for Regnskab og Finans, der bidrager med administrativ støtte i projektet 72.820,35 kr.</i>
Indstillede midler	1.432.133,55 kr.	75 %	Syddansk OPI-pulje (Regionalfond og regionale erhvervsudviklingsmidler)
Egenfinansiering	477.377,85 kr.	25 %	Life-Partners: 278.558,18 kr. (timer og kontanter) ANYgroup: 198.819,67 kr. (timer og kontanter)

### Kommentarer til budget og finansiering:

Projektets budget og finansiering er i overensstemmelse med retningslinjerne for Syddansk OPI-pulje.

### Statsstøttevurdering:

Det er vurderingen, at projektet indebærer statsstøtte i forhold til den deltagende virksomhed. Det afløftes som lovlig statsstøtte ved anvendelse af de minimis-reglerne. Det indebærer, at virksomheden kan modtage

op til 200.000 euro i de minimis-støtte inden for en treårig regnskabsperiode. Ud fra det oplyste er det sekretariatets vurdering, at den deltagende virksomhed kan modtage de minimis-støtte på ansøgningstidspunktet.

De minimis-beløbet fra Syddansk OPI-pulje til de deltagende virksomheder udgør på ansøgningstidspunktet: Life-Partners A/S: 835.674,53 kr. samt ANYgroup ApS: 596.459,02 kr.

### 3. Uddybende vurdering:

#### **Vækstforumsekretariatets uddybende vurderinger:**

##### **Forhistorie/baggrund:**

Ansøger har et godt kendskab til, hvordan et succesfuldt OPI-samarbejde gennemføres med for at bringe en prototype tættere på markedet.

Life-Partners har i forbindelse med produktet 'Life-Manager' (projekt CIVIS) tidligere modtaget støtte fra OPI-puljen (i 2012-2013). 'Life-Manager' blev bl.a. udviklet i samarbejde med Rise Plejehjem og henvender sig til plejehjemsbeboere og deres pårørende. Virksomheden har på baggrund af aktiviteterne i den tidligere OPI-pulje haft succes med markedsmodningen af 'Life-Manager'. I dag (2016) er 'Life-Manager' solgt til hhv. Aabenraa, Tønder, Odense og Aalborg kommuner.

Prototypen 'IntelligentLIFE' bygger på grundlæggende erfaringer fra 'Life-Manager' (digital kommunikationsplatform). 'IntelligentLIFE' er et produkt, der er integreret med ANYgroups sensorbaserede tryghedsløsning, og 'IntelligentLIFE' er således en videreudvikling af to eksisterende løsninger.

Life-Partners er kommet i kontakt med ANYgroup gennem netværksarrangementer arrangeret af Welfare Tech, hvor begge er medlemmer. I marts 2016 har de to virksomheder indgået et samarbejde i det grænseoverskridende INTERREG 5A projekt DEMANTEC. De indledende projektaktiviteter har inspireret Life-Partners og ANYgroup til at udvikle en B2C sensorbaseret tryghedsløsning målrettet borgere i eget hjem. I DEMANTEC skal en afdækning klarlægge produkt, der skal udvikles og testes – dog er det forudbestemt, at der udvikles en løsning, der henvender sig til danske og tyske plejehjem, hvor målgruppen er plejehjemsbeboere og personale (B2B/B2G). Der er derved tale om to forskellige målgrupper og løsningstyper.

##### **Vurdering af effektkæden:**

Ansøgers estimat for omsætning baseres på en B2C indtjeningsmodel: 1) Salg af licensadgang, inkl. service og support, til den digitale kommunikations- og planlægningsplatform. Pårørende, uanset antal, hører under salg af den "ene" licens til borger i eget hjem. 2) Engangssalg og ydelse vedr. installation af forskellige sensorpakker. Den månedlige licens er 299 kr., mens sensorpakker koster fra 3.999 til 5.999 kr. Sekretariatet vurderer, at estimatet er hæftet med en vis usikkerhed, da der er tale om en privat målgruppe (B2C). Life-Partners har ikke tidligere erfaringer med salg og prisfastsættelse til denne målgruppe, og OPI-projektets resultater vil derfor have stor betydning for den videre markedsmodning.

Jobskabelsen er estimeret ud fra den forventede årlige omsætningstilvækst, og er baseret på brancheerfaring og virksomhedernes erfaringer. Ansøger tager udgangspunkt i, at 1,3 mio. kr. dansk omsætning skaber 1 job, mens der skal 2 mio. kr. eksport til en skabt arbejdsplads. Sekretariatet vurderer på baggrund af ovenstående og på baggrund af COWIs erfaringer omkring jobskabelse fra tidligere projekter, at jobskabelsen er realistisk.

Projektets effekter bygger på test og evaluering hos 15-20 borgere og deres pårørende i Aabenraa

Kommune. Der er indhentet yderligere interesseerklæringer fra blandt andet Aarhus Kommune, hvorfor andre kommuners interesse for produktet vurderes at være sandsynliggjort.

#### **Målgruppe og dennes relevans:**

'IntelligentLIFE' skal anvendes af borgere i eget hjem og deres pårørende. Forretningsplan og plan for markedsintroduktion fokuserer på, at borgere og pårørende selv helt eller delvist investerer i sensor- og tryghedsløsningen. Brugergruppe og beslutningstager er derved i høj grad samme målgruppe.

De hjemmeboende borgere betegnes som borgere, der lider under fysisk eller kognitiv nedsat funktionsevne pga. alder og/eller sygdom, som f.eks. sklerose og demens, hvilket gør dem sårbare uden opsyn pga. f.eks. faldtendenser. Pårørende skal her forstås bredt, da det afhænger af den enkelte borgers relationer. Nære pårørende vil typisk være ægtefælle, partner og børn, mens andre pårørende kan være øvrig familie, venner, naboer mfl.

#### **Vurderingskriterier:**

##### **Vækst og arbejdspladser i Region Syddanmark:**

Life-Partners forventer, at virksomheden som følge af projektet 'Fælles Tryghed' efter 5 år vil opnå en total øget omsætning på 50 mio. kr., heraf en total øget eksport på 31 mio. kr., hvilket forventes at resultere i en total jobskabelse på 36 jobs. Desuden oplyser ansøger, at de to partnervirksomheder Life-Partners og ANYgroup ved succesfuld markedsmodning vil stifte et fælles selskab, der skal placeres i Padborg.

Sekretariatet vurderer, at det er sandsynliggjort, at der som følge af test og tilpasning af B2C prototype kan ske en omsætnings- og jobvækst i den syddanske region. Sekretariatet vurderer endvidere, at det er sandsynligt, om end med en vis usikkerhed, at der i forbindelse med markedsmodning oprettes et fælles selskab med adresse i Padborg. Valget af Padborg begrundes i arbejdsopgaverne, som minder meget om de opgaver, Life-Partners allerede varetager i Padborg.

##### **Ansøgningens relation til forretningsområdet, forretningsområdets udfordringer og målsætninger, samt vurdering af udbytte på den tre-dobbelte bundlinje:**

Projektet har en stærk erhvervsrettet tilgang, der bidrager til vækst i forretningsområdet mhp. vækst i omsætning og eksport og flere ansatte. Samtidig øges livskvaliteten for en række borgere i form af øget tryghed, kommunikation, øget selvhjulpethed og egenmestring. Derved bidrager produktet til at holde borgere længere i eget hjem, og kommunen kan dermed frigøre en række ressourcer. Projektet vurderes således at bidrage til den tre-dobbelte bundlinje inden for forretningsområdet.

##### **Det offentlige behov – herunder interesse – for produktet og udbytte af projektet:**

I form af testbrugererklæring fra Aabenraa Kommune samt tilkendegivelse fra Århus Kommune og Ældresagen sandsynliggøres behov for og udbytte af projektet. Kommunen ønsker højest mulig livskvalitet og egenmestring hos borgeren. Udover at understøtte borgerens livskvalitet har Aabenraa Kommune også et incitament til at spare på knappe økonomiske og personelle ressourcer.

##### **Beskrivelse af forretningsideen og vurdering af forretningspotentialet**

Forretningsplanen er generisk og henvender sig til salgsmarkedene B2C (Business to Consumer), B2G (Business to Government) og B2B (Business to business). I dette projekt vurderes der kun på salg til private borgere i eget hjem (B2C).

Ansøger fremhæver produktets potentiale for både borger, pårørende og kommune. Den økonomiske gevinst for kommunen baseres på en forventning om, at brug af løsning vil kunne udskyde det tidspunkt, hvor en borger må overgå hhv. fra at være selvhjulpethed til at have behov for hjemmepleje og fra hjemmepleje til plejehjemsplads. Derved frigøres ressourcer og der spares på plejeudgifter. Behovet for den private

løsning bekræftes af Aabenraa og Århus kommuner, samt Ældresagen. Målgruppen, der enten ikke er, eller delvist er visiteret af kommunen, er en overset målgruppe, som for det første kan opnå højere livskvalitet, og for det andet kan spare kommunen for fremtidige omkostninger og ressourcebrug.

Sekretariatet vurderer, at produktet har et stort potentiale, men at det er afgørende, at evaluering af effekten på de testede borgere og pårørende er markant positiv. Sekretariatet vurderer, at sandsynligheden for at skabe vækst i virksomheden er god. Dog vurderes der at være en lille usikkerhed omkring målgruppens adfærd, idet målgruppen er forholdsvis ukendt og ny, og at en tildelingsmodel for, hvad den private borger og kommunen betaler, først skal udarbejdes og accepteres af borger og kommune. Desuden vurderes der også at være en lille usikkerhed omkring salg i udlandet, for det første fordi 'IntelligentLIFE' skal tilpasses andre kulturer og sprog, og for det andet fordi regler og standarder for datasikkerhed og brug af sensorer kan variere fra land til land.

**Projektets kommercielle sigte og væsentlighed for markedsintroduktion:**

Projektet bidrager til, at produktet tilpasses borgernes og kommunernes behov. Ansøger har erfaring med, at det er afgørende for en senere markedsintroduktion, at produktets evidens og tilpasning er dokumenteret i samarbejde med potentielle borgere og kommuner.

Yderligere er projektet væsentligt for markedsintroduktion i form af troværdige og evidensbaserede borgercases. Udover at fungere som evidens er borgercases også god markedsføring, der kan gøre målgruppen opmærksomme på produktet og projektet. Ansøger vurderer således, at projektet bidrager til, at markedsintroduktionen kan finde sted allerede i foråret 2018. Sekretariatet vurderer, at dette er realistisk.

**Produktets internationale salgspotentiale**

Life-Partners har domicil i Padborg og har et naturligt internationalt udsyn over den dansk-tyske grænse. Behovet for et produkt som 'IntelligentLIFE' er af international karakter og er under stort fokus i bl.a. Nordeuropa. I forbindelse med 'IntelligentLIFE' til B2C markedet (i kombination med enten B2B eller B2G) er der i første omgang store potentialer i Norden samt Tyskland.

**Den private virksomheds kapacitet til at løfte opgaven som projektleder/leadpartner:**

Det vurderes, at projektleder, i form af ressourcer og know how fra tidligere OPI-projekt og andre projekter, har tilstrækkelig erfaring til at gennemføre projektet. Desuden har både Life-Partners og ANYgroup sandsynliggjort, den nødvendige likviditet.

**Additionalitet og produktets nyhedsværdi:**

Ansøger oplyser, at projektet ikke kan gennemføres i samme omfang, på samme tidspunkt eller inden for samme tidsramme uden støtte fra Syddansk OPI-pulje. Produktet vurderes både at være nyt for virksomhederne og for markedet. Sekretariatet vurderer således, at kravene om additionalitet og nyhedsværdi i produktet er opfyldt.