

Uddybende bilag vedr. OPI-projektet: "TIPP - Teledialog Inddrager Patienter og Pårørende"

1. Faktuelle oplysninger:

J.nr.	18/26903
Projekt navn	TIPP - Teledialog Inddrager Patienter og Pårørende
Ansøger	Life-Partners A/S
Adresse	Transitvej 20C
Postnummer og by	6330 Padborg
Kontaktperson	Bo H. Iversen
Kontakt oplysninger på kontaktperson	20869729 bhi@life-partners.com
Kommune	Aabenraa Kommune
CVR nummer	32652883
Web-adresse	http://www2.life-partners.com/
Ansøgers erfaring med lignende produkter	Life-Partners oplyser, at de har udviklet, solgt og implementeret IT kommunikationsløsninger siden etablering i 2009. Life-Partners har solgt deres løsninger til flere kommuner bl.a. til København, Odense, Tønder og Aabenraa Kommune. Life-Partners etablerede i februar 2017 et tysk selskab, hvor der er ansat en salgsansvarlig for det tyske og østrigske marked.
Nøgletal for den private ansøger:	Virksomhedens nøgletal for seneste regnskabsår: Nettoomsætning: 3.126.565 DKK Nettoresultat: - 2.989.428 DKK Egenkapital: 484.232 DKK Ansatte: 9

Ansøgers beskrivelse af projektet:	<p>Problem Dårlige og samtidig ældre patienter kan ikke videre give et ordentligt fyldestgørende billede af deres situation og forløb. Derfor oplever mange afdelinger og især Geriatrik afdeling at de bruger mange ressourcer ved besøg og i telefonen på at gentage og forklare pårørende patientens situation og forløb.</p> <p>Løsning Give pårørende mulighed for at være en del af patientens lægesamtaler og stuegang gennem en nem, enkel og privat lukket videoløsning så de ikke skal være fysisk tilstede for at deltage samt mulighed for at skrive direkte til de fagprofessionelle med informationer eller spørgsmål, som kan svare når det passer ind i deres arbejdsdag i stedet for ved besøg eller når pårørende ringer.</p> <p>Projektet Projektet starter op med flere sideløbende processer.</p>
------------------------------------	---

	<ul style="list-style-type: none"> - Workshop om brug i drift med de fagprofessionelle - Workshop med interessenter - Udvikling af Life-Manager <ul style="list-style-type: none"> o Rettighedsstyring – hvem kan kalde hvem op o Mulighed for flere end 2 på et opkald. – Det kunne jo tænkes at der var 2 eller flere pårørende som ønskede at være en del af en fx lægesamtale o Input fra Workshop <p>Det, der bliver afgørende for projektets succes, er selvfølgelig, at den tekniske løsning virker efter hensigten, men især de fagprofessionelles tilgang, modtagelse og forankring. Det er et nyt redskab som de skal til at benytte og dermed følger der nye arbejdsgange, metode, processer osv. som de skal tage til sig i deres dagligdag, kultur og ledelse. Dette kommer vi til at have meget fokus på i hele projektet for vores erfaring viser at hvis vi ikke lykkes med det er den tekniske løsning irrelevant. Det er en vigtig læring og forståelse der skal til for at vi kan opnå det ønskede resultat.</p>
Partnere og deres roller i projektet:	<p>Ansøger: 1. Life-Partners A/S, Padborg CVR: 32652883 Som ansøger og drivende virksomhed, står Life-Partners for udvikling, test, samt tilpasning via feedback fra workshops og test i samarbejde med de nævnte partnere.</p> <p>Økonomiske partnere: 2. Sygehus Sønderjylland, Aabenraa, CVR:29190909 3. Tønder Kommune, CVR: 29189781 Bidrager til test med feedback og afprøvning hos sundhedspersonale og patienter/borgere og pårørende.</p> <p>4. SDU - Institut for Entreprenørskab og Relationsledelse (IER), Kolding, CVR: 29283958 Bidrager med viden og sparring omkring OPI-processer, forretningsudvikling og kommercialisering.</p>
Øvrige netværksdeltagere:	Patientforeninger (Eks. Pårørende i Danmark, Patientforening, m.fl.) Andre kommuner (Eks. Aabenraa, Sønderborg, Haderslev, m.fl.)

Projektstart/projektslut:	01-09-2018	31-08-2019
---------------------------	------------	------------

Vækstforums forretningsområde eller brede indsats:	Sundheds- og Velfærdsinnovation
Strukturfondsprioritet:	Regionalfonden prioritet 1.1.A Innovations samarbejde mellem virksomheder og videninstitutioner

Hovedaktiviteter:	Output:	Resultater / effekter på kort og på langt sigt:
Workshops <ul style="list-style-type: none"> - Kick-off workshop og færdighedstræning med sundhedspersonale - Workshop med interesse- og patientforeninger 	Udviklet og testet prototype. Evaluering og dokumentation for test via afrapportering.	Anslået skabt årlig omsætning i kr. År 1 efter projektet er slut: 0,6 mio. kr. År 2 efter projektet er slut: 1,1 mio. kr. År 3 efter projektet er slut: 2,0

<p>Test og videreudvikling</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Tilpasning af prototype med afsæt i afholdte workshops 2. Test og tilpasning på Geriatrisk Afdeling 3. Test og tilpasning på Medicinsk Afdeling <p>Evaluering</p> <ul style="list-style-type: none"> - Midtvejsevaluering - Afsluttende evaluering og afrapportering 	<p>Viden og læring om brug af løsningen for ny målgruppe, samt forståelse for den nødvendige færdighedstræning ifm. anvendelse af løsning.</p>	<p>mio. kr. År 4 efter projektet er slut: 2,6 mio. kr. År 5 + efter projektet er slut: 3,7 mio. kr. I alt: 10 mio. kr.</p> <p>Heraf anslået øget årlig eksport i kr.</p> <p>År 1 efter projektet er slut: 0,1 mio. kr. År 2 efter projektet er slut: 0,2 mio. kr. År 3 efter projektet er slut: 0,6 mio. kr. År 4 efter projektet er slut: 0,8 mio. kr. År 5 + efter projektet er slut: 1,3 mio. kr. I alt: 3 mio. kr.</p> <p>Anslået antal årligt skabte job</p> <p>År 1 efter projektet er slut: 1 År 2 efter projektet er slut: 2 År 3 efter projektet er slut: 1 År 4 efter projektet er slut: 1 År 5+ efter projektet er slut: 2 I alt: 7</p>
--	--	---

2. Økonomi og statsstøtte:

Ansøgt finansiering:	Ansøgt:	Procent:	Nærmere beskrivelse:
Samlede støtteberettigede udgifter	643.985,00 kr.	100 %	<i>Heraf betaling til Region Syddanmarks afdeling for Regnskab og Finans, der bidrager med administrativ støtte i projektet 24.558,75 kr.</i>
Ansøgte midler	482.988,75	75 %	Syddansk OPI-pulje (Regionalfond og REM)
Egenfinansiering	160.996,25	25 %	Virksomheden medfinansierer med timer brugt i projektet.

Indstillet finansiering:	Indstillet:	Procent:	Nærmere beskrivelse:
Samlede støtteberettigede udgifter	643.985,00 kr.	100 %	<i>Heraf betaling til Region Syddanmarks afdeling for Regnskab og Finans, der bidrager med administrativ støtte i projektet 24.558,75 kr.</i>
Indstillede midler	482.988,75	75 %	Syddansk OPI-pulje (Regionalfond og REM)
Egenfinansiering	160.996,25	25 %	Virksomheden medfinansierer med timer brugt i projektet.

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, hvis projektet opnår tilsagn. Dette afløftes som lovlig statsstøtte ved anvendelse af de minimis-reglerne. Dette 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 den deltagende virksomhed udgør på ansøgningstidspunktet 482.988,75 kr.

Hvis projektet opnår tilsagn til nærværende projekt, vil virksomheden nå grænsen for lovlig statsstøtte gennem de minimis-ordningen.

3. Uddybende vurdering:

Vækstforumsekretariatets uddybende vurderinger:

Forhistorie/baggrund:

Life-Partners søger for tredje gang midler fra Syddansk OPI-pulje. Første gang var med projektet CIVIS tilbage i 2012 i den første OPI-pulje. Her udvikledes løsningen Life-Manager, som bl.a. er udviklet i samarbejde med Rise Plejehjem og henvender sig til plejehjemsboere og deres pårørende. Virksomheden har på baggrund af aktiviteterne i den tidligere OPI-pulje haft succes med markedsmodningen af 'Life-Manager'. I dag (2018) er 'Life-Manager' solgt til hhv. Aabenraa, Tønder, Odense og Aalborg kommuner.

I 2017 har ansøger gennemført OPI-projektet "Fælles Tryghed" under den nuværende syddanske OPI-pulje. Ideen var at bygge videre på grundlæggende erfaringer fra 'Life-Manager' (digital kommunikations-plattform), men at integrere dele af Life-Manager løsningen med et sensorbaseret tryghedsløsning udviklet af Korsørvirksomheden "ANYgroup". Resultatet af videreudviklingen af de to eksisterende løsninger har ikke givet de forventede kommercielle effekter, hvilket skyldtes, at målgruppen for løsningen ikke besad tilstrækkelige digitale kompetencer til at anvende løsningen selvstændigt.

Indeværende ansøgning har ligeledes fokus på at videreudvikle på Life-Manager løsningen til et nyt segment og med nye funktioner. Således bygger projektet på en konkret identifikation af manglende digital kommunikation til at styrke patientforløbet på bl.a. Geriatrisk Afdeling på Sygehus Sønderjylland. Her ses, at især de ældre patienter har svært ved at følge med i kommunikationen med de mange kontakter i sundhedsvæsenet. I tråd med regeringens ønske om at gøre patientinddragelse til en hjørnesteen i det danske sundhedsvæsen og anvende digitaliseringen af sundhedsvæsenet som et centralt redskab i forhold til at skabe et mere borgernært, sammenhængende og effektivt sundhedsvæsen, vil Life-Partners derfor videreudvikle på deres Life-Manager-løsning og sikre bedre patientinddragelse via deres telekommunikative platform.

Vurdering af effektkæden:

Prototypen testes af ca. 13-14 patienter fra Geriatrisk Afdeling og efterfølgende 6-7 patienter fra Medicinsk Afdeling på Sygehus Sønderjylland.

Det vurderes, at det giver god mening at teste løsningen på to forskellige hospitalsafdelinger, da det kommercielle potentiale afhænger af antallet af sygehusafdelinger i Dan-

mark og udlandet, som vil være villige til at investere i TIPP-løsningen. Det vurderes endvidere, at der er stor sandsynlighed for, at aktiviteterne resulterer i de forventede output, men at det er mindre sikkert, om output vil føre til de forventede effekter, idet det endnu ikke vides, om målgruppen har gavn af løsningen og ønsker at tage den til sig.

Målgruppe og dennes relevans:

Målgruppen for at anvende løsningen er patienter og pårørende til patienter, som enten er indlagt eller er kommet i et genoptræningsforløb i samarbejde med kommunen efter indlæggelse. Målgruppen for at købe løsningen og betale licens er sygehuse og kommuner.

Vurderingskriterier:

Vækst og arbejdspladser i Region Syddanmark:

På baggrund af projektet forventes efter 5 år, at der er genereret en meromsætning på akkumuleret 7 mio. kr., og afledt heraf er der samlet skabt 7 jobs. Såfremt det lykkes Life-Partners at komme på markedet med den videreudviklede løsning, er der tale om en forholdsvis lille forventet effektskabelse. Set i lyset af det ansøgte beløb, projektets størrelse og Life-Managers eksisterende kundegrundlag, som vil kunne få hurtig gavn af den videreudviklede løsning, vurderes effektskabelsen dog som realistisk.

Med erfaringen fra det foregående OPI-projekt "Fælles Tryghed" vurderes det dog som forholdsvis usikkert, hvorvidt produktet efter endt projekt kan markedsintroduceres. Denne vurdering skyldes, at man endnu ikke har testet på målgruppen, og derfor ikke kender til deres adfærd. Dette gælder i høj grad også sundhedspersonalet, som skal tage løsningen til sig og se værdien i den, før der kan blive tale om en succesfuld markedsintroduktion.

Ansøgningens relation til forretningsområdet, forretningsområdets udfordringer og målsætninger:

TIPP lægger sig inden for sundheds- og velfærdsinnovation, som er et forretningsområde, der bl.a. er udfordret ved, at virksomhederne ikke er gode nok til at skabe en forretning, samtidigt er der behov for, at virksomhederne får mulighed for at teste løsninger i samarbejde med offentlige parter og at få vejledning omkring, hvordan de kan skabe en forretning ud af deres ide. Indeværende projekt vurderes at adressere disse udfordringer, idet Life-Partners vil teste en digital løsning i samarbejde med flere offentlige partnere, mens SDU vil være behjælpelig med at se på de forretningsmæssige potentialer ved løsningen.

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

Det sundhedsfaglige personale på Sygehus Sønderjylland oplever, at telefonopkald til og fra pårørende omkring de indlagte patienter er ressourcekrævende. Gennem anvendelsen af den videreudviklede Life-Manager løsning forventer sygehuset at opnå et optimeret samarbejde og bedre kommunikation og koordinering af patientens pleje- og behandlingsforløb.

Løsningen skal således øge patientinddragelsen og føre til empowerment af patienterne, herunder højere patienttilfredshed, færre indlæggelser og øget autonomi. Skal projektet nå dette udbytte, er der også behov for, at kommunerne kan blive inddraget i anvendelsen af Life-Manager. Derfor forventer Tønder Kommune, at løsningen kan bidrage til øget tværsektorielt samarbejde omkring overgangen fra patient til borger. Denne fase er i høj grad koncentreret om kommunikation og koordination med det aktuelle sygehus.

Beskrivelse af forretningsideen og vurdering af forretningspotentialet: Forretningsmodellen for TIPP er bygget op omkring tre indtægtskilder: licens, implemente-

ringspakke samt support. Licens består af en månedlig ydelse, som kan tilbydes som enten licens pr. patient pr. måned eller som fastpris model pr. afdeling pr. måned. Hertil kan så tilkøbes support-pakker.

Life-Partners har ikke tidligere solgt løsninger til sygehusmarkedet og har ikke tidligere arbejdet med målgruppen: sundhedsfaglige personale samt patienter og pårørende. Derfor vurderes forretningsplanen at fremstå noget usikker, da virksomheden først skal undersøge om løsningen overhovedet er kommercielt gangbar, og derefter skal opbygge erfaring med salg til sygehuse m.v.

Projektets kommercielle sigte og væsentlighed for markedsintroduktion:

Projektet vurderes at være afgørende for, om TIPP efterfølgende kan markedsintroduceres. Markedsintroduktionen afhænger af, at løsningen teknisk kan blive færdigudviklet, men i endnu højere grad afhænger det af, om sundhedsfagligt personale, patienter og pårørende udviser interesse i løsningen.

Såfremt løsningen kan kommercialiseres, er det sekretariatets vurdering, at det kommercielle sigte er positivt. På det danske marked står ansøger selv for salgsarbejdet og kontakt til det offentlige. Der er desuden ansat en salgsansvarlig for Tyskland og Østrig, men her anvendes ligeledes distributører. Selvom ansøger ikke har nuværende salg til sygehuse, har man allerede adskillige kommuner som kunder, hvorfor det vurderes, at løsningen kan komme på det danske marked forholdsvis hurtigt.

Produktets internationale salgspotentiale:

Life-Partners har domicil i Padborg og har et naturligt internationalt udsyn over den dansk-tyske grænse. Virksomheden er involveret i Interreg-5A projektet Demantec, og Life-Manager er i dag solgt til 8 forskellige kunder i Tyskland og Østrig. I og med der videreudvikles på "Life-Manager" løsningen, vurderes det internationale salgspotentiale som godt og sandsynligt.

Udbytte på de tre bundlinjer – den offentlige part, brugeren og den private virksomhed:

Udbyttet for den ene offentlige part (Sygehus Sønderjylland) er nedsat ressourceforbrug ifm. telefonsamtaler til og fra pårørende, som skal bidrage til optimeret kommunikation og øget effektivitet omkring planlægning af patientforløbet. For den anden offentlige part (Tønder Kommune) er der tale om øget tværsektorielt samarbejde, som forbedrer kommunens forløb med at få borgeren tilbage til en så normal hverdag som muligt. For patienten betyder dette øget patientsikkerhed, bedre patientinddragelse og samlet et bedre patientforløb. For virksomheden er projektet afgørende i forhold til at få testet, tilpasset og videreudviklet løsningen til en ny målgruppe.

Det vurderes, at udbyttet for alle tre parter er sandsynligt, men at især det sundhedsfaglige personales holdning til løsningen vil være afgørende for, om udbyttet kan realiseres.

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

Life-Partners har 9 ansatte og har erfaring som projektleder på to tidligere OPI-projekter og har desuden været og er involveret i en række andre projekter. Herunder Interreg-5A projektet Demantec. Det vurderes derfor, at virksomheden evner at løfte projektet.

Additionalitet og produktets nyhedsværdi:

Der er tale om et videreudviklet produkt med nye features og til en ny målgruppe i form af patienter og sundhedspersonale. Projektet vurderes ligeledes at være additionelt, da ansøger ikke i samme omfang, på samme tidspunkt eller inden for samme tidsrammen ville kunne gennemføre projektet uden støtten fra Syddansk OPI-pulje.

