

En første respons

Alt som kommer fram i Menti er anonymt. Du kan bli med via
menti.com eller bruke QR-koden



2. Har du spørsmål så kan du stille dem her

Hvor raskt vil dere kunne starte mulige piloter?

vil anskaffer legge til rette for integrasjon til pasientjournal?

Er det viktig for jer, at løsningen ikke kræver ændringer i arbejdsgange eller ekstra device-håndtering for personalet?

Hvilken rolle har Sykehusinnkjøp i dette?

Do your clinicians (nurses and doctors) use smartphones in their daily work today?

Endring av arbeidsprosesser er selvfølgelig et delt ansvar?

Stiller dere krav til samarbeid mellom leverandører?

Patient grundlag. Antal indlæggelser og patienter i regionen

2. Har du spørsmål så kan du stille dem her

Prosjektet så langt virker å være bottom up orientert. Hva mener ledelsen om mulighetene her?

Skal dette integreres mot en data plattform

Kan en fortsatt avtale 1-1 møte i neste uke?

Mulig med utprøving av medisinsk utstyr under utvikling?

Er det aktuelt å samarbeide med flere leverandører, eller vil dere velge 1?

hvilke systemer er det dere ønsker å ha kontinuerlige målinger inn i?

Viktig at alle vitale parameter blir overført til elektronisk pasientjournal

Hvor disruptivt ønsker dere at dette skal bli? Nyhus malte jo opp et ganske utfordrende bilde.

2. Har du spørsmål så kan du stille dem her

Justeres teknologien ut fra behovet?

Tror dere at eksisterende brukerflater (UI) er tilstrekkelige for å endre dagensprossesser?

Hva er konkret innmeldt som behov fra klinikerne?

Hvor mye penger er det i prosjektet?

Hvilken spesialist avdeling vil du begynne med?

Hvordan avtaler man 1-1 møte. Kan man bare kople seg på det man er interessert i fra helseforetakene?

Det er lett å lage gode løsninger, men merk at det er integrasjonene som er viktigst men også vanskeligst å få til.

Åpnes det for tjeneste kjøp også i de videre anskaffelsene?

2. Har du spørsmål så kan du stille dem her

Hva er kravene til modenhet (MDR mm.) for at utstyret kan piloteres?

Hva er tidslinjen for anbudsprosessen?

Se ofte gode initiativ fra sykehus lokalt, men mye endres når Sykehusinnkjøp kobles på. Hvordan sikres kunnskapsoverføring og forventningsavklaringer mellom sykehus og Sykehusinnkjøp?

Blir prosjektet tilstrekkelig finansiert, slik at ikke dette bare blir free consulting?

Dere nevner fokus på gevinstrealisering – har dere allerede definert målepunkter for dette (f.eks. færre trykksår, frigjort tid, færre uønskede hendelser

Hvilken rolle skal Sykehuspartner ha i dette?

Er IT klar og har afsat ressurser til at teste løsningene. Ofte er det der tager længst tid...

Ser dere for dere små piloter, eller er det aktuelt med større implementeringer for å demonstrere hvilken effektivitet systemene kan gi?

2. Har du spørsmål så kan du stille dem her

Er sentral IKT leverandør med i prosjektet?

Har I valgt spesifikke afdelinger som skal teste løsningene af. Og hvilke afdelinger er det?

Hva med gevinstene vi sammen med dere realiserer, kan dere åpne for gevinstdeling?

Hvis løsningene ikke har CE merket foreløpig, må det søkes SLV før utprøving.

Vil I teste flere løsninger/leverandør af på samme tid?

Hvordan få leverandørene til å beregne ROI og vise hvordan deres løsninger er personell besparende?

Vil dere vurdere utvidelse av funksjonalitet og bredde bruk av eksisterende utstyr for trådløs pasientovervåking som allerede er i bruk på sykehusene?

Hva er tankene rundt skytjenester og lovverk

2. Har du spørsmål så kan du stille dem her

Vil dere ha en leverandør eller en partner?

Hvordan tenker dere kunnskapsoverføring fra oss? Er dere klare til å endre dere på ting dersom innsikt fra leverandøren tilsier dette?

Der skal vel laves en DPA ?

Allokere "super brugere" på afdelingerne. Hvem kan være champignons på afdelingerne.

Mange innovasjons løsninger krever sikker fjernaksess, zero trust teknologi for ansatte og eksterne, helhetlige standarder og løsninger bør etableres i HSØ

3. Har du et råd til sykehusene basert på dagens presentasjoner?

være innovative - vær beredt på endringsprosesser

Ikke undervurder viktigheten av brukerflater og integrasjon. Varsler og datalagring er ikke det samme

Tydeliggjøre toppledelsens forventninger

Del erfaringene deres, og vær nysgjerrige på hva de andre holder på med!

Prøv billige simuleringer før dyre piloter.

Fokuser på å effektivisere implentasjonarbeidet. Legg press på sykehuspartner og sykehusinnkjøp!

Det er VIKTIG at ha sykepleiere med i prosessen – helt avgjørende fra start. Har dere det?

Vær åpen for å bruke sunn fornuft.

3. Har du et råd til sykehusene basert på dagens presentasjoner?

Sett krav til tilbyderne om datasikkerhet og kompetanse på IT

Tror det er få løsninger som er MDR- godkjent. Ved å ikke være åpen for teknologi som er igang med prosessene vil dere gå glipp av mye.

Hold listen over tekniske krav kort

Sykehusbygg bør involveres tidlig.

Det må være en vilje til innovasjon – to skritt frem og ett tilbake.

Forsøk å forenkle anbudsprosessen, ha heller flere mindre/kortere prosesser - resultat: raskere i gang med gevinst og effektivisering

God endringsledelse er kritisk, sørg for at alle brukerne er involvert i tidlig fase for å sikre god forankring på "gulvet"

Vurder erfaring og modenheten til bedriften så vel som den tekniske løsningen

3. Har du et råd til sykehusene basert på dagens presentasjoner?

Forventer at dersom vi har en løsning som kan levere på deres krav, får vi en reell mulighet til å demonstrere eller pilotere systemene i virkeligheten

4.Hvilke forventninger har du til en-til-en møtene?

At I vælger os som leverandør 😊

Kan vi få vite hvem fra deres side som vil delta?

Åpenhet og nysgjerrighet

tiden er knapp - vil det være oppfølgingsmøter

Oppfølgingsmøter i etterkant selvsagt - litt kort tid

Regulatorisk kompetanse så man kan skille mellom fantasi og realistiske planer

Fokus på prosjektgjennomføring!

Etter 1-1 ja 🥳

4.Hvilke forventninger har du til en-til-en møtene?

La leverandørene bruke tiden

45 min i 1-1 er ganske kort tid for å forstå ny teknologi

Ulik fagkompetanse - flere spørsmål. Klar fremdriftsplan videre.

Veldig bra at dere går ut bredt 👍

Være åpen og bli med på å se det store bildet - her et det masse muligheter.

tydlig scope på prosjekt: Røft budsjett og tidslinje