

Innspill til helsenæringsmeldingen

29.01.2018

Takk for invitasjonen!

Motitech er et gründerselskap som ble etablert i 2013 som resultat av et veldig vellykket prosjekt i regi av Etat for alders og sykehjem i Bergen kommune i 2012.

Prosjektet skulle kombinere film fra kjente gater, med tilpassede ergometersykler med hjelpemotorer for å øke fysisk aktivitet for sykehjemsbeboere med demens. Man hadde prøvd å aktivisere bare ved hjelp av syklene i seg selv, men det hadde fungert dårlig.

Prosjektet varte i 3mnd og allerede da kunne kommunen dokumentere at aktivitetsnivået hadde økt kraftig. Det ble syklet ofte og lenge. **Motivert av filmene** og gjenkjennelseeffekten. Resultatene var bedre mobilitet, bedre appetitt, færre fall, redusert medisinbruk og økt livsglede. Effekten inspirerte både beboere og ansatte, selv om det krevde noen endringer i daglige rutiner. Alle sykehjem i kommunen fikk løsningen etter prosjektet.

Nå heter konseptet Motiview, og er implementert ved 170 institusjoner og dagsentre i Norden, ca 150 av dem i Norge.

Selskapet Motitech har vokst organisk, og har gått fra 1 ansatt i 2013 til at vi nå er 13 ansatte. Vi har aktiviteter i både England og Canada, og fikk med oss at helseministeren fikk prøve Motiview-konseptet hos forskningspartnere vår West Park Healthcare Centre i Toronto forrige uke.

Vi er et selskap i god vekst, og mye av æren for dette er støtteapparatet vårt- Næringsklynger og ikke minst støtteordninger og programmer fra Innovasjon Norge, Norsk forskningsråd og alle ildsjelene vi har møtt. Uten dem hadde vi ikke fått dette til

Så kommer utfordringen. Vi satser internasjonalt. Vi har fått stor oppmerksomhet i Nordisk sammenheng, og er svært glade for at det samarbeides tett mellom de nordiske landene på utprøving av- og deling av erfaringer rundt velferdsteknologi. Suksessfaktoren for å lykkes i utlandet er om vi har lykkes i hjemmemarkedet. For det er der vi tar referansene med oss, men også kapitalen til å tåle en slik satsing.

Det er da vi har avdekket noen konkrete utfordringer:

Hjemmemarkedet oppleves unødvendig tregt og krevende.

Vår opplevelse er at det ikke finnes system for implementering og skalering i stor skala på nasjonalt nivå. Det er ildsjeler, som skjønner verdien av produkter og innovasjon, og som er villig til å kjempe for å få midler på plass til utprøving og investeringer. Og det er kun på grunn av slike ildsjeler at vi har ulike suksesshistorier å vise til.

Det er også på grunn av mangel på system og ildsjeler vi opplever at forskjellene generelt kan være store fra sykehjem til sykehjem, og fra avdeling til avdeling.

Dette til tross for at vi vet at gevinsten er høy, og at kunnskapen allerede er stor om behovet.

Derfor spør vi oss: Hvorfor er det slik at det er hoteller og konferansesenter som tjener mest på velferdsteknologi i dag?

Det er på tide å gå fra ord til handling, slik at løsningene kommer brukerne til gode.

Derfor er jeg svært glad for arbeidet regjeringen har startet med reformen **Leve hele livet**, og for at forskjellene i eldreomsorgen skal utjevnes.

Da er det noen viktige faktorer som må på plass:

Motivasjon: Det må iverksettes tiltak som kan øke motivasjonen og evnen for kommuner, sykehus og institusjoner å ta i bruk Norske helseprodukter og løsninger. noe som igjen vil øke motivasjonen for Gründere og helsenæringen generelt til å satse på innovasjon og utvikling.

Lytte til, og legge til rette for alle de ildsjelene som jobber i Norsk helsevesen, som er nøkkelpersoner for å lykkes med innovative og gode helsetjenester. Her kan også helsenæringen bidra.

Det finnes vinn vinn situasjoner. Dersom Norsk helsevesen får bedre vilkår for å investere i produkter fra-, samt utvikle produkter sammen med norsk helsenæring, vil vi garantert se en formidabel vekst i Norsk helsenæring med økt sysselsetting og eksport, samtidig som vi øker kvaliteten og reduserer kostnader i helsevesenet.

Vårt råd:

Legge til rette for tidlig implementering, og hurtig skalering av produkter og løsninger fra Norsk helsenæring.