



FONDEN FOR ENTREPRENØRSKAB  
YOUNG ENTERPRISE DANMARK



# Innovation i SOSU-uddannelsen

- to casebeskrivelser

[www.ffe-ye.dk](http://www.ffe-ye.dk)

## Innovation i SOSU-uddannelsen

Rammen er social- og sundhedsuddannelserne, hvor de følgende to cases kan bruges til undervisning i innovation og socialt entreprenørskab. Planen er, at man som opstart til undervisningen i et 3 – 5 dages modul med temaet innovation og socialt entreprenørskab, starter med at arbejde med ID-modellen og herunder 3N-innovationstrappen og KIE-modellen. Gennem øvelser og værktøjer illustreres undervisningens læringsmål. Formålet med undervisningen er, at eleverne tilegner sig et mindset (måde at tænke på) eller en optik, der 'spotter' problemstillinger, vender dem til muligheder og ser det innovative udviklingspotentiale.

De to cases er udarbejdet af Nationalt Center for Erhvervspædagogik (NCE), Metropol med støtte fra Fonden for Entreprenørskab – Young Enterprise.

ID-modellen – innovationdidaktisk model udviklet af Dorrit Sørensen, NCE

3N – innovationstrappen – en procesmodel til arbejde med innovative processer udviklet af NCE

KIE-modellen – innovationsmodel udviklet af Ebbe Kromann og Irmelin Funch

## Indhold

Casebeskrivelse: Udvikling af svingvask.....	2
Casebeskrivelse: Udvikling af løfteredskab.....	7

## Casebeskrivelse

### Udvikling af svingvask - Ropox

Virksomheden Ropox ([www.ropox.dk](http://www.ropox.dk)) havde tidligere et samarbejde med andre producenter i branchen, men valgte i 2005-06 at starte deres egen produktlinie med fokus på løsninger til baderummet. Det blev starten på Aqualine-serien.

Markedet var domineret af specielt en større dansk producent (der laver løsninger baseret på et fleksibelt skinnedsystem) og derudover mange traditionelle systemer, som grundlæggende tilbyder basis hæve/sænke-løsninger. Som relativ ny spiller på markedet stod det derfor klart for Ropox, at succeskriteriet var at udvikle et banebrydende koncept, som ikke blot funktionelt, men også på materiale- og designsiden skulle være nyskabende.

Processen involverede en stor del af Ropox' danske personale fra både ledelse, udvikling og salg, men også Ropox' samarbejdspartner designvirksomheden Harrit-Sørensen ([www.harrit-sorensen.dk](http://www.harrit-sorensen.dk)). Det var tydeligt, at hvis skulle Ropox lykkes med for alvor at kunne præsentere et produkt, som var nyskabende, krævede det også involvering af brugerne og brugernes hjælpere.

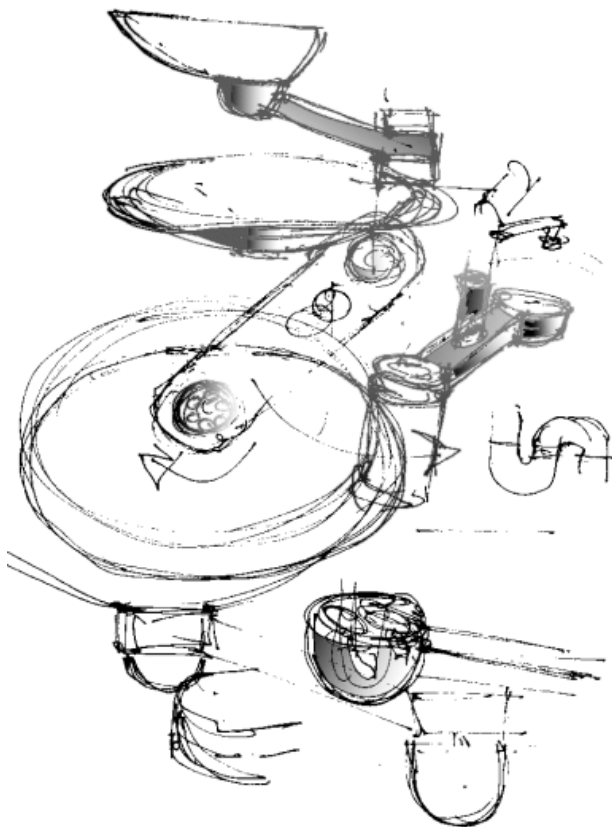
I den indledende fase var en væsentlig idegenerator også Ropox' engelske salgsschef. Den engelske salgsschef havde mere end 20 års erfaring med hjælpemidler til bl.a. baderummet, og en stor indsigt i de behov og udfordringer, som opleves i dagligdagen. Derfor havde han allerede på et tidligt tidspunkt en god ide om et koncept, hvor vasken kunne svinge ud til brugeren.

Med udgangspunkt i salgsschefens ide blev der sammensat en projektgruppe, som både involverede Ropox' egne udviklingsfolk og brugere og hjælpere. Inputtet fra brugere og hjælpere blev håndteret af Harrit-Sørensen og udgjorde reelt set en forundersøgelse, som senere bevægede sig over i en ide/konceptfase.

I dette forløb blev der via Harrit-Sørensen og en målgrupperegistrering etableret en brugergruppe, som repræsenterede forskellige typer brugere. Der blev lavet personale- og brugerinterview suppleret med billeder og video, hvor fokus var på personernes oplevelser i baderummet i forskellige situationer, bl.a. adgang til vasken, støttepunkter, rengøringsvenlighed, pladsforhold, forfængelighed/ønsket om ikke at have en handicappet fremtoning, og forskelligheden i brugernes behov. Overskrifterne var:

- Toiletbesøg i eget hjem
- Håndstillinger
- Fra toilet til badestol/hen til badestolen
- Over på toilettet
- Vasken op/ned
- Toiletforhøjere
- Miljø under vasken

Endelig blev der naturligvis også set på hvad kollegaerne/konkurrenterne i branchen tilbød af løsninger, som kunne afhjælpe ovenstående. Det betød, at der på baggrund af brugergruppeforløbet kombineret med den engelske salgsschefs ide, blev fremstillet de først ide skitser:



Input fra relevante organisationer blev inddraget:

*Bygge- og Trafikpolitisk Udvalg (BTPU) og Dansk Handicap Forbund (DHF)*

"BTPU går ind for, at man skal kunne nå håndvasken, når man sidder på WC fordi:

- Man kan vaske hænder, før man rører kørestolshjul, joystick eller stokke.
- Man kan håndtere katetre og skyllevæske.
- Man undgår at røre ved drivringe under steril kateterisering.
- Vasken giver støtte, når man læner sig frem.
- Man kan lægge ting fra sig ved vasken.

BTPU går ind for "et kørestolshjørne" på handikaptoiletet, fordi:

- Flere kan nå håndvasken end ved sideløsningen, fordi man ikke skal dreje kroppen.
- Giver bedre plads til en hjælper i hjørnet.

BTPU går ind for, at vasken trækkes ud, fordi

- Kørestolsbrugere kan nå ind til vasken.
- Det giver bedre plads til hjælper.

For en bevægelseshæmmet person bør den også være nem at bruge. Bassinet bør ikke være for dybt, og der skal være fralægningsplads rundt om håndvasken til sæbe, håndklæde og andet. Sidder man i kørestol, er det vigtigt, at afløbet går ind i væggen, så stolen kan rulle

ind under vasken. Håndvasken bør også monteres så forkanten er 60 cm fra væggen.”

Materialevalget blev også et væsentligt analysefokus, både af hensyn til brugerens kontakt med produktet, men også af hensyn til styrke og hygiejne. Derudover kommer naturligvis de mere formelle krav, som bl.a. er at finde i diverse standarder og i undersøgelser, som kommunerne støtter sig op af, når baderum i plejesektoren skal specificeres (f.eks. Ribe Amt rapporten). Det handler om sikkerhed, højdereguleringskrav, styrkekrav, længde/højde krav osv.

For en virksomhed er det også væsentligt at sikre, at der er en kommerciel berettigelse af produktet og dermed en afsætningsmulighed, der står mål med investeringen. Derfor er prissætningen i markedet og dermed kravet til fremstillingsomkostninger ligeledes en faktor, der indgår i forløbet.

Alle ovenstående observationer og analyser blev endeligt ”puljet sammen” og indgik i det videre forløb, som gjorde det muligt for Ropox primo 2010 at lancere Mississippi - den svingbare vask og toiletstøtterne Loire.

### **Generel faseopbygning – hovedelementer i udviklingsforløbet hos Ropox**

Forundersøgelse

Ide/koncept

Konstruktion

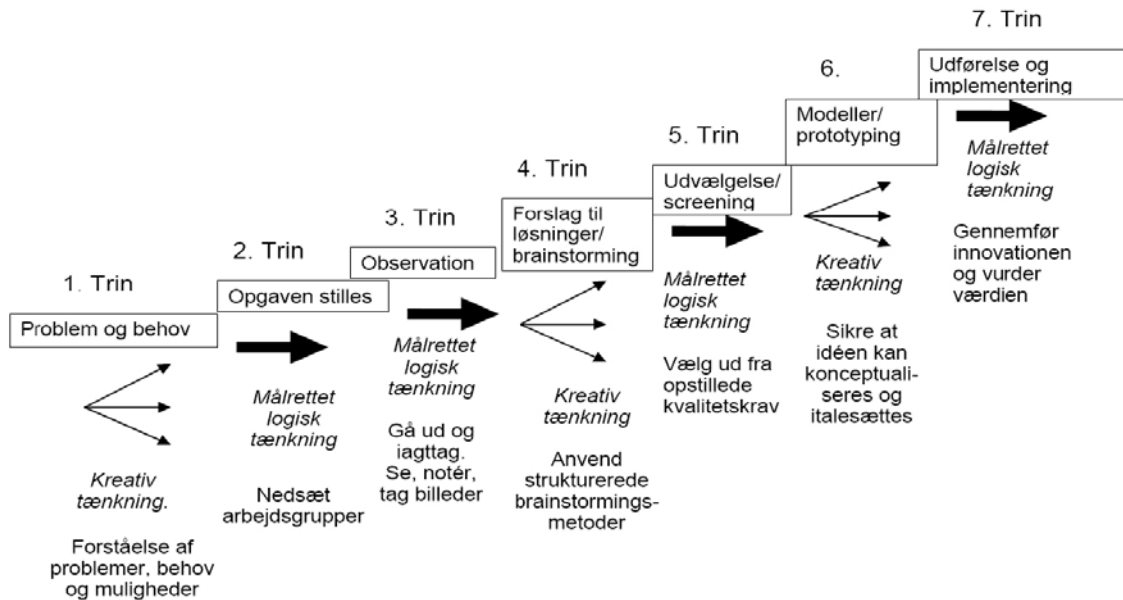
Prototype og test

Produktmodning

Salgsmodning og produktlancering

## Faseopbygning set i forhold til innovationstrappen

Hvis vi skal prøve at beskrive den udviklingsproces, som produkterne har været igennem, vil vi bruge innovationstrappen som model.



### Innovationstrappen – 3N

#### Trin 1:

Ropox ser, at der er et behov – en mulighed for at udvikle et produkt, der er tilrettet et helt særlig brugergruppe: "...succeskriteriet for Ropox var at kunne udvikle et banebrydende koncept, som ikke blot funktionelt, men også på materiale- og designsiden skulle være nyskabende".

#### Trin 2:

Med udgangspunkt i salgschefens ide blev der sammensat en projektgruppe, som både involverede Ropox' egne udviklingsfolk og brugere og hjælpere.

#### Trin 3:

I dette forløb blev der via Harrit-Sørensen og en målgrupperegistrering etableret en brugergruppe, som repræsenterede forskellige typer brugere. Der blev lavet personale- og brugerinterview suppleret med billeder og video, hvor fokus var på personernes oplevelser i baderummet i forskellige situationer, bl.a. adgang til vasken, støttestrukturer, rengøringsvenlighed, pladsforhold, forfængelighed/ønsket om ikke at have en handicappet fremtoning, og forskelligheden i brugernes behov. Overskrifterne var:

- Toiletbesøg i eget hjem
- Håndstillinger
- Fra toilet til badestol/hen til badestolen
- Over på toilettet
- Vasken op/ned

- Toiletforhøjere
- Miljø under vasken

Endelig blev der naturligvis også set på hvad kollegaerne/konkurrenterne i branchen tilbød af løsninger, som kunne afhjælpe ovenstående.

#### **Trin 4:**

På baggrund af observationer, interviews, video, foto m.m. fortsatte arbejdsgruppen deres udvikling af produktet. Det betød, at der på baggrund af brugergruppeforløbet kombineret med den engelske salgschefs ide, blev fremstillet de først ideskitser.

#### **Trin 5:**

I forbindelse med den endelige udvælgelse af prototype blev der inddraget viden fra relevante organisationer. Det var bl.a. Bygge- og Trafikpolitisk Udvalg (BTPU) og Dansk Handicap Forbund (DHF).

#### **Trin 6:**

Materialevalget blev også et væsentligt analysefokus, både af hensyn til brugerens kontakt med produktet, men også af hensyn til styrke og hygiejne. Derudover kommer naturligvis de mere formelle krav, som bl.a. er at finde i diverse standarder og i undersøgelser, som kommunerne støtter sig op af, når baderum i plejesektoren skal specificeres (f.eks. Ribe Amt rapporten). Det handler om sikkerhed, højderereguleringskrav, styrkekrav, længde/højde krav osv.

#### **Trin 7:**

Alle ovenstående observationer og analyser blev endeligt "puljet sammen" og indgik i det videre forløb, som gjorde det muligt for Ropox primo 2010 at lancere Mississippi - den svingbare vask og toiletstøtterne Loire.

#### **Forslag til studiespørgsmål**

På baggrund af denne casebeskrivelse skal I nu lave en produktudvikling fra bunden.

Det kan være en god hjælp at kigge på den praktik/praksis, som I arbejder i til hverdag eller skal ud efterfølgende:

- Er der problemstillinger, som I har været opmærksomme på?
- Kan man afhjælpe problemstillinger for kunderne?
- For jer som personale/ansatte?
- Kan dele af eller hele rutiner fra hverdagen gøres mere simple, lettere eller smartere?
- Måske kan I interviewe kollegaer fra jeres egen eller andres praksis og derved få gode ideer.

Se evt. Råd og Vink om innovation – afsnittet "3N – Innovationstrappen":

[http://pub.uvm.dk/2011/eudinnoation/innovation\\_hvordan.html](http://pub.uvm.dk/2011/eudinnoation/innovation_hvordan.html)

## Casebeskrivelse

### Udvikling af løfteredskab

Casen drejer sig om sosu-assistenten Lis, der arbejder på et plejehjem, hvor hun oplever store problemer i forbindelse med skæve løft af beboere, når de skal i og ud af sengen. Lis tænker, at det må være muligt at finde på en løsning, så man ikke skader ryg og lænd i det daglige arbejde. I en pause tager hun det op med sine kollegaer. I første omgang er det løs snak om, hvad der eventuelt kunne gøres. Hurtigt bliver det til tegninger og skitser af forskellige muligheder og ideer, og snakken kommer til at strække sig over flere dage, hvor der bliver lavet mange skitser af ideer.

Hanne, der er en af Lis' kollegaer, vender problematikken med sin mand Per, der er byggeteknisk ingeniør. Han har en del ideer til konstruktion og funktion af det pågældende hjælpemiddel. En anden kollega, Jørgen, er gift med en designer, der kommer med en række ideer til det designmæssige og æstetiske i udformningen af produktet.

Efter et par ugers snak frem og tilbage over pausebordet, beslutter Lis, Hanne og Jørgen at tage kontakt til deres faglige sammenslutning for at høre, om det er et problem, der også eksisterer andre steder. Den faglige sammenslutning fortæller, at det er en problemstilling, de har observeret mange steder. De siger også, at de vil støtte Lis, Hanne og Jørgen med midler til at foretage en undersøgelse på et bredt udsnit af plejehjem for at afdække det reelle behov. Det sætter gang i en lang række observationer og interviews, der afdækker, at der er et stort behov, men også at der er behov for et meget alsidigt produkt, der kan anvendes i mange forskellige sammenhænge.

På baggrund af de mange tegninger til ideer, input fra andre faggrupper og undersøgelsen sætter de tre ansatte sig sammen og arbejder videre med de oprindelige ideer. En lang række af ideerne ligger så tæt på hinanden, at de kan tænkes sammen. Det ender med, at de har fire ideer, der er hold i. For at få valgt den rette ide ud anvender de en række opstillede kriterier. En del af dem kommer fra undersøgelsens resultater og observationer og en del er design, pris, fremstillingsmuligheder og alsidighed i anvendelse. På den baggrund får de valgt det bedste produkt af de fire ideer.

En af de ansattes ægtefæller er smedemester med eget værksted. Her vælger de i første omgang at fremstille en prototype af flamingo, pap og finer-træ. Prototypen præsenteres for andre plejehjemsansatte, og der kommer flere gode ideer til forbedringer og justeringer, både i forbindelse med design og funktion. Herefter tages der kontakt til virksomheden "we can do it", der arbejder med hjælpemidler til sundhedssektoren. Det viser sig, at de er meget interesserede i at indgå en produktionsaftale med de ansatte og hjælper dem med at fremstille en prototype i de rigtige materialer, så funktion og styrke m.m. kan afprøves under virkelige forhold. Efter en testperiode på en række plejehjem sættes produktet i produktion.



### Forslag til studiespørgsmål

Beskriv processen fra Lis får den første ide, til den færdige prototype i forhold til 3N-innovationstrappens proces.

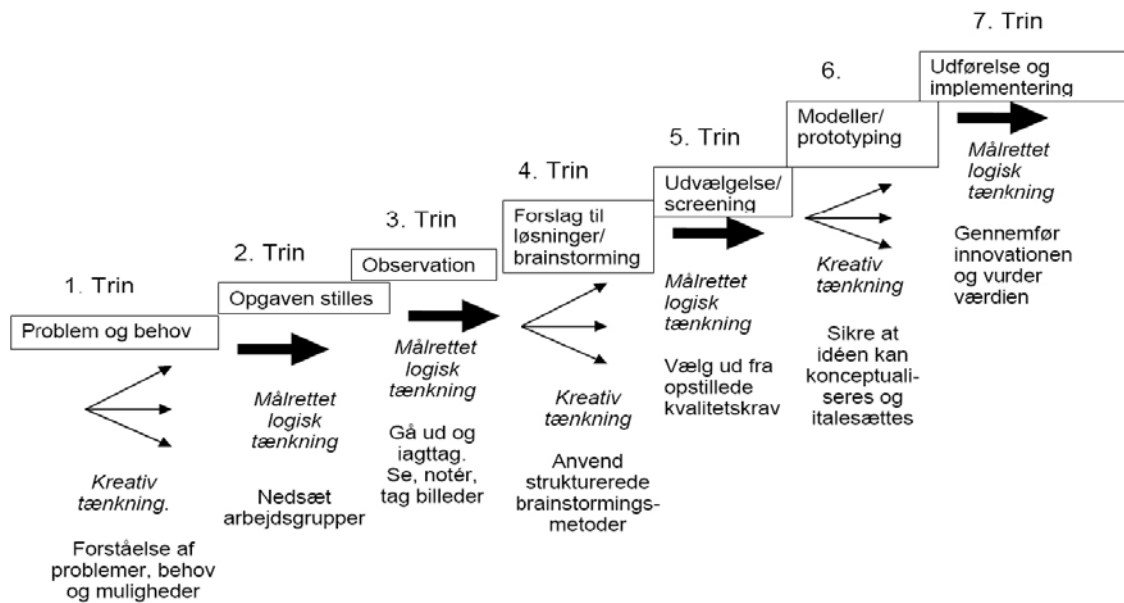
Hvordan forbedres ideen?

Hvordan blev ideen til et konkret hjælperedskab?

Hvordan tror du, de forskellige fagligheder, der er involveret i processen, påvirker det endelige resultat?

Har I ideer, der kan fremme processen og kvalificere ideen?

Lav en plan for, hvordan I vil udvikle jeres ide.



Innovationstrappen – 3N