

Udlandet hiver i danske sundhedsopfindere

Innovation. Opfindere fra Aarhus Universitet undersøger sundhedssektoren og udvikler produkter med markedspotentiale. Det er behovet frem for ideen.

Af Thomas Albrektsen
thoa@berlingske.dk



Det nye Novo. Tænk hvis Danmark kunne skabe et nyt Novo Nordisk. Det forsøger otte kandidatstuderende på Aarhus Universitet på en ny tværfaglig innovationsuddannelse. Uddannelsen samler færdiguddannede læger, ingeniører, fysikere og jordemødre, som i fællesskab identificerer reelle behov i sundhedssektoren. Bagefter videreudvikler de ideerne til produkter med internationalt markedspotentiale. Det får nu et af verdens mest anerkendte universiteter, Stanford University i Californien, til at rette blikket mod Aarhus. Her kan man nemlig noget helt særligt.

Og det er helt bevidst, at de otte kandidatstuderende alle har vidt forskellige baggrunde. Det styrker kreativiteten og innovationen, mener læge og innovationsmanager Martin Vesterby, der er den ene af to ledere på uddannelsen.

»Der er rigtig meget, der tyder på, at det giver bedre resultater, når man samler forskellige fagfolk inden for samme område. De skaber mere nuancerede produkter, der er nemmere at implementere på markedet,

fordi flere mennesker med forskellige kompetencer har været med til at udvikle ideen,« siger han og uddyber:

»Hvis en fysioterapeut nu lige ved, hvordan krogede fingre fungerer, så kan det være med til at optimere produktet.«

Under uddannelsen tilbringer de studerende knap to måneder i hospitalsmiljøet for at identificere relevante behov hos læger, sygeplejersker og patienter. Det sikrer ifølge Martin Vesterby, at ideerne rettes direkte til behovet på hospitalet.

»Det er faktisk det, der gør vores innovationsuddannelse speciel. Vi er ikke interesserede i ideer. Vi er interesserede i behovet ude hos patienterne og de ansatte, som senere kan skabe et marked,« siger Martin Vesterby.

Kommercielt fokus

Efter de to måneders inspirationsstuegang vender de studerende tilbage til skolebænken, hvor de sparrer med partnere fra erhvervslivet. På den måde retter man et stålfast fokus på et kommercielt marked. De studerende får blandt andet hjælp af ansatte fra Novo Nordisk og sundhedsopfinderen Garrett Smith, der selv har gennemført den amerikanske pendant til den danske uddannelse.

Innovationsuddannelsen er inspireret af

et lignende koncept fra Stanford University, og allerede nu har det amerikanske universitet vist stor interesse for den danske linje og ønsker at samarbejde med de danske sundhedsopfindere. Samarbejdet skal fokusere på sundhedsøkonomi. Altså værdiskabelse i sundhedssektoren, hvor man ikke alene fokuserer på en sundere økonomi men også på metoder, der kan reducere de ansattes arbejdsbyrde eller øge livskvaliteten hos patienterne.

Martin Vesterby afslører, at man desuden har været i dialog med EU Health, der arbejder for at optimere sundheden i EU. De forsøger konstant at koble små og mellemstore virksomheder, der udarbejder sundheds løsninger til industrien, sammen. Men nu vil de også samarbejde med sundhedsopfinderne fra Aarhus.

»Uden at det skal lyde religiøst, så forsøger rigtig mange virksomheder at udvikle produkter til sundhedssektoren på baggrund af en idé, der så afprøves på et lokalt hospital. De fokuserer sjældent på markedet alene. Det gør vi,« siger Martin Vesterby.

Selv om uddannelsen har tiltrukket sig stor international interesse, pønser man ikke på at udvide linjen. Næste år optager man igen kun otte personer – til gengæld håber universitetet, at ansøgerfeltet stiger.



Forretningsystemer 2013.

» Deltag i Danmarks største konference med fokus på it-baserede forretningsystemer inden for ERP, CRM, BI, HR og meget mere.

Er du beslutningstager i en virksomhed eller en organisation, der planlægger at investere i nye systemer inden for de næste 24 måneder? Eller ønsker du blot at være opdateret om markedet? Så deltag i Forretningsystemer 2013, hvor vi uddeler Årets ERP-pris.

- Hør mere end 30 forskellige indlæg fra kunder, rådgivere og leverandører om projekterfaringer, businesscases, markedstrends og løsningsmuligheder.
- Mød 25 af de væsentligste leverandører og få en uformel dialog omkring dine behov.
- Deltag i rådgivningsmøder med uafhængige konsulenter fra HerbertNathan & Co.
- Deltag i battles, hvor forskellige leverandører kæmper om den samme case.



CLAUS KJELDEN



HERBERT NATHAN



PER ØSTERGAARD
JACOBSEN



NICOLAI DRAGSTED

TID: Torsdag den 24. oktober
kl. 9–17

STED: CinemaxX, Fisketorvet,
Kalvebod Brygge 57, 1560
København V

PRIS: 980 kr. ekskl. moms

TILMELDING:
[Berlingskeshop.dk/
forretningsystemer](http://Berlingskeshop.dk/forretningsystemer)