



DOOR INGO TIDEMAN

Zorgorganisaties zoeken houvast in snelgroeiende wereld van domotica

Domotica wint razendsnel terrein in de zorg. Zorgverleners hebben veel baat bij slimme apparaten die het eenvoudiger maken om toezicht te houden op cliënten. Er komen steeds meer toepassingen en technologieën bij, maar deze groei kent ook een groot nadeel: de complexiteit neemt toe. Zorgorganisaties hebben moeite met het stellen van de juiste uitvraag vanwege het grote en complexe aanbod aan zorgdomotica. Een generatiemodel kan houvast bieden.

Toen domotica zijn intrede deed, werd al snel duidelijk dat dit een grote toegevoegde waarde biedt voor de zorgverlening. De slimme elektronische apparaten en systemen die met elkaar in verbinding staan, zijn in staat gebleken om de veiligheid en vrijheid van cliënten te vergroten. Ook vereenvoudigen zij de communicatie en verlichten ze zorgtaken van medewerkers.

De bekendste vorm van domotica in de zorg is alarmering: hierbij waarschuwt

het systeem een zorgverlener automatisch en tijdig wanneer een cliënt hulp nodig heeft. De winst is een lagere werkdruk, bijvoorbeeld omdat de zorgverlener minder (nachtelijke) controlerondes loopt.

Maar niet alleen de zorgverlener profiteert. Domotica biedt ook voordelen voor de cliënten zelf. Het geeft hen een veilig gevoel en een betere nachtrust omdat zij minder worden gestoord. Zowel cliënt als zorgverlener blijken dan ook enthousiast te

zijn over domotica als belangrijke aanvulling op de menselijke zorg.

Verdrinken in mogelijkheden

De tevredenheid zorgt ervoor dat de wereld van domotica groeit in breedte en diepte. Om bij het voorbeeld van de alarmering te blijven: bij Ascom komt op dit vlak een grote verscheidenheid in aanvragen binnen. Het gaat over sensoren, akoestische alarmering, slimme vloeren of soms zelfs een combinatie van dit alles.



De bekendste vorm van domotica in de zorg is alarmering, bijvoorbeeld met een alarmzender voor cliënten.

Paradoxaal is deze groeiende populariteit wel, want het succes van domotica heeft ook nadelige effecten. Er zijn inmiddels zoveel toepassingen te vinden, dat veel zorgorganisaties 'verdrinken' in de mogelijkheden die domotica biedt.

Deels is dat logisch, want zorg is maatwerk. Het gaat vaak om de cliënt in plaats van de hele faciliteit. Er wordt tegenwoordig niet meer één generiek systeem aangeschaft voor alle cliënten, maar ieder systeem werkt op kamer- of zelfs cliëntniveau. De aanvragen zijn zeer specifiek, waardoor flexibele oplossingen nodig zijn.

Het gevolg is dat zorgverleners werken met allerlei losse onderdelen en systemen van verschillende leveranciers, die ook nog eens verschillende standaarden met zich meebrengen. Kortom, deze toenemende complexiteit zorgt ervoor dat het gewenste resultaat van domotica voor zorgverleners juist afneemt. Dat is het tegenovergestelde van waarom domotica-toepassingen juist worden ontwikkeld.

Nieuwe standaard kan grip geven

Door het grote en complexe aanbod aan zorgdomotica is het voor zorgorganisaties lastig om te bepalen wat het meest geschikt is voor zorgverleners en cliënten. Het is niet eenvoudig om een aanvraag voor een nieuw systeem in te dienen als je niet weet waar je als zorgaanbieder om moet vragen. Met andere woorden: zorgorganisaties hebben houvast

nodig, ook om leveranciers langs de meetlat te kunnen leggen. Daarom moet de manier van aanvragen anders georganiseerd worden.

Eén oplossing kan een soort toetsings-instrument of referentiekader zijn waaraan zorgaanbieders leveranciers van domotica kunnen toetsen. Een zorgmodel dat men telkens kan verbeteren en bijschaven: het zogeheten generatiemodel dat domotica breed ingezet kan worden.

“

VEEL ZORGORGANISATIES 'VERDRINKEN' IN DE MOGELIJKHEDEN DIE DOMOTICA BIEDT

”

Op dit moment bestaat er wel al een aantal technische standaarden en modellen. Maar ten eerste zijn deze modellen vaak beperkt tot slechts enkele onderdelen binnen de hele domotica wereld, zoals akoestisch alarmeren. Ten tweede zie je dat belanghebbende leveranciers de standaard van modellen bepalen, terwijl het beter is als een onafhankelijke partij zonder commerciële belangen de norm bepaalt. Zorgorganisaties leunen immers vaak op dit advies. Zonder een onafhankelijk model hebben zij dus niets om een leverancier op te toetsen.

Overkoepelend model werkt

Dat een overkoepelend en onafhankelijk model werkt, blijkt wel uit andere delen van de zorgsector: het Elektronisch Cliëntendossier (ECD) is op weg naar het derde generatiemodel, terwijl het Elektronisch Patiëntendossier (EPD) al internationale standaarden kent (zoals FHIR). Hoe mooi is het dan om een generatiemodel voor domotica te ontwikkelen dat vergelijkbaar is met andere succesvolle modellen, zoals het Gartner EPD-model of het EMRAM-model van HIMMS?

Houvast voor zorgaanbieders is overigens ook om een andere reden belangrijk. In het verleden kochten zij nieuwe systemen namelijk in vanuit de facilitaire afdeling. Dit werd altijd projectmatig aangepakt. Bovendien werd op zo'n moment slechts de technologie aangeschaft. De zorg werd hier maar weinig bij betrokken.

Tegenwoordig zie je dat deze aanpak langzaam verandert en dat bij de aanschaf van een nieuwe oplossing zowel IT als de zorgafdeling worden betrokken. Verschillende belangen gaan dan een rol spelen: het beheer vanuit IT, het vergemakkelijken van dagelijks werk vanuit de zorg en de kosten vanuit facilitair of

inkoop. Vindt dan zonder een onafhankelijk toetsingsmiddel (generatiemodel) maar eens de weg in alle mogelijkheden.

Kans van slagen domoticamodel

De vraag is nu of het wel mogelijk is om in de versnipperde wereld van domotica een overkoepelend model te creëren. Dit is zeker een uitdaging, juist omdat de vragen van zorgorganisaties rondom domotica zo uiteenlopen. Toch zou dit mogelijk moeten

zijn en voorbeelden uit het verleden, zoals het ECD en EPD, ondersteunen dit.

Daarom is het nu zaak om onszelf af te vragen hoe zo'n nieuw model eruit moet komen te zien. We moeten ons daar met z'n allen over buigen. Dat wil zeggen dat iedereen die zich aangesproken voelt mee mag denken: zowel leveranciers als zorgaanbieders, als andere belangstellenden. Want één ding is duidelijk: de domoticawereld groeit razendsnel en iedere keer dat er nieuwe oplossingen en toepassingen worden ontwikkeld, raakt deze wereld meer en meer gefragmenteerd. Het wordt daarom steeds moeilijker om het broodnodige houvast te ontwikkelen, waarmee cliënten op een zo goed mogelijke manier bediend kunnen worden. Dit betekent dat de tijd is aangebroken om hier serieus over na te denken. Denkt u mee? ■

CV

Ingo Tideman heeft Economie gestudeerd aan de Universiteit van Amsterdam. Sinds 1 januari 2018 is hij Director Solutions bij Ascom. Voor die tijd heeft hij 16 jaar bij PinkRocade Healthcare gewerkt in diverse rollen. Binnen de subsegmenten Care, Cure, GGZ en eerstelijnszorg lag het zwaartepunt van zijn rol altijd op Business Development.