

Top-5 faldgruber ved planlægningen af et RTLS initiativ

Uanset om I er ved at starte på udarbejdelsen af en strategisk plan for udnyttelse af Real-Time Locating System (RTLS) teknologierne, eller I er ved at prøve at finde en vej til at opnå yderligere fordele ved anvendelsen af en allerede eksisterende RTLS infrastruktur, så er det kritisk at opnå enighed om hvilke muligheder, der vil tilføre størst værdi.

Nedenfor er de 5 punkter, der oftest fejler når større organisationer for alvor går i gang med RTLS. Sørg for at disse faldgruber ikke afsporer jeres strategiske udnyttelse af RTLS teknologierne.

Faldgrube 1) I baserer jer på mangelfulde eller muligvis forudindtagede informationer:

Undgå at basere jeres beslutning udelukkende på information, som I har modtaget fra produktleverandører. Leverandører vil (og med god ret) søge at overbevise jer om, at deres produkter er de bedste. Det er dog meget vigtigere at høre fra faktiske brugere. Ikke mindst høre fra faktiske brugere om hvilke problemstillinger de ønskede at løse, og hvordan deres opnåede resultater er. Lad være med at tro at de bedst markedsførte produkter er de bedste produkter. Vær åben overfor andre muligheder, der er velafprøvede og har vist deres resultater. Overvej at finde uvildige parter, der har indsigt i markedet, og undervurder ikke værdien af at investere i virksomhedsbesøg og andre check af referencer.

Faldgrube 2) I bliver i jeres 'comfort zone':

Undgå at vælge en leverandør BARE fordi I har arbejdet med dem tidligere. Ikke sådan at forstå, at gode relationer og/eller tidligere succes'er er dårligt, men det kan hurtigt komme til at begrænse jer. Hvis I ikke er åbne overfor nye muligheder, så kan I meget vel risikere at miste en mulighed for en god innovativ løsning eller komponent. Innovation i åben konkurrence er essentiel for faldende priser på teknologierne, og konkurrencen sikrer at alle er oppe på tæerne og yder deres bedste. På samme måde er vi store fortalere for åbne arkitekturer og standarder – så jeres løsning skal kunne indeholde komponenter fra flere forskellige leverandører uden kontraktuelle eller tekniske forhindringer. Med åbne arkitekturer og standarder kan I løbende vurdere hvilke nye muligheder andre tilbyder. Vær innovative, og bryd ud af jeres 'comfort zone'!

Faldgrube 3) I er for 'selv-tilfredse' og udfordrer ikke antagelser og forudsætninger:

Undgå at tro at I allerede ved, alt hvad det er nødvendigt at vide. Sørg for at alle antagelser og forudsætninger er skriftligt dokumenterede og evalueret med leverandørerne før I træffer beslutning om en løsning. Stil spørgsmål – masser af spørgsmål! Hvis produkt-leverandører anvender antagelser og forudsætninger i deres tilbud og præsentationer, så bed dem om klart og tydeligt at forklare hvad de går ud på, så I kan være sikre på at det er de korrekte informationer I baserer jeres beslutning på. Forkerte/upræcise antagelser og forudsætninger kan resultere i forkerte/upræcise beslutninger!

Faldgrube 4) I begrænser mangfoldigheden i udvælgelsesprocessen:

Undgå at holde diskussionerne i en meget selektiv gruppe personer. Inviter repræsentanter fra forskellige områder, som eks. IT, service, biomedicin, patientsikkerhed for at høre deres meninger og problemstillinger. Inkluder både ledelsen, 'front line' medarbejdere og service medarbejdere. Alle roller har indflydelse på opnåelsen af de operationelle mål, og I vil lære en masse ved at spørge personer fra forskellige områder. Det er meget vigtigt ikke at udelade de personer, som I godt ved er tvivlende omkring det nye initiativ. De stiller rigtigt gode spørgsmål, selv om de nogle gang stiller spørgsmålene på en 'ikke så konstruktiv' måde. At medtage skeptikernes opfattelser vil ikke bare hjælpe til jeres valg af løsning, men vil være værdifuldt input til, at I kan udarbejde en plan for hvad der skal gøres for at opnå hurtig accept og begejstring omkring jeres RTLS løsning.

Faldgrube 5) I visualiserer (forestiller jer) ikke den ønskede situation:

Undgå at hoppe ud i et projekt uden først klart at have defineret hvordan en succes vil se ud. Sørg for at I har et sæt af aftalte 'key performance indicators' (KPI'er), der kan bruges til at måle på om I er på rette vej mod den planlagte succes. Det er endvidere vigtigt ikke at vente med at dele informationen, hvis det ikke går helt som planlagt – det er jeres mulighed for at foretage ændringer og for at bede om yderligere støtte til at kunne nå det aftalte mål. Hvis jeres plan ikke indeholder periodiske målepunkter, hvor I måler på om I er på rette vej til at opnå succes, så betyder det temmelig sikkert at I ikke er det!

Selvfølgelig er der meget andet, der kan forstyrre et så komplekst projekt som et RTLS initiativ er. Mange kan dog undgås ved at trække på andres erfaringer. Disse 5 faldgruber er bare til en start.

I er naturligvis altid velkommen til at kontakte os, hvis I har brug for flere tips omkring hvordan man træffer gode RTLS beslutninger.