

VEGRO BESTEL-APP: HULPMIDDELEN VOOR THUISZORG BINNEN HANDBEREIK

THE FULL STORY

Dit artikel verscheen ook in 'The full story'. Een luchtig boek waarmee managers, ondernemers en professionals drie vliegen in één klap slaan. Je leest bij over nieuwe ontwikkelingen, krijgt inzicht in de laatste technologieën en kunt je voordeel doen met 'lessons learned' bij IT- en veranderprojecten.

Het gehele boek kosteloos ontvangen?
Mail ons, wij sturen het je graag toe.



VEGRO BESTEL-APP: HULPMIDDELEN VOOR THUISZORG BINNEN HANDBEREIK

Zowel de vraag naar zorg als de druk op de zorgkosten is de laatste jaren fors aan het toenemen. Dit maakt het extra belangrijk om technologie slim te benutten. Want daardoor kan de kwaliteit en efficiëntie van de zorg worden verhoogd, én wordt het werken gemakkelijker gemaakt. Een tot de verbeelding sprekend voorbeeld is de Vegro-bestelapp, waarmee zorgverleners de verpleeg- en zorgartikelen bestellen die hun cliënten thuis nodig hebben. Snel, gemakkelijk en op ieder gewenst moment. En bovendien goed geregistreerd, gedocumenteerd en beveiligd. Nooit eerder was het regelen van hulpmiddelen voor thuiszorg zo eenvoudig.

Vegro is een gecontracteerde leverancier voor verpleeg- en zorghulpmiddelen van zorgverzekeraars, zorgkantoren, thuiszorgorganisaties, gemeenten en verpleeg- en verzorgingshuizen. De particuliere klant kan naast de 60 winkels ook terecht bij de Vegro-webshop. "Met ons landelijke winkel- en logistiek netwerk verzorgen we uitleen, verhuur, verkoop en ondersteunende diensten via onder andere het gespecialiseerde thuisdemonstratieteam. Zeven dagen per week, 24 uur per dag leveren we de benodigde hulpmiddelen voor thuiszorg. Van bed, matras, douche-, toilet-, rol- en trippelstoel tot patiëntenlift."

AANDACHT EN EIGEN REGIE

Algemeen directeur René Kamerbeek blikt graag terug op het ontstaan van Vegro. "Het bedrijf is in 1985 gestart door wijkziekenverzorgende Simone van Veen. Ze werkte in Wassenaar en liep regelmatig tegen problemen met thuiszorghulpmiddelen op. Rolstoelen en bedden voor thuisgebruik verkeerden in een slechte staat of waren simpelweg niet beschikbaar. Dus zorgde zij er zelf voor dat dit beter georganiseerd werd." Zelf voegde hij zich in 1998 bij de onderneming. Zijn verklaring voor het succes van Vegro, dat inmiddels ruim 600 mede-





werkers telt? "We begrijpen de zorg en zijn goed thuis in commercie en marktwerking. Daardoor kunnen we instaan voor een reële prijs-kwaliteit-verhouding in combinatie met aandacht en eigen regie voor mensen die thuis zorg of ondersteuning krijgen."

THUIS VOEL JE JE HET BEST

René vertelt enthousiast over de toegevoegde waarde van zijn onderneming en de continue inzet om deze te versterken. "Hoe sneller iemand uit het ziekenhuis naar huis kan, hoe beter dit is. Uit kosten oogpunt, maar vooral ook omdat mensen zich thuis nu eenmaal het best voelen. Wij stellen de mens centraal, vanuit het onderliggende doel dat we cliënten optimale kansen willen bieden bij het verbeteren van de levenskwaliteit. Daarbij zetten we krachtig in op innovatie en e-health, omdat dit een grote bijdrage levert aan het beheersbaar houden van de kwaliteit van de zorg. Op online-gebied lopen we voorop in onze markt.

OP ONLINE-GEBIED LOPEN WE VOOROP IN DE MARKT

We hebben bijvoorbeeld al jaren een website die het bestellen via mobiele apparaten zo eenvoudig mogelijk maakt. En sinds kort hebben we ook de Vegro-bestelapp."

MEER TIJD VOOR ZORG DIE ERTOE DOET

Deze app is ontwikkeld met Abecon en Breinwave (zusterbedrijf van Abecon) om verpleegkundigen inhoudelijke ondersteuning en bestelgemak te bieden. In plaats van bestellingen telefonisch te moeten doorgeven, kunnen ze hulpmiddelen nu via een tablet of smartphone bestellen, samen met de cliënt. Die wordt zo meer bij de bestelling betrokken en heeft grip op de gewenste aflevertijd. De app presenteert de hulpmiddelen en aanverwante producten in heldere overzichten per categorie. Een handige wizard helpt bij het maken van keuzes uit bijvoorbeeld de verschillende soorten matrassen. Ook zijn er YouTube-filmpjes die het gebruik van artikelen uitleggen. "De app zorgt ervoor dat er meer tijd is voor wat er echt toe doet: kwalitatieve zorg leveren."



SLAGROOM OP DE TAART

“Abecon is onze vaste partner voor Microsoft Dynamics NAV”, zegt René. “Ze hebben ons geholpen om ons bedrijf aan de voor- en achterkant te automatiseren. Daarna hebben we een jaar gewijd aan leer- en verbeterprocessen. NAV draait inmiddels fantastisch, dus kunnen we ons nu richten op de spreekwoordelijke slagroom op de taart. Naast de bestelapp ontwikkelen we bijvoorbeeld ook een app voor onze chauffeurs om de logistieke processen te versnellen en gemakkelijker te maken. Ook gaan we een mooie webshop maken voor de Vegro Groothandel.”

“Het mooie aan Abecon is dat ze echt meedenken en helpen om oplossingen tot stand te brengen. Ze zijn lekker normaal, met professionele medewerkers en een open bedrijfscultuur. Hun consultants kun je desnoods op zaterdag bellen, wat een goed gevoel geeft. Dit geldt ook voor hun zusterbedrijf Breinwave, dat innovatieve antwoorden ontwikkelt op nieuwe vraagstukken. Op hun advies is de app gebouwd met Sana. Daardoor wordt de kracht van ons NAV-systeem optimaal benut. Er is een workshopaanpak gevolgd, waarbij ook verpleegkundigen van thuiszorgorganisatie Activite betrokken waren. Hun inbreng is vertaald in een bestelproces op maat.”

INHOUDELIJKE ONDERSTEUNING EN BESTELGEMAK

Bestellingen vinden plaats op basis van het burgerservicenummer en (eventueel) het BIG-nummer van de zorgverlener. Ook is voorzien in rechtstreekse gegevensuitwisseling met de zorgverzekeraar; zo wordt bij iedere bestelling direct gecheckt of er recht is op de aangevraagde hulpmiddelen. Het kan ook zijn dat de zorgverzekeraar om een verwijfsbriefje vraagt. De app biedt de mogelijkheid dit als

HET MOOIE AAN ABECON IS DAT ZE ECHT MEEDENKEN

foto met de bestelling mee te sturen. De privacy en veiligheid zijn geborgd, wat door controle van professionele ‘inbrekers’ inmiddels is aangetoond. Het verkorte indicatieformulier en controle-vragen

helpen om snel de juiste hulpmiddelen te selecteren, de tijd moet immers aan de klant besteed worden en niet aan bureaucratie. “De volgende stap is het uitbreiden van de app naar particulieren. Dan komen naast uitleen ook verhuur en verkoop erbij. Daarmee gaan we naar heel veel artikelen die dan beschikbaar zullen zijn in onze handige app.”

GOEDKOPER ÉN BETER WERKEN

Patiënt centraal, de ervaren kwaliteit en kostenbeheersing zijn de grote uitdagingen in de zorg, concludeert René. “Als iemand thuis zorg nodig heeft, moet er vaak veel geregeld worden. Telefonisch bestellen is uit de tijd. De app werkt een stuk makkelijker: geen wachttijd en tijdsbesparing door minder administratieve handelingen. Elke minuut winst per klantbezoek tikt aan. Na de lancering van de app zaten we in twee weken al boven de 1.000 downloads. Daar ben ik erg blij mee. Momenteel demonstreren we de app bij thuiszorgorganisaties. Negen van de tien zorgverleners toont meteen interesse. En van de gebruikers krijgen we als feedback dat ze erg blij zijn met de overzichtelijkheid, de keuzehulp en de slimmigheidjes waarin de app voorziet. Gesterkt door deze positieve ervaringen gaan we voortvarend aan de slag om ook op andere terreinen winst voor onze cliënten en hun zorgverleners te behalen!” ■