

Concept Apollo

CONCEPT & CREATION 2020 – 2021
semester 1

Tim van der Meulen	S1129766
Jacco Douma	S1115651
Ossama Sijbesma	S1120799
Bill Lohr	S1136693
Jimmy Scheer	S1114848

Inhoud

1	Inleiding	2
1.1	Context	2
2	Het concept	3
2.1	Probleemstelling.....	3
2.2	Oplossing	3
3	Roadmap	4
4	Concurrentenanalyse	5
4.1	Concurrentenanalyse concept Apollo	5
4.1.1	Concurrent: fierit	5
4.1.2	Concurrent: Exact voor de zorg	5
4.1.3	Concurrent: Grote ERP-pakket leveranciers (SAP,Oracle,Salesforce)	5
4.1.4	KVK-methode Analyse	6
4.2	Conclusie	6
5	Bibliografie	7

1 Inleiding

Dit document dient als concept uiting van het Concept & Creation project. Het document geeft het projectteam en geïnteresseerde partijen een gedeeld begrip van een potentieel concept waar doorontwikkeld wordt indien het in de smaak valt.

1.1 Context

Het project wordt ontwikkeld als onderdeel van het semester Concept & Creation op de hogeschool Windesheim voor een periode van één semester. De startdatum betreft donderdag 3 september 2020 en de einddatum betreft 18 januari 2021.

De projectgroep bestaat uit vijf studenten waarvan drie software-engineers, één IT-manager en één communicatiemedewerker. De begeleiding wordt verzorgd door twee docenten van de opleiding genaamd Valerie Reiter en Jasper Noordam.

2 Het concept

In dit hoofdstuk wordt de probleemstelling gedefinieerd en daar de oplossing op gegeven in de vorm van een digitaal product.

2.1 Probleemstelling

Zorginstellingen door het hele land ervaren vele diverse problemen op dagelijkse basis. Eén van die problemen zijn de oplopende kosten van medisch apparatuur (Volkerin, 2011). De meeste zorginstellingen beschikken over een arsenaal aan zorg hulpmiddelen, maar er is niet altijd overzicht waar deze zich precies bevinden. Zo kan de ene verpleegafdeling om een zorg hulpmiddel verlegen zitten, terwijl de afdeling daarnaast het niet gebruikt. (Financieel Dagblad, 2019) Daarnaast komt het vaak voor dat medisch apparatuur niet op tijd gekeurd of schoongemaakt wordt doordat schoonmakers en monteurs niet direct van het probleem af weten. Bij hun huidige werkmethode zoeken ze per afdeling naar medisch apparatuur dat gekeurd of schoongemaakt moet worden. Hierdoor verspillen ze net als ander ziekenhuis personeel veel tijd naar het zoeken van medisch apparatuur.

2.2 Oplossing

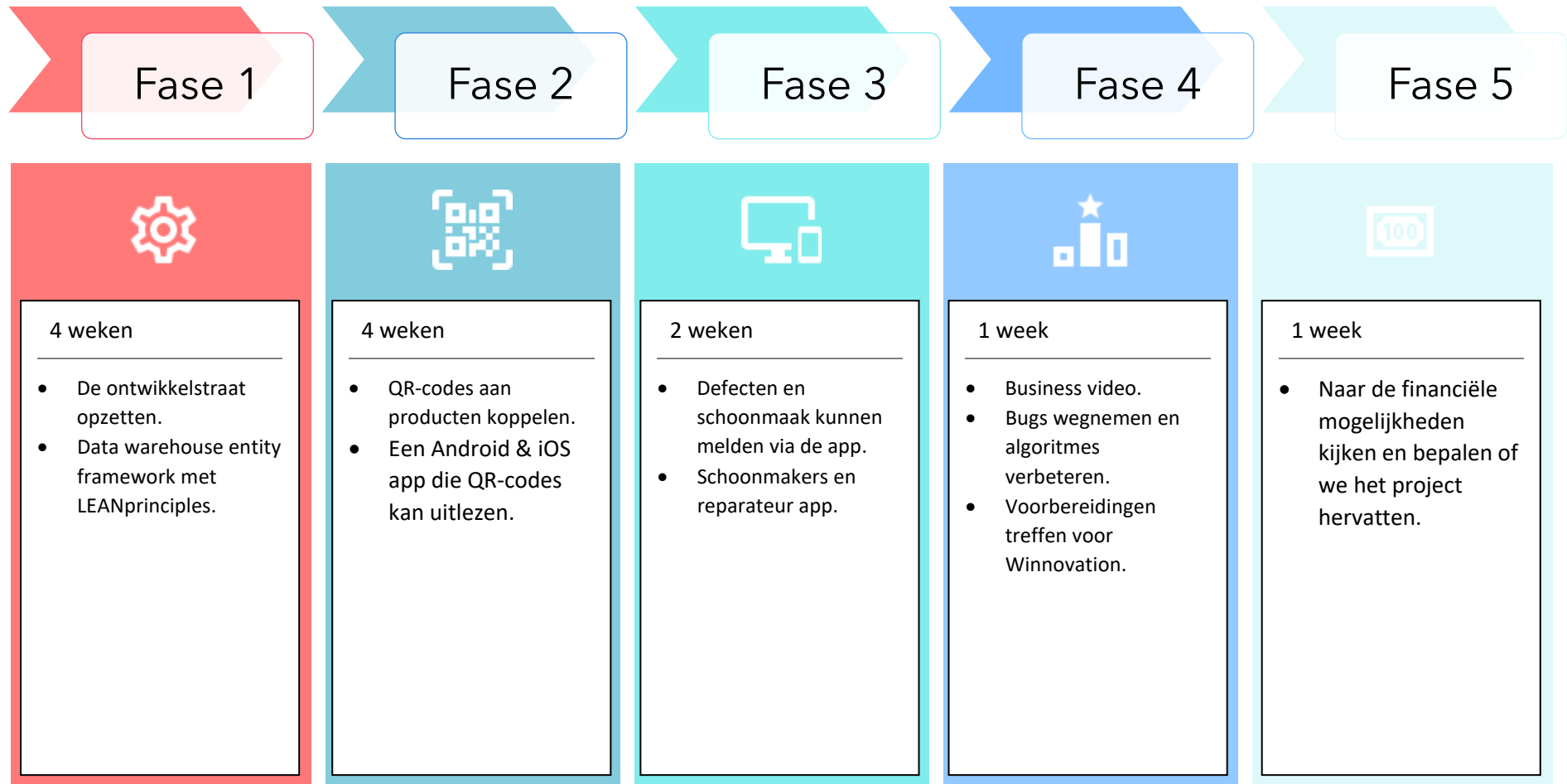
Het concept draagt bij in de vermindering van verspilling in de zorg door middel van bewustwording, proces optimalisatie en het inzetten van business intelligence. Al deze onderdelen komen uiteindelijk samen in één innovatief ERP-systeem die op maat is gemaakt voor de zorg.

De bewustwording wordt gecreëerd door middel van een systeem waarin alle producten gedefinieerd zijn en op individuele basis bijgehouden worden. Van de fysiek invalshoek zit er op ieder product een QR-code die gescand kan worden. Wanneer een gebruiker een product scant krijgt de gebruiker informatie te zien en de mogelijkheid om de status van het product aan te passen.

Op het moment dat de status van een product wordt gewijzigd wordt de proces optimalisatie in gang gezet. Een gebruiker kan bijvoorbeeld melden dat een product schoongemaakt moet worden of dat een product defect is. De schoonmakers en reparateurs krijgen op dat moment een melding waardoor ze precies weten waar een product is die aandacht nodig heeft.

Tot slot zal er een stukje business intelligence voorkomen in de vorm van een dashboard. In het dashboard worden gegevens omgezet in informatie, dat vervolgens zou moeten leiden tot kennis en aanzetten tot adequate acties.

3 Roadmap



4 Concurrentenanalyse

In dit hoofdstuk identificeren wij de verschillende concurrenten die invloed kunnen uitoefenen bij het op de markt brengen van ons concept.

4.1 Concurrentenanalyse concept Apollo

Door middel van een concurrentenanalyse methode die is vrijgegeven door de Kamer van Koophandel geven wij inzicht in de concurrenten (Zanen, 2020). We waarderen verschillende factoren met de volgende schaal:

--	Zeer negatief
-	Negatief
+	Positief
++	Zeer positief

Door het waarderen van de verschillende factoren, is er snel inzicht, hoe de concurrenten scoren. En hoe zij presteren op de markt. Op deze manier kunnen wij snel identificeren waar ruimte ligt in de markt om toe te treden.

4.1.1 Concurrent: fierit

De eerste concurrent genaamd: fierit

Fierit is een bedrijf dat voor zorginstanties softwareoplossingen ontwikkelt. Ze hebben meer dan 40 jaar ervaring in de gezondheidszorg, en zo'n 150 000 dagelijkse gebruikers. Fierit biedt veel verschillende pakketten; waaronder bijvoorbeeld een Elektronisch Patiënten Dossier en een HRM-systeem.

4.1.2 Concurrent: Exact voor de zorg

De tweede concurrent genaamd: Exact

ERP-software van Exact brengt financiële, logistieke, project gerelateerde en administratieve bedrijfsprocessen onder in één systeem. Voor de zorg betekent dit vooral de financiële processen, inkoopprocessen en salarisadministratie. Er zijn vijf zorgorganisaties die aangesloten zijn bij exact, althans volgens de website. Alhoewel ze wel een logistieke oplossingen komen ze op het gebied van procesverbetering te kort. Exact lijkt dus meer een financiële tool dan een ERP.

4.1.3 Concurrent: Grote ERP-pakket leveranciers (SAP, Oracle, Salesforce)

De laatste concurrenten zijn de grote spelers op de markt als het gaat om ERP-pakketten voor de zorg. SAP, Oracle en Salesforce zijn geen onbekende namen in de ERP-markt. Op het gebied van zorg leveren zij dan ook gestandaardiseerde ERP-pakketten. Volgens een artikel van Computable valt het ook op dat de hierboven genoemde ERP-pakketten leveranciers het erg goed doen in de CRM-pakketten in de zorg. Maar liefst 64% van de markt ligt in handen van deze grote leveranciers. De overige 36% bestaat vooral uit maatwerkapplicaties en kleinere ERP/CRM-leveranciers (Martens, 2018). De kosten van de ERP-pakketten zijn allen variabel en liggen niet vast. Wel wordt er vaak gekeken naar het aantal gebruikers of de complexiteit van het ERP-pakket. Daarnaast wordt er ook een oplossing geboden in de Cloud, deze is vaak duurder (betterbuys, 2020).

4.1.4 KVK-methode Analyse

In de onderstaande tabel wordt inzicht gegeven in de waardering van de verschillende factoren bij de concurrenten van het concept Athena.

	<i>Fierit</i>	<i>Exact (voor de zorg)</i>	<i>Grote ERP-leveranciers (SAP, Oracle, Salesforce)</i>
<i>Prijs</i>	geen waardering	geen waardering	geen waardering
<i>Kwaliteit</i>	+	+	+
<i>Assortiment</i>	++	-	++
<i>Online vindbaarheid</i>	+	+	++
<i>Service</i>	+	+	+
<i>Bekendheid</i>	-	+	++

4.2 Conclusie

Uit hoofdstuk 4.1.5 KVK-methode Analyse is het volgende gebleken:

- De prijzen zijn helaas niet vast, deze hangen af van de complexiteit en het aantal gebruikers in een systeem. Voor ons kan dit een handige strategie zijn om tegen lage kosten en vaste kosten te opereren en daarnaast een bedrag te rekenen per user.
- De kwaliteit van het assortiment is over het algemeen goed, maar toch bestaan er verschillen in de concurrent. Een kwaliteit van assortiment en in dit geval aanbod binnen een ERP-systeem is essentieel. Daarnaast is het aansluiten met andere systemen ook belangrijke factor.
- Online vindbaarheid scoort over het algemeen goed. Wel is er weinig te vinden over prijsindicatie. Hierin zouden wij misschien een verschil kunnen maken.
- Service scoort over het algemeen allen positief. Hierin dienen wij de concurrentie bij te blijven en proberen net het extra stapje te nemen richting de koper van het systeem. Een goeie manier om dit te doen is om de koper goed te betrekken bij het ontwikkelproces van het systeem en zij ook hiermee te laten testen.
- De bekendheid is voor de grote ERP-leveranciers uiteraard goed, wel is op te merken dat de minder grote namen zoals Fierit niet goed scoren op bekendheid. Om ons te onderscheiden is netwerk erg belangrijk. In het geval van een klein netwerk kan de concurrentie ons makkelijker wegspeelen.

5 Bibliografie

- Abtro. (2020, september). *Over Abtro*. Opgehaald van Abtro: <https://abtro.nl/over-abtro/>
- betterbuys. (2020, september 16). *How Much Does an ERP System Cost? 2020 Pricing Guide*. Opgehaald van betterbuys: <https://www.betterbuys.com/erp/erp-pricing-guide/#:~:text=SAP%20Business%20One%20ERP%20doesn,and%20%241%2C666%20for%20limited%20users.>
- Driessen, V. (2010, January 5). *A succesful Git branching model*. Opgehaald van nvie: <https://nvie.com/posts/a-successful-git-branching-model/>
- Martens, S. (2018, mei 29). *Gezondheidszorg maakt inhaalslag erp-systemen*. Opgehaald van Computable: <https://www.computable.nl/artikel/nieuws/erp/6367089/250449/gezondheidszorg-maakt-inhaalslag-erp-systemen.html>
- radboudintolanguages. (2020, september 16). *Wat kun je verwachten?* Opgehaald van radboudintolanguages: <https://www.ru.nl/radboudintolanguages/maatwerk/maatwerkpakketten/informatie-maatwerktrainingen-taal/>
- Volkerin, B. A. (2011, december 1). *Sectorstudie medische hulpmiddelen, onderzoek naar de structuur en werking van de markt voor medische hulpmiddelen*. Opgehaald van ACM: https://www.acm.nl/sites/default/files/old_publication/bijlagen/7163_Onderzoek%20naar%20de%20structuur%20en%20werking%20van%20de%20markt%20voor%20medische%20hulpmiddelen.pdf
- Zanen, M. (2020, september 10). *Hoe maak je een concurrentieanalyse?* Opgehaald van KVK: <https://www.kvk.nl/advies-en-informatie/marketing/hoe-maak-je-een-concurrentieanalyse/#:~:text=Een%20concurrentieanalyse%20helpt%20je%20hierbij,op%20voor%20je%20SWOT%20analyse.>