



SmartQare maakt betrouwbare zorg op afstand persoonlijker met Growtivity

De gemiddelde leeftijd van mensen blijft stijgen. Op zich is dat goed nieuws. Toch zorgt vergrijzing ook voor uitdagingen. Natuurlijk willen ouderen actief en gezond blijven en zich veilig voelen. Dit leidt wel tot extra druk op de zorg. Met slimme draagbare sensortechnologie en 24/7 bewakingsdiensten biedt smartQare hiervoor een praktische oplossing.

Het innovatieve bedrijf biedt oudere, kwetsbare patiënten met chronische aandoeningen eenvoudig toegang tot persoonlijke zorg. Growtivity ondersteunt hierbij smartQare met de ontwikkeling en inrichting van een flexibel, schaalbaar en toekomstgericht Salesforce platform. Dit platform stroomlijnt de interne processen voor de commerciële en serviceorganisatie. Bovendien ondersteunt Growtivity met de verdere verrijking van het platform met extra functionaliteit voor data-integratie, de communicatie met cliënten en zorgorganisaties, en met de ontwikkeling van nieuwe services.

De oprichters van smartQare hebben een persoonlijke missie, omdat hun ouders inmiddels op leeftijd zijn en betrouwbare zorg nodig hebben. CEO Walter van Kuijen: “Digitale zorg op afstand draagt direct bij aan de veiligheid en kwaliteit van leven van risicogroepen. Er zijn wel losse apps of cockpits op de markt, maar een complete oplossing die de patiënt centraal stelt, ontbreekt. Dat was het vertrekpunt voor weQare.”

Doelgerichte en persoonlijke zorg

Het principe van de oplossing is eenvoudig. Een medische wearable verzamelt data van de patiënt en deelt deze via een platform met mantelzorgers of zorgprofessionals. Slimme monitoring en analyses van de data vormen de basis voor interventies zoals preventie en doelgerichte interventies. Hierdoor worden potentiële problemen sneller gesignaleerd en gericht aangepakt. Dit verhoogt de kwaliteit van leven en voorkomt onnodige druk op het zorgsysteem.

Focus op concrete zorgoplossingen

In de startupfase lag de focus van de organisatie bij de ontwikkeling van de oplossing weQare. Tegelijkertijd moest smartQare wel de eigen organisatie en processen opzetten en inrichten. “Vanuit het verleden hadden we al positieve ervaringen met Salesforce”, geeft Paul Smilde, COO aan. “Als nieuw bedrijf hadden we geen legacy en de kans om alle processen en systemen vanaf de basis in te richten en optimaal op elkaar af te stemmen.” Op advies van Salesforce ging smartQare in gesprek met Growtivity. “Hun focus op de ontwikkeling van concrete zorgoplossingen en goede referenties gaven de doorslag.”

Logische groeistappen

De aanpak van Growtivity sloot goed aan bij de wensen van smartQare. Van Kuijen: “Ze gingen niet meteen bouwen, maar organiseerden workshops om goed in te schatten wat we precies deden en vooral ook wat onze ambities zijn. Samen bepaalden we een stip op de horizon en de logische groeistappen daar naartoe.” In dit voorbereidende proces was het



een voordeel dat Growtivity de zorgmarkt goed kent. “Bovendien zijn zij in staat om deze kennis en ervaring te vertalen naar Salesforce technologie. Extra voordeel is dat zij als scale-up precies hetzelfde traject hebben doorgemaakt en nog doormaken.”

Ondersteuning van de salesfunnel

SmartQare wilde direct een goede basis neerzetten die paste bij de ontwikkelfases van het bedrijf. Tegelijkertijd zochten ze naar voldoende flexibiliteit om te anticiperen op veranderingen. In eerste instantie ontwikkelde Growtivity de ondersteuning van het commerciële proces. Smilde zegt daarover: “In een proof-of-concept zijn alle stappen in ons salesproces uitgewerkt. We maken bijvoorbeeld op basis van marktgegevens selecties van zorgorganisaties die willen innoveren en de meerwaarde van onze complete digitale zorgoplossing inzien. Als we dan aan tafel zitten, zetten we samen een proeftuin op. Het doel is natuurlijk een contract afsluiten, waarna de implementatie kan volgen. De complete salesfunnel en alle operationele processen worden nu ondersteund door Salesforce, inclusief uitgebreide analyse-opties.”

Naadloos aansluiten op zorgorganisaties

Hoewel de basis nu staat, kijkt smartQare naar de toekomst. Dat gaat verder dan de interne processen onderstreept Van Kuijen. “In ons concept moet de aansluiting met de omgevingen van zorgorganisaties goed geregeld zijn. We willen de relevante gegevens van cliënten efficiënt en veilig verzamelen en delen. Daarvoor kan het nodig zijn dat we bijvoorbeeld linken met het contact center van een zorginstelling. Dat doen we nu nog niet, maar samen met Growtivity hebben we hier al wel over nagedacht om er technisch klaar voor te zijn.”

De omgeving blijven verrijken

Salesforce biedt uitgebreide functionaliteit waarmee smartQare de vrijheid en flexibiliteit behoudt om de omgeving continu te verrijken. “Het platform kan meegroeien, bijvoorbeeld door de uitbreiding met communities. Het is een logische stap dat patiënten, zorgorganisaties, mantelzorgers of andere partners informatie kunnen raadplegen, delen en verrijken. Zo werken we aan de inzichten die zorg beter en persoonlijker kan maken. Met de huidige inrichting zijn we hier klaar voor.”

Internationale uitrol

De keuze voor Salesforce sluit ook goed aan bij de internationale ambities van smartQare. “Digitale zorg op afstand is niet alleen relevant voor de Nederlandse markt. We willen onze oplossing ook in andere landen uitrollen. De wereldwijde scope van Salesforce past daar goed bij. Zo weten we zeker dat we de schaalbaarheid hebben om ons huidige en nieuwe businessmodellen waar ook ter wereld te introduceren en te ondersteunen.”

Continu inspelen op patiëntbehoeften

Van Kuijen en Smilde zijn het erover eens dat de combinatie van Salesforce en Growtivity voor smartQare goed werkt. “Salesforce biedt ons een complete toolbox en Growtivity helpt ons de juiste combinaties te maken. Als partner kennen zij de technologie en de zorgmarkt. Maar misschien belangrijker is dat zij snappen welke fases wij als innovatief bedrijf



doorlopen. Ze zijn bereid om vanuit onze visie vooruit te kijken en hebben tegelijkertijd de flexibiliteit om te anticiperen op de onvoorspelbaarheid van de zorgmarkt. Samen hebben we een stevig fundament gelegd waarmee we patiëntbehoeften optimaal kunnen invullen. Want bottomline willen we mensen persoonlijke zorg bieden en zorgen dat ze prettig en veilig kunnen leven.”