

Elke. brengt zorg dichterbij

CASE STUDY



OVER ELKE.

Infi hielp **Elke.** met het bouwen van een platform voor apotheken. Zodat consumenten eenvoudig hulpmiddelen kunnen bestellen én laten bezorgen aan huis of afhalen via de apotheek. De controle over de hulpmiddelen is op deze manier weer terug waar hij hoort... bij de consument! We spraken **John Feimann**, medeoprichter van Elke.

Elke. brengt zorg dichterbij, via het vertrouwde adres van de eigen apotheek. Zo krijgt de consument 24/7 inzicht in het verbruik van zijn of haar hulpmiddelen. Elke. werkt samen met lokale apothekers en met Hulpmiddelbezorgd en is opgericht in 2018. Inmiddels zijn er 130 apotheken aangesloten. John: "Met Elke. richten wij ons in eerste instantie op hulpmiddelen. Denk aan producten voor wondzorg, diabetes teststrips en incontinentiematerialen. In een later stadium willen wij ook aan de slag met het andere producten, zoals bijvoorbeeld zelfzorgmiddelen. Wij werken vanuit het consumentenperspectief. Met de apotheek als dé enige voordeur. Niet alleen fysiek, maar ook digitaal. Hoe ingewikkeld of onbereikbaar zorgcontracten voor apotheken ook zijn, dit moet niet het probleem van de consument zijn. Dat proberen wij op te lossen met Elke. Met ons platform helpen wij apotheken om meer service aan klanten te bieden. En daarnaast krijgen apotheken op deze manier meer zelfstandigheid."



DE UITDAGING

John: “In 2018 ontstond het idee voor deze service voor apotheken. Onze achterban van apothekers was direct enthousiast, en zo gingen we van start met 50 apotheken die investeerden in Elke. Om dit idee tot een succes te maken, hadden we een technische partner nodig om onze droom te vertalen naar concrete oplossing: de bouw van het portaal. Via via kwamen we bij Infi terecht. De grootste uitdaging was en is nog steeds om alle systemen te koppelen die door de apotheken gebruikt worden. De wereld van apotheken is best ingewikkeld, met complexe werkprocessen en veel wet- en regelgeving. Daarbij was het mijn persoonlijke uitdaging dat ik geen ervaring had met het bouwen van een portaal. Samen met Infi voor de techniek en Hike One voor het UX en het interaction design hebben we stap voor stap uitgedacht hoe we dit moesten tackelen en hoe het platform zou moeten functioneren.”

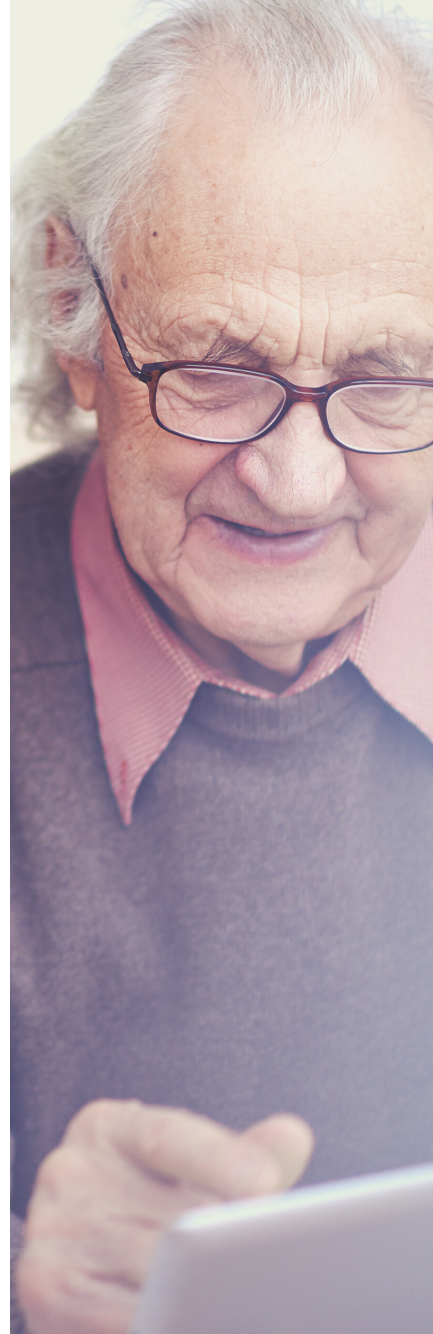


“Wat ik heel fijn vind aan de samenwerking met Infi is dat ik continu met dezelfde mensen werk. Daar bouw je dan ook een band mee op. We hebben inmiddels aan een half woord genoeg, en dat is erg belangrijk!”

John Feimann, medeoprichter bij Elke.

DE OPLOSSING

John: “Om het idee te vertalen naar een oplossing zijn we met z’n allen begonnen met in kaart brengen van de logica. Denk aan de mogelijkheid om patiëntendossiers in te laden, bestellingen kunnen maken en inzien, voorraadbeheer en normgebruik, zodat we weten wanneer de klant weer opnieuw mag bestellen. Maar ook het logistieke gedeelte: de bezorging aan huis, op een vakantieadres in Nederland, of afgehaald via de apotheek. Precies zoals de consument het wenst. Dat was een samenspel tussen Infi, Hike One en mijzelf. We zijn met z’n allen voor een whiteboard gaan staan en zijn tot wel 6x door het proces heen gelopen. Zodat we zeker wisten dat we alle zijsprongen gehad hadden. Zo zijn we tot een sluitend idee gekomen hoe je van a tot z komt.”



HET RESULTAAT

John: “Ik ben erg trots op ons consumentenportaal. We hebben daarin de consument gecontroleerd een rol gegeven. En dat is nieuw in de zorg. Elke. draait inmiddels met 50 apotheken, iedere dag komen er meer mensen bij. Deze apotheken kunnen al voor zo’n 1000 ingeschreven klanten hun hulpmiddelen via Elke. laten regelen.

SAMENWERKING IN DE PRAKTIJK

John: “De samenwerking met Infi Amsterdam vind ik erg prettig. Ik ben er één dag per week. Zaken die we niet in stand-up kunnen doen, of dingen die extra aandacht nodig hebben, doen we dan die dag in de week bij Infi op kantoor. Je zit echt samen en dan kun je sneller stappen zetten. Wat ik ook fijn vind is dat ik continu met dezelfde mensen werk. Daar bouw je dan ook een band mee op.”



TOEKOMST

John: "In maart zijn de eerste klanten live gegaan in Elke! Voor de toekomst hopen we in 5 jaar te groeien naar meer dan 300 aangesloten apotheken met totaal 150.000 klanten. De techniek die Infi heeft gebouwd is geschikt om snel te kunnen opschalen. Dat is ook altijd het uitgangspunt geweest."



GOUDEN TIP VOOR START-UPS

John: "Mijn gouden tip voor andere start-ups is dat je investering in zowel tijd als geld vooraf niet groot genoeg kan zijn. Zorg voor een goede roadmap. Gun jezelf de tijd om die voorbereiding heel goed te doen. En laat jezelf eindeloos challengen. Is het plaatje dat je ziet ook echt wat je zoekt? De verleiding kan groot zijn om snel door te pakken, terwijl het echt 100% goed moet zijn voordat je begint met de technische realisatie."



Ontwikkelen doen we samen

Bij Infi werken we met zo'n 40 nerds in Utrecht en Amsterdam aan het met (corporate) start- en scale-ups bouwen van de innovatieve software die zij nodig hebben om de wereld te veranderen. Klanten die we op die manier helpen groeien zijn bijvoorbeeld NLZIET, iChoosr en LiteBit, momenteel de grootste crypto-beurs van Nederland.



“Van gedachten wisselen over een idee? Neem contact met me op!”

Daniel Roy
Algemeen directeur
daniel.roy@infi.nl
+31(0)6 2098 8361
infi.nl