Een app voor het rusthuis

GENT - De Gentse start-up Pridiktiv ontwikkelt software voor de rusthuissector. De onderneming mikt internationaal met haar toepassing om de administratieve rompslomp in de zorg te verkleinen.

Een idee, een afzetmarkt en een goed businessplan. Meer heb je niet nodig om een start-up te beginnen. Tenminste als je het detail van de financiering rond krijgt. Met ruim 1,5 miljoen opgehaald durfkapitaal voldoet de start-up Pridiktiv met zijn product into.care aan die voorwaarde.

Het jonge Gentse bedrijf wil een internationale referentiespeler zijn in mobiele software voor de zorgsector, ook over de oceaan. “Wij mikken op de langetermijnzorg. Dat is meer dan alleen maar de rusthuissector”, benadrukt oprichter en CEO Jeroen De Backer. “Ook instellingen voor de gehandicaptenzorg komen in beeld.”

Kwaliteit meten

Digitalisering zorgt normaal voor meer efficiëntie. In de zorg blijft die belofte voor een groot stuk dode letter. Daar zijn diverse redenen voor. De foutenmarge is minder flexibel dan in andere sectoren. Maar er is ook de budgettaire kwestie. Omdat de zorg al zo duur is, moeten er goede redenen zijn om een euro in iets nders te investeren. In de ouderenzorg is die situatie nog veel meer uitgesproken dan in ziekenhuizen. Toch mikt into.care juist op dat segment. “Je hoeft het succes niet te zoeken waar iedereen het denkt te vinden”, zegt De Backer.

Vier mensen hielden Pridiktiv, de vennootschap achter het into.care-platform, boven de doopvont. Naast De Backer zijn dat Thomas Van der Auwermeulen, Sam Verschueren en Bram Vandewalle bij. Het product dat ze ontwikkelden, laat zich het best samenvatten als een toepassing om de administratieve rompslomp in de zorg te verkleinen. Tegelijk biedt de toepassing de mogelijkheid kwaliteitsindicatoren te verzamelen en te meten.

Het idee voor de toepassing kiemde bij De Backer in 2013 toen hij op ziekenhuisbezoek ging bij zijn vader. “In die periode werkte ik voor Blackberry”, vertelt De Backer. “Mijn officiële standplaats was Londen, maar ik werkte hoofdzakelijk vanuit België. Ook tijdens mijn bezoek in het ziekenhuis was ik verbonden met mijn kantoor via mijn smartphone. Het viel me op hoe weinig dat idee van mobiel werken in de gezondheidszorg wordt omarmd.”

In ziekenhuizen rijden verpleegkundigen rond met een trolley waarop naast allerlei medische apparatuur ook een computer staat om patiëntendossiers aan te vullen. “Zo’n installatie is duur. Ziekenhuizen hebben daarvoor nog wel het budget, maar in de langetermijnzorg is de aankoop van zo’n dure hardware ondenkbaar. En omdat ik uit de softwarewereld kom, zag ik een kans.”

Realtime

Pridiktiv ontwikkelde op basis van gesprekken met honderden zorgverleners en experts een toepassing die op een smartphone draait. De oplossing maakt het mogelijk in real time patiëntengegevens in de routine van zorgverstrekkers te integreren en tegelijk de papierberg te laten slinken. Bovendien is ze gebruiksvriendelijk en zou de toepassing nauwelijks extra training vergen. “Onze mobiele app leren te gebruiken, duurt amper een kwartier”, benadrukt De Backer.

Into.care werkt voorts volgens het principe van Software as a Service. Dat betekent dat een woon-zorgcentrum de kostprijs van de oplossing kan laten mee evolueren met het aantal bewoners. “Een flexibele, budgetteerbare en transparante oplossing is een must”, zegt De Backer. “Onze klanten betalen een maandelijks bedrag per actief bed. Er zijn geen extra kosten voor hosting of beveiliging. Het maakt de totale kostprijs voor vijf jaar zo’n 20 tot 30 procent goedkoper dan een investering in een alternatief met eigen servers in een datacenter.”

Voor de toepassing van Pridiktiv krijgt een zorgkundige van zijn werkgever een smartphone mee. Er staan slechts twee apps op eentje voor het takenbeheer en eentje om de communicatie te stroomlijnen. “We zijn een softwarebouwer”, zegt De Backer. “We zijn niet merkgebonden, maar we gebruiken voor de hardware een toestel van Samsung. Dat is schokbestendig, betaalbaar en je kunt het afwassen met alcohol.”

Een veel nauwere samenwerking was er met Senior Living Group, de Belgische tak van de Franse groep Korian. “We hebben hen ontmoet tijdens een evenement van het Blue Health Innovation Center. We hebben voor de bouw van ons pakket nauw samengewerkt. Je kunt dat zelfs bestempelen als een co-creatie.”

Into.care verzamelt biomedische en kwantitatieve gegevens die een rusthuisuitbater kan gebruiken om zijn doelstellingen te bepalen en op te volgen. Zit de sector daarop te wachten? “Zeker, al moet ik toegeven dat wat we vandaag doen nauwelijks bespreekbaar was toen we in 2015 begonnen. De zorgsector is sterk gewijzigd. Daar liggen kansen. In Nederland bijvoorbeeld is de minuutregistratie ingevoerd. Zorgkundigen moeten daar elke minuut, elke handeling registreren om van de verzekeraars uitbetaald te krijgen. Dat heeft al voor veel frustratie gezorgd. Wij kunnen daar een oplossing bieden omdat we ongeplande taken opvangen zonder veel moeite. Zo kunnen zorgkundigen focussen op de zorg.”

Internationale markt

Het aantal personeelsleden bij Pridiktiv is gegroeid tot negen. In 2019 zou dat moeten uitbreiden tot vijftien werknemers. Zes van hen ontwikkelen. Voorlopig draait Pridiktiv nog verlies. “Onze cash burn is hoog, want we zitten nog in de groeifase”, verklaart De Backer. “Onze eerste facturen naar echte klanten zijn pas onlangs de deur uitgegaan. Dat is een fijn gevoel. Als ons businessplan klopt, draaien we tegen eind 2020 break-even.”

De vergrijzingsmarkt groeit. Al speelt into.care natuurlijk wel het spel van kleine marges. Daar staat tegenover dat de start-up niet enkel op de Belgische spelers in de langetermijnzorg mikt, maar van aan het begin ook over de landsgrenzen heen kijkt. De onderneming is al actief in Nederland, Spanje en Portugal. “Nederland bereiken we via de samenwerking met Skysource, een leverancier van IT-oplossingen bij heel wat zorgspelers bij onze noorderburen. In Spanje en Portugal zijn we actief via Europese trajecten van EIT digital en Horizon 2020. We bekijken nu een uitbreiding naar Duitsland of Groot-Brittannië. En we willen op termijn ook naar de Verenigde Staten en Canada.”