



OIM ORTHOPEDIE ZET GROEIAMBITIES KRACHT BIJ MET PASSEND IT-PLATFORM

OIM KLANTVERHAAL

Met ongeveer 300 medewerkers in ruim 20 vestigingen zoekt OIM Orthopedie voor elke klant de oplossing die het beste bij zijn of haar specifieke situatie past. De juiste voetzorg en orthopedisch schoeisel, orthopedische instrumenten (prothesen en orthesen) of therapeutisch elastische kousen. De meerwaarde van OIM zit in kwalitatief hoogwaardige producten, leverbetrouwbaarheid, maar ook in de ondersteuning: advies, begeleiding, service én betrokkenheid. Zelf steunt de organisatie op Microsoft Dynamics NAV met de medische hulpmiddelen add-on van Abecon. “Deze integrale automatiseringsoplossing is de levensader van de bedrijfsvoering. Alle primaire processen passen!”

De markt voor orthopedische hulpmiddelen kenmerkt zich door een stabiliserende vraag: enerzijds groei door een snel vergrijzende bevolking, anderzijds afnemende vraag door de betere stand van techniek en medische zorg. Druk vanuit overheid en zorgverzekeraars op de zorguitgaven zorgen voor een dynamisch landschap met stevige concurrentie en aanhoudende druk op omzet en marges.

Survival of the fittest is waar het in feite op neerkomt. OIM vond een tweeledig antwoord in kostenefficiënt opereren én toegevoegde waarde leveren. Hiertoe is een transformatie ingezet van een productgestuurde naar klantgedreven- en resultaatgerichte organisatie. Ook is de ‘lappendeken’ aan IT-oplossingen veroorzaakt door acquisities, vervangen door één geïntegreerd systeem. “Onze sterke IT-basis stelt ons in staat om soepel mee te bewegen met de marktontwikkelingen en voorschriften van zorgverzekeraars. Zo kunnen we slagvaardig invulling geven aan onze ambitie om gezien te worden als de beste partner voor orthopedische hulpmiddelen”, vertelt Fokke Boomsma, financieel directeur bij OIM Orthopedie.

ZORGSPECIFIEKE KENNIS

Toen de keus zo’n tien jaar terug op het Microsoft Dynamics softwareplatform en IT-partner Abecon viel, stond de organisatie aan het begin van een groeifase. “Met het gekozen IT-platform konden we de groei extra kracht bijzetten.

We zagen direct aanknopingspunten. Belangrijk was dat we alle operationele activiteiten in één systeem konden samenbrengen: productie, planning, inkoop en de gehele administratie. Daardoor konden we de processen efficiënter inrichten. Ook kunnen de bedrijfsonderdelen onderling eenvoudig gegevens uitwisselen en rapportages afstemmen. Verder is in deze standaardsoftware veel kennis van de zorgwereld vervat.”

FLEXIBILITEIT EN EFFICIËNTIE

Abecon heeft de oplossing door de jaren heen steeds verder verfijnd, onder andere door regelmatige upgrades. “Leasing van medische hulpmiddelen en de bijbehorende verandering van declaratieprocessen bijvoorbeeld, is een ontwikkeling waar wij snel op kunnen inspelen. Regelmatig zijn wensen van OIM door Abecon meevertaald naar nieuwe versies. Zo heeft de hele gebruikersgroep voordeel van verbeteringen die de standaard ten goede komen. Wat we ook hebben gezien, is dat ons centrale IT-systeem de integratie van overgenomen bedrijven versnelt. Die kunnen het platform meteen invoeren en snel bij ons aanhaken, waardoor discussies over bloedgroepen, correcte procedures en protocollen grotendeels vermeden kunnen worden.”

Fokke Boomsma: “Wij hebben ervaren dat je bij dergelijke automatiseringsprojecten minstens tien procent efficiëntieverbetering kunt realiseren bij de betreffende bedrijfsonderdelen. “Doordat gegevens aan de bron goed verwerkt worden, verloopt het vervolproces veel efficiënter. Naast tijdwinst in de ondersteunende activiteiten is er ook minder kans op fouten. Daar komt bij dat de standaardisatie van bedrijfsprocessen voor eenheid in het bedrijf en meer transparantie zorgt.”

PASKAMERAUTOMATISERING

Bij OIM draait het om mobiliteit: alles waarmee mensen zich beter kunnen bewegen. Naast de relaties met cliënten zijn ook die met voorschrijvers en andere medische professionals, zorgverzekeraars en leveranciers van groot belang. Mede dankzij de gedegen informatiebasis kunnen al deze partijen rekenen op duidelijkheid en professionaliteit. “De huidige tendens is dat we de business zelf steeds meer automatiseren, dus ook het klantcontact en de intake. Momenteel werken we o.a. aan paskamerautomatisering. Samen met Abecon ontwikkelen we een op Microsoft SharePoint gebaseerde oplossing voor het aanmeetproces. Waar we nu nog het intakeformulier gebruiken, kunnen we straks werkprocessen in de paskamer zoals aanmeten van voorzieningen geautomatiseerd ondersteunen conform branche protocollen.

OIM hecht veel waarde aan duurzame partnerrelaties waarin geven en nemen goed in balans zijn. “Met Abecon was er meteen een klik. Ze reageren attent en adequaat. Ik kan ze bij wijze van spreken midden in de nacht bellen als er een calamiteit is. Op basis van hun markt- en bedrijfskennis weten ze projecten goed door te vertalen naar de add-on. Alle componenten die wij in een partnerrelatie belangrijk vinden, zijn aanwezig.”

GROOTSTE VOORDELEN

- Ondersteuning van het gehele bedrijfsproces van aanmeten tot Vektis-declaratie
- Integrale automatisering voor efficiëntie, uniformiteit en transparantie
- Gebruiksvriendelijke Microsoft technologie die medewerkers ‘ontzorgt’ in hun dagelijkse werk
- Extra mogelijkheden zoals paskamerautomatisering voor het optimaliseren van klantcontacten



VEEL NIEUWE MOGELIJKHEDEN

“Onze sterke IT-basis stelt ons in staat om soepel mee te bewegen met de marktontwikkelingen en voorschriften van zorgverzekeraars. Zo kunnen we slagvaardig invulling geven aan onze ambitie om gezien te worden als de beste partner voor orthopedische hulpmiddelen in de Nederlandse markt.”.

*Fokke Boomsma
Financieel Directeur - OIM Orthopedie*



Microsoft Partner
Gold Enterprise Resource Planning

