



Techniek in de keten als oplossing voor zorgvraagstukken

Hoe innovatie de sector voorthelpt

Alexander van der Lof MBA, *voorzitter Raad van Bestuur*
TKH Group NV

30 mei 2012

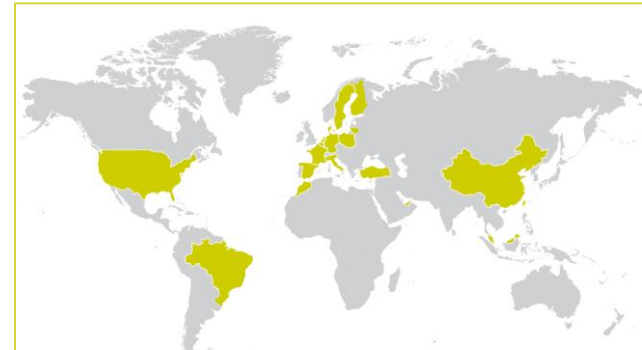
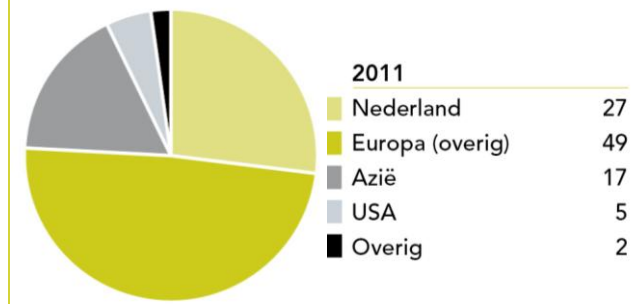
PROFIEL TKH GROUP

- **Omzet 2011** € 1,1 miljard
- **Aantal medewerkers (FTE)** 4.062
- **Aantal werkmaatschappijen** 70

Technologiebedrijf

- **Basistechnologieën op het gebied van ICT en elektrotechniek worden samengevoegd tot totaaloplossingen**
 - **Telecom Solutions** 15%
 - **Building Solutions** 36%
 - **Industrial Solutions** 49%

Omzetverdeling geografisch (in %)



Actief in 20 landen

- België
- Brazilië
- China
- Denemarken
- Duitsland
- Finland
- Frankrijk
- Italië
- Litouwen
- Maleisië
- Marokko
- Nederland
- Polen
- Singapore
- Spanje
- Taiwan
- Turkije
- USA
- Verenigde Arabische Emiraten
- Zweden

MISSIE

TKH wil een innovatieve toonaangevende niche-speler zijn met Telecom, Building en Industrial Solutions, gebaseerd op technologisch geavanceerde systeemconcepten, producten en gerelateerde dienstverlening.



STRATEGIE TKH

Waardecreatie

Focus kern-activiteiten op

Telecom
Solutions

Building
Solutions

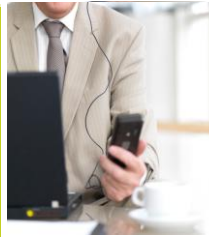
Industrial
Solutions

Groeisectoren

Communicatie, veiligheid, zorg en comfort

Innovaties > 15% omzet

TKH GROUP - SEGMENTATIE



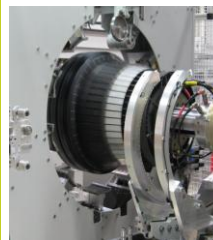
Telecom
Solutions

- Fibre network systems**
- Copper network systems**
- Indoor Telecom systems**



Building
Solutions

- Building technologies**
- Security systems**
- Connectivity systems**



Industrial
Solutions

- Connectivity systems**
- Manufacturing systems**

INNOVATIVE

RELIABILITY

QUALITY

CUSTOMER
INTIMACY

INTELLIGENCE

DE ZORGOMGEVING VERANDERT

BETERE ZORG VOOR
MINDER GELD

TOENEMENDE
VERGRIJZING

VERBETERING
EFFICIENCY- EN
EFFECTIVITEIT

VOORTDURENDE
WIJZIGINGEN
WET- ENREGELGEVING

AFNEMENDE
MIDDELEN

KRAPPE BUDGETTEN

SCHAARSTE
PERSONEEL

TOENAME
ADMINISTRATIEVE
LASTEN

KETENDENKEN –
SAMENWERKING
GESPECIALISEERDE
ORGANISATIES IN
ZORGCIRKELS



MARKTWERKING

TKH-STRATEGIE IN DE ZORGMARKT

Aanbieder van geïntegreerde oplossingen op basis van concept en technologie bouwstenen uit het TKH-portfolio

Focus op:

- **Efficiëntere zorg – met minder zorgverleners meer en kwalitatief betere zorg verlenen**

Portfolio:

- **Hardware – Software – Onderhoud en Service – Opleiding en Training – helpdesk**
 - **Eigen TKH-technologie en concept-bouwstenen**
 - **‘Third Party’-technologie en concept-bouwstenen**

Mobilisatie markt en positionering door:

- **Volledige ontzorging markt – oplossingen aanbieden**
 - **Samenwerkingsverbanden – zorgverzekeraars, ziekenhuizen, breedband-aanbieders, woningbouwcoöperaties – medical centers – alarmcentrales**
 - **‘Mixed approach’ op zowel integrale projecten als de individuele consument (pull – push)**
-

TKH WOON-/ZORGOPLOSSINGEN

TKH WOON-/ZORGOPLOSSINGEN

Interactieve diensten

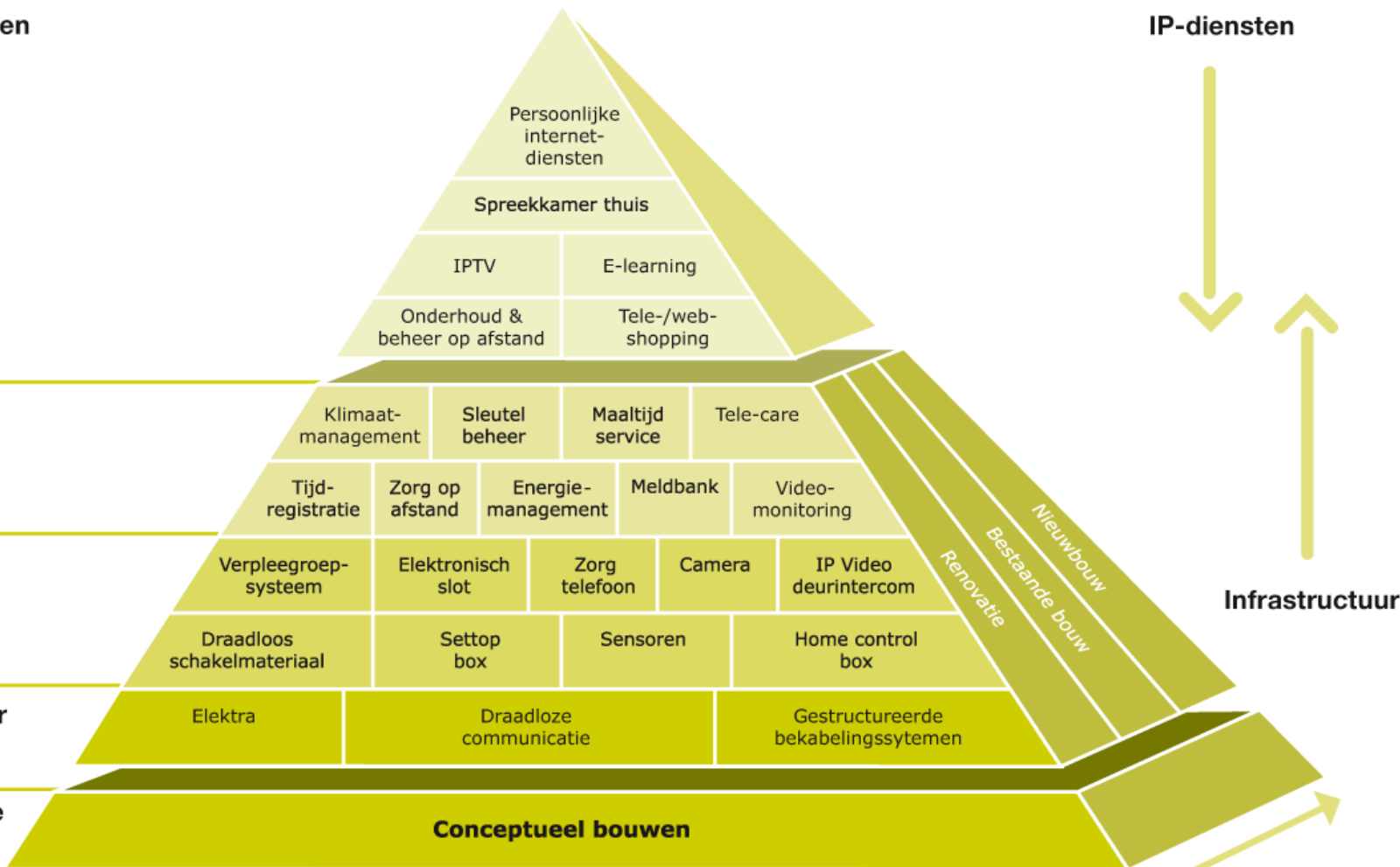
IP-diensten

Basisdiensten

Basisproducten

Basisinfrastructuur

Basisbouwkundige voorzieningen



Ketenintegratie: onbeperkt groeipad

ONS ANTWOORD OP DE VERANDERINGEN



- Viedome – Beeldcommunicatie
- Community dienstenconcept
- Communicatiesystemen
- Toegangsverlening en tijdregistratie



- Automatisering medicijndistributie
 - Medicomaat
 - Blisterlijnen
 - Medicijndispenser – ID Quare



- Commend-communicatiesystemen
- Zusteroproepsystemen
- Persoonsalarmering - Hulpzoeker
- Camerasystemen en soundmonitoring
- Toegangsverlening en tijdregistratie
- Flexibele bekabelingsystemen / datanetwerken



- Outsourcing parkeren – parkeerbeheer
- Toegangssystemen
- Lichtsystemen
- Parkeersystemen
- Camerabeveiliging

TKH CARE SOLUTIONS VERZORGT DE VOLLEDIGE KETEN

De partner voor zorgorganisaties



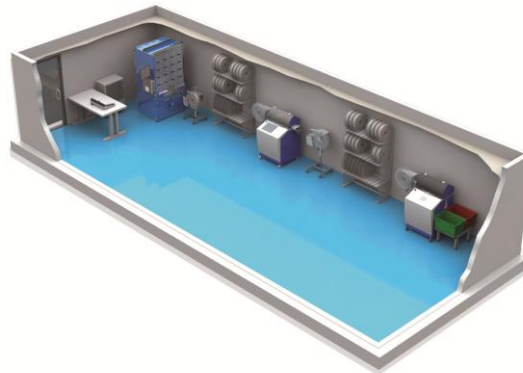
- **Van vooraf bedacht naar achteraf toegesneden**
- **Van ingrijpend naar inpasbaar**
- **Van voor iedereen hetzelfde naar individueel gericht**
- **Van alleen techniek naar een technologisch ondersteund dienstenconcept**

VOORBEELDEN TKH-OPLOSSINGEN IN DE ZORG

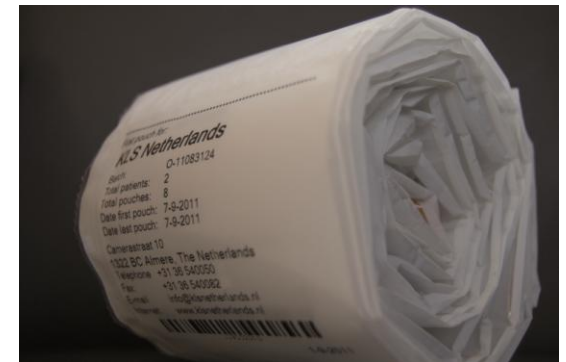
- **Probleemstelling:** Toediener van medicatie vraagt om steeds gebruiksvriendelijker/eenvoudiger oplossingen
- **Doel:** Steeds minder (geschoold) personeel nodig voor medicatie-uitgiftes
- **Oplossing:** Vooraf klaargemaakte medicatie van zeer hoge kwaliteit
- **Effect:** Verlaging van de uitgiftekosten



KLS Tablet Inspector



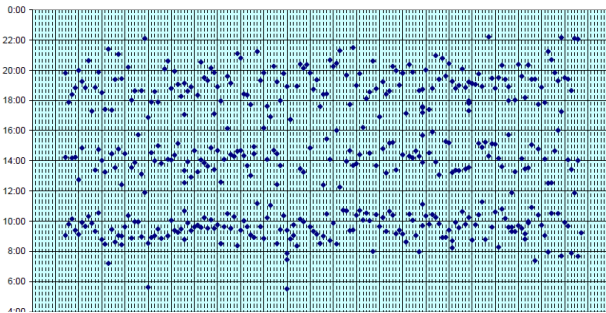
Blister proces



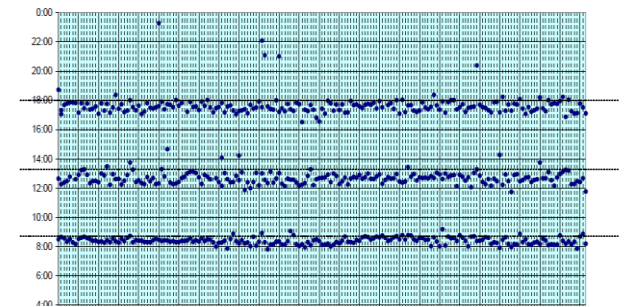
GDS rol

VOORBEELDEN TKH-OPLOSSINGEN IN DE ZORG

- **Probleemstelling:** effectiviteit medicatiegebruik is te laag en kosten zijn te hoog
- **Doel:** Verbetering kwaliteit van inname van de medicatie
- **Oplossing:** Op afstand bewaakte medicatie-inname
- **Effect:** Adequater inname en toepassing medicatie



Inname-patroon zonder begeleiding



Inname-patroon met begeleiding

Miljardenbesparing met pillenautomaat

Rutger Betlem
Amsterdam

Apothekers moeten goedkoper werken, vindt de overheid. Bert Draaijer (43) van KLSNetherlands (omzetverwachting 2010 €9 mln) stemt er zijn businessmodel op af.

1 Wat maakt u?

'We leveren drie robots. Eén maakt zakjes medicijnen met dagelijkse doses, er is een pinautomaat voor medicijnen en we hebben twee gerobotiseerde vulpunten die de herhaalrecepten voor zo'n tachtig apothekers klaarzetten. We verwachten dat die markt dit jaar groeit naar driehonderd apothekers. Daarmee hebben we 20% van de markt in handen. De apotheker kan er gemiddeld twee fte's mee besparen.'

2 Pillen uit de muur?

'De helft van al het werk van de apotheker bestaat uit herhaalrecepten. Dat zijn patiënten die geen informatiebehoefte hebben, maar wel lang moeten wachten aan de balie. Met een sms-code en een pasje halen zij hun medicijnen uit de Medicomaat. Het systeem kan alleen bij een apotheker staan, hij houdt toezicht op de uitgifte.'

Drie vragen aan Bert Draaijer



3 Een flinke investering?

'Apothekers leasen het systeem. Dat kost zo'n €1150 per maand. Daar staat een besparing tegenover van ongeveer een halve fte. De besparing is nu nog beperkt omdat de meeste apothekers kampen met onderbezetting. De tijd die ze winnen, gaat deels naar voorlichting aan patiënten. We verwachten grote groei. Binnenkort praten we in Duitsland over een order van €77 mln. Maar ook in Nederland zit er nog genoeg ruimte in de markt. Jaarlijks geven apothekers €4,5 mrd aan medicijnen uit. Over drie jaar gaat de helft over op onze machines — een besparing van €1 mrd op zorg.'



Link interview ondernemers uit het bedrijfsleven. Het gaat om mensen die grootste prestaties neerzetten, vrijwel steeds in scherp gedefinieerde, hoogcompetitieve b-to-b-markten. Ze innoveren voortdurend, zijn vasthoudend, ijverig, hebben een sterke verbondenheid met hun klanten en zijn trots op hun producten en personeel. En bovenal hebben ze lef.

'Weet je wat het meervoud van lef is?', vraagt ondernemer Bert Draaijer als hij nog maar net zit. 'Da's leven. Als je geen lef toont, heb je eigenlijk ook geen leven. De ene mens zoekt de grenzen wel op, de andere niet. Dat moet je respecteren. Mijn motto is lef tonen!' En dus investeerde hij vele miljoenen in technologie die de komende jaren de complete medicijnuitgifte in Nederland op zijn kop zal zetten. Om maar een voorbeeld te noemen.

Ondernemer Bert Draaijer van KLS (Hoogeveen), Aarding (Nunspeet) en nog veel meer

'WIE GEEN LEF TOONT, HEEFT OOK GEEN LEVEN'



Ondernemer Bert Draaijer: 'Het merendeel van het innovatiegeld gaat naar organisaties waarvan ik wél dat een groot deel binnen nu en vijf jaar Nederland heeft verloren.' Foto: Maarten Hartman

door Lucy Holl

Draaijer is eigenaar van de Aarding Bedrijven in Nunspeet, een conglomeraat van industriële ondernemingen die werken voor onder meer de bouw, procesindustrie, defensie en de bagger- en offshore-industrie. Hij is aandeelhouder van V&M Elektrotechniek in Apeldoorn en bezit bijvoorbeeld ook Draaijer

Installatietechniek in Elburg. En natuurlijk KLS Netherlands in Hoogeveen, dat zich richt op volledig geautomatiseerde logistieke systemen voor medicijn distributie. KLS ontwikkelde onder meer de Medicomaat, een 'pinautomaat' voor medicijnen (zie het eerste nummer van Link van dit jaar). Van de dertig miljoen euro omzet per jaar komt op dit moment een derde uit de Aarding-bedrijven, een derde uit de installatiebedrijven en

een derde uit KLS. De bedrijven tellen samen ruim 250 medewerkers. Ooit had Draaijer een stuk of twintig bedrijven, maar om het wat overzichtelijker te maken verkocht hij het één en ander. 'Ik wil bovenal met innoveren bezig zijn. Ik leef en denk altijd een paar jaar vooruit,' zegt hij.

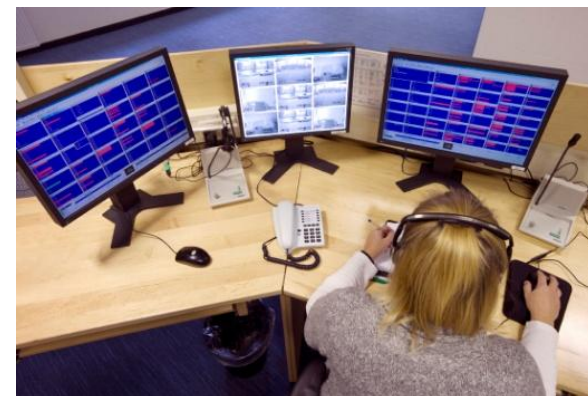
In een ver verleden was verkoper bij Aarding, toch? 'Klopt, ik zat op de defensie-markt. Aarding werd gelid door een ondernemer met lef, Gijs Versteeg. Hij richtte het bedrijf in 1959 op, is inmiddels 82 en werkt nog iedere dag voor zichzelf. Hij heeft een sterke voorbedfunctie voor mij gehad. Hij ondernam zoveel projecten, dat hij ze nooit van zijn levensdagen af zou kunnen krijgen. Versteeg was een ondernemer en initiator par-sang. Hij was bezig met de ontwikkeling van een themapark, hij was als eerste bezig met vliegavverver-

King, met grote bouwprojecten in het Midden-Oosten. We leverden onbemande voertuigen voor Defensie. Eén van mijn klanten was de directeur van Fokker Hoogeveen en hij zag dat ik snapte hoe je nieuwe commerciële toepassingen kunt ontwikkelen.'

En je stapte over... '...om nog meer te kunnen innoveren. Ik was bij Fokker Special Products een rare snijboon. Velen gingen bij Fokker de deur uit en ik kwam er binnen om nieuwe markten te ontginnen. We zetten technologieën uit de aéro-

VOORBEELDEN TKH-OPLOSSINGEN IN DE ZORG

- **Probleemstelling:** Volume zorg neemt toe en er is minder personeel beschikbaar.
- **Doel:** Efficiëntieverbetering door minder huisbezoeken.
- **Oplossing:** Zorg op afstand met beeld-/belplatform i.c.m. Alarmering.
- **Effect:** Meer zorgminuten met minder personeelsinzet.



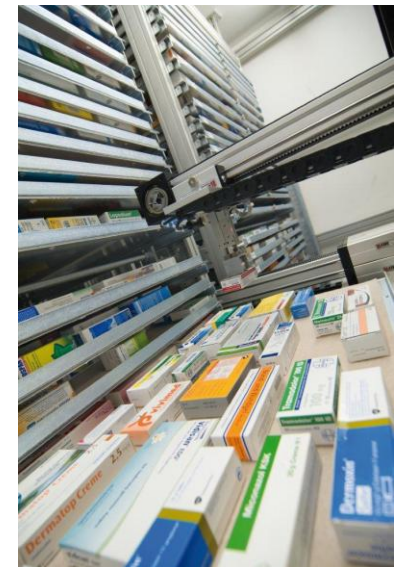
VOORBEELDEN TKH-OPLOSSINGEN IN DE ZORG

- **Probleemstelling:** Steeds meer administratie waardoor kostbare zorgtijd verloren gaat.
- **Doel:** Vermindering benodigde inzet voor administratie.
- **Oplossing:** Automatische registratie van dienstverlening.
- **Effect:** Vermindering aantal administratieve handelingen en betere registratie.



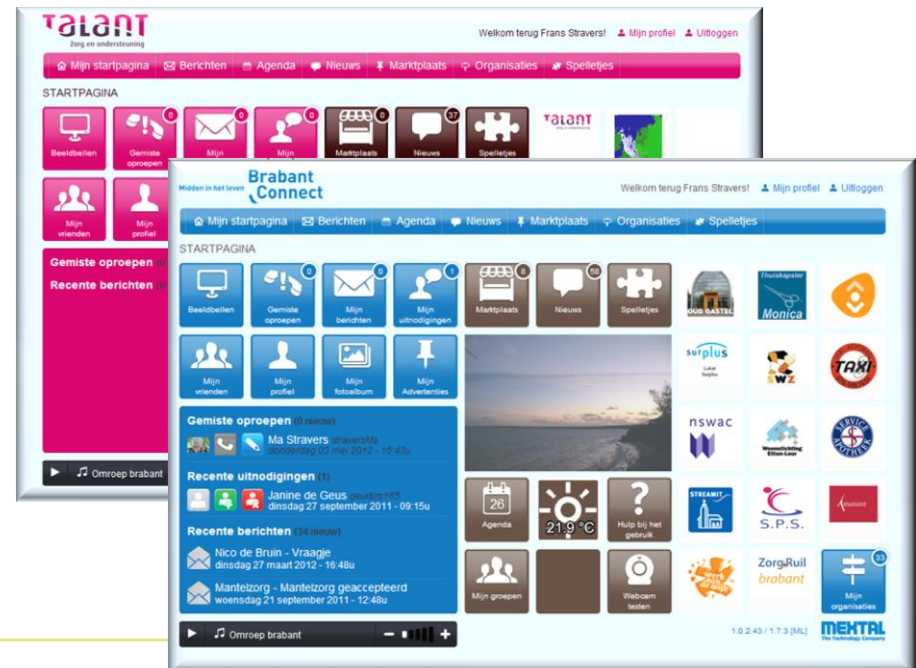
VOORBEELDEN TKH-OPLOSSINGEN IN DE ZORG

- **Probleemstelling:** Klant van apotheek wil flexibele dienstverlening. Marges onder druk.
- **Doel:** Ook buitenkantoor tijden medicatie kunnen ophalen.
- **Oplossing:** Beveiligde automatische medicatie uitgifte.
- **Effect:** Uitbreiding dienstverlening en verlaging van de uitgiftekosten.



VOORBEELDEN TKH-OPLOSSINGEN IN DE ZORG

- **Probleemstelling:** Steeds meer eenzaamheid bij alleen wonende ouderen.
- **Doel:** Verbetering sociale cirkel rond de ouderen.
- **Oplossing:** Community dienstenconcept.
- **Effect:** Ouderen leggen nieuwe relaties en krijgen ondersteuning.



CONCLUSIE

- **ICT en technologie kunnen zowel in het primaire als secundaire proces bijdragen aan het oplossen van vraagstukken waarmee zorgorganisaties te maken hebben**
 - **zowel interne organisatie als binnen samenwerkingsverbanden in de keten**
- **TKH kan en wil hierbij een partner zijn voor de zorg**





TKH Group the solution provider <