VITALBOX

CASE STUDY
www.progress.com

Vitalbox ist ein Social-Business-Unternehmen, das sich auf die Verbesserung der Gesundheitsvorsorge mit Hilfe einer Online-Plattform spezialisiert hat. Um diese Plattform auf den neuesten Stand zu bringen und schnelles Wachstum zu ermöglichen, integriert der Dienstleister Progress® Corticon® in seine Plattform. Corticon hatte im Vergleich zu konkurrierenden Lösungen (auch Open-Source-Lösungen) die Nase vorn. Ausschlaggebend waren die einfache Bedienung, Skalierbarkeit und Zugänglichkeit für nicht IT-affine Benutzer sowie das Engagement von Progress für den langfristigen Erfolg von Vitalbox. Mit Corticon kann das Unternehmen seine Time to Market entscheidend verkürzen. Innerhalb von zehn Minuten lassen sich neue Regeln entwickeln und umsetzen, ohne Corticon waren dazu sechs Stunden nötig. Außerdem geht Vitalbox davon aus, dass sich Entwicklungs- und Wartungszyklen um 90 % verkürzen lassen. Binnen weniger Monate soll die Anzahl der Benutzer von derzeit 16.000 um nahezu das Vierzigfache auf 600.000 erhöht werden.

MIT PROGRESS CORTICON UND DER ONLINE-PLATTFORM GEGEN DIE WELTWEITE GESUNDHEITSKRISE

Die Weltbevölkerung nimmt weiter zu, die Menschen werden immer älter und entwickeln früher chronische Krankheiten. Daher stehen die Gesundheitssysteme auf der ganzen Welt vor den gleichen Herausforderungen: Wie ist es möglich, die Gesundheitsversorgung erschwinglicher zu machen sowie deren Reichweite und Qualität zu verbessern – und das alles zur gleichen Zeit? Darüber hinaus verfolgen die Beteiligten unterschiedliche und manchmal sogar widersprüchliche Prioritäten und Ziele. Anbieter möchten, dass Patienten alle zur Verfügung stehenden Optionen zum Wohle ihrer Gesundheit nutzen; Bürger wünschen sich eine bessere Qualität der Gesundheitsversorgung, die sich viele jedoch nicht leisten können; Kostenträger wollen eine geringere Inanspruchnahme der Leistungen und eine Senkung der Ausgaben im Gesundheitswesen.

Laut Vitalbox kann ihr Präventionsansatz entscheidend dazu beitragen, die globale Krise im Gesundheitswesen zu bekämpfen, und kommt letztlich allen Akteuren zugute. Als Social-Business-Unternehmen engagiert sich der Dienstleister für eine Verbesserung der individuellen Gesundheitsversorgung bei gleichzeitiger Kosteneindämmung durch seine innovative Gesundheitsplattform. Vitalbox geht davon aus, dass moderne Technologien bei der Prävention und Gesundheitsversorgung eines jeden einzelnen eine Schlüsselrolle spielen, da sie die großen Datenmengen (Big Data), die im Gesundheitswesen anfallen, bewältigen können. Mit herkömmlichen Datenbank- und Software-Technologien ist es nahezu unmöglich, dieses riesige Volumen strukturierter und unstrukturierter Daten zu erfassen und zu verarbeiten. Doch Vitalbox hat eine

vitalbox

HERAUSFORDERUNG

Umständliche manuelle Verfahren für die Verwaltung von Regeln beeinträchtigen Wachstumschancen

LÖSUNG

Progress Corticon Business Rules Management System (BRMS)

NUTZEN

Corticon verkürzt die Markteinführungszeiten deutlich, da sich neue Regeln jetzt in 10 Minuten konzipieren und umsetzen lassen statt in 6 Stunden.

Der Entwicklungsaufwand reduziert sich um 90 %.

Die Zahl der Nutzer kann in wenigen Monaten um 3.650 Prozent von 16.000 auf 600.000 steigen.

Lösung gefunden, um die erforderlichen Informationen wirtschaftlich zu speichern, sicher zu verwalten und effizient einzusetzen.

Vor drei Jahren startete das Unternehmen seine Online-Plattform für die Gesundheitsvorsorge, die eine Bestandsaufnahme und Bewertung individueller Gesundheitsrisiken ermöglicht. Aufgrund einer Auswertung der persönlichen Daten gibt das System dem Nutzer Auskunft über seine Anfälligkeit für chronische Erkrankungen. Gleichzeitig schlägt es Maßnahmen zur Risikoreduzierung vor. Anwender erhalten auf Basis der Analysen konkrete Empfehlungen, etwa dass ihr Cholesterinwert zu hoch ist und sie deshalb einen Termin bei ihrem Hausarzt vereinbaren. sollten.

Das System unterstützt die Benutzer dabei, ihre individuellen Gesundheitsziele zu erreichen. Sie können beispielsweise „Was-wäre-wenn"-Szenarien durchspielen, die zeigen, wie sich Verhaltensänderungen auf ihr persönliches Gesundheitsrisiko auswirken. Da das System zu 100 % Cloud-basiert ist, konnte Vitalbox auch beim Vertriebsmodell neue Wege gehen. Die Adressaten von Vitalbox sind einerseits Abonnenten, die selbst festlegen, wie viel sie für die Nutzung des Systems bezahlen können, und andererseits Unternehmen oder Behörden wie Grupo Boticário oder Boehringer Ingelheim, die ihren Mitarbeitern Zugang zum System anbieten wollen. Können sich Interessierte das Abonnement nicht leisten, sucht Vitalbox einen Sponsor, der die Kosten für die Nutzung der Plattform übernimmt.

„Wir gehen davon aus, dass es im Gesundheitswesen erhebliche Veränderungen geben wird; Geschäftsmodelle und Technologien werden sich an diese Herausforderungen anpassen. Die Menschen werden offener werden und diese Technologien als Teil der Lösung für die globale Krise des Gesundheitswesens akzeptieren", so Carlos Bassi, CEO und Gründer von Vitalbox.

BESCHLEUNIGTES WACHSTUM DURCH PROGRESS CORTICON

Das brasilianische Startup Vitalbox ging im Dezember 2011 mit seiner Plattform an den Markt und hat mittlerweile über 16.000 Benutzer. Das Unternehmen möchte weiter wachsen und auch Kunden außerhalb von Lateinamerika bedienen, daher muss das bisherige manuelle Verfahren hartcodierten Lösungen mit Regel-Management weichen.

„Wir erweitern das Regelwerk täglich, um es auf neue Vorschriften, Gesetze und wissenschaftliche Studien abzustimmen", erläutert Bassi. „Mit unserem eigenen manuellen System mussten wir für jede Änderung einschließlich Erstellung, Test und Implementierung sechs Entwicklerstunden kalkulieren. Wenn wir über die Grenzen Lateinamerikas hinaus expandieren wollen, ist eine Vielzahl weiterer Faktoren wie Sprache, ethnische Zugehörigkeit, Geschlecht und Risikokategorien zu berücksichtigen. Außerdem möchten wir auch Anwendern und Ärzten die Möglichkeit bieten, das System an persönliche Gesundheitsbedürfnisse anpassen zu können. Diese Regelsysteme werden laufend komplexer, mit unseren manuellen Prozessen ließ sich diese Komplexität nicht mehr beherrschen. Daher haben wir uns nach einer passenden Lösung umgesehen und entschieden uns für Progress Corticon."

Nach der Prüfung einer Reihe von Alternativen einschließlich Open-Source-Systemen fiel die Wahl auf Progress Corticon Business Rules Management System (BRMS). Corticon liefert in kurzer Zeit hochwertige, zuverlässige Entscheidungen und macht Veränderungsprozesse bei der Entscheidungsfindung erheblich flexibler. Das System erstellt komplexe Regeln ohne Quellcode; dank einer einfachen Oberfläche sind auch nicht IT-affine Nutzer in der Lage, Regeln schnell und einfach zu erstellen oder zu ändern. Überdies ist das System problemlos skalierbar.

„Progress Corticon war die optimale Lösung für uns", erläutert Bassi. „Das System hat unsere Markteinführungszeiten erheblich verkürzt, weil wir jetzt in der Lage sind, eine neue Regel in nur 10 Minuten zu konzipieren und umzusetzen statt in 6 Stunden. Corticon bewältigt unsere großen Mengen an dynamischen Daten problemlos. Es bietet genau die Flexibilität und Agilität, die wir bei der Regelerstellung brauchen. Wir rechnen damit, dass unser Entwicklungs-

„Progress Corticon war die optimale Lösung für uns. Corticon ... hat unsere Markteinführungszeiten erheblich verkürzt, weil wir jetzt in der Lage sind, eine neue Regel in 10 Minuten zu konzipieren und umzusetzen statt in 6 Stunden ... Für unsere Zwecke gibt es keine andere Lösung auf dem Markt, die Progress Corticon das Wasser reichen könnte."

Carlos Bassi
CEO von
Vitalbox

und Wartungsaufwand um 90 % sinken wird. Keine andere Lösung auf dem Markt kann da mithalten."

Die Entscheidung für Corticon, so Bassi, fiel nicht nur wegen der technischen Vorteile. „Für uns waren die Menschen ausschlaggebend, die hinter dem Produkt stehen. Progress zeigte echtes Interesse an einer langfristigen Partnerschaft. Das Team nahm sich Zeit, sich in unsere kurz- und langfristigen Anforderungen, unser Geschäftsmodell und unsere Strategie hineinzuversetzen. Gemeinsam haben wir dann ein strategisches Konzept für unser Unternehmenswachstum entwickelt." Vitalbox legte auch Wert auf die Zusammenarbeit mit einem großen, internationalen Unternehmen, das ein starkes Partnerprogramm und ein weit verzweigtes Partnernetzwerk aufweisen konnte.

„Weil ich für ein großes internationales Software-Unternehmen gearbeitet habe, weiß ich, wie solche Beziehungen üblicherweise aussehen. Progress betreut uns als junges Startup, als wären wir ein Großkunde. Für uns gab den Ausschlag, dass Progress unser langfristiger Erfolg wirklich am Herzen liegt."

PROGRESS CORTICON SORGT FÜR FLEXIBILITÄT

Eine entscheidende Komponente der Vitalbox-Plattform ist die Benachrichtigungsfunktion, die auf das Nutzerprofil abgestimmte Mitteilungen versendet. Eine solche Benachrichtigung kann der einfache Hinweis darauf sein, dass Gesundheitsdaten fehlen oder überfällig sind, ein Alarm, weil eine Kombination von Daten auf eine Ausnahmesituation schließen lässt, die man im Auge behalten sollte, oder eine Empfehlung, die aufgrund von bestimmten Faktoren gegeben wird. „Diese Regeln ändern sich laufend, z. B. wenn neue Richtlinien der Gesundheitsministerien, Länder, Leistungserbringer usw. vorliegen. Dementsprechend wichtig ist die Flexibilität bei der Erstellung und Pflege dieser Regeln. Mit Progress Corticon können wir sofort auf Veränderungen reagieren und unseren Nutzern zeitnah die Informationen liefern, die sie für ihre Gesundheitsvorsorge brauchen", erläutert Bassi.

Auf Wunsch können die Anwender ihre Gesundheitsdaten an ihren Hausarzt weiterleiten. In naher Zukunft werden Ärzte die Möglichkeit haben, für ihr System selbst Regeln zu erstellen und zu pflegen, die auf die Bedürfnisse ihrer Patienten abgestimmt sind. Hat ein Arzt bei einer Patientin z. B. Bluthochdruck festgestellt, kann er die Regel anlegen, dass sie ihren Blutdruck alle zwei Wochen messen und die Werte notieren sollte. Tut sie dies nicht, kann eine Erinnerung verschickt werden. Außerdem kann der Arzt die Regel erstellen, dass die Patientin umgehend einen Termin vereinbaren sollte, wenn die aufgezeichneten Werte ein kritisches Level erreichen.

Mit dieser Online-Plattform zur individuellen Gesundheitsvorsorge können Unternehmen und Behörden auch Gesundheitsanalysen in großem Umfang durchführen. So könnte ein Unternehmen herausfinden, ob seine Mitarbeiter besonderen Risiken ausgesetzt sind, etwa Bluthochdruck oder Diabetes. Im nächsten Schritt lässt sich durch Simulationen ermitteln, wie sich Programme zur Gewichtsreduzierung oder Blutdruckmessung auswirken würden. Durch Präventivmaßnahmen könnte das Unternehmen seine Mitarbeiter fitter machen und die Kosten für den Krankenstand senken.

Derzeit entwickelt Vitalbox eine Mobilanwendung der Online-Plattform zur Gesundheitsvorsorge, die noch im Betastadium ist. Diese Mobilversion bietet die gleiche Funktionalität wie die webbasierte Version. Hinzu kommen jedoch Funktionen, die die besonderen Vorzüge mobiler Endgeräte nutzen wie z. B. Kamera und GPS. „Wir gehen davon aus, dass mobile Lösungen für unser Wachstum unverzichtbar sind. Die Tatsache, dass Nutzer über mobile Endgeräte ihre Gesundheitsdaten verwalten und auf sie zugreifen können, bietet einfach eine Vielzahl von Vorteilen. Progress Corticon unterstützt diese Strategie und wird eine ganz wesentliche Rolle bei der Weiterentwicklung unserer Lösung spielen", so Bassi.

„Da ich für ein großes internationales Software-Unternehmen gearbeitet habe, weiß ich, wie diese Beziehungen normalerweise funktionieren. Progress betreut uns als junges Startup, als wären wir ein Großkunde. Für uns gab den Ausschlag, dass Progress unser langfristiger Erfolg am Herzen liegt."

Carlos Bassi
CEO von
Vitalbox

Mit der Hilfe von Progress Corticon plant Vitalbox, die Anzahl seiner Benutzer in wenigen Monaten auf das Vierzigfache zu erhöhen. Denn das Unternehmen stellt demnächst die neue Version seiner Plattform vor, an die alle Mediziner Brasiliens angeschlossen werden sollen – insgesamt 600.000. Laut Bassi ist das erst der Anfang. Die Flexibilität und Skalierbarkeit von Corticon soll in naher Zukunft ein schnelles Wachstum in Lateinamerika, Europa und Afrika ermöglichen.

DAS UNTERNEHMEN

Vitalbox ist ein brasilianisches Startup-Unternehmen mit Hauptsitz in São Paulo, das eine Online-Plattform für die individuelle Gesundheitsvorsorge anbietet. Die Lösung entstand in Zusammenarbeit mit Biosignia, amerikanischen Wissenschafts- und Technologiefirmen, der Cornell University, der Duke University sowie der University of Washington. Das MIT und die Harvard University erstellten die elektronische Akte, mit der Benutzer online einen Gesundheitscheck durchführen können und Angaben zu ihrem individuellen Gesundheitszustand erhalten. Die Online-Plattform von Vitalbox bietet keine direkte medizinische Diagnose und ersetzt keinen Arztbesuch, sondern will Menschen dabei unterstützen, besser auf ihre Gesundheit zu achten. Weitere Informationen erhalten Sie unter www.vitalbox.com.br.

PROGRESS SOFTWARE

Progress Software Corporation (NASDAQ: PRGS) ist ein weltweit tätiges Softwareunternehmen, das die Entwicklung, Implementierung und Verwaltung unternehmenskritischer Applikationen vereinfacht, egal ob im eigenen Rechenzentrum oder in einer beliebigen Cloud, auf jeder Plattform und auf jedem Endgerät. Das Ergebnis: eine höhere Performance, eine geringere Komplexität und niedrigere Total Cost of Ownership.

WORLDWIDE HEADQUARTERS

Progress Software Corporation, 14 Oak Park, Bedford, MA 01730 USA Tel: +1 781 280-4000 Fax: +1 781 280-4095 Internet: www.progress.com

Besuchen Sie uns auf facebook.com/progresssw twitter.com/progresssw youtube.com/progresssw

Informationen über regionale Niederlassungen und Kontaktinformationen finden Sie unter www.progress.com/worldwide

Progress und Corticon sind Marken oder eingetragene Marken der Progress Software Corporation bzw. ihrer Partner oder Tochtergesellschaften in den USA und anderen Ländern. Bei allen anderen hier genannten Marken kann es sich um Marken Dritter handeln. Technische Änderungen vorbehalten. © 2014 Progress Software Corporation und/oder deren Tochtergesellschaften oder verbundene Unternehmen. Alle Rechte vorbehalten.

Rev. 07/14 | 140415-0059