



Medisch Ondernemen

7 oktober 2017

Businessplanning voor de 1e lijn

Prof. Ger Hofstee MBA

Decaan Ger Hofstee

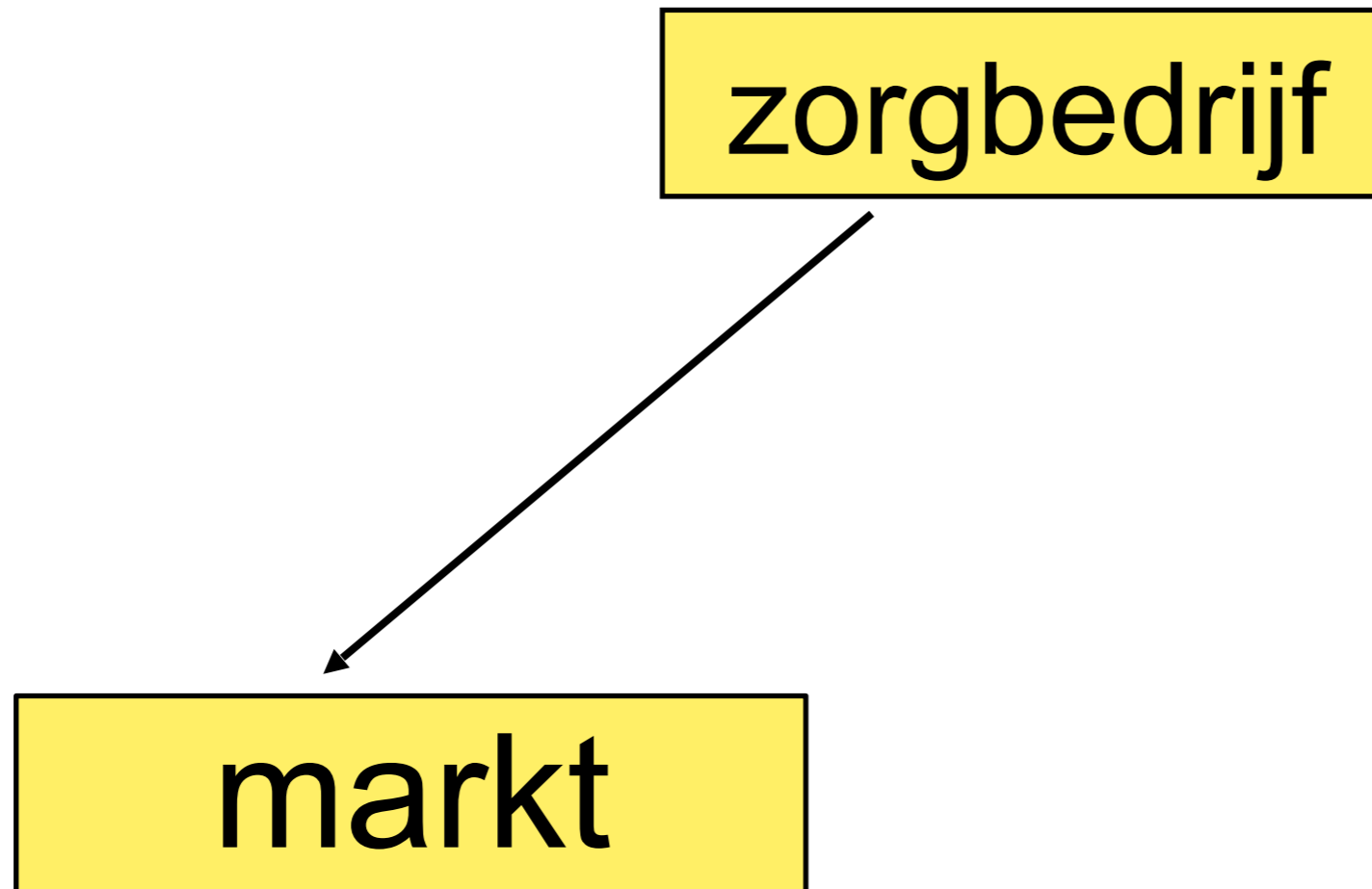


- Studeerde marketing, marketingmanagement en bedrijfskunde
- Was productmanager, salesmanager, marketingmanager, commercieel directeur, algemeen directeur, voorzitter groepsdirectie en CEO. Nu president ProRugby.
- Meer dan 100 projecten o.a. in de zorg, om organisaties marktbewuster te maken en om strategie-, merk-, product-, communicatie- en digitaal beleid te ontwikkelen.
- Is Professor Marketing in Euro MBA-programma's van IAE, Institute d'Administration des Entreprises van de Paul Cézanne Universiteit in Aix-en-Provence et Marseille en in de Entrepreneurial MBA's van IBO Instituut Bedrijfskundige Opleidingen van de Rijksuniversiteit Groningen te Leusden. Is decaan van VvAA Business School voor professionals in de zorg en decaan van Business of Sports Academy voor sportmanagers.
- Auteur van 14 boeken zoals 'Master in Marketing' (2004), 'Changing the rules' (2006), 'World Megatrends' (2009), 'Alle 25 goed' (2012), 'Van analoog naar digitaal' (2013) en 'De disruptieve kracht van digitalisering' (2014) en meer dan 270 artikelen op o.a. het blog van de vvaabusinessschool.nl

Businessplan belangrijk voor de gezondheid van jouw zorgbedrijf?

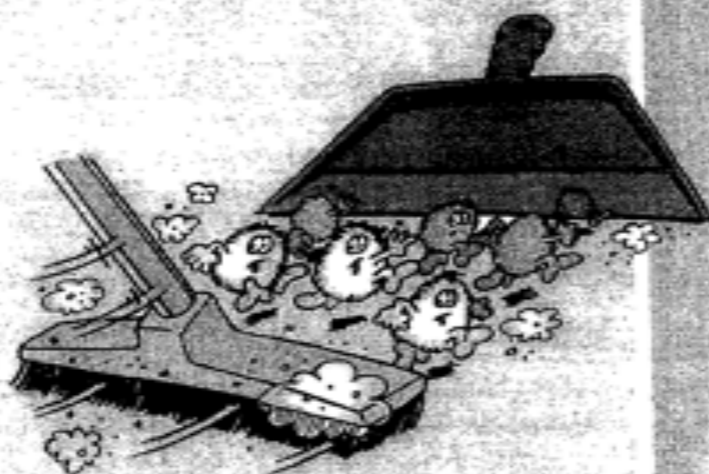
- Businessplan is dé beschrijving van de toekomst van jouw bedrijf.
- Wat bepaalt wat je van plan bent te doen en hoe je dat wilt doen.
- Als je op een bierviltje omschrijft wat bedrijfsstrategie is, dan heb je al een businessplan geschreven.
- Businessplan helpt bij de uitvoering van de taken.
- Ook gebruiken om investeerders jouw visie over te brengen.
- Ook om belangrijke medewerkers te zoeken, zorgbedrijven over te nemen, gesprekken met leveranciers te voeren of gewoon te begrijpen hoe jouw bedrijf beter kan worden gemanaged.
- Simpel gezegd geeft het businessplan jouw doelstellingen aan, en de strategieën die worden gevolgd om ze te realiseren, potentiële problemen waarmee jouw bedrijf wordt geconfronteerd op te lossen, de organisatiestructuur te ontwerpen met ieders verantwoordelijkheden en tenslotte de vraag naar kapitaal nodig om jouw zorgonderneming te financieren en hoe dat wordt terugverdiend.

Inside out?



DE VUILNIS BUITEN ZETTEN

Om in 1985 het nieuwe bagagesysteem in hal Centraal te testen is door AAS van de KLM een partij restbagage gekocht. Na verloop van tijd was de bagage niet meer nodig en is deze door de vuilophaaldienst afgevoerd. Omdat de vuilniswagen de kelder niet in kon, stond deze bij een uitrit te wachten en haalden de medewerkers van de KLM met bagagetrekkers de karren met bagage naar buiten. Daar werden de ongeveer 600 stuks bagage, voor het oog van de passagiers in de E-pier, met een keurige boog in de vuilniswagen gegooid. Het vertrouwen van de passagiers in ons bagagesysteem zal in een klap zijn verdwenen.



Op 1000 passagiers daalde het aantal verdwenen koffers vorig jaar van 8,99% naar 8,83%. In 2012 rapporteerden ruim 26 miljoen reizigers dat hun koffer niet mee was gekomen met hun vlucht. 82,9% bleek vertraagd, 12,9% beschadigd of geplunderd en 4,2% verdwenen of gestolen.

Inside out?

Opmars digitale camera verbijstert Kodak en Fuji

Achtergrond | Mobiele telefoons met ingebouwde fototoestellen zijn de nieuwste kapers op de kust

Kodak heeft zich laten verrassen door de snelle opkomst van digitale camera's, net als concurrent Fuji. Het is gedaan met de fotorolletjes.

Van onze verslaggever
Gert-Jan van Teeffelen
AMSTERDAM

In 1888 had fotopionier George Eastman zijn eerste camera voor de consumentenmarkt gereed. Hij bedacht meteen een slogan bij deze 'Kodak': 'U drukt op de knop, wij doen de rest'. En zo geschiedde. Eastman Kodak hoort nu tot de grootste ondernemingen van de VS, en is nog steeds 's werelds grootste fotografiebedrijf met 13 miljard dollar omzet.

Maar intussen staat de 122 jaar oude firma op het belangrijkste keerpunt in zijn geschiedenis, zo verwoordde topman Daniel Carp de situatie vorige maand. Zijn bedrijf heeft de opkomst van de digitale fotografie ernstig onderschat, en te weinig gedaan om de verkoopdaling van filmrolletjes te compenseren.

In de jaren zeventig verkocht Kodak nog meer camera's dan al zijn concurrenten bij elkaar. Vooral Japanse bedrijven kregen daarna echter de overhand. Bovendien onderkenden die razendsnel de potentie van digitale fotografie. Ook Kodak verkoopt nu digitale camera's, maar het bedrijf leunt nog steeds zwaar op inkomsten uit onder meer rolletjes, fotopapier en ontwikkelcentrales.

Hoe hard het gaat met de digitale camera's, blijkt uit cijfers van de Japanse brancheorganisatie CIPA. Tot de leden behoren onder meer Canon, Casio, Fuji, Hewlett-Packard Japan, Konica-Minolta, Nikon, Olympus en Sony - samen goed voor vijfde deel van de digitale wereldverkoop.

Begin deze maand meldde CIPA dat het aantal verkochte digita-



Foto's van Kadir van Lohuizen worden digitaal verwerkt in het Fotolab van Kleurgamma in Amsterdam.

FOTO: JOOST VAN DEN BROEK - DE VOLKSKRANT

ropa spant de kroon. Alleen al in augustus werden er vanuit Japan 1,02 miljoen digitale toestellen naar Europa gestuurd, 92 procent meer dan een jaar eerder. En de prijzen dalen - consumenten krijgen meer camera voor hun geld.

Tegelijkertijd zakt de markt voor analoge camera's in. Tegenover 3,35 miljoen geproduceerde digi-

alsnog miljarden investeren in alternatieve geldmakers zoals bijvoorbeeld inkjetprinters, en digitale beeldverwerking voor ziekenhuizen. De middelen moeten komen uit ontslagen, en het grotendeels schrappen van het dividend.

Dit laatste heeft de woede van aandeelhouders gewekt; sinds 1902 is Kodak elk jaar zeer royaal

Dow Jones-index. Dat actie geboden is, werd woensdag opnieuw duidelijk. Kodak meldde dat zijn kwartaalwinst 63 procent is geslonken tot 122 miljoen dollar.

Een dag eerder maakte Kodak al bekend bijna de helft van zijn 47 Europese fotolabs te sluiten; in Nederland verliezen 116 werknemers hun baan.

reizigers. Fuji heeft echter een gezonde digitale cameratak, terwijl het Japanse bedrijf ook coating maakt waarmee platte beeldschermen worden behandeld. De topman heeft niettemin aangegeven dat Fuji op zoek gaat naar partners om de neergang op de analoge markt te compenseren.

Kodak en Fuji moeten oeschie-

kochte 'gewone' digitale camera's. De cameramobi's leken ongevaarlijk, vanwege de doorgaans bedroevende beeldkwaliteit. Daar komt echter snel verandering in. Zo heeft Casio deze maand in Tokio een mobieltje met een 2 megapixel-camera geïntroduceerd. Ook mobiele aanbieder NTT DoCoMo introduceerde diende...

Inside out?

UMC te Utrecht

- AZU werd UMC.....
- SEH aan de achterkant van het gebouw waardoor de spoedeisende om moet rijden.....
- Ingang van de SEH is naast het mortuarium?

Inside out?

Rivierenland in Tiel

- Op 5 december opening nieuwe SEH
- Projectleider en staf staan om 14.00 uur in de nieuwe hal van de SEH de eerste patient op te wachten....
- Met moorkoppen wordt mevrouw met hartklachten ontvangen.....

Inside out?

Zorggroep Noord Limburg

- Fusie uit 3 bedrijven in verzorging en thuiszorg
- Een van de bloedgroepen heet: Groene Kruis
- Bestuur besluit nieuwe naam: ZGNL
- Na anderhalf jaar marktaandeel verlies...
- Oorzaak geen naamsbekendheid en een nieuwe concurrent: ZGZL.....

Inside out?

De Gelderse Vallei in Ede

- Tijdens het bezoekuur is er werkoverdracht op afdeling 2C...
- Ook nog iemand jarig!
- Zitten 14 verpleegkundigen in het voor de bezoeker en klant goed zichtbare zusterstation gebak te eten.....
- Hoezo hoge werkdruk?

Inside out?

AMSTERDAM, woensdag
Modehuis Hugo Boss heeft alles op alles gezet voor het welslagen van zijn dameslijn. Twee jaar geleden startte Boss met de productie van vrouwenkleding, maar het verwachte succes bleef uit. In Italië werden de prachtigste jurken, mantelpakjes en broeken ontworpen. Er klopte evenwel weinig van de kleding.

De ontwerpers van Boss waren vergeten dat de Noord-Europese vrouw een tikkeltje anders is gebouwd dan de Zuid-Europese dames. Dan paste het jasje wel, maar zat de bijpassende broek te strak. Gevolg: niemand kocht de schitterende Boss-pakken. De hele collectie werd teruggestuurd naar het hoofdkantoor.

De vrouwenlijn kost het Duitse modehuis nog steeds miljoenen euro's. De in mei van dit jaar

Inside out?

Dat zegt de Algemene Rekenkamer in een rapport over 'grote projecten' van verschillende ministeries, zoals de Betuwelijn, de Westerscheldetunnel, de vervanging van pantservoertuigen of de F16, en de modernisering van de rechterlijke macht.

De Rekenkamer kraakt harde noten over de manier waarop de projecten worden gerund. De ministeries zijn niet in staat om over bijna de helft van alle punten die de Tweede Kamer wil weten, de informatie te leveren. En van de informatie die wel wordt geleverd, is tweederde onvoldoende omdat die onvolledig, slecht on-

derbouwd of zelfs onjuist is.

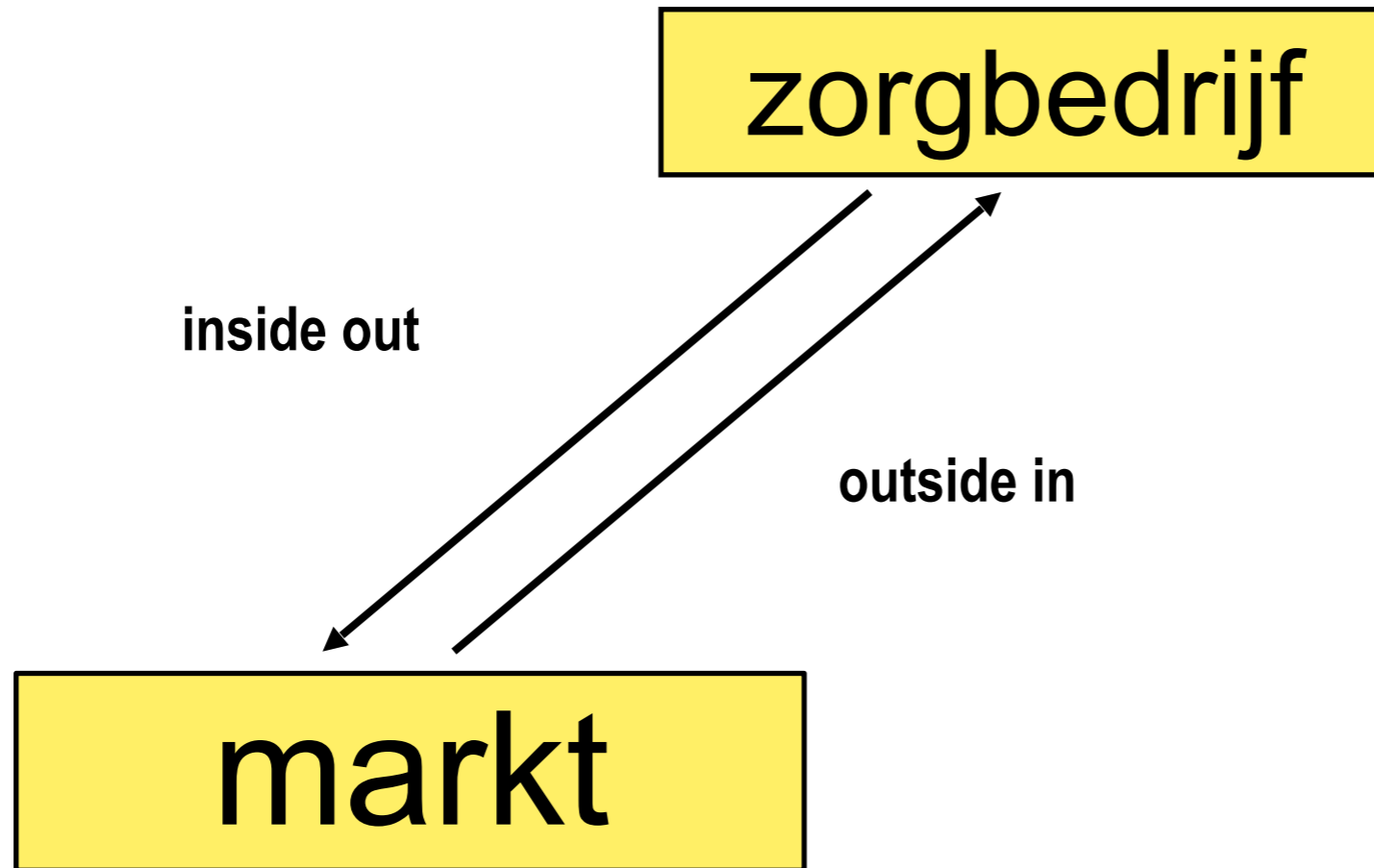
Vooraf het ministerie van Verkeer en Waterstaat moet het ontgelden in het Rekenkamerrapport. Zo is de Tweede Kamer gemeld dat de dijken van de grote rivieren al veilig waren, terwijl dit pas volgend jaar zo is. Bij de Betuwelijn is niet het probleem — het goederenvervoer naar Duitsland — als uitgangspunt genomen, maar de gekozen oplossing: de aanleg van de lijn.

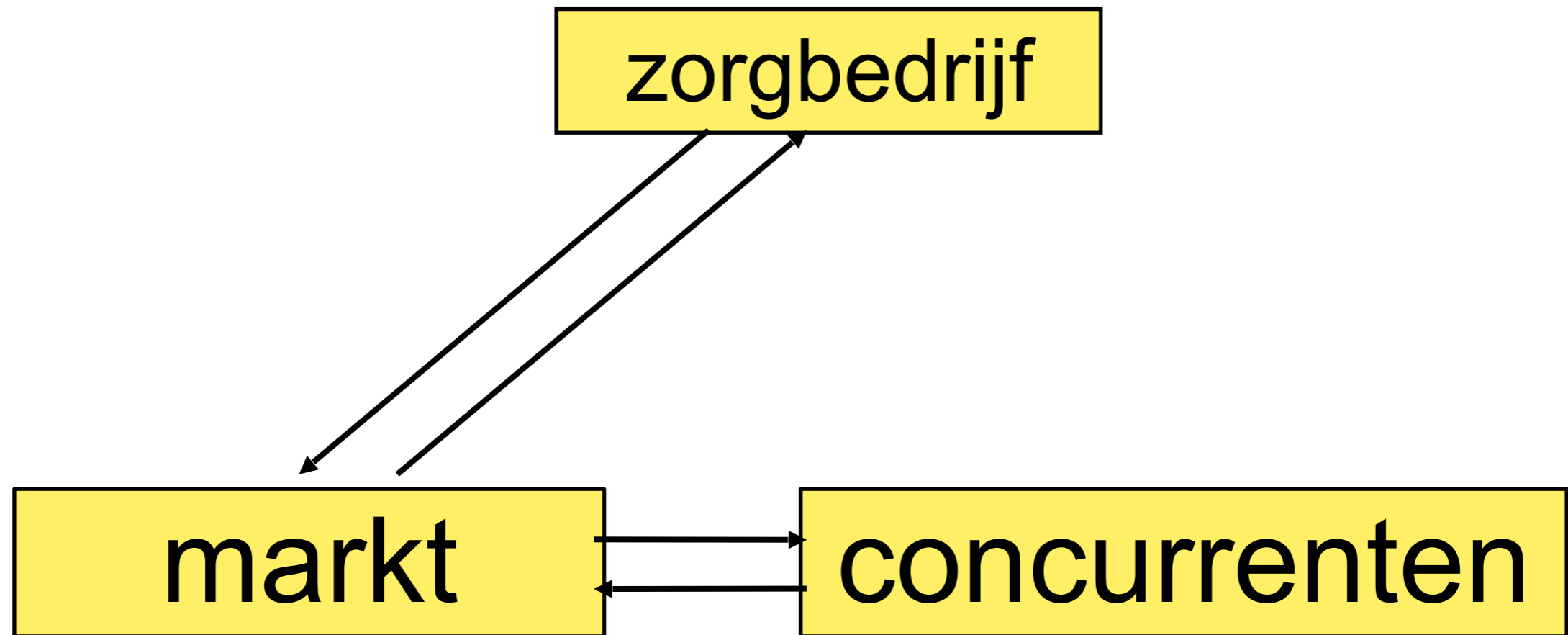
Van de informatie die de Kamer heeft gekregen over de Westerscheldetunnel is niet zeker dat die klopt, terwijl lang niet alle risico's zijn gemeld. Verder zijn de berekeningen

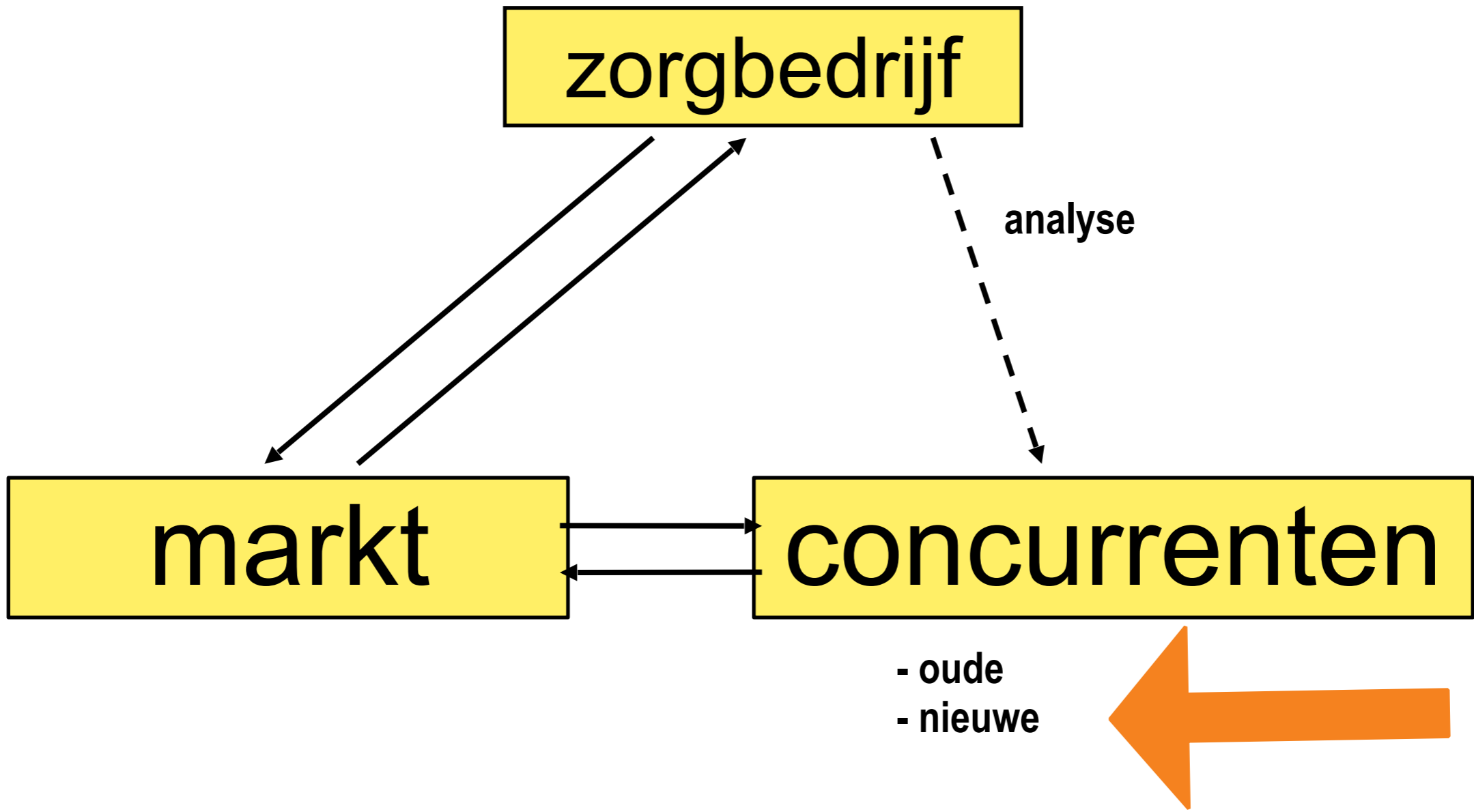
Outside in!



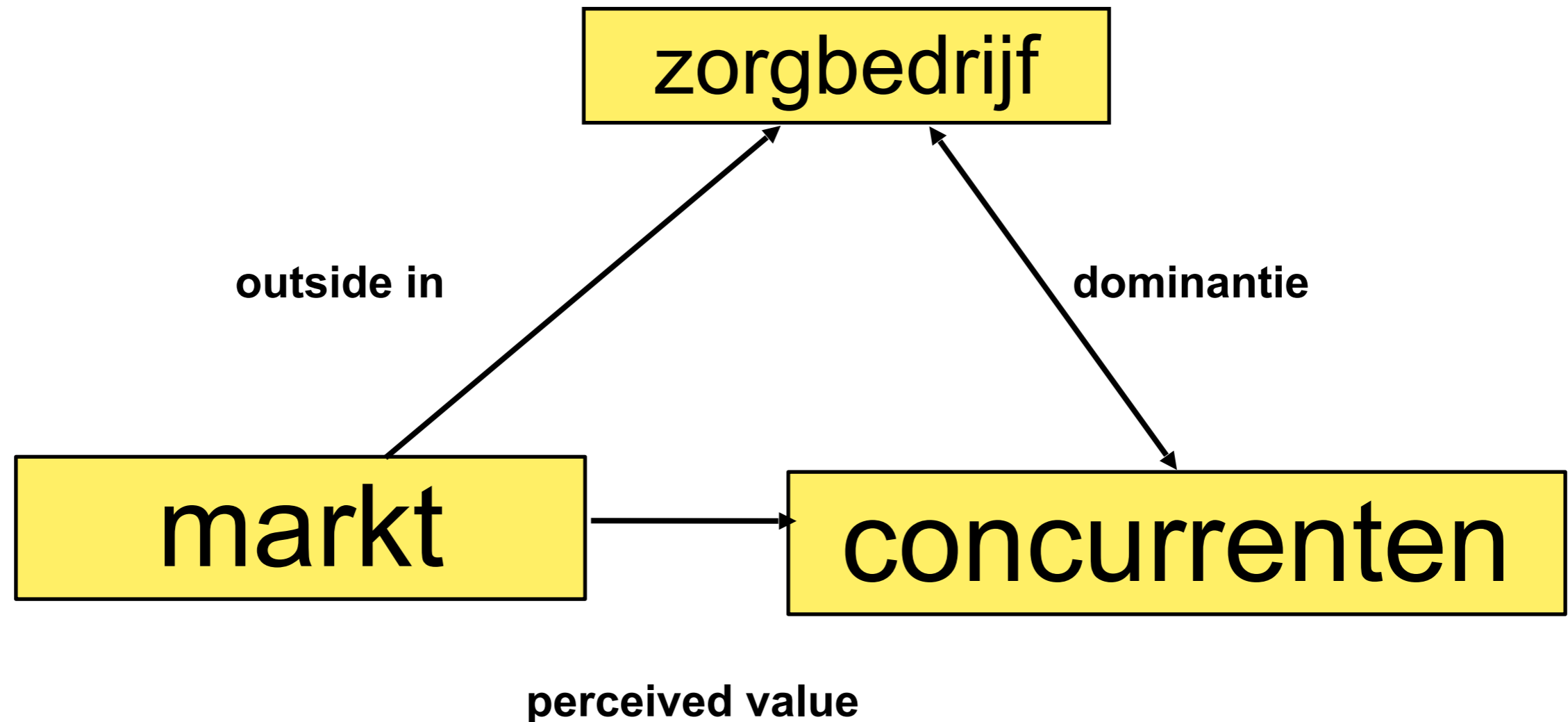
- ✓ Procter & Gamble heeft 'outside-in' een nieuwe op de klant gerichte werkwijze ingevoerd.
- ✓ Doel is dat degenen die contact met klanten hebben minimaal 50% van hun tijd buiten de deur moeten zijn
- ✓ Om dat voor elkaar te krijgen, hebben we procedures ingrijpend versimpeld en het aantal administratieve handelingen fors teruggebracht.
- ✓ Outside-in werkt en is inmiddels in onze bedrijfscultuur verankerd.
- ✓ In alle afzetkanalen wordt groei gerealiseerd, waar de outside-in aanpak een belangrijke rol in speelt alsmede de focus op customer value.

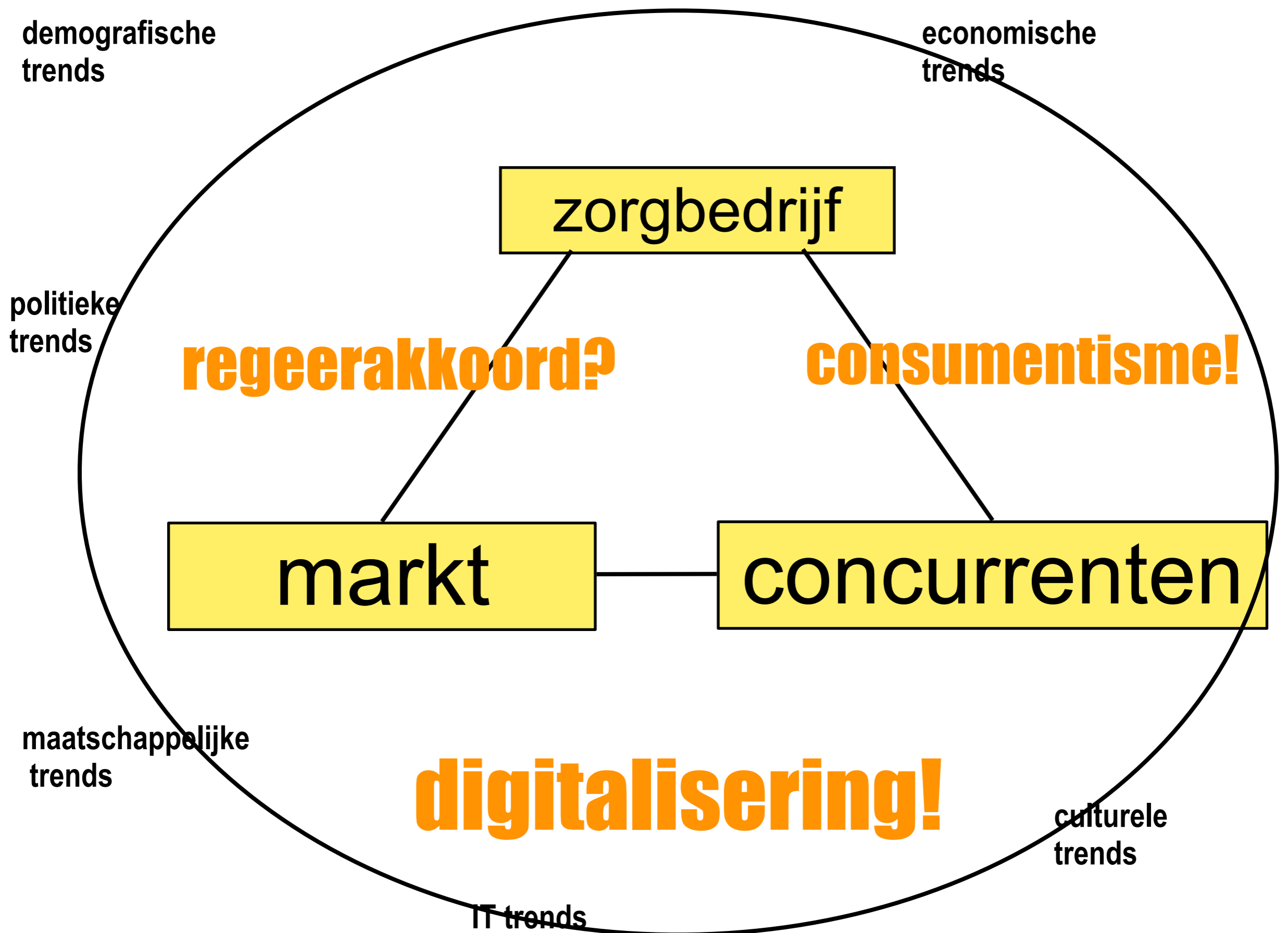






strategische driehoek



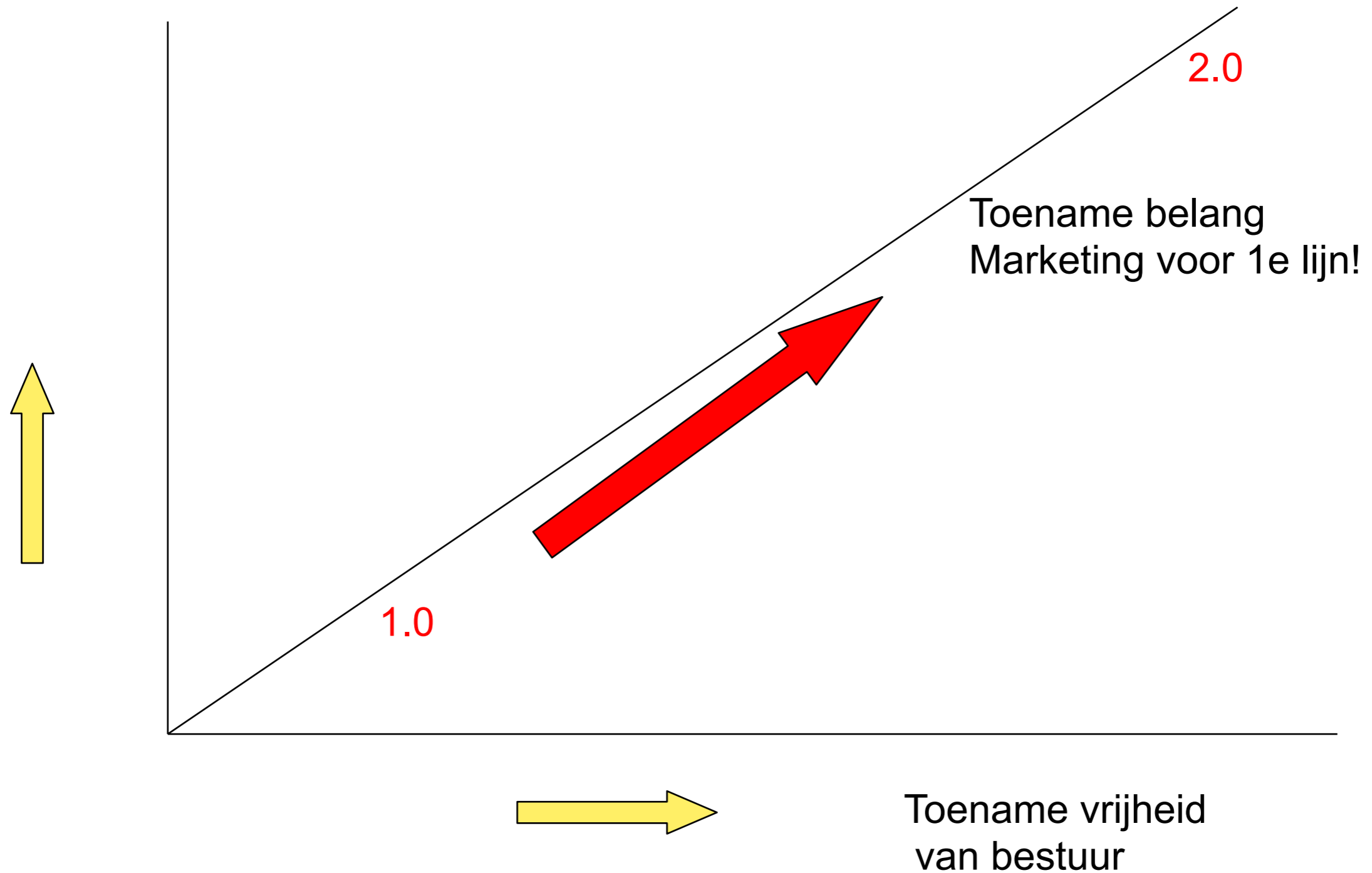


In businessplan:

- ✓ Belang van de klant voorop!
- ✓ Dus outside in i.p.v. inside out
- ✓ Richting geven aan de toekomst op basis externe analyse
- ✓ De bedrijfsprocessen als ondersteuning van beleid en niet als doel!

Van zorgbedrijf 1.0 naar 2.0?

Toename concurrentie



Ger Hofstee

4 bedrijfskundige recepten

<p>zorgbedrijf aan de macht</p>	<p>vindt het zorgbedrijf uit</p>	<p>hoog</p>
<ol style="list-style-type: none"> 1. start luisteren naar je klanten 2. begin processen aan te passen 	<ol style="list-style-type: none"> 1. luister goed naar je klanten 2. richt nieuwe processen in 	
<p>kantel het zorgbedrijf</p>	<p>revolutie in zorgbedrijf</p>	<p>klanten orientatie</p>
<ol style="list-style-type: none"> 1. kantel naar je klanten 2. pas alle processen aan 	<ol style="list-style-type: none"> 1. kantel naar je klanten 2. richt nieuwe processen in 	<p>laag</p>

hoog flexibele processen laag

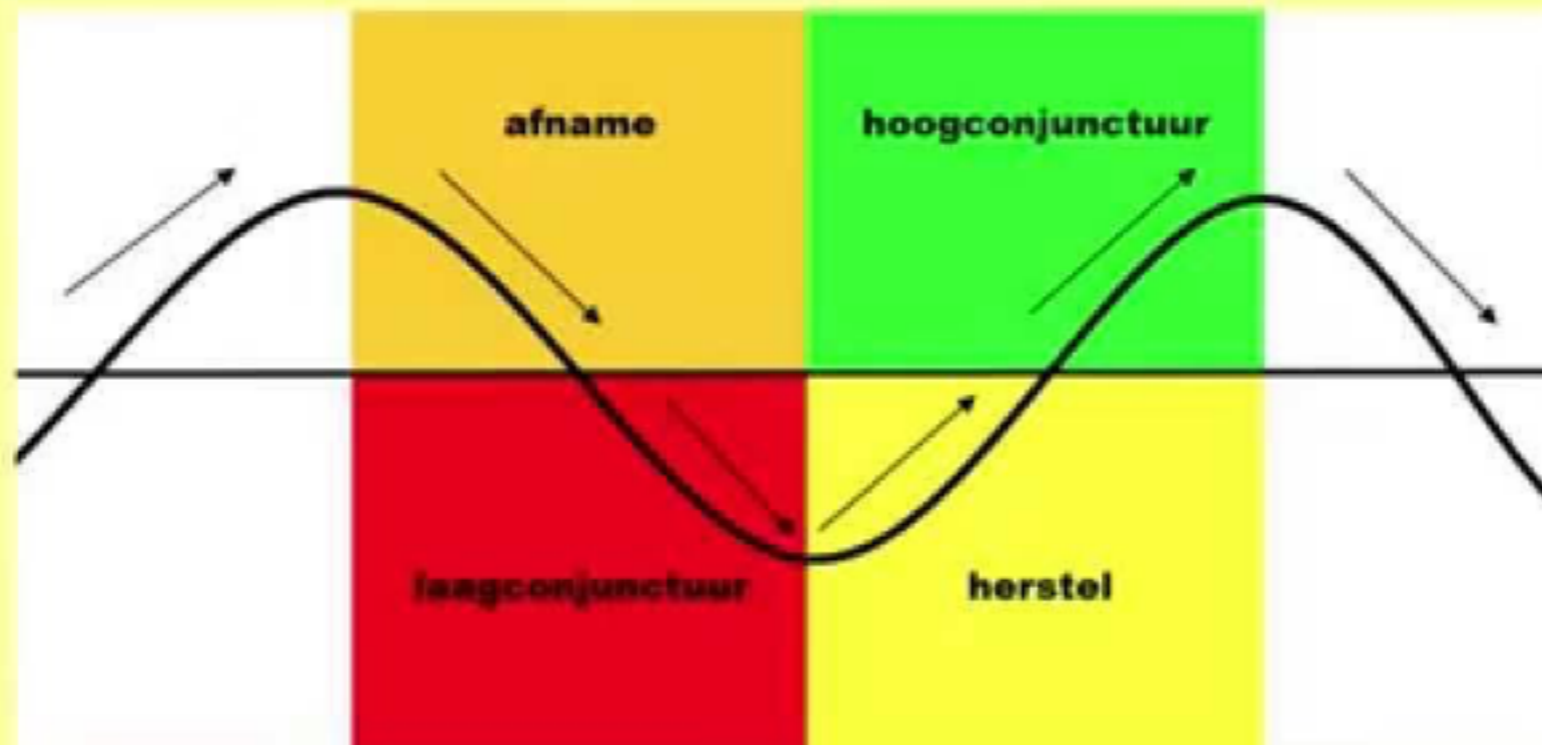
Gelukkig is er nu hoogconjunctuur!

De conjunctuurcyclus

Er zijn perioden waarin het beter gaat met de economie

Er zijn perioden waarin het slechter gaat met de economie

Deze perioden wisselen elkaar af



CBS: Spaargeld gemiddeld huishouden!

Jaartal	Spaargeld (x mln)	Huishoudens	Gem. spaargeld/huish.
1995	€ 98.402	6.468.682	€ 15.212
2000	€ 130.345	6.801.008	€ 19.166
2005	€ 201.718	7.090.965	€ 28.447
2010	€ 284.095	7.386.144	€ 38.463
2011	€ 290.775	7.443.801	€ 39.063
2012	€ 306.341	7.512.824	€ 40.776
2013	€ 323.046	7.569.371	€ 42.678
2014	€ 325.307	7.590.228	€ 42.859

Huishoudens hadden in 2016 340 miljard euro aan spaargeld op de bank staan, afgelopen jaar met 5,3 miljard euro aangedikt (bron DNB), bijgeschreven rente zorgde voor het leeuwendeel van de toename. Zelf droegen spaarders per saldo 1,8 miljard euro bij, en de concentratie van spaargeld verder is afgenomen.

Rijke senioren

- Vermogen van 65-plushuishoudens is gestegen van 22.000 euro in 1995 tot 86.500 euro in 2015.
- In 2015 5 keer hoger dan doorsnee huishouden (17.300 euro), 20 jaar geleden was het omgekeerd, vermogen van ouderen (22.000) iets kleiner dan doorsneebevolking (23.000 euro).
- Het toegenomen vermogen zit in het eigen woningbezit, een huis met overwaarde.
- Tegelijkertijd is de armoede onder deze groep historisch laag
- Ouderen die zijn geboren tussen 1945 en 1950, de babyboomers, betraden in de jaren 60 en 70 de woningmarkt en konden dankzij de groeiende welvaart in die jaren een eigen huis kopen.
- In 2015 heeft 50% van ouderen een eigen huis, waarvan de helft huis met overwaarde., bij babyboomers is dit ruim 60%.
- Inkomen van ouderen is 30% hoger dan van 65-plusser 20 jaar geleden.
- Ongeveer 4% heeft een laag inkomen.
- De meeste 65-plushuishoudens hebben hun woning voor een groot deel of zelfs helemaal afbetaald.
- Van slechts 3% staat huis onder water, bij doorsneehuishoudens staat 32% onder water.
- Het risico op armoede voor 65-plushuishoudens is in de afgelopen 20 jaar afgenomen.
- Door de economische crisis werd de groep ouderen met een laag inkomen vanaf 2009 weer groter, dat stopte in 2014.
- De reële verhoging van de AOW-uitkering is belangrijkste reden dat het armoederisico is gedaald; de huishoudens met alleen kale AOW zijn boven de lage-inkomensgrens terecht gekomen.
- Ook zorgde de invoering van ouderenkorting in 2001 voor fiscaal voordeel voor AOW'ers, en het toegenomen aanvullend pensioen voor minder risico op armoede.
- De koopkracht van ouderen is volgens het CBS tussen 1995 en 2009 bijna ieder jaar gestegen, maar dat was wel steeds iets minder vergeleken met de doorsnee bevolking
- Pensioenfondsen hebben bovendien last gehad van de crisis, in sommige gevallen wordt er zelfs gekort.
- In 1995 had krap 1% van de 65-plushuishoudens (18.000 huishoudens) schulden, tegenover 5% (95.000 huishoudens) in 2015.
- Op landelijk niveau verdubbelde het aantal huishoudens in 20 jaar met schulden tot bijna een kwart in 2015. De economische crisis die in 2008 begon is hier debet aan.

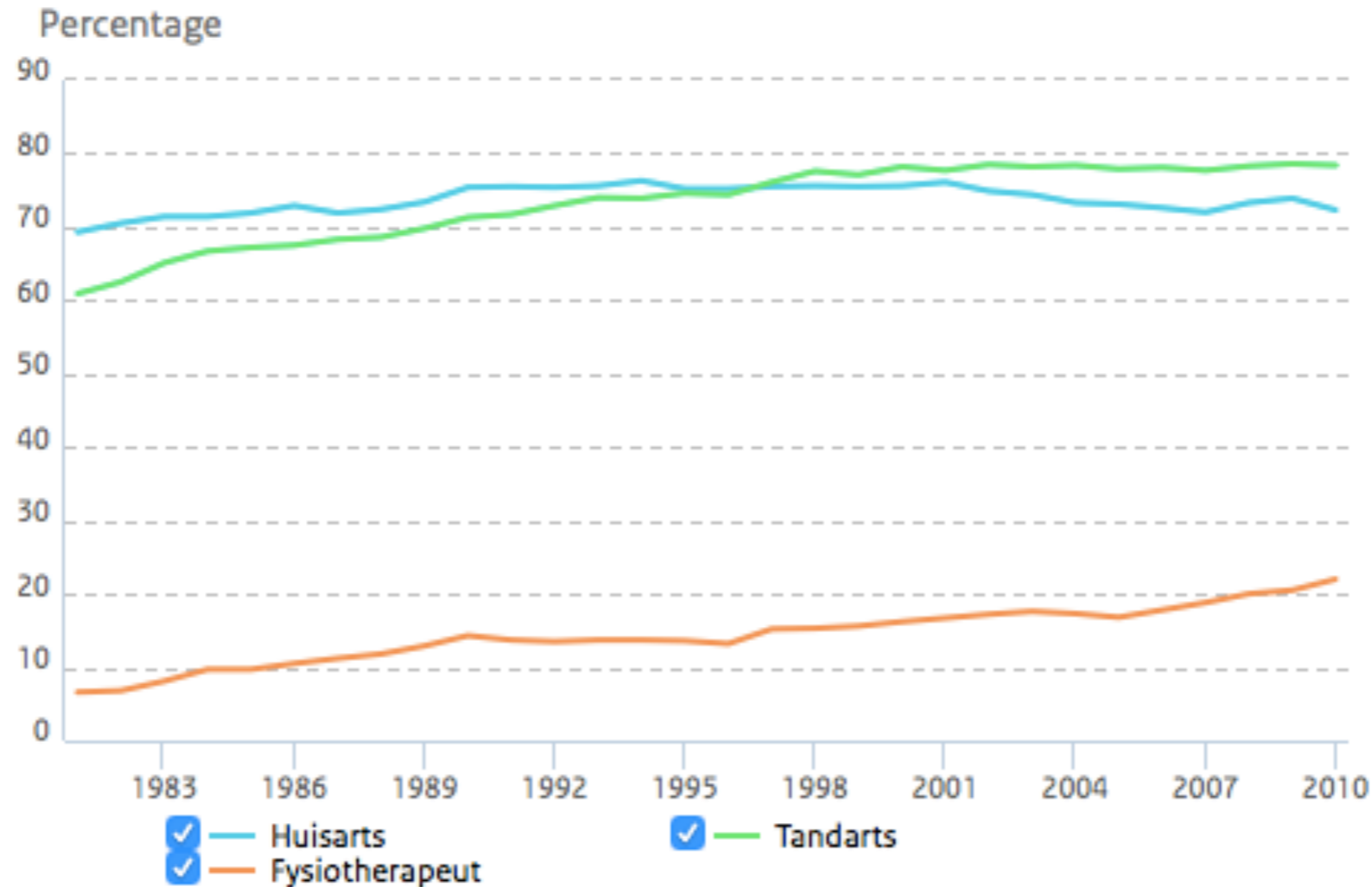
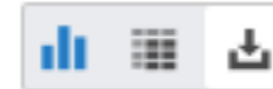
En de zorgconsument veroudert welvarend!



✓ Trend in gebruik eerstelijnszorg

Percentage personen met contact met een zorgverlener, 1981-2010

Volgens eigen opgave in één jaar



Bron: CBS-Gezondheidsenquête, gepubliceerd op CBS Statline [\[link\]](#)

Trends rond huisartsen!

- Volumegroei van 1- 3%.
- Belangrijkste schakel in de gezondheidszorg.
- Meer eigen vrije keuzes van zorgconsumenten
- Naast de reguliere consulten en het bieden van multidisciplinaire zorg inzetten op (innovatieve) activiteiten, zoals het bereiken van gezondheidswinst, samenwerking met de tweede lijn, ouderenzorg of kleinere operaties.
- Nieuw business model voor chronisch zorg i.s.m. de care-sector en gemeente en het inzetten van e-health in passende huisvesting
- Huisartsen zullen in de toekomst onderdeel uitmaken van middelgrote zorgorganisatie waarbij het takenpakket zal worden afgestemd op de behoeften
- Samenwerking in de zorg neemt toe zoals in een Gezondheidscentrum of HOED (huisartsen onder een dak);
- Naast het reguliere spreekuur ontstaan andere vormen van dienstverlening, zoals het avond- of e-mailspreekuur, inloopochtenden en e-health
- Pilots voor ouderenzorg en jeugdzorg zijn gestart, waarbij de bekostiging van zorgverzekeraars divers is;
- Door hogere eisen van patiënten, innovatie en vergrijzing;
- Ondernemerschap vormt geen regulier onderdeel van de opleiding van huisartsen. Deze competentie wordt in het huidige zorglandschap steeds relevanter;

- De huisarts verzorgt steeds meer innovatieve activiteiten zoals oogzorg, ECG-diagnostiek of Parkinson-spreekuur met medisch specialist.
- Vanaf 2017 is er een betaaltitel voor het inrichten van 24 uren bedden bij een huisartsenpraktijk (huisartsenhospitaal). Hierdoor wordt samenwerking met de caresector versterkt. Dienstverlening die hier wordt verstrekt is laag complex, hoog complex, palliatief/terminaal en onderlinge dienstverlening.
- De huisarts zorgt voor de eerste medische opvang bij het hele spectrum van zorgvragen en -klachten.
- De eerstelijnszorg behoort tot de categorie extramurale zorg, omdat patiënten niet opgenomen worden en wordt bekostigd vanuit de basisverzekering. Consulten van de huisarts vallen niet in het eigen risico.
- In 2015 bedroegen de uitgaven aan de huisartsenzorg ruim 2,85 miljard euro. Dit is slechts 3,0% van de totale zorguitgaven in 2015 (CBS).
- Het aantal patiënten dat contact had met de huisartsenpraktijk (78%) is de laatste 5 jaar nauwelijks veranderd. Het gemiddeld aantal contacten per patiënt is in die periode gestegen (van 4 naar 4,4 per jaar). Ook naar type consult zijn er verschuivingen. Het aantal lange consulten en lange visites is toegenomen tussen 2011 en 2015. Ook het aantal email consulten neemt toe: in 2011 werden er nog slechts 6,9 email consulten

- Toename van branchevreemde aanbieders, die alternatieven voor de basiszorg bieden, zoals e-healthdiensten, waarbij chronisch zieken minder zorg nodig hebben;
- In deze branche is steeds meer concurrentie.
- Meer winst voor huisartsen en specialisten in 2014. Zelfstandige huisartsen en medisch specialisten maakten in 2014 gemiddeld meer winst dan in 2013. Huisartsen maakten in 2013 111.100 euro winst en in 2014 113.200 euro. Medisch specialisten maakten in 2013 189.100 euro winst en in 2014 194.900 euro (CBS, dec. 2016);
- Afspraken substitutie. Veel voorkomende onderwerpen waar substitutieafspraken over worden gemaakt in de huisartsenzorg zijn meekijkconsulten, het plaatsen en verwijderen van een spiraaltje en het opzetten van 1,5-lijnszorg. Voor multidisciplinaire zorg zijn de meest voorkomende onderwerpen voor substitutieafspraken cardiovasculair risicomangement (CVRM), diabetes mellitus type II en COPD.
- Deze onderwerpen binnen de multidisciplinaire zorg zijn alleen als substitutieafspraken meegenomen indien zorgverzekeraars hebben aangegeven dat deze afspraken buiten de 'reguliere' ketenzorgafspraken vallen (KPMG, juli 2016).

Trends rond fysiotherapeuten!

- In 2017 blijft de vraag stabiel.
- De tarieven zijn geïndexeerd. De verwachte omzetontwikkeling voor 2017 zal tussen 0% en 2% liggen, waarbij met name de kleine praktijken moeite hebben de omzet op peil te houden. Dit bevestigt de grote diversiteit tussen de bedrijven. Gelet op de stabiele vraag- en tariefsontwikkeling is het sentiment voor 2017 neutraal. Het aanbod en de vraag naar fysiotherapie is steeds meer in balans. De politieke invulling van de basisverzekering en het al dan niet verruimen van de vergoedingen voor fysiotherapie, zullen van invloed zijn op de vraag.
- Langere termijnverwachting gematigd positief
- De Rabobank verwacht dat het volume de komende jaren zal toenemen door de vergrijzing, toenemende behoefte aan nazorg na operaties en toename van het aantal chronisch zieken. Ook zal er de komende jaren veel aandacht zijn voor preventie, waarbij fysiotherapeuten de samenwerking met sportscholen opzoeken.
- Ondernemerschap wordt steeds belangrijker, de mate van ondernemerschap blijkt uit:
 - Contracten met zorgverzekeraars op basis van kwaliteitsindicatoren;
 - Strategie, hetgeen zichtbaar wordt in een goede locatie, doelgroep, communicatie en personeelsbeleid;
 - Bedrijfsvoering, die zichtbaar wordt in marktconforme tarieven en het ontbreken van wachtlijsten;
 - Netwerk met overige eerstelijnsactoren, medisch specialisten en zorgverzekeraars;

- Fysiotherapeuten werken in een multidisciplinair netwerk;
- Steeds meer samenwerking met de fitness bedrijven;
- Therapie is meer gericht op preventie;
- Samenwerking in de eerste lijn vanuit één locatie;
- Steeds meer aandacht voor patiënten met hart en vaatziekten;
- Concurrentie tussen fysiotherapeuten op het gebied van innovatieve behandelingen, nieuwe diensten en ruimere openingstijden.
- De zorgverzekeraars stellen meer kwaliteitseisen aan fysiotherapeuten. Deze kwaliteitseisen leiden tot hogere administratieve lasten en verschillen in onderhandelingspositie en contracten met zorgverzekeraars;
- Fysiotherapeuten werken voor diverse marktsegmenten, zoals kinder- of oedeemfysiotherapie;
- Schaalvergroting, bijvoorbeeld door ketenvorming, neemt toe;
- De focus ligt steeds minder op de behandeling en steeds meer op het resultaat van de behandeling (evidence-based);

- Jaarlijks bezoekt ruim 23% van de Nederlanders de fysiotherapeut. Het aantal contacten met de fysiotherapeut is 3,4 per persoon. Consumenten zijn al jaren tevreden over de fysiotherapeut en beoordelen deze met een ruime 8,0 (bron: CBS 2016).
- De totale kosten bedragen € 1,4 miljard. Hiervan is bijna € 460 miljoen vergoed vanuit de basisverzekering en ruim € 940 miljoen vergoed vanuit de aanvullende verzekering (Zorgprisma Publiek, april 2016);
- In 2015 kwamen voor het eerst méér patiënten op eigen initiatief bij de fysiotherapeut (51%) dan via een verwijzer;
- Gemeenten moeten iedere vier jaar een preventienota opstellen. Mogelijke thema's zijn het tegengaan van roken, overgewicht en het stimuleren van bewegen.
- gezondheidsproblemen;
- De vraag is de afgelopen jaren toegenomen vanwege een verschuiving in het beleid van intramurale naar extramurale fysiotherapie, het toegenomen belang van fysiotherapie ten aanzien van preventie en de toename van het aantal chronische klachten.
- Ook is er sprake van een verschuiving van reguliere behandeling naar gespecialiseerde behandeling.
- Om voor vergoeding in aanmerking te komen moet een cliënt een aanvullende verzekering afgesloten hebben, m.u.v. kinderen onder 18 jaar en cliënten met aandoeningen die op de lijst chronische aandoeningen staan, die vallen onder de basisverzekering.

Naar schatting sloot ruim 45% van de verzekerden in 2016 een aanvullende verzekering met fysiotherapie af.

Trends rond tandartsen!

- Van de Nederlanders gaat gemiddeld 79% minstens één keer per jaar naar de tandarts.
- Gemiddeld hebben Nederlanders die de tandarts bezoeken 2,5 contacten per jaar met de tandarts.
- Ter vergelijking: Nederlanders hebben jaarlijks gemiddeld 4,4 contacten met de huisarts.
- Patiënten waarderen de tandarts met een 8,2.
- Reden voor tandartsbezoek is in 95% van de gevallen een periodieke controle en diagnostiek.
- In 2017 groeit de omzet mede vanwege de indexatie van de prijzen van 1,77%.
- De prognose voor de komende jaren is gematigd positief. De vraag naar mondzorg zal beperkt stijgen, maar het aantal tandartsen daalt.
- De oplossing om tegemoet te komen aan de toenemende vraag naar mondzorg ligt in schaalvergroting door ketenvorming of groepspraktijken en teamsamenwerking tussen mondzorgaanbieders.
- Dit vergroot ook de onderhandelingskracht richting de zorgverzekeraars.
- Nieuwe partijen, zoals private equity-ondernemingen, zijn geïnteresseerd in tandartsketens;
- In groepspraktijken en ketens wordt steeds meer gewerkt vanuit diverse specialisme, zoals gericht op kinderen of ouderen, endodontologie en implantologie
- Verzekeraars voor aanvullende tandartsverzekeringen hebben maximale vergoedingen.

- De tandarts kost de Nederlander volgens beroepsorganisatie KNMT gemiddeld 180 euro per jaar.
- De Rabobank verwacht dat de vraag naar mondzorg op (middel)lange termijn stabiel blijft, om de volgende redenen:
 - Nederlanders behouden hun eigen gebit langer, waardoor langer zorg nodig
 - Het aantal oudere Nederlanders neemt door de vergrijzing toe.
 - Deze bevolkingsgroep vraagt om meer complexe behandelingen op het gebied van o.a. de parodontologie, implantologie en kroon- en brugwerk;
 - De vraag naar cosmetische behandelingen stijgt. Naast een stijgend aantal kinderen (nu 55% van het aantal kinderen) kiezen ook steeds meer volwassenen op latere leeftijd ervoor om iets aan hun gebit te laten doen.
 - Ruim 10% van de patiënten die gebruik maken van orthodontische zorg is volwassen. De orthodontische behandeling van volwassenen is over het algemeen complexer dan die van jeugdigen.
- De tandartsen in Nederland hebben een door de AFM goedgekeurde verzekering voor mondzorg geïntroduceerd, een initiatief van tandartsvereniging KNMT. Deze wil met de verzekering een alternatief bieden voor de bestaande tandartsverzekeringen, die de laatste jaren steeds vaker worden opgezegd terwijl mondzorg hard nodig is.

Staan alle seinen nu op groen?



- 180.000 zorgondernemingen: huisartsen, dierenartsen, fysiotherapeuten, kaakchirurgen, laboratoria, medisch specialisten, verloskundigen en ziekenhuizen.
- Aantal groeit; voor iedere 300 Nederlanders een zorgonderneming
- 1.4 miljoen mensen, gemiddeld zorgbedrijf heeft 24 mensen en dus 2 managers dienst.
- De zorgmarkt is flink aan het veranderen:
 - van een aanbodmarkt naar een vraagmarkt,
 - van kleine zorgondernemingen naar grote zorgondernemingen en weer terug
 - toenemende druk van de ziektekostenverzekeraars,
 - stijgende zorgkosten
 - en een groeiende derde geldstroom in de zorgmarkt.
- Veranderingen vragen de zorgondernemer om een duidelijke ondernemings-strategie
- Kernvraag: “waar wilt u dat uw zorgonderneming naar toe gaat?”

Zorgmarkt in ontwikkeling!

- Fusie transacties stegen van 41 in 2013 naar 63 in 2014.
- Overnames in de zorg gestegen van 51 naar 65.
- Stijging wordt met name veroorzaakt door extra M&A activiteit in de GGZ, VVT en ziekenhuizen.
- Private equity partijen als koper hebben 22 transacties gedaan in 2014 en richten zich op de randen van de zorg, bijvoorbeeld toeleveranciers van medische apparatuur.
- De totale waarde van M&A deals in de zorgsector is naar schatting 2 miljard euro.
- Meer dan 40 start-ups met geld van buiten de zorg

Aantal fusies, overnames en start-ups (Boer&Croon)

- 50% vond dat hun zorgbedrijf nog niet outside in dacht maar inside out.
- 80% meldde dat hun zorgbedrijf in omzet groeide evenals in winst.
- 54% maakt 'n businessplan; drie kwart analyseert zelfs ook hun concurrentie.
- 60% vond eveneens dat hun zorgorganisatie een marktgeoriënteerde strategie had ontwikkeld maar dat slechts 16% van de zorgmanagers eendrachtig aan de uitvoering daarvan werkt.
- 29% van zorgmanagers wordt afgerekend op behalen van resultaat.
- Businessplanning doet haar intrede in zorg-ondernemingen
- Nog lang niet in alle bedrijven geïnstitutionaliseerd én doorgemanaged.
- Waardoor omzet en winst groei toevallig ontstaat en men niet doelbewust met de realisatie van haar strategie bezig is.
- Zorgmanagers moeten hun strategische bestemming in eigen hand nemen en zich niet door anderen laten leiden.

Enquete over businessplanning onder 60 medici

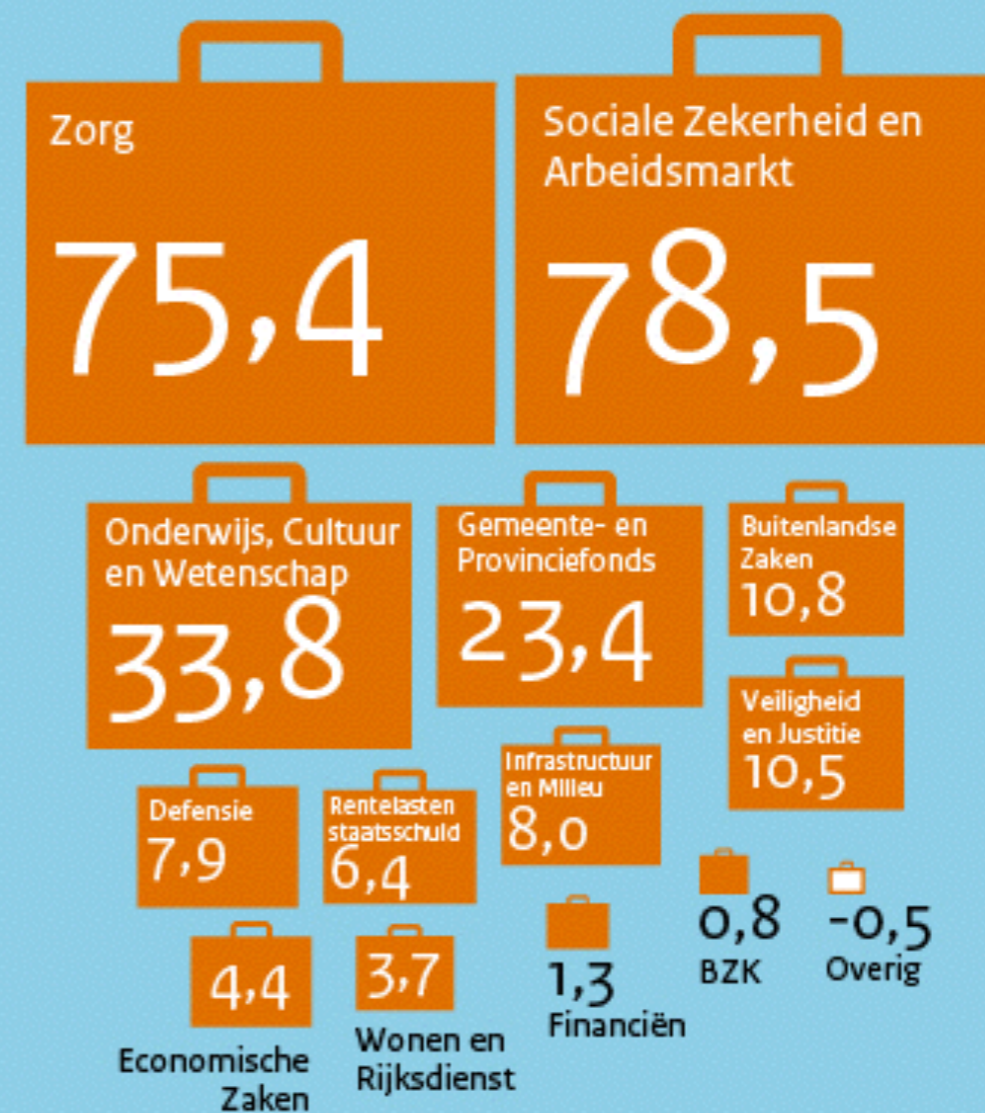
Overheid denkt de zorg te kunnen beheersen?

INKOMSTEN MILJOENENNOTA 2017 UITGAVEN

in miljarden euro totaal € 263,1



€ 264,4 in miljarden euro totaal



Maar de totale zorguitgaven groeien:



Centraal Bureau
voor de Statistiek

Over StatLi

StatLine



thema

kaart

Zorguitgaven; kerncijfers

19 mei 2016 | [meer info](#)



Onderwerpen

Zorguitgaven, in werkelijke prijzen

Totaal zorg en welzijn



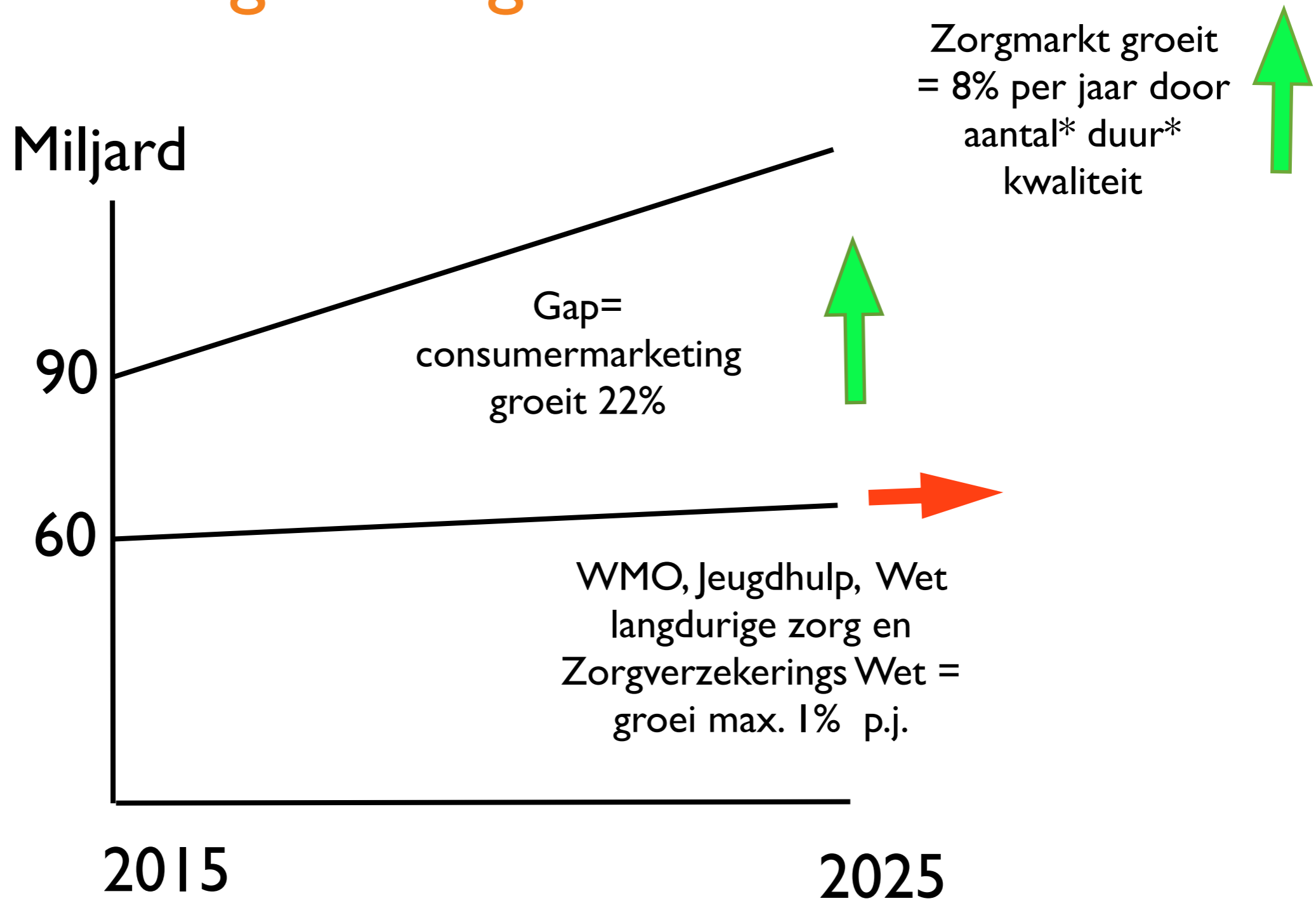
Perioden

Waarde

Perioden	Waarde
1998	<i>mln euro</i> 40 309
1999	43 388
2000	46 452
2001	52 010
2002	58 167
2003	62 556
2004	64 549
2005	67 151
2006	70 350
2007	74 666
2008	79 911
2009	84 177
2010	87 632
2011	89 676
2012	92 943
2013	93 099
2014**	94 545
2015*	95 344



De zorgmarkt groeit door!



consumermarketing Villa's

- ★ Doelgroep: ouderen die landelijk willen wonen, zelfstandig willen blijven, met zorg op afroep.
- ★ 12 grote appartementen 100m² met groot terras of balkon, eigen voordeur en vrij uitzicht.
- ★ Grote woonkamer, open keuken, extra kamertje, slaapkamer, badkamer met bad en douche.
- ★ Servicediensten op het landgoed: thuisbezorgen van boodschappen of maaltijden, kapper, schoonheids-specialiste en fysiotherapeut.
- ★ Kosten 2900,- euro per maand.





consumermarketing

SwissHealthCare

- ★ Nederlanders die geen zin hebben om lang te wachten kunnen direct onder het mes
- ★ Luchtbrug naar Zwitserland alle medische behandelingen zonder enige wachtlijst
- ★ “Gat in de markt” door de enorme lange wachtlijsten van gemiddeld 16 weken
- ★ Hirslanden Groep met 7 vooraanstaande privé-klinieken in Zwitserland die alle medische ingrepen kunnen uitvoeren.
- ★ In Zwitserland marktleider in hartoperaties, vorig jaar 30% van de by-pass operaties in het Alpenland, in totaal zo'n 10.000.
- ★ KLM begeleid patiënten met extra veel zorg die stabiel genoeg zijn om te kunnen reizen.
- ★ Kosten behandelingen variëren van euro 14.000 voor een staaroperatie tot 60.000 voor het laten uitvoeren van een heupoperatie.
- ★ Kan ook in Florida



b2bmarketing

Rug Advies Centrum

- ★ In 1988 besloten Netty Versloot en Pieter van Akkerveeken iets te gaan doen aan het probleem van verzuim door chronische rugklachten. In die tijd spraken ze van 'terug naar werk', alle invalshoeken op een plaats, zonder tijdverlies
- ★ Doelgroep niet verschrijver maar werkgever: propositie: eerder terug op de werkplek dus goedkoper!
- ★ In 2000 heeft Achmea aandelen overgenomen en begin 2002 nieuwe naam Winnock, omdat dienstverlening zich zo verbreed en verdiept
- ★ Volledig multidisciplinair werkend re-integratiebedrijf met een team specialisten
- ★ Richten zich op; nek- en rugklachten, klachten na ongeval, fibromyalgie, schouder, arm- pols- en handklachten, bekkenklachten, vermoeidheid, psychische klachten, burn-out en angst/moeheid na hartrevalidatie of na behandeling van bijvoorbeeld kanker.
- ★ Winnock heeft 10 vestigingen verspreid door Nederland.

- ★ Is marktleider preventief medisch onderzoek in binnen- en buitenland.
- ★ Werken met hooggekwalificeerde artsen en ziekenhuizen in Nederland, Duitsland, Oostenrijk en Engeland.
- ★ Begin 2010 kliniek geopend in Baarn. Hier worden gerichte MRI-scans uitgevoerd om duidelijkheid te geven bij klachten of als second opinion.
- ★ Dit kan op doorverwijzing van een specialist, maar u kunt ook op eigen initiatief.
- ★ Ook is het mogelijk een uitgebreid cardiologisch onderzoek te ondergaan in onze kliniek in Baarn.
- ★ Total Body Scans zijn hier alleen mogelijk na verandering in de wet WBO. Het is wel mogelijk om beelden van een actuele, gerichte MRI-scan te vergelijken met de beelden van een eerder uitgevoerde Total Body Scan via Prescan.



DHCC heeft op 4 miljoen m² vier divisies:

- Gezondheidszorg: 120 medische faciliteiten, waaronder ziekenhuizen, ambulante medische centra en diagnostische laboratoria met meer dan 4.000 professionals. hebben patiënten toegang hebben tot kwaliteit van de gezondheidszorg.
- Onderwijs en Onderzoek: Mohammed Bin Rashid Academisch Medisch Centrum streeft naar een geïntegreerde wetenschappelijke en klinische omgeving om medisch onderwijs in de regio te vestigen.
- Investing: biedt medische en zorgverleners een 'one-stop-shop' oplossing voor het opzetten van activiteiten en gebruik maken van de vrijzone voordelen, zoals klinische, commerciële, retail, business center en land.
- Wettelijk: Centrum Healthcare Planning and Quality (CPQ) is een onafhankelijke regelgevende instantie die verantwoordelijk is voor het verlenen van vergunningen aan zorgaanbieders en professionals, en het instellen en onderhouden van internationale beste practises Alsmede licentie-examens voor alle kandidaten in de meeste beroepen in de gezondheidszorg

Ontwikkeling van focus klinieken

Home | Maak een afspraak | Contact [Bel mij terug](#)



Het enige borstkankerziekenhuis van Nederland

Heb ik borstkanker?
Neem onzekerheid weg

Verwijzers
Dezelfde dag terecht

Voor patiënten
Onze behandelingen

Het ziekenhuis
Alles over ons

Foundation
Kom in actie



Meer informatie?
Bel 030 - 228 30 53. Of vul uw gegevens in om door ons gebeld te worden.

Waarom het Alexander Monroe Borstkankerziekenhuis?

- Direct een afspraak met chirurg
- Binnen 24 uur onderzoek en uitslag
- Altijd bereikbaar
- Top expertise:
 - Diagnostiek
 - Operatie
 - Plastische reconstructie
 - Chemo- en hormoontherapie
 - Psychologische begeleiding

Patiëntervaringen

Ineke, Hill, Eileene: "Wij kozen voor de beste medische zorg in een specialistisch ziekenhuis".



[Lees meer over dit onderwerp](#)



Alexander Monroe Ziekenhuis - Borstkankerziekenhuis is 153 keer gewaardeerd op ZorgkaartNederland en heeft een gemiddeld cijfer van 9.7.

[Bekijk alle waarderingen of plaats een waardering](#)

MEXX

promiss

 transavia

 de Harensse Smid.

 free record shop

 Etam
Mooi jezelf zijn

 SCHOENEN REUS

 HALFORDS

 SIEBEL
JUWELIERS

 HEMA

 NOKIA

 BLOKKER

 EDAH

 V&D

 KLM

 TAXI
TCA
TAXICENTRALE AMSTERDAM

 McDonald's

 Super deBoer

 Oad
REIZEN

 De Sleete

 selexyz

 POLARE

 BLÜCK

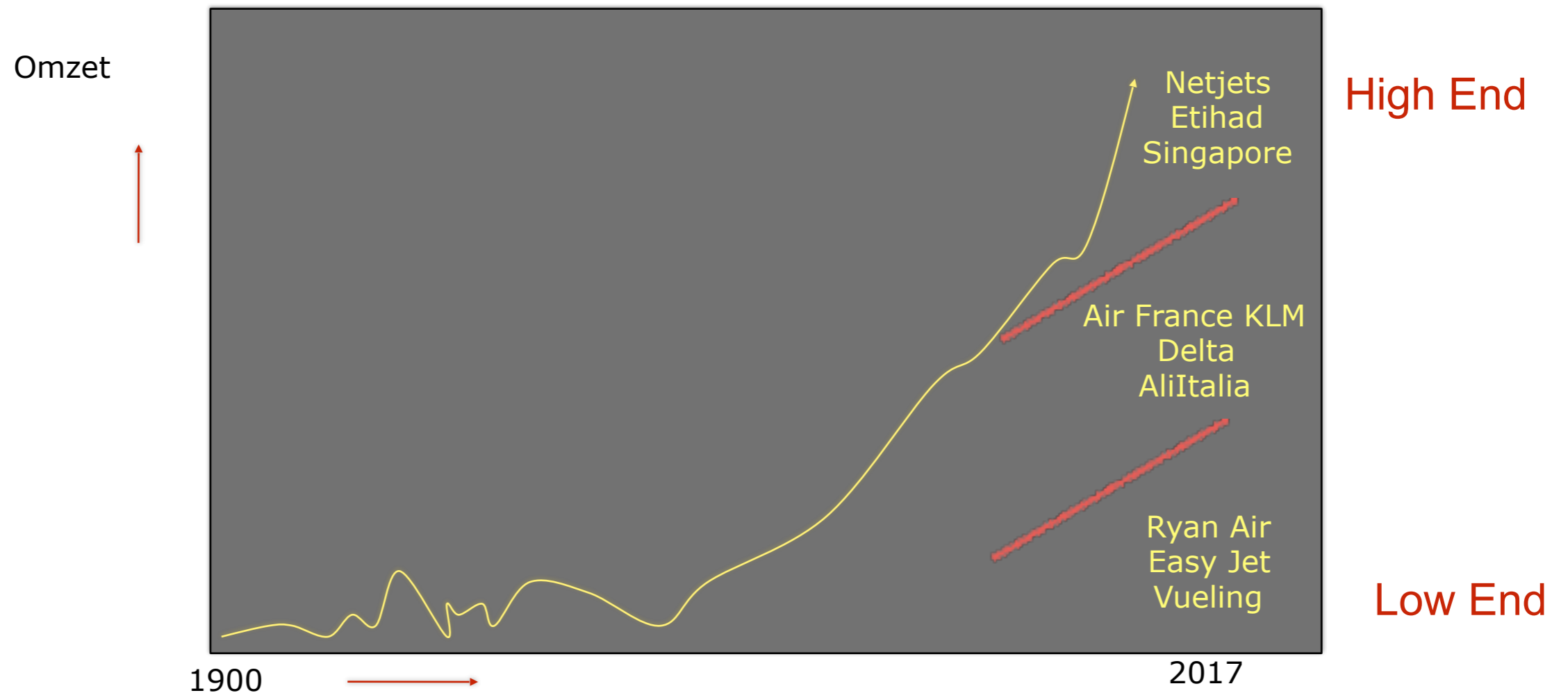
 MCGREGOR
NEW YORK 1921

 C&A

 HEMA

 vvaad business school
Anders leren kijken

Kies voor high- of low-end!



High- en Low end

The World's Top 100 Airlines - 2015

		2014 Rating
1	Qatar Airways	2
2	Singapore Airlines	3
3	Cathay Pacific Airways	1
4	Turkish Airlines	5
5	Emirates	4
6	Etihad Airways	9
7	ANA All Nippon Airways	6
8	Garuda Indonesia	7
9	EVA Air	12
10	Qantas Airways	11

Bron: World Airline Awards

De gemiddelde kale ticketprijs van Europese low-cost carriers

Airline	
Pegasus Airlines	€64,64
Ryanair	€65,67
Wizz Air	€70,62
Volotea	€81,27
Air Lituanica	€81,36
Vueling	€82,24
Air One	€85,74
germanwings	€86,49
Blue Air	€86,66
easyJet	€87,44

Bron: zakenreis.nl

High-end vliegen



Low end vliegen



Lowcoster Ryanair heeft vandaag een privévliegtuig service gelanceerd. Hierdoor wordt een Boeing 737-700 aangepast om aan alle wensen en eisen te voldoen voor met name de markt van groeps- en zakenreizen.

Het gaat om een aangepaste Boeing 737-700 met 60 lederen business class stoelen met verstelbare rugleuningen, 48" beenruimte in en 2x2 configuratie. Het toestel wordt bemand door de eigen Ryanair crew.

de innovatiefste!

- ANZ won in de categorieën economy en premium economy, de twee meest betaalbare klassen voor het derde jaar op rij de beste luchtvaartmaatschappij ter wereld.
- ANZ is "het schoolvoorbeeld van wat een vliegmaatschappij zou moeten zijn in de extreem competitieve markt van vandaag de dag."
- De maatschappij wordt onder meer geprezen om zijn innovatieve extra's: zoals 'Skycouch'-stoelen die speciaal ontworpen zijn voor een ouder die reist met twee kinderen.
- Kinderen die alleen reizen, krijgen gratis een digitale armband die een sms naar de ouders stuurt na het boarden en het landen.
- Voor de beste eerste klas moeten passagiers volgens Airlineratings.com kiezen voor Etihad, de eerste klas in deze toestellen bestaat uit eenpersoons 'appartementen' met een aparte woon-, slaap- en badkamer.
- De beste businessclass zou worden aangeboden door Singapore Airlines.
- In Europa won in de Low End categorie Norwegian, dat op de meeste vluchten wifi aanbiedt.

Na Delta introduceren ook de Amerikaanse luchtvaartmaatschappijen American en United een goedkope passagiersklasse.

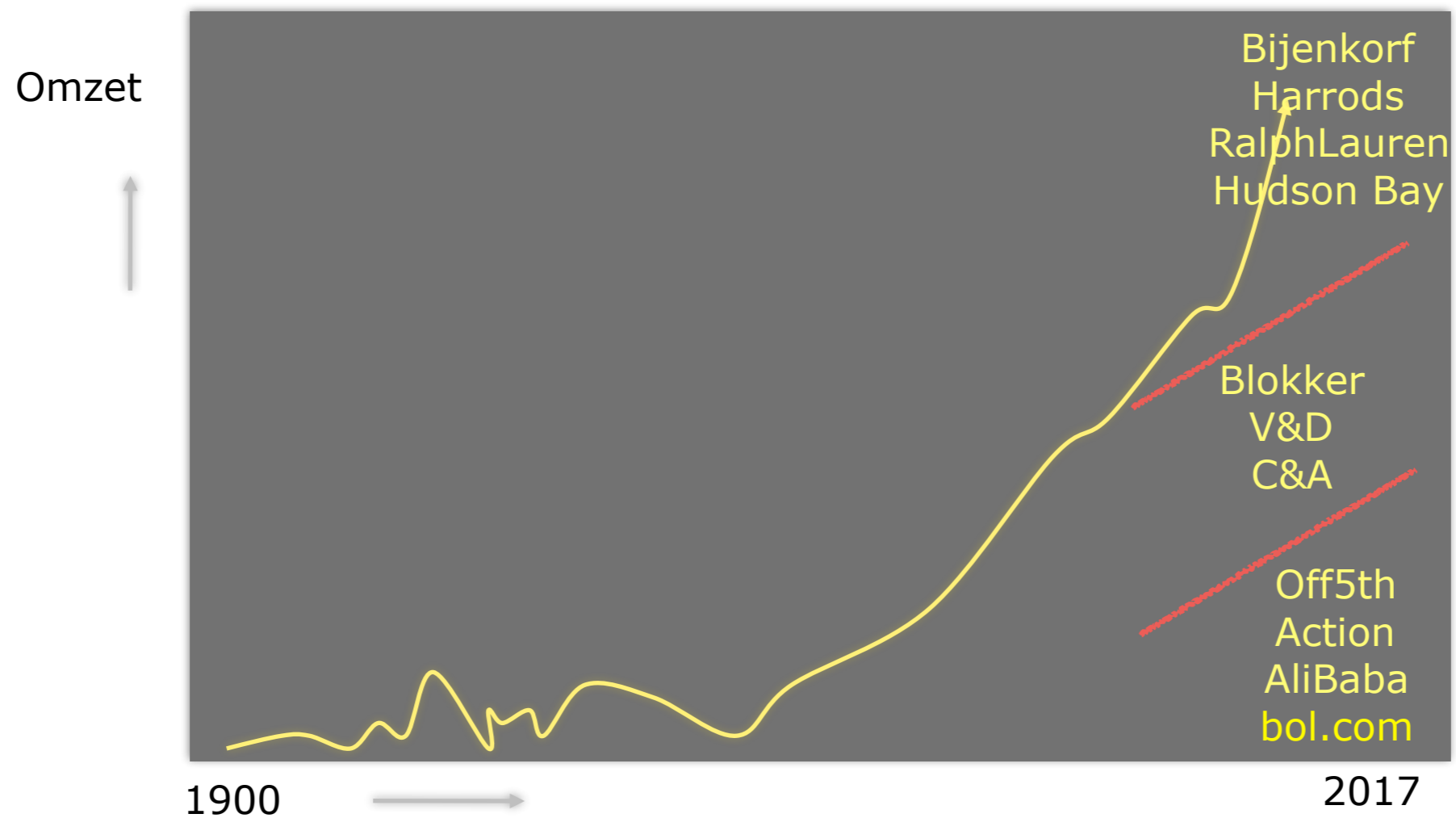
De 'basic class' zit nog een tandje onder de al weinig luxe economy class. Wie een basic-classticket koopt, kan geen stoelnummer reserveren en kan het ticket niet upgraden, veranderen of annuleren. Dat meldt *The Economist*.

Volgens de maatschappijen zijn de goedkope tickets bedoeld om de concurrentie aan te gaan met prijsstunters als Spirit en Frontier. Maar sommige deskundigen vermoeden een ander motief, aldus *The Economist*.

Ze denken dat luchtvaartmaatschappijen de basic class met opzet zo onaantrekkelijk maken, dat mensen vanzelf liever een duurder economy-ticket zullen kopen.



Retail in ontwikkeling

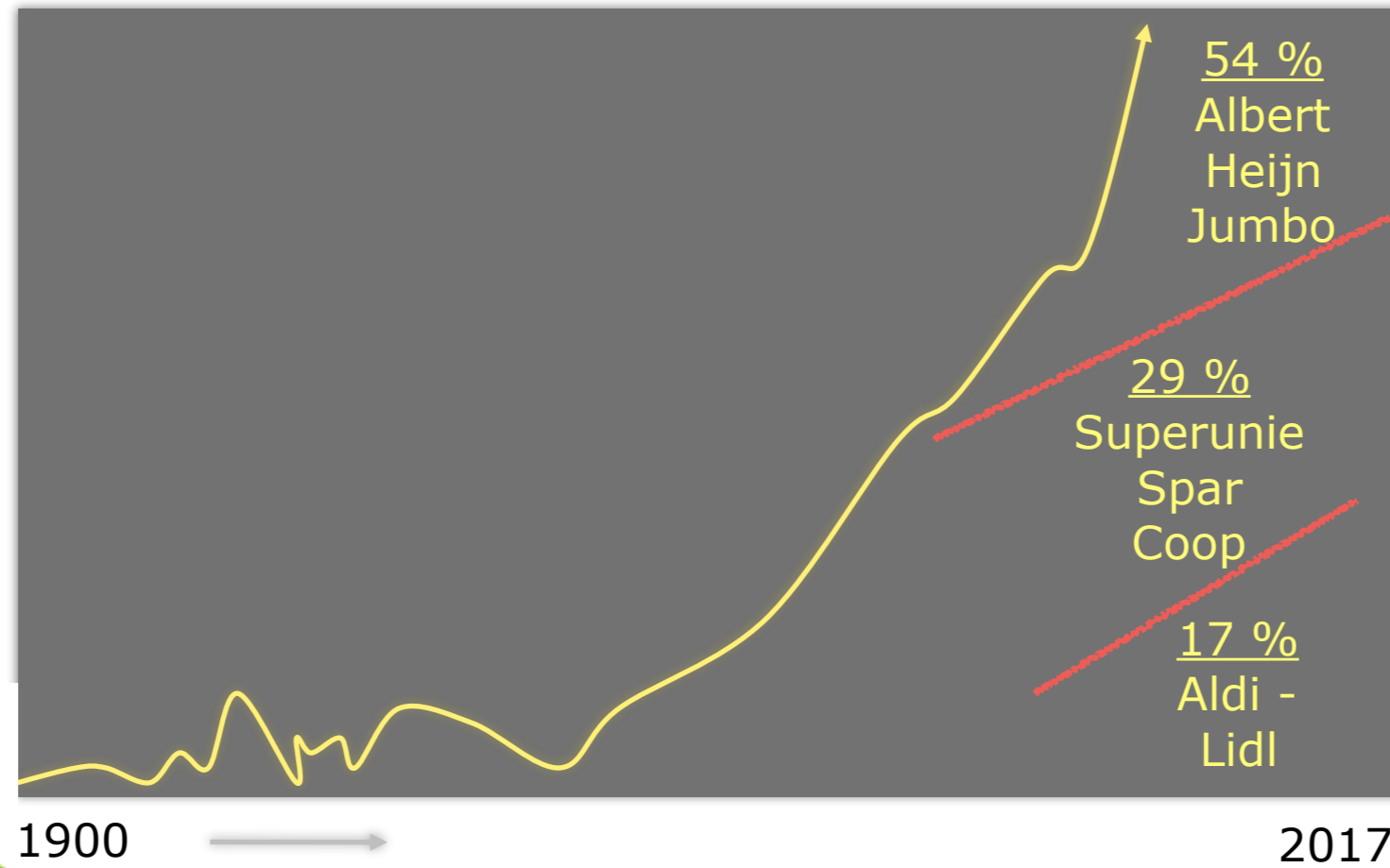


Ger Hofstee

Foodretail in ontwikkeling

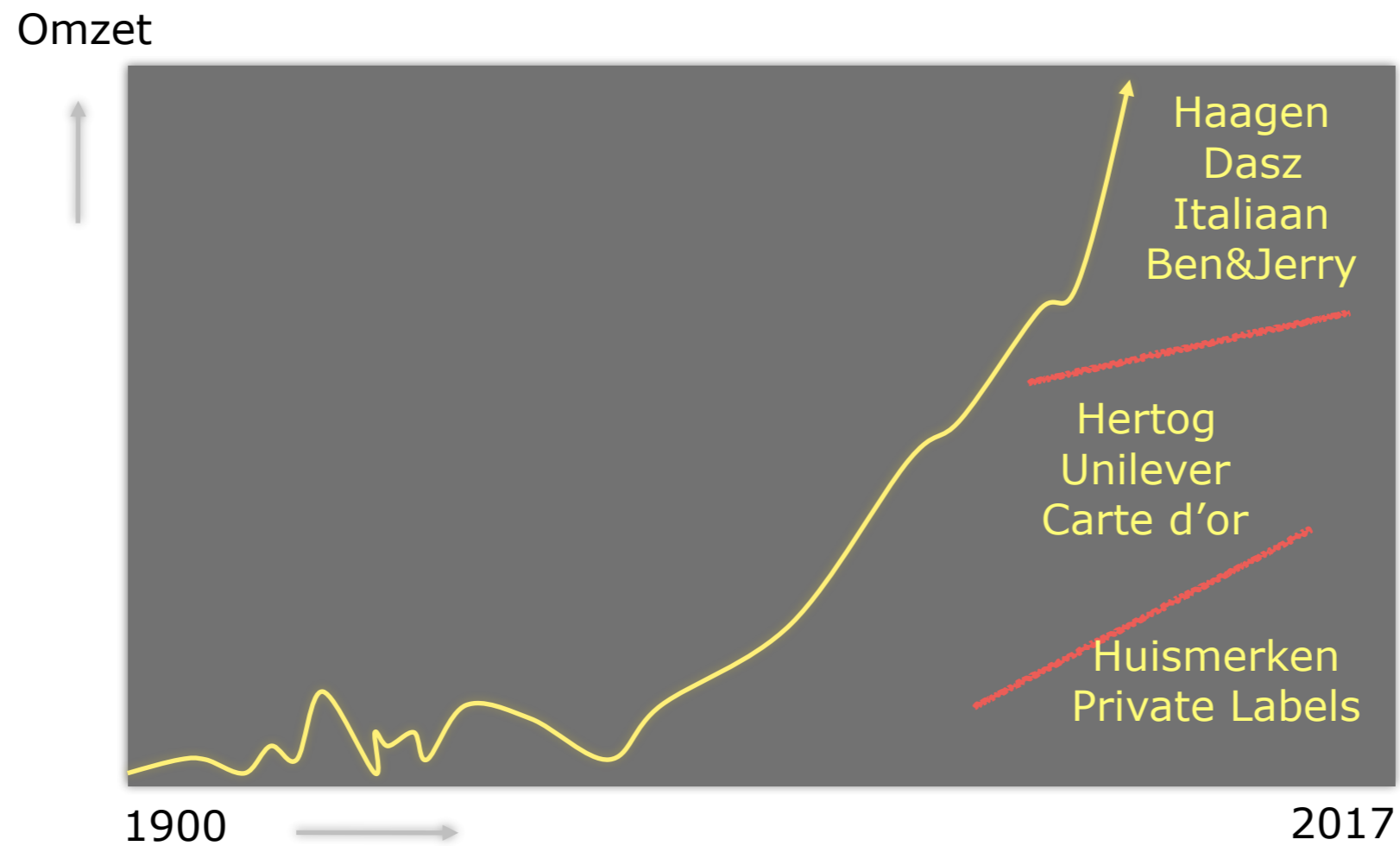


Omzet



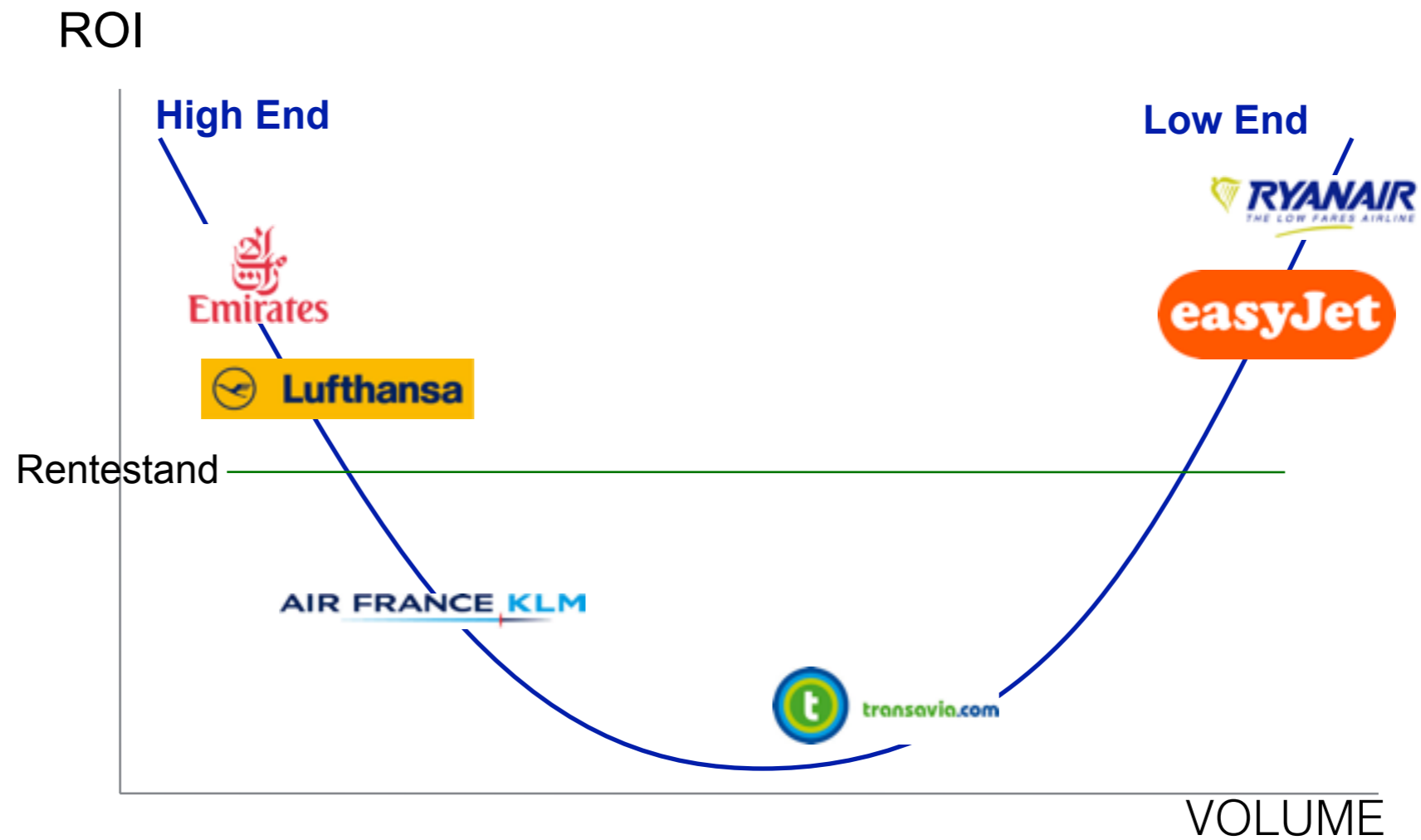
Ger Hofstee

IJsmarkt in ontwikkeling



Ger Hofstee

Stuck in the Middle



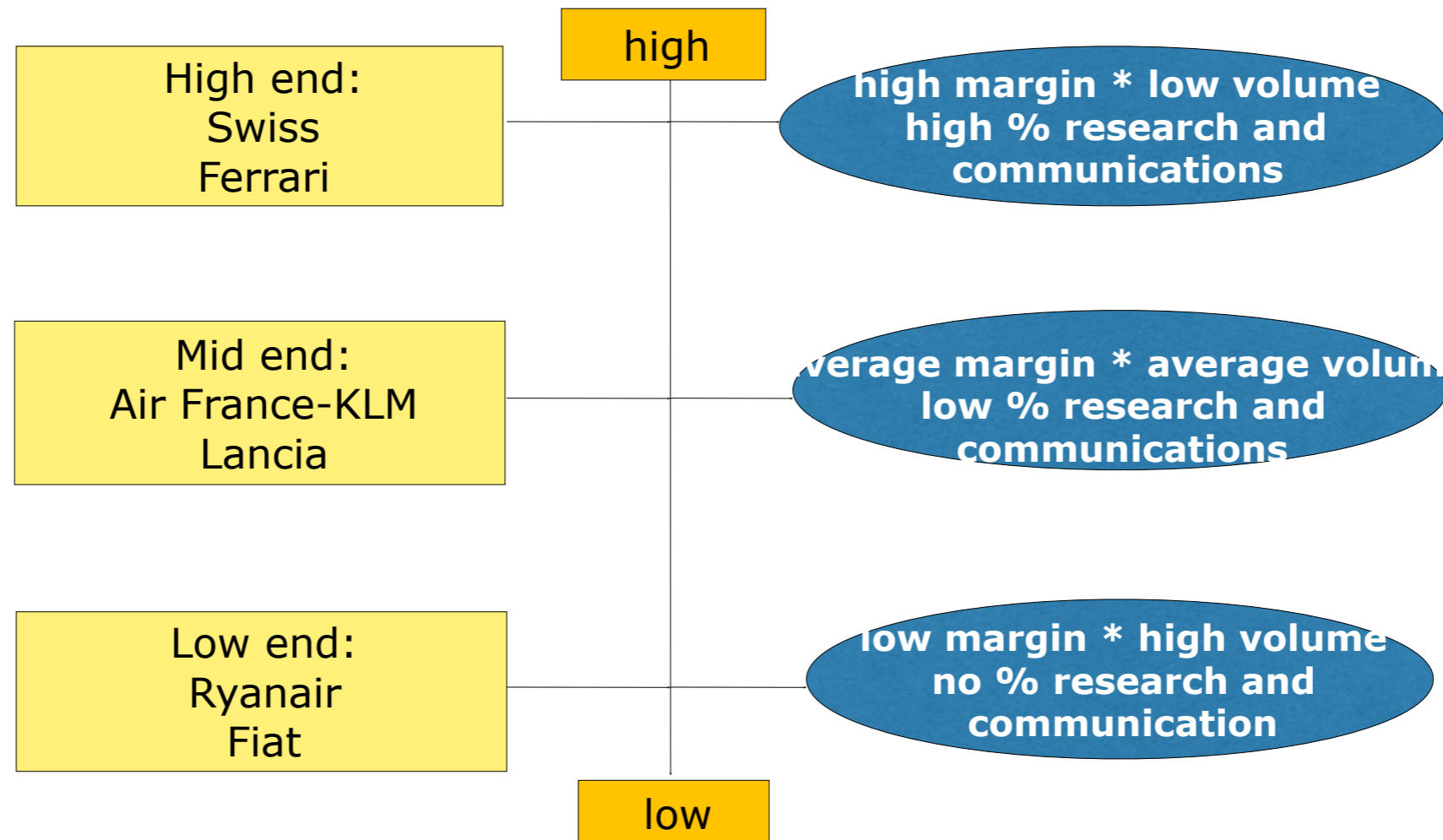
Ger Hofstee

Overleden



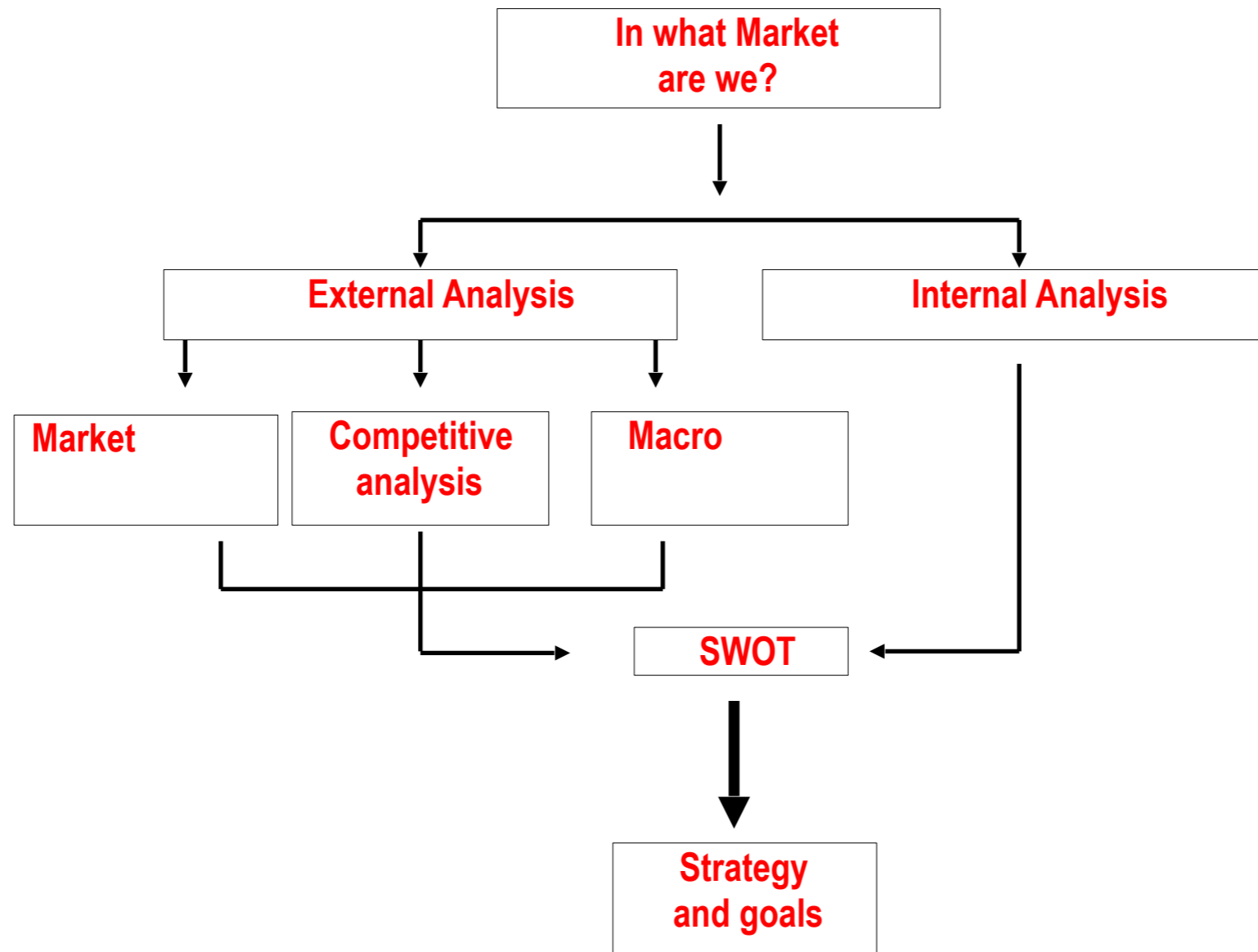
Ger Hofstee

Prijs-Kwaliteit Verhouding



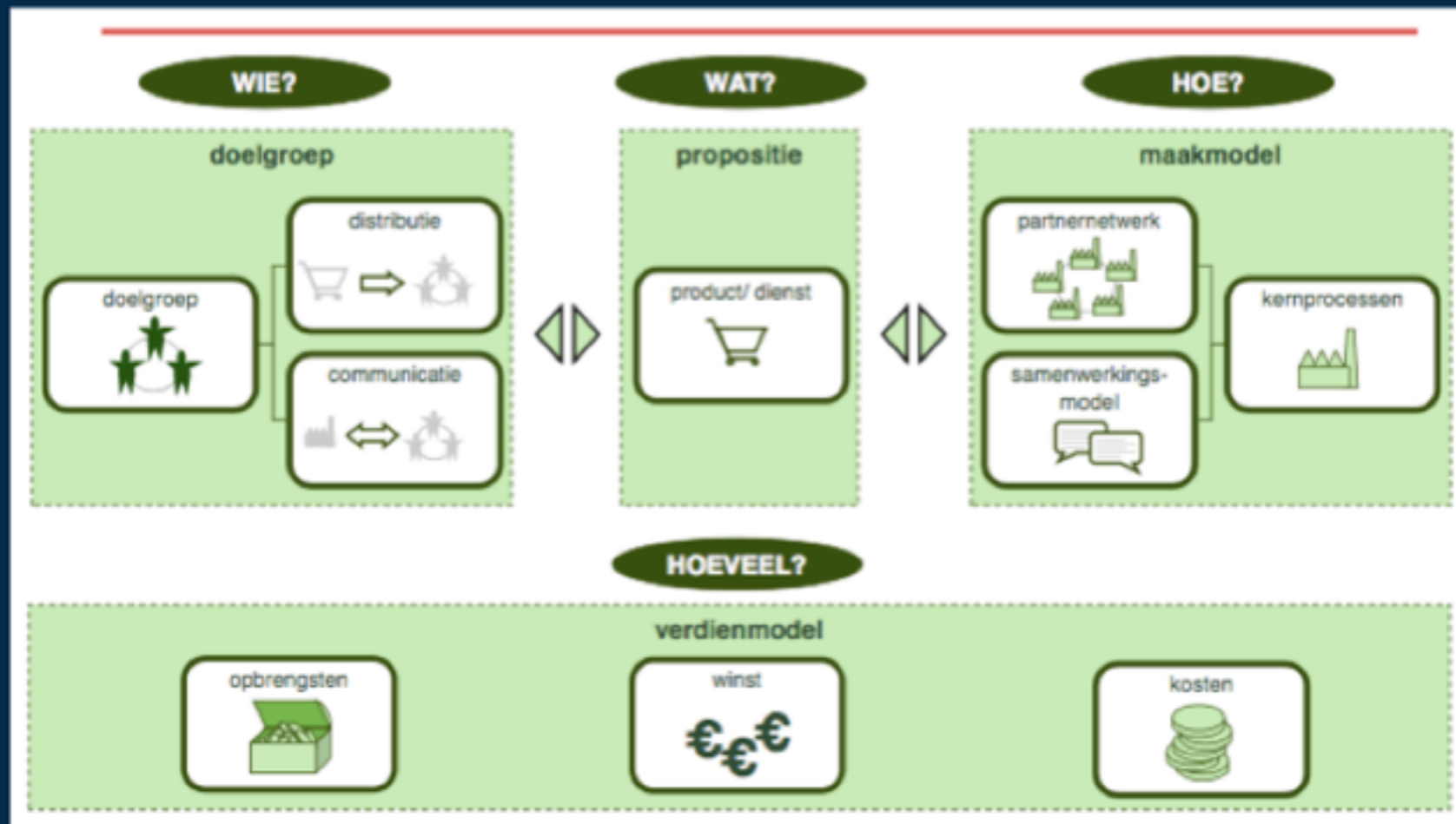
Ger Hofstee

Klassiek businessplan model



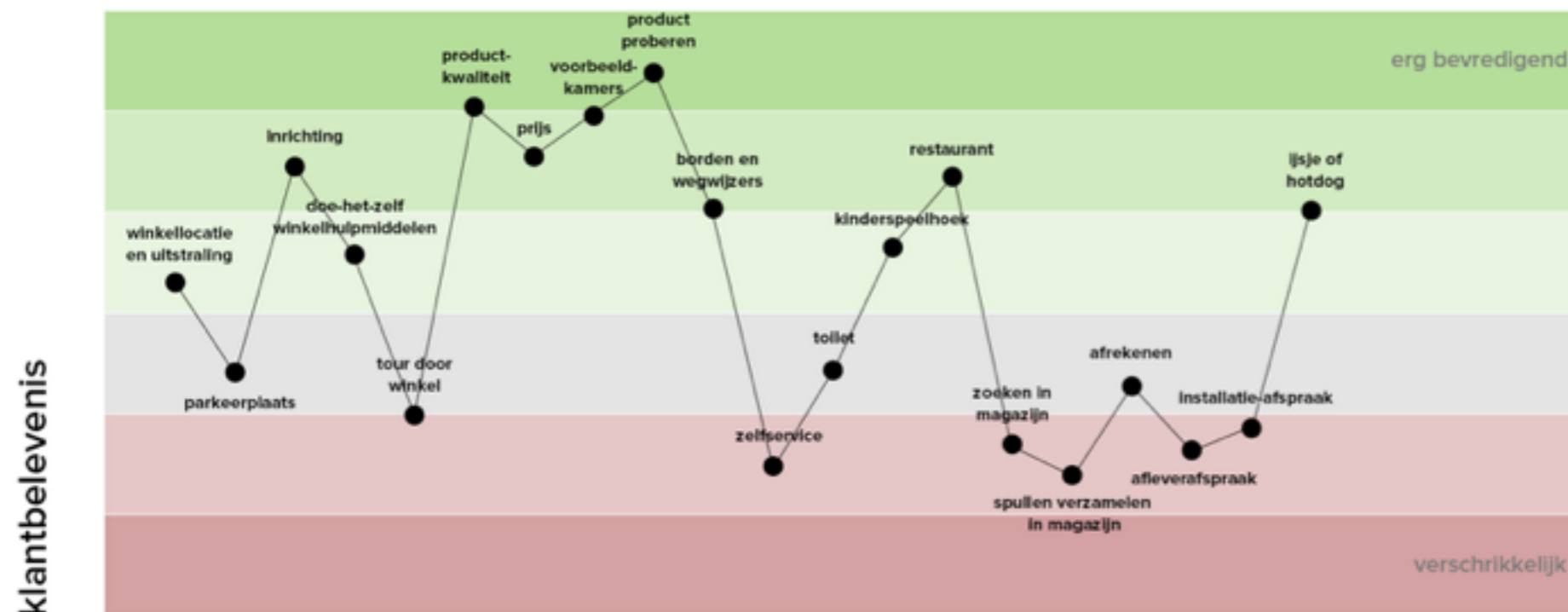
Herontwerp je business model!

Osterwalder's business model



modern “de reis van de klant: close the pain gap!

customer journey IKEA



interactiemomenten

Bron: TOTE-M

Customer Profile # 1

Identity

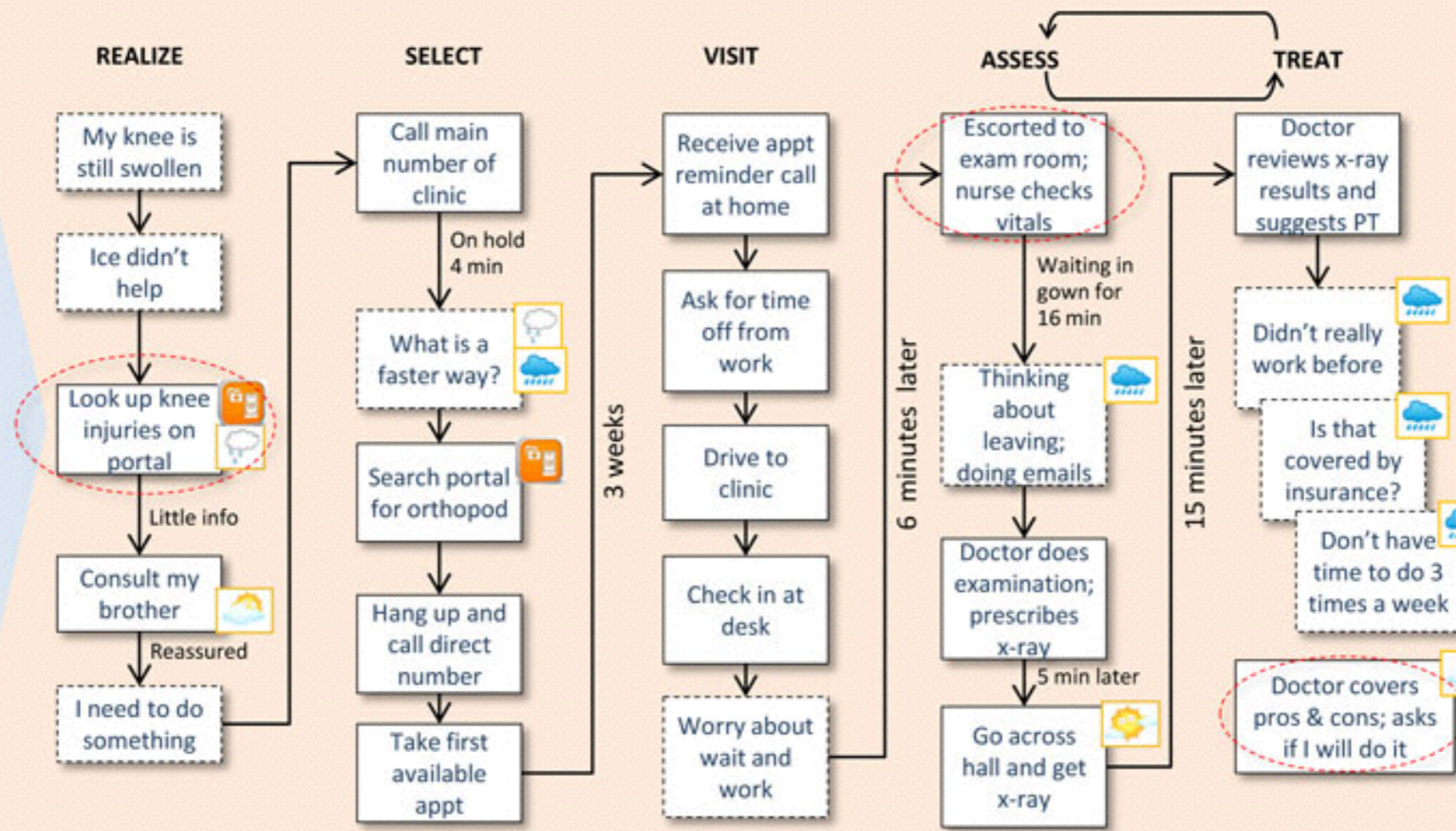
- 20-30 yr old female
- Income level II
- Heavy social media user
- Urban dwelling
- Active in sports

Goal

- Ensure there is not serious underlying problem with her knee
- Get back to work and her active life as soon as possible

Context

- Treated knee pain with physical therapy but pain persists
- Brother is an orthopedic surgeon
- Has a high deductible healthcare plan

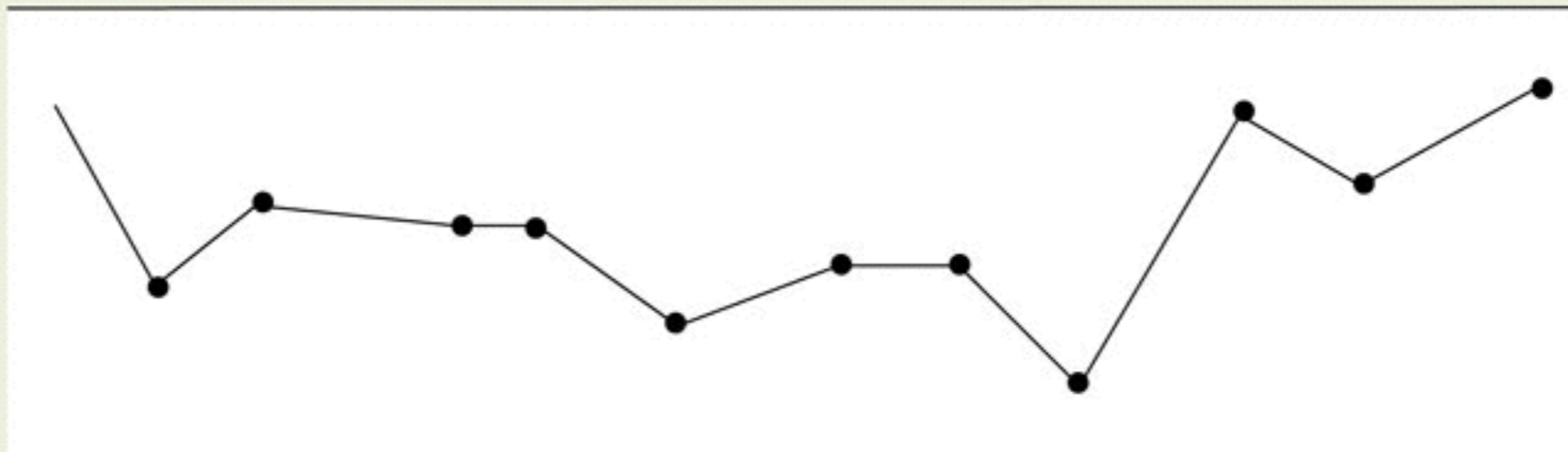


- ### Opportunities
- ❖ Patient should get an estimate for all wait times in advance
 - ❖ Better coordinate the pre-exam wait time
 - ❖ Reception could recognize that person is first, time patient at clinic, and provide tips for next time
 - ❖ Look to enable easier way for patients to check insurance so as to encourage proper treatment
 - ❖ Consider creating seamless integration of other diagnostic tests

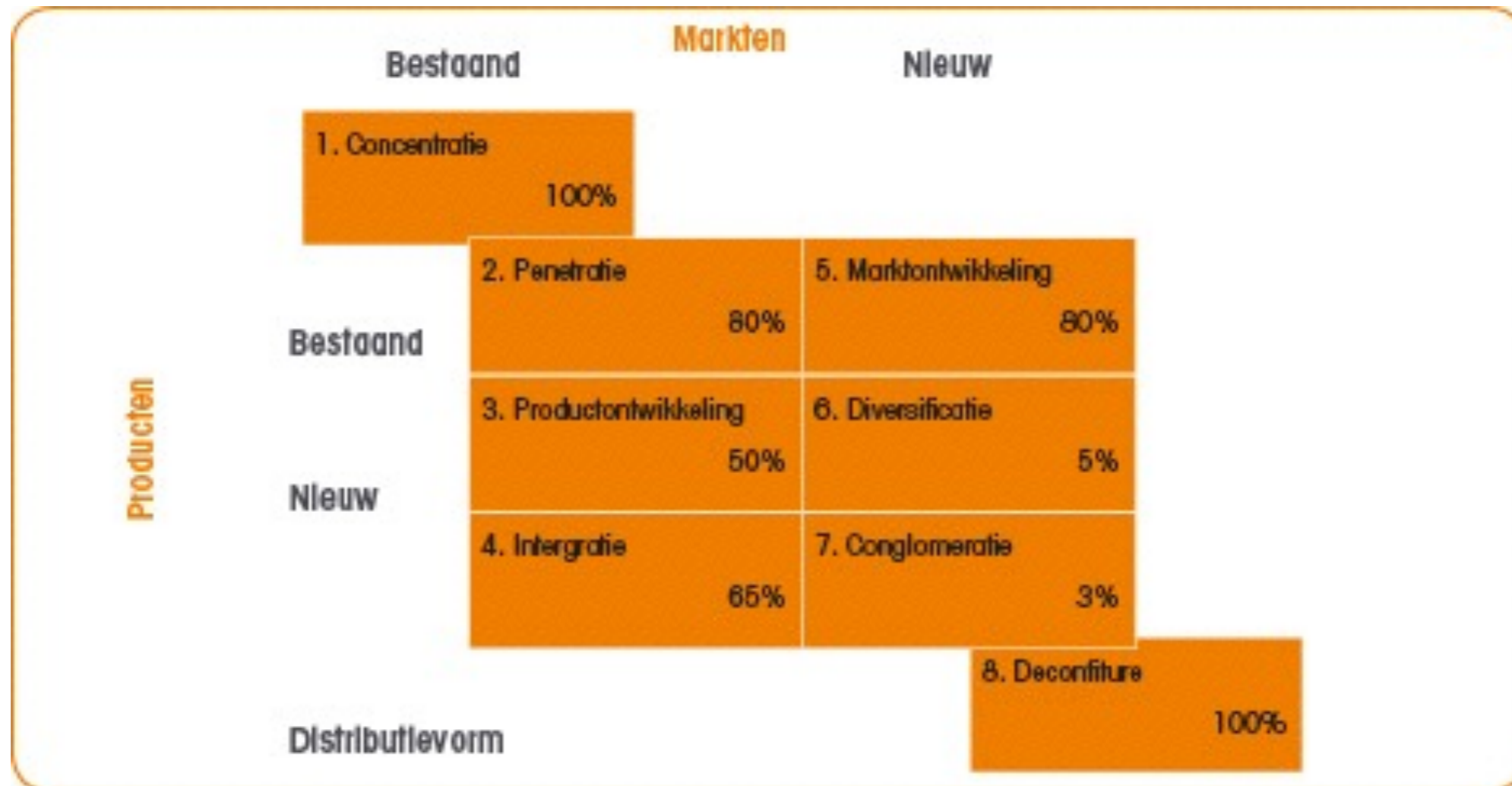
- ### Channels
- CLINIC**
 - Facility/parking
 - Waiting room/reception
 - Exam rooms
 - Other diagnostic areas
 - Billing office
 - Pharmacy
 - PORTAL**
 - Free appt scheduling
 - Free access to visit summaries and test results
 - Fee-based subscription to email communications with physicians and nurses
 - Medical and clinic info
 - PHONE**
 - Appt scheduling
 - Talk to nurse
 - Inquiries

- ### Narrative
- ❖ Patient does research to gauge severity. How to provide useful information that won't be misinterpreted?
 - ❖ Not all aware of online physician finder
 - ❖ Reminder by call worked; others may want text
 - ❖ Patient gauges wait by how many people in waiting room
 - ❖ Second wait in exam room feels like a let down
 - ❖ Doing x-ray right away seen as very convenient
 - ❖ Much goes unspoken by patient after doctor diagnoses
 - ❖ Proactive discussion about treatment feasibility well received

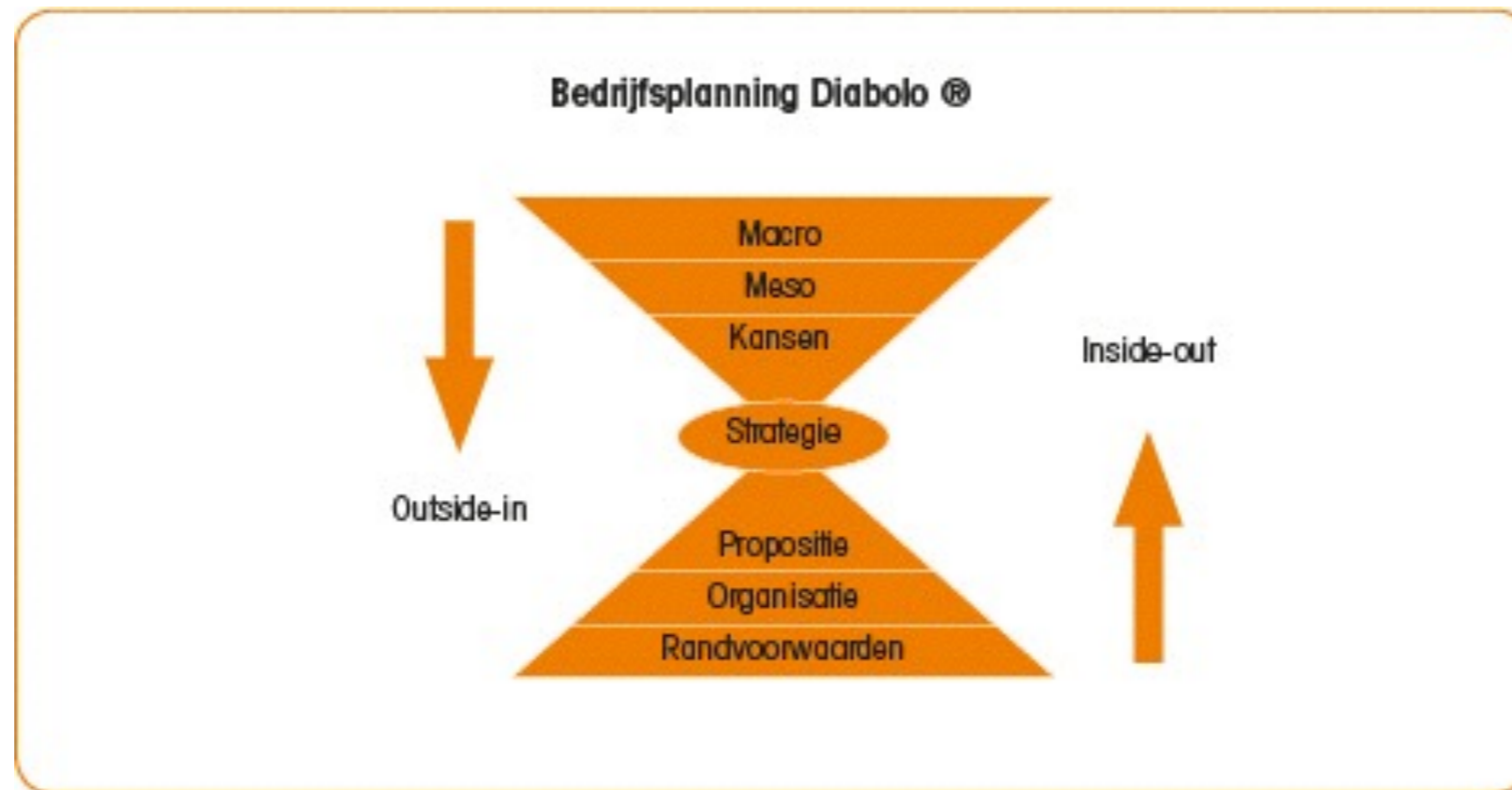
Key Touch Point



Strategische keuzes



Businessplan model



of 10 steps Businessplan

1. Definition of the problem
2. Scope: in what arena are we competing?
3. To day's direction: where does the company go?
4. External analysis: what's happening in the world?
5. Opportunities: what opportunities are there for our company?
6. New direction: which to integrate in our strategy?
7. Internal analysis: how to develop our organisation?
8. Weaknesses: what actions to be undertaken in our organisation?
9. Conditions: what conditions must be created?
10. Is the strategic problem now solved?

Index van Businessplan

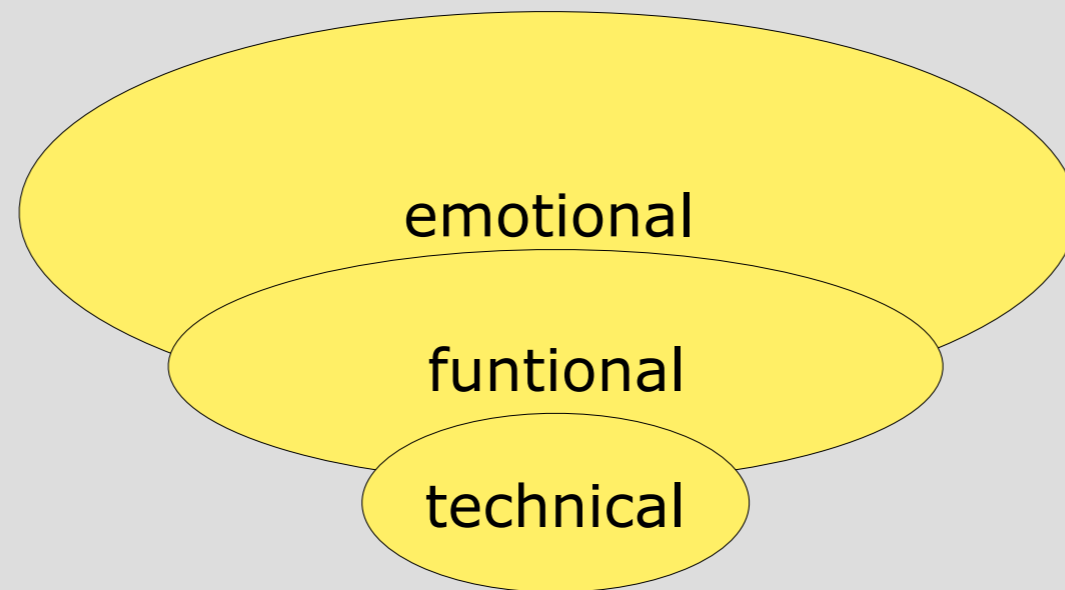
1. Probleemstelling

- Wat is het centrale probleem van dit Businessplan?

Opzet Businessplan

2. Scope

- In what arena are we competing?



Prof. Ger Hofstee

Opzet Businessplan

3. Huidige koers (met betrekking tot probleemstelling)

- Missie
- Visie
- Doelstellingen
- Strategie
- Chronische problemen

Opzet Businessplan

4. Externe analyse

A. Macro economie

B. Meso economie

Opzet Businessplan

4. Externe analyse

A. Macro economie

- Demografie
- Economie
- Politiek en wetgeving
- Ecologie
- Sociaal cultureel
- Technologie
- Internationaal

Macro economie (1)

- **Definitie land**
- **Demografie**
 - Leeftijdsopbouw
 - Verkleuring
 - Vergrijzing
 - Sekse
 - Opleidingsniveau
 - Urbanisatie
 - Gezinssamenstelling

Macro economie (2)

- **Economie**
 - Inkomen
 - Bestedingen
 - Besparingen
 - Consumentenvertrouwen
 - Investerings
 - Productie
 - Belastingen
 - Import/export
 - Overheidsbestedingen

Prof. Ger Hofstee

Macro economie (3)

- **Politiek en wetgeving**
 - Relevante wetten
 - Internationaal
 - Nationaal
 - Regionaal
 - Politieke issues
 - Subsidies
- **Ecologie**
 - Natuur en milieu
 - Veiligheid
 - Maatschappelijke relevantie

Macro economie (4)

- **Sociaal cultureel**
 - Koopgedrag
 - Profielen
 - Trends
- **Technologie**
 - Internet
 - Communicatie technologie
- **Internationaal**
 - Wat internationaal naar NL
 - Wat van NL naar internationaal

Prof. Ger Hofstee

Macro economie (5)

- **Stakeholders**
 - Banken
 - Aandeelhouders
 - Vakbonden
 - Opleidingsinstituten
 - Media
 - Omwonenden
 - Brancheorganisaties
 - Commissarissen
 - Belangenbehartigers

Opzet Businessplan

4. Externe analyse

B. Meso economie

- Marktdefinitie
- Behoeftte van de markt
- Marktsegmenten
- Concurrenten direct en indirect
- Toeleveranciers
- Andere spelers in de markt
- Marktspecifieke technologieën en methodieken

Meso economie (1)

- **Definitie markt**
 - Positie
 - Marktaandeel
- **Behoeftte van de markt**
 - Behoeften
 - Functionaliteiten
 - Technieken
- **Marktsegmenten**
 - Omvang
 - Groei

Meso economie (2)

- **Concurrenten**
 - Direct
 - Indirect
- **Nieuwe toetreders**
 - Verwachte ontwikkelingen
- **Toeleveranciers**
 - Ontwikkelingen
- **Marktspecifieke technologieën**
 - Technieken
 - Methodieken

Opzet Businessplan

5. Kansen

- Selectie beste kansen
 - Originaliteit t.o.v. concurrentie
 - Realiseerbare score
- Beslissingsanalyse marktsegmenten:
 - Bestaande
 - Nieuwe
- Productportfolio:
 - Bestaande
 - Nieuwe

Prof. Ger Hofstee

Opzet Businessplan

6. Nieuwe koers (met betrekking tot probleemstelling)

- Missie
- Visie
- Doelstellingen
- Strategie
- Te verwachten chronische problemen

Opzet Businessplan

7. Interne analyse

A. Micro economie

B. Marketing economie

Opzet Businessplan

7. Interne analyse

A. Micro economie

- Producten
- Inkoop
- Management
- P&O
- Opleidingen
- Financiën
- Service
- Opslag en transport
- Methoden en technieken
- ICT

Prof. Ger Hofstee

Micro economie (1)

- **Definitie bedrijfsmodel**
- **Producten**
 - productieprocessen
 - specifieke technologieën
- **Inkoop**
 - routine inkoop
 - strategische samenwerking
- **Management**
 - niveau besluitvorming
 - decision making units

Micro economie (2)

- **P&O**
 - Kennisniveau
 - Stijl van leidinggeven
 - Opleidingen
- **Financiën**
 - Kengetallen
 - Cash flow
 - Investeringsruimte
- **Service**
 - Bereikbaarheid
 - Snelheid van handelen

Prof. Ger Hofstee

Micro economie (3)

- **Opslag en transport**
 - Methoden en technieken
- **ICT**
 - Methoden en technieken

Opzet Businessplan

7. Interne analyse

B. Marketing economie

- **Propositie**
- **Businessmodel**

Business economie (2)

- Businessconcepten
 - Wat is het?
 - Instrumenten?
 - Wat doet het?
 - Instrumenten?
 - Wat betekent het?
 - Instrumenten?

Opzet Businessplan

8. Zwakten

- Selectie belangrijkste zwakten:
 - Zichtbaar voor de klant
 - Snel uitvoerbaar
- Definiëren van acties
- Oplossen Chronische problemen

Opzet Businessplan

- Businessconcept
 - What is the concept?
 - Technical instruments
 - What does the concept?
 - Functional instruments?
 - What means the concept?
 - Emotional instruments?

Opzet Businessplan

9. Randvoorwaarden

- Uitvoeringsplan
- Budget
- KPI's
- Investeringsanalyse
- Evaluatie en aanbevelingen

Opzet Businessplan

10. Beantwoording probleemstelling

- Is de strategische keuze en de uitwerking daarvan de oplossing van het centrale probleem van dit Businessplan?

Belangrijkste trend: digitale disruptie!

- Door ontwikkelingen in digitale technologie: e-health!
- Met name door nieuwe spelers die innoveren!



E-health trends

- Uitgaven gezondheidszorg EU 10% BNP, 15% overheidsuitgaven
- 2020 8 miljoen open vacatures in gezondheidszorg
- E-health-markt groeit van van 10 miljard euro in 2010 naar 30 miljard euro in 2017
- Scandinavische ziekenhuizen passen e-health het meest toe (66%), Nederland koploper in digitalisering dossiers
- In de Verenigde Staten wordt momenteel 3 miljard dollar per jaar in digitale gezondheidszorg geïnvesteerd.

Definitie e-health

eHealth is het inzetten van ICT, internet en mobiele technologie om de gezondheid en gezondheidszorg te bevorderen

OUDERENZORG



- Zorg op afstand
- Sleutelbeheer
- Medicijnverstrekking

PATIENT - PATIENT



- Communities
- Websites vereniging
- PHR

CHRONISCH ZIEKEN



- Zelfmanagement
- Telemonitoring
- dagboeken

ARTS- PATIENT



- PHR
- eConsult
- eTriage

eHEALTH CONTAINER

ARTS- ARTS



- Videoconsultatie
- EPD/LSP
- Expertsystemen

mHEALTH

- APPS
- EHBO
- Egezond/lifestyle

Disruptie, waarom niet in de zorg?



- Muziek



- Vervoersbranche



- Media



- Financieel



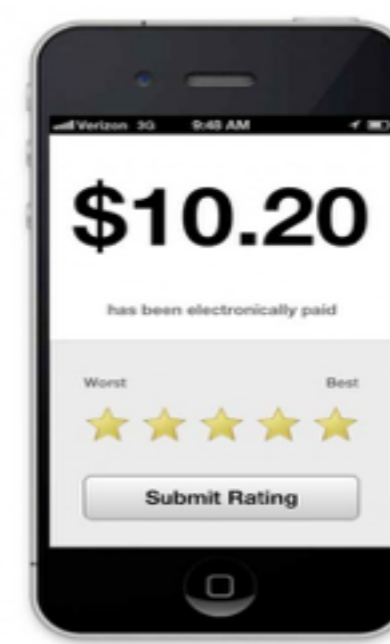
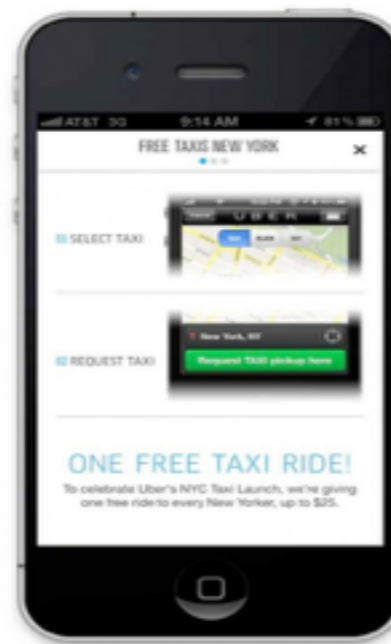
- Retail



- Software



- Mercy Virtual Care Center in St.Louis



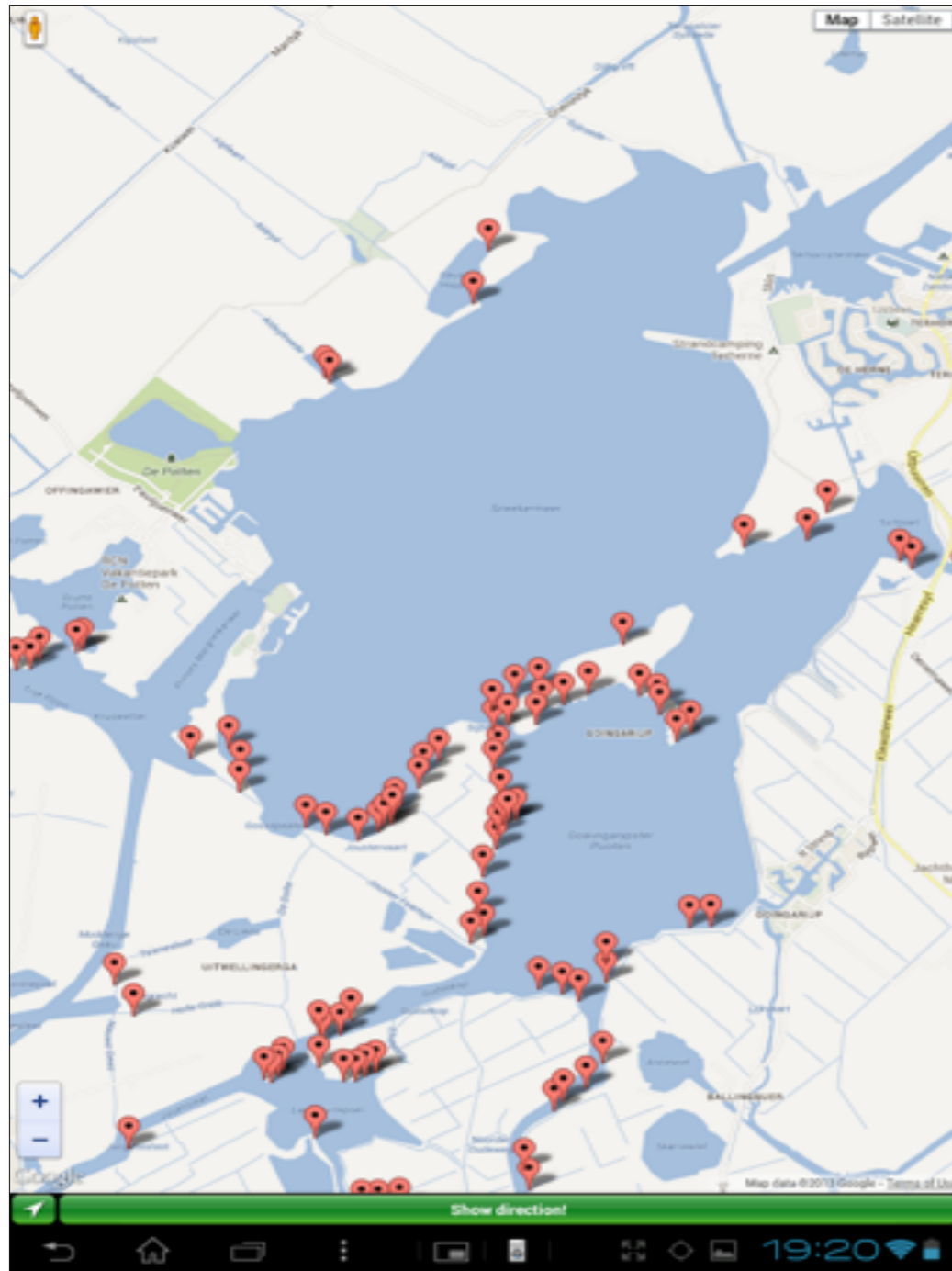
Waarom is Uber zo attractief?

- Je betaalt een betere gegarandeerde prijs
- Je weet waar de taxi staat
- Je mag zelf kiezen
- Je hoeft niet met de chauffeur af te rekenen

Sociale communicatie = sociale data



Geomedic app



Neem de controle over uw gezondheid.

HealthVault ontdekken →



Wat is HealthVault?

Microsoft HealthVault is een vertrouwde plek waar mensen hun gezondheidsinformatie online kunnen opslaan en delen.

Beheer de gezondheidsinformatie van uw familie.

Wees beter voorbereid op doktersbezoeken en onverwachte noodgevallen.

Creëer een duidelijk volledig beeld van uw gezondheid waarbij u centraal staat.

De gezondheidsgegevens van uw familie beheren



Bewaar al uw gezondheidsdossiers online op één plek die goed beheerd wordt en altijd beschikbaar is voor u.



Wees voorbereid op school, sportactiviteiten en zomerkampen door de medische dossiers van uw kinderen bij te houden in uw familieaccount. Zo hoeft u de kinderarts niet te vragen om u de dossiers (zoals de immunisatiegeschiedenis) te faxen telkens wanneer u ze nodig hebt.



Houd alle details bij, ongeacht of u complexe gezondheidsproblemen beheert of gewoon op de hoogte wilt blijven van het welzijn van uw familie.



Voer de informatie één keer in en gebruik ze telkens opnieuw, laat uw informatie nooit meer achter op diverse websites en toepassingen met slechts één doelstelling.

Bewaar informatie over: fitnessdoelstellingen.

Met HealthVault verbonden toepassingen zijn

Hoe werkt het

Dankzij HealthVault kunt u de gezondheidsgegevens van uzelf en uw familie verzamelen, opslaan, gebruiken en delen en houdt u de volledige controle over uw gezondheidsgegevens.

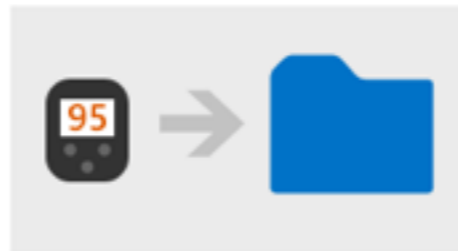


Uw gezondheidsgegevens
Microsoft HealthVault biedt u één centrale onlineplek voor toegang tot al uw gezondheidsgegevens.



Gezondheidstoepassingen
Met HealthVault verbonden toepassingen zijn websites, computersoftware en mobiele toepassingen die u kunnen helpen om meer te doen met HealthVault.

U kunt toepassingen kiezen die u helpen om gemotiveerd te blijven,

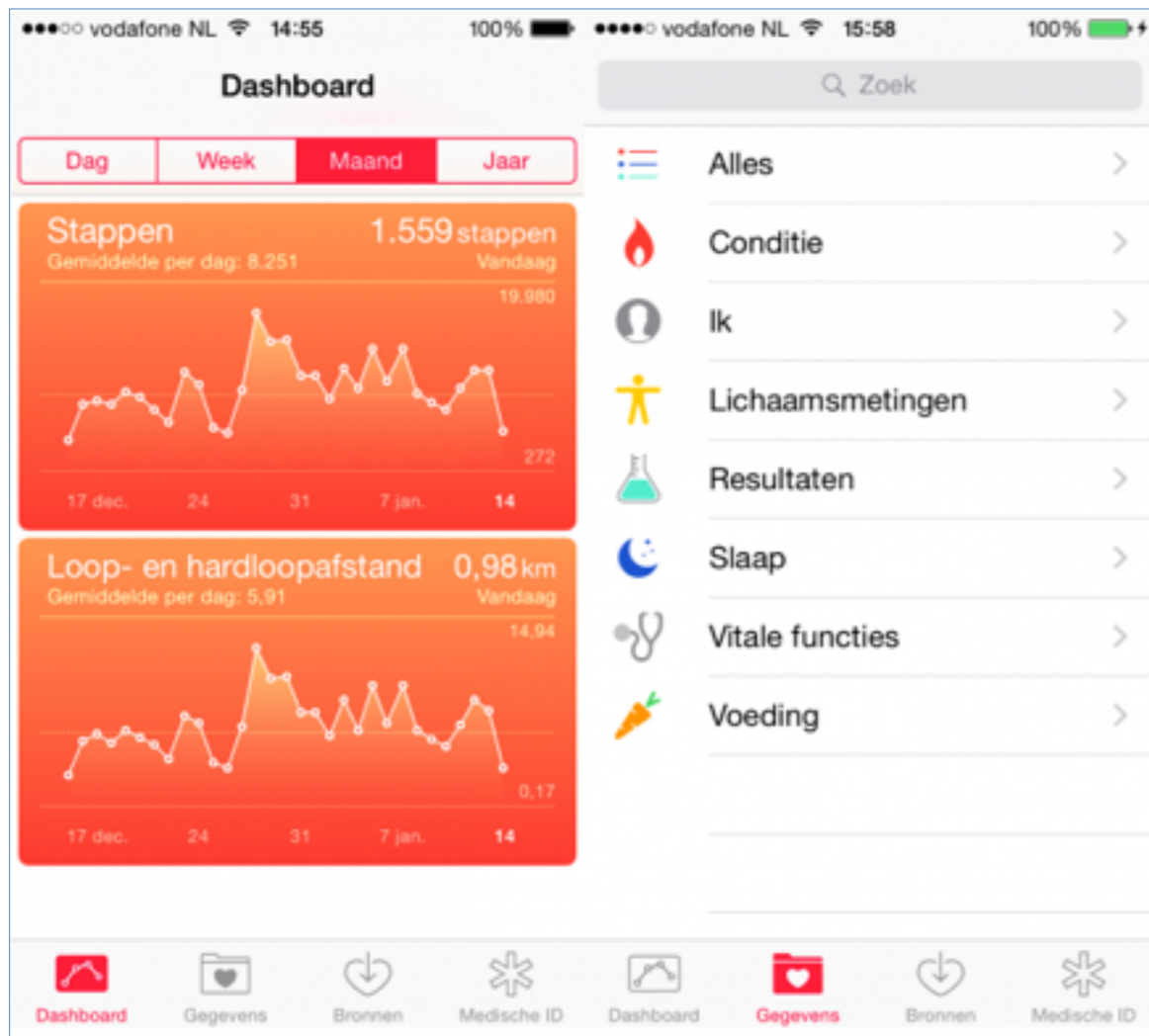


Persoonlijke gezondheidsapparaten
Een steeds langere lijst met apparaten, zoals stappentellers, bloeddrukmeters, bloedglucosemeters en zelfs weegschalen werken met HealthVault.



Delen
U kunt elk onderdeel van uw gezondheidsdossier delen wanneer u wilt en met de personen die u wilt, zodat iedereen op de hoogte is.

Apple healthkit

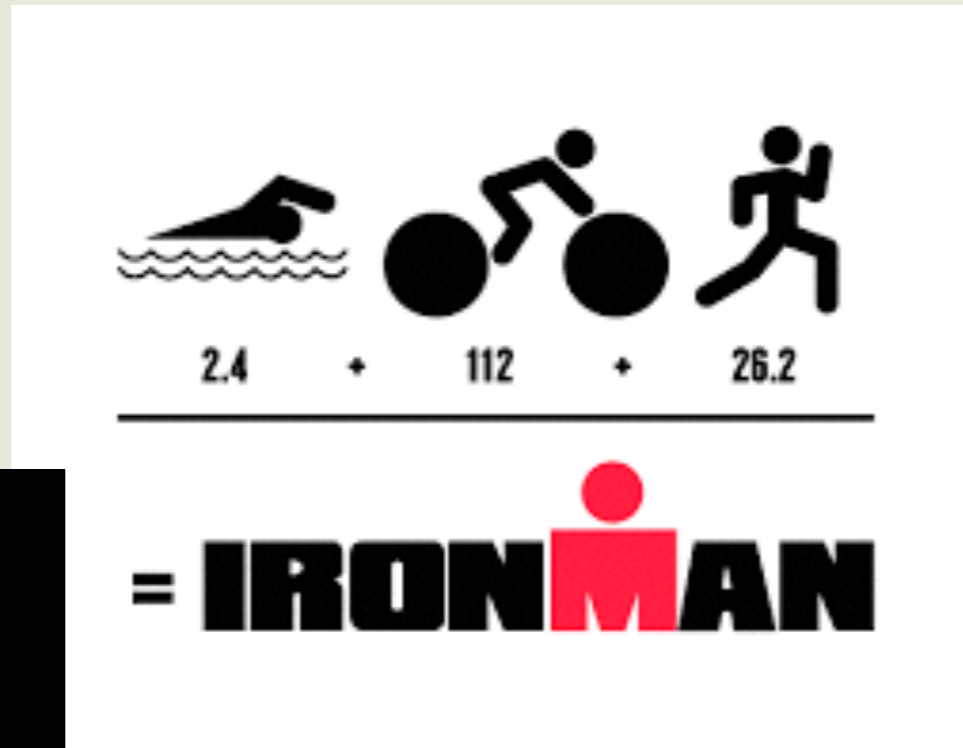
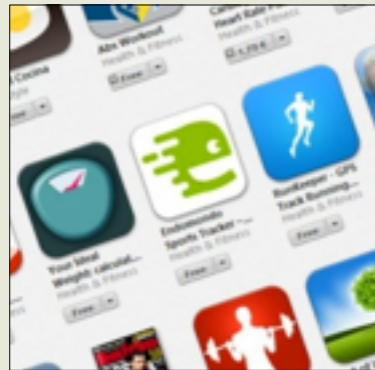


HealthKit is een serie hulpmiddelen voor ontwikkelaars, waarmee ze apps en accessoires geschikt kunnen maken voor de Gezondheid-app. HealthKit maakt het ook mogelijk dat apps data onderling uitwisselen. Zo zou een app waarmee je voedingsgewoontes vastlegt meteen data kunnen inlezen van een 'connected' weegschaal zoals Withings. HealthKit werkt samen met apps van externe ontwikkelaars en geeft je controle over de informatie die je deelt. Apple heeft voor de ontwikkeling van HealthKit samengewerkt met

Bond en sportverenigingen overbodig!



JAWBONE



Dokter op zak van FBTO



Chat met ons
medisch team



Liever **videochatten?**
Jij kiest!




Jij kiest. **FBTO**

30% minder
morphine

VIRTUAL- REALITY THERAPY

Patients can get relief from pain or overcome their phobias by immersing themselves in computer-generated worlds BY HUNTER G. HOFFMAN

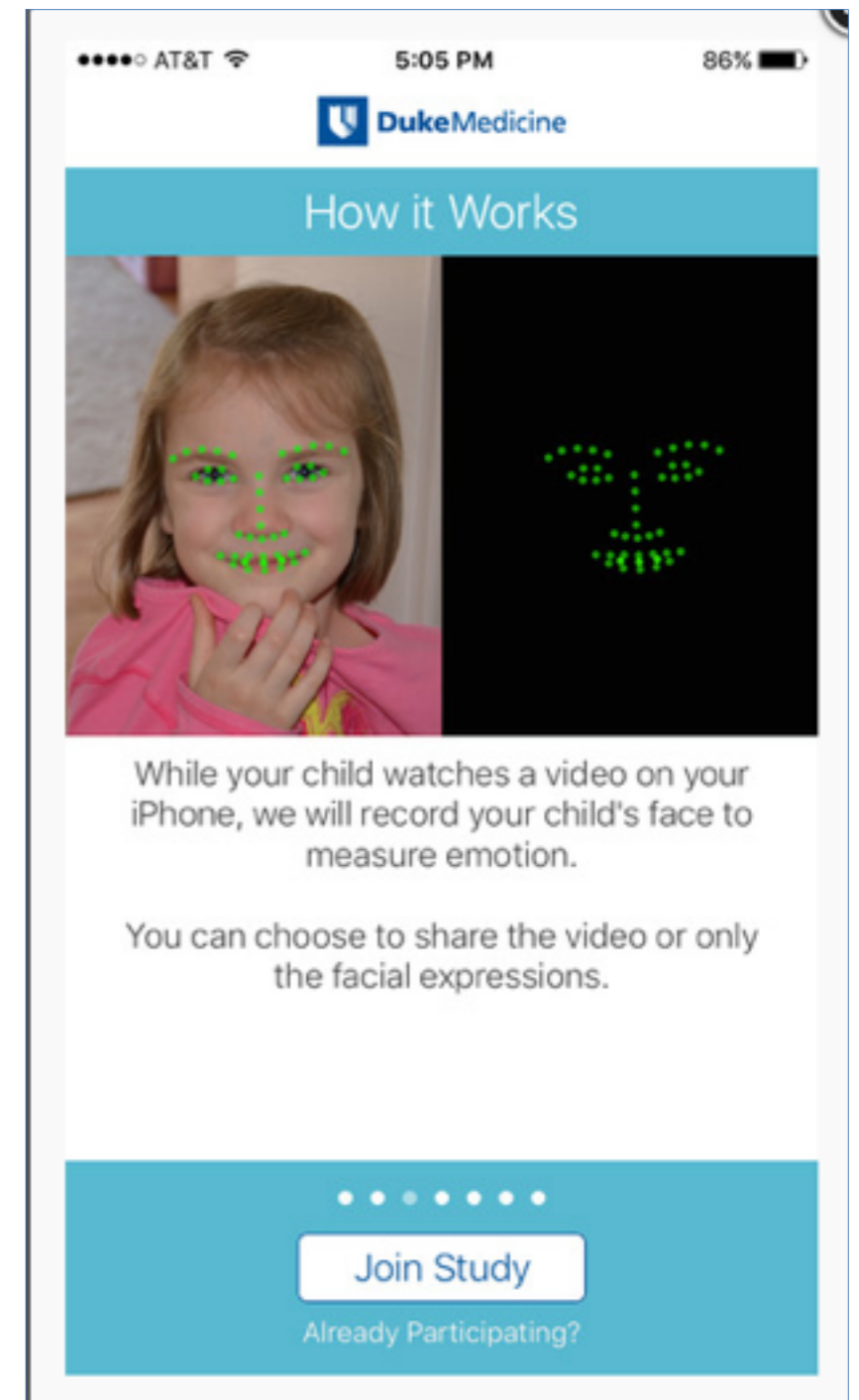


© 2014 TIME INC. All rights reserved. TIME INC. is not responsible for errors or for any consequences arising from the use of the information contained in this article. The appearance of advertising in this magazine does not constitute an endorsement or approval by TIME INC. of the quality or value of the product advertised or of the claims made for it by its manufacturer. For more information, contact TIME INC. at 175 Avenue of the Americas, New York, NY 10013-2473.



Researchkit

- Glucose, parkinson, hart, astma, borstkanker, cardio, hiv, epilepsie, zwangerschap, etc.
- Universiteiten en medische centra

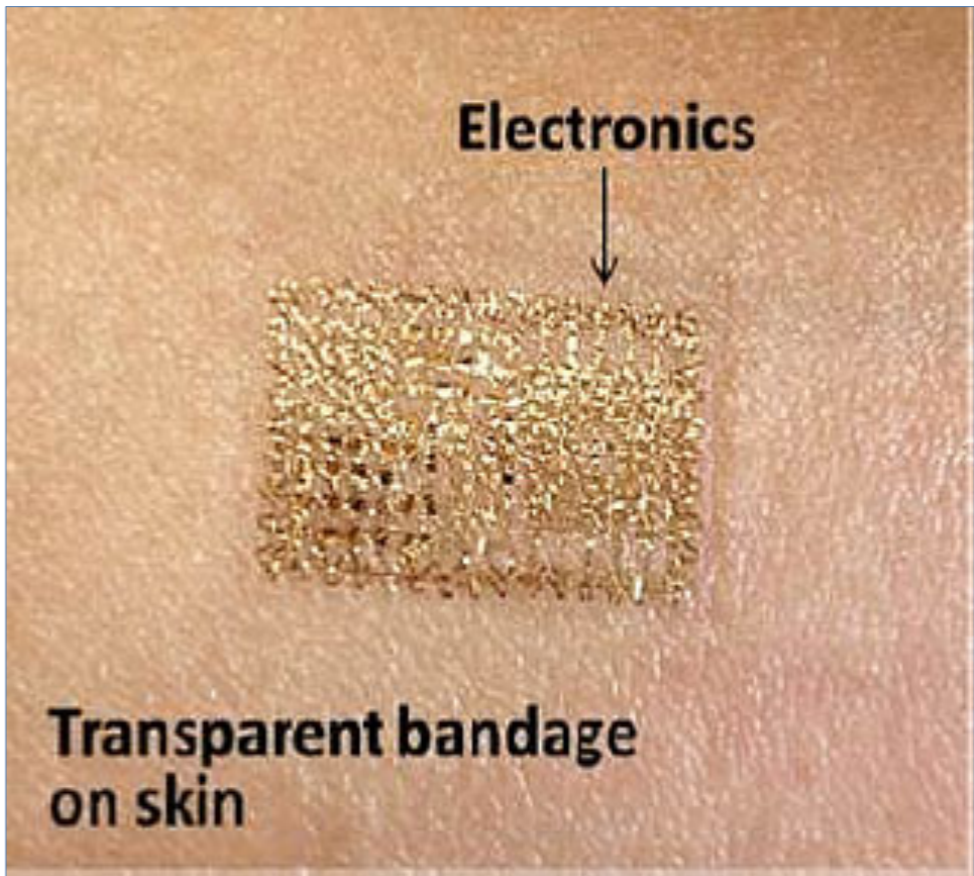
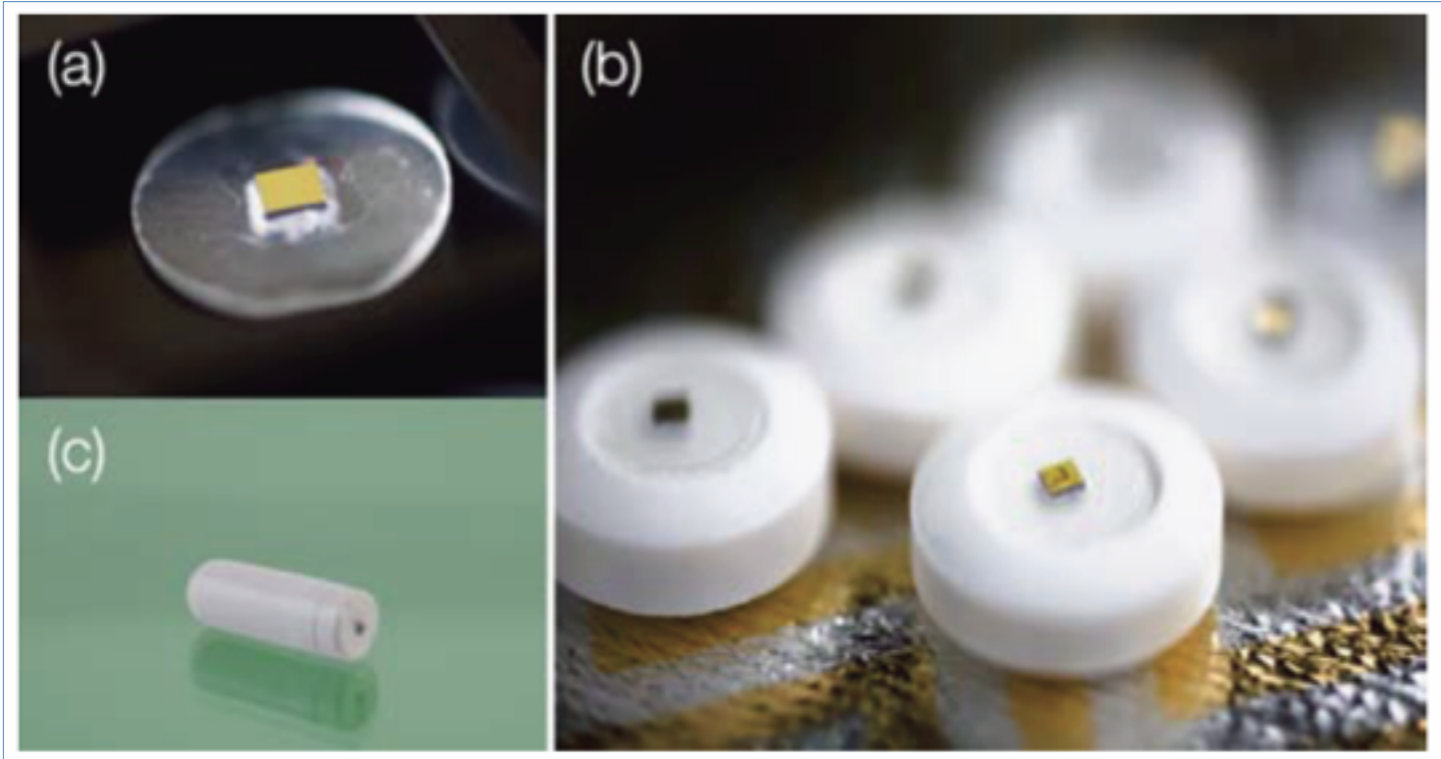


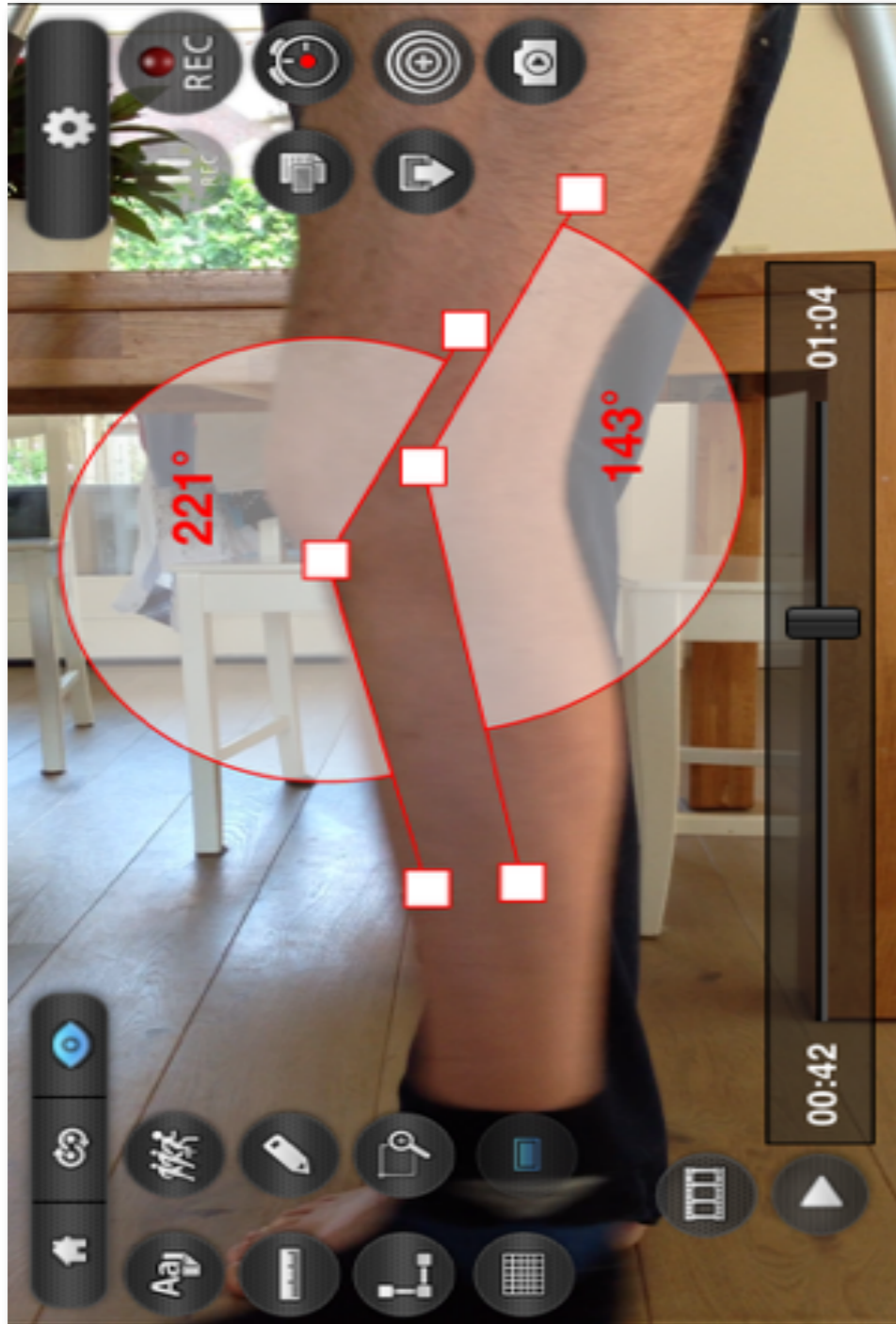
Digital tooling



Body area network

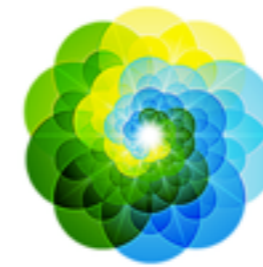




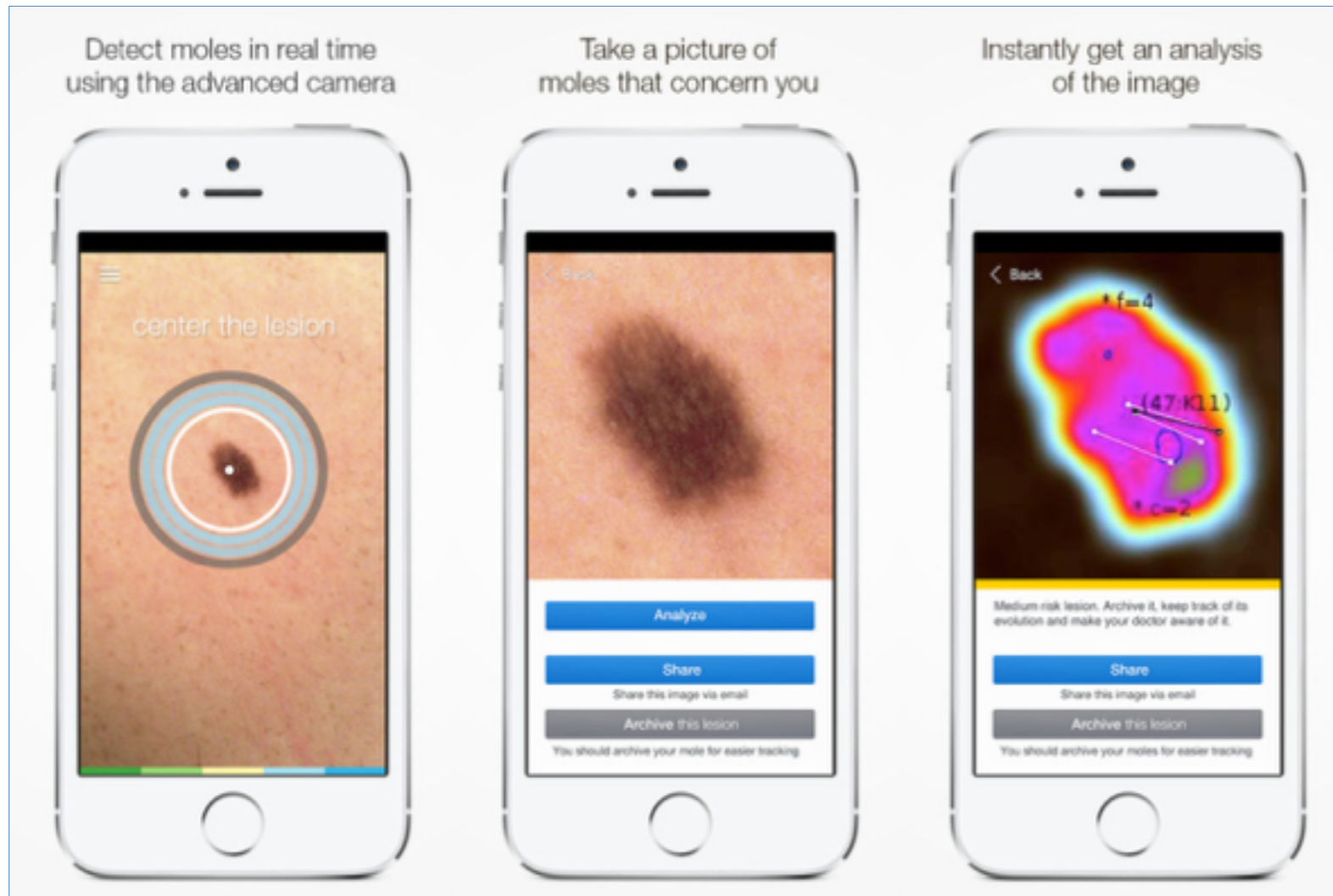


The Essential Tool For:

- **Sport Performance**
- **Medical Practitioners**
- **Education Professionals**



SkinVision



Neue Kombinationen



Lower
Healthcare
Premiums



Free Gym
Membership

Data enige wat telt!

1.3 miljard apps, 18000 medisch

In 2016 ligt het aantal downloads van gezondheidsapps op 44 miljard.

Totaal 100.000 apps ontwikkeld

Slechts 20% heeft meer dan 1000 downloads

1% scoort > 1 miljoen downloads

Big data plus artificial intelligence

IBM

WATSON

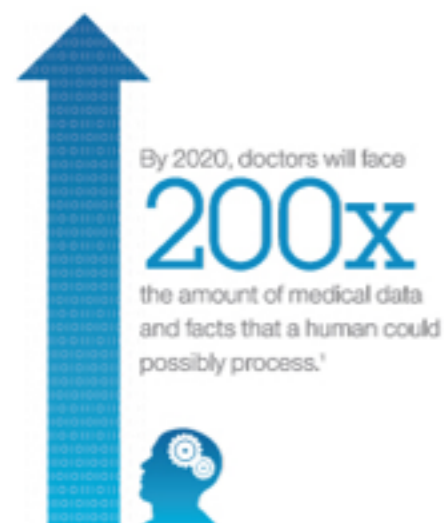
IBM Watson brings together a set of transformational technologies to drive optimized outcomes

1 Understands natural language

2 Generates and evaluates hypothesis for better outcomes

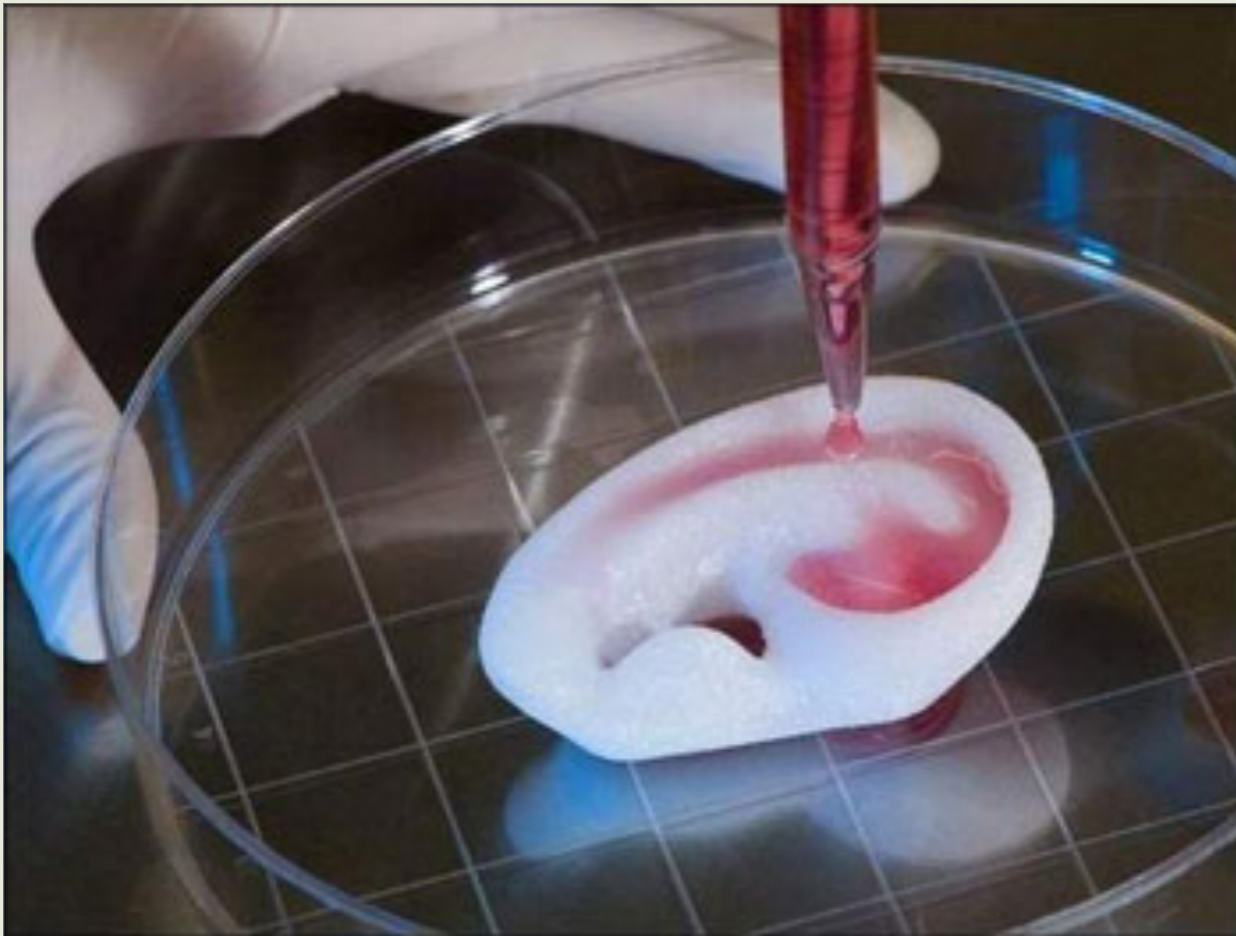
“tells the doctor what to think about.” [OPENPediatrics](#) is a Boston Children’s Hospital-led initiative bringing medical knowledge to pediatric caregivers worldwide (currently reaching 900 hospitals in 127 countries). IBM and Boston Children’s Hospital plan to develop “solutions for commercialization, initially pursuing applications in personalized medicine, heart health and critical care,” leveraging Watson’s genomic, image, and streaming analytics capabilities.

Too Much Information: The Doctor’s Data Dilemma



© 2012 International Business Machines Corporation

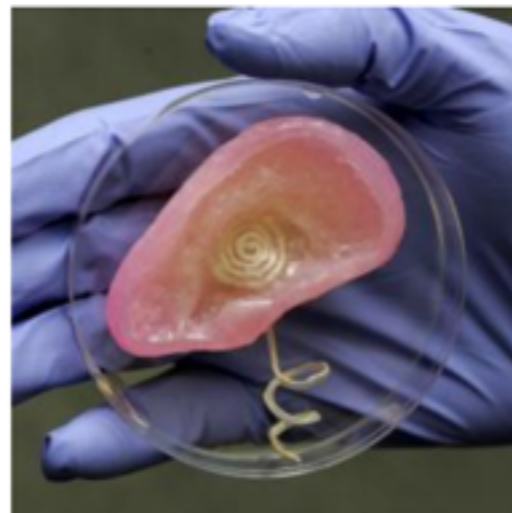
3D printing



3D-geprint oor met antenne

Onderzoekers van de Princeton University zijn erin geslaagd een antenne in een op basis van kalfscellen 3D-geprint oor te verwerken. De prothese kan daardoor niet alleen normale geluiden, maar ook radiosignalen opvangen.

Daardoor zouden mensen met een dergelijke prothese meer kunnen horen dan ooit te voren. Tijdens de eerste tests is gebleken dat het oor onder meer radiogolven op kan vangen.



Want disruptie volgt als:

1. Klant in keurslijf zit:

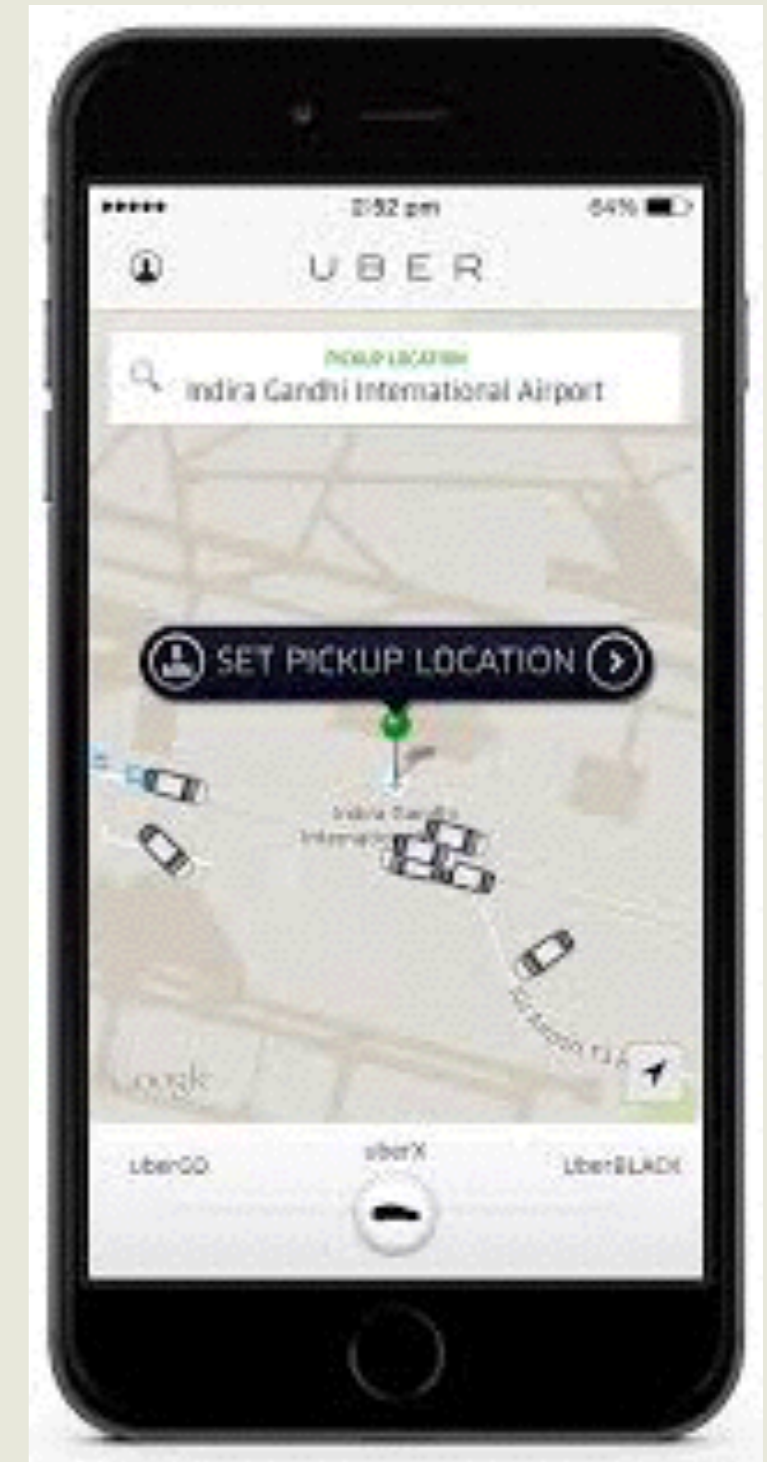
Bij de conventionele taxibedrijven moeten klanten in grote steden de voorste taxi in een lange rij pakken, ook als ze die niet willen. Bij Uber komt de taxi de klant halen, de klant hoeft nooit lang te wachten en de klant volgt de kortste route.

2. Er gebrek aan transparantie is:

Wie een normale taxi neemt, weet lang niet altijd vooraf wat de prijs is. Bij Uber is de lage prijs vooraf bekend.

3. Er verspilling is:

Normaal gesproken rijdt een personenauto maar 4% van zijn tijd en staat de rest van de tijd geparkeerd. Bij Uber kan men zelf met de eigen auto geld verdienen door de auto in te zetten voor taxiritjes. Waardoor de middelen optimaal worden gebruikt.



Reacties van gevestigde bedrijven op disruptie:

Response 1: investeren juist meer in de traditionele werkwijze

Response 2: negeren het, zien het als een andere markt

Response 3: zetten de tegenaanval in: disrupt de disruptie

Response 4: adopteren de innovatie en spelen beide spelen tegelijk

Response 5: omarmen de nieuwe innovatie en vergroten de schaal



Disrupt concurrentie met innovatie





Dus innoveer!

- USA maakt 2,2 miljoen dollar vrij om mijnwerkers om te scholen tot dronebestuurders.
- Dit om werknemers in de krimpende kolenindustrie nieuw werk te geven.
- De nieuwe dronebestuurders worden in het zuidwesten van de staat Virginia opgeleid.
- Door de dronetrainingen zendt de regering een heldere boodschap uit: het ziet drones als een belangrijk element van de Amerikaanse economie".

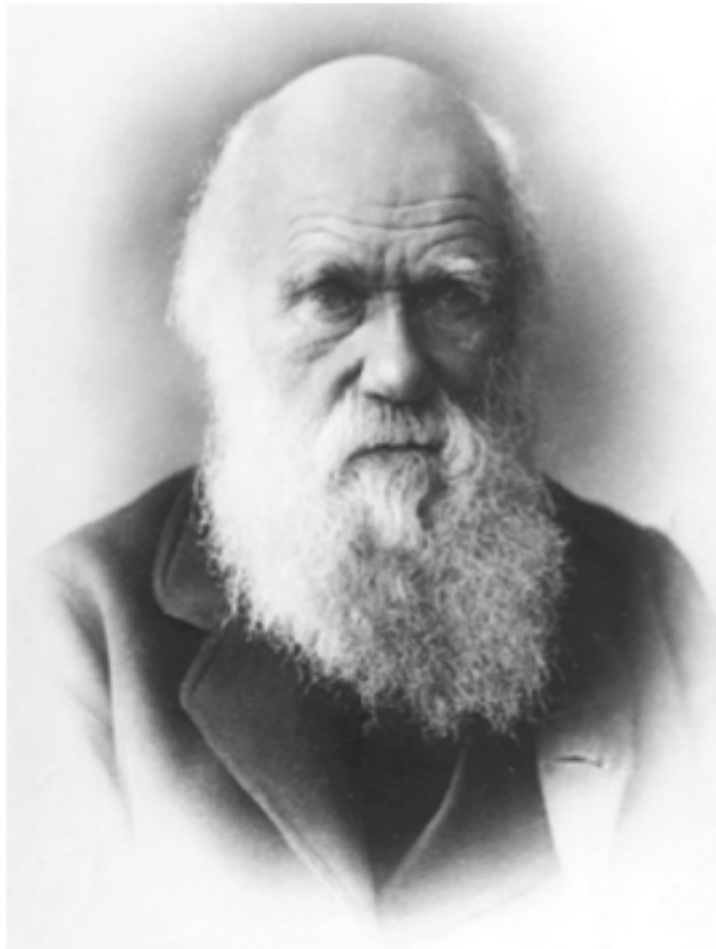
Advies: start met dit format voor jouw businessplan!

- Welk strategisch probleem moet jouw businessplan oplossen?
- In welke speelveld zijn we aan 't concurreren?
- Wat is de huidige strategie waarop het probleem ontstaat?
- Externe analyse: wat gebeurt er in de markt?
- Kansen: welke mogelijkheden zijn er voor ons zorgbedrijf?
- Nieuwe richting: welke mogelijkheden zijn er voor ons?
- Interne analyse: welke mogelijkheden zijn er in onze organisatie?
- Zwakte: welke mogelijkheden zijn er in onze organisatie?
- Conclusie: hoe moeten we daarvoor scheppen?
- Conclusie: hoe moeten we dat probleem door het effectueren hiervan opgelost?

Er liggen tal aan nieuwe inkomsten kansen voor fysiotherapeuten. Zodra praktijken weer terug gaan naar hun DNA, weer kijken vanuit de basis waarom zij als fysiotherapeut zijn gaan werken en zich niet meer laten belemmeren door de kaders die er vanuit verzekeraars zijn geschetst, zullen er deuren opengaan! Echter eerst moet het besef gaan doordringen dat het niet erg is om ergens geld voor te vragen! Als je een dienst of product levert waar mensen iets aan hebben dan betalen mensen dit zonder blikken of blozen.

Doe aan businessplanning om jouw zorgbedrijf gezond te houden!

Insight



**“Het is niet de sterkste
soort die overleeft, noch
de meest intelligente.
Het is degene die zich
het beste kan
aanpassen.”**

Charles Darwin