



# Gezond presteren op twee fronten met een eerstelijns praktijk

**Medisch Ondernemen LIVE 6 en 7 oktober 2017**

**Rutger IJntema MBA, Fysiotherapeut**

Lectoraat Financieel-economische advisering bij innovaties.

Themaleider ondernemende zorgprofessional HU Gezondheidszorgopleidingen

Lectoraat Innovatie van bewegezorg

Instituut voor bewegingsstudies

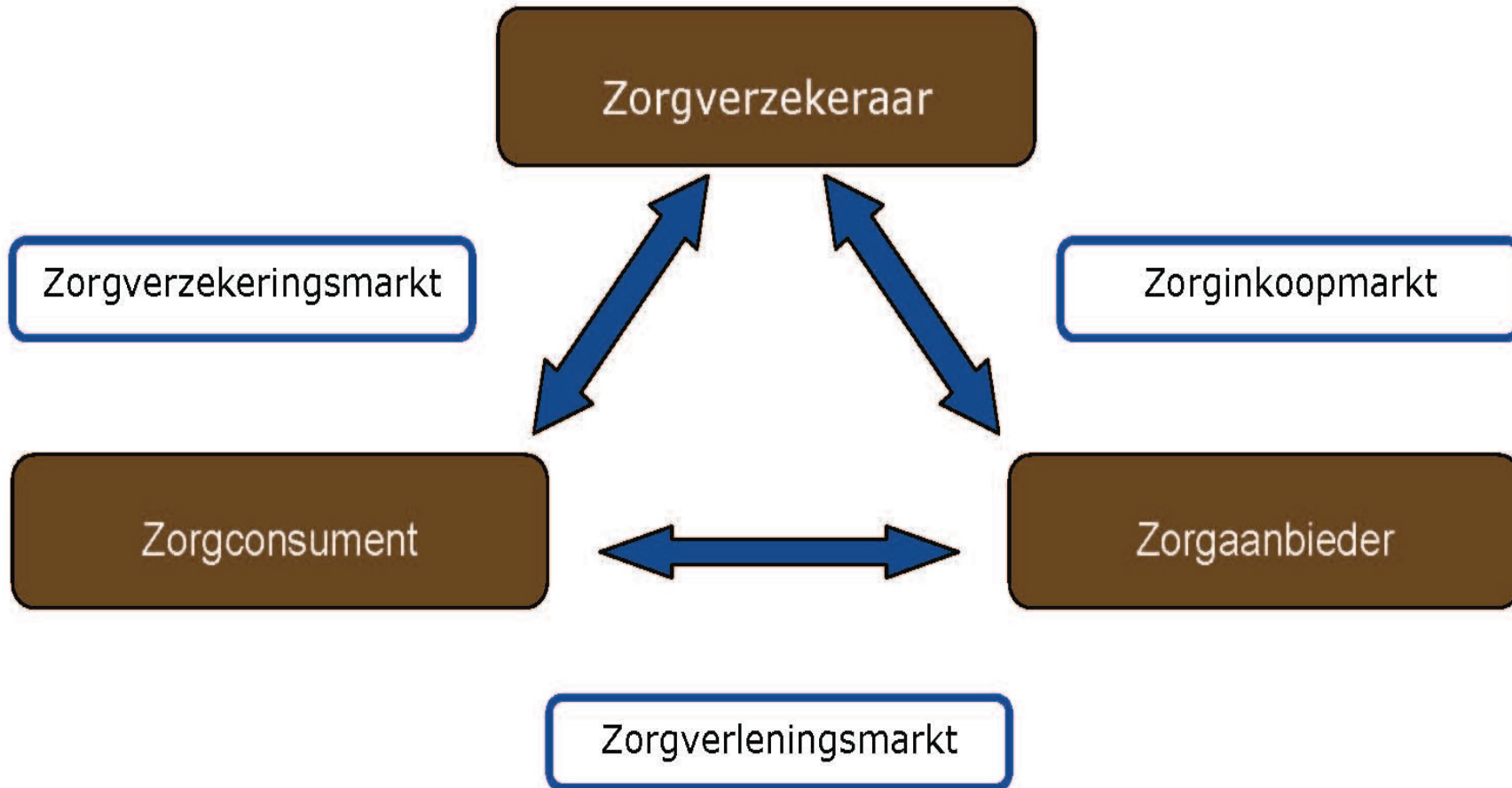
[rutger.ijntema@hu.nl](mailto:rutger.ijntema@hu.nl)

06-44505738

 @rutgerijntema



# Overheid als kadersteller



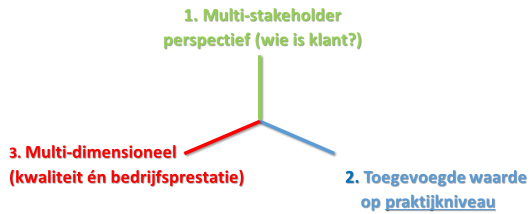
**NZa als marktmeester**

# Hoe gedraagt fysiotherapie zich in deze markt?

- Directe toegankelijkheid
- Vrije prijsbepaling
- Vrije prestatie
- Sterke focus op kwaliteit
- Minder focus op bedrijfsprestatie
- Tekenen bij het kruisje zorgcontracten
- Begin beschrijven kosteneffectiviteit
- Moeite met beschrijven toegevoegde waarde



## Gezonde bedrijfsprestatie



# Gezonde bedrijfsprestatie

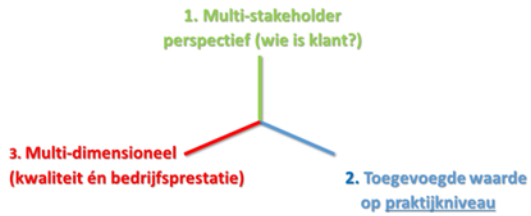
1. Multi-stakeholder  
perspectief (wie is klant?)

3. Multi-dimensioneel  
(kwaliteit én bedrijfsprestatie)

2. Toegevoegde waarde  
op praktijkniveau

# 1. Multi-stakeholder perspectief (wie is de klant?)





## 2. Toegevoegde waarde op praktijkniveau:

1. Individuele patiënt/burger

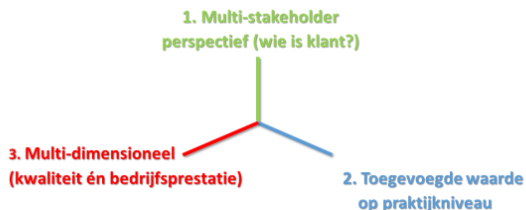


2. Patiëntenpopulatie

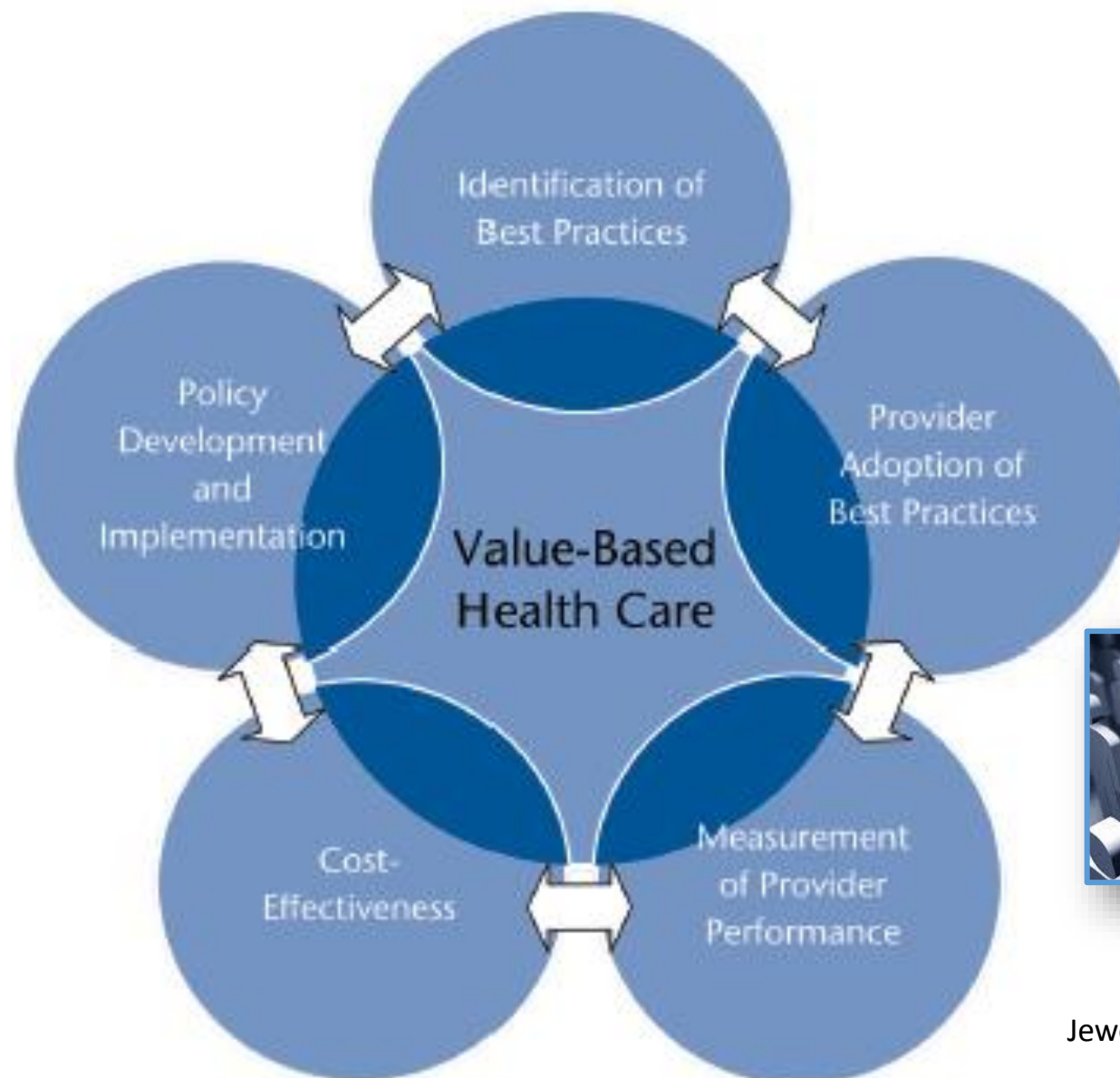


3. De organisatie/eerstelijns praktijk

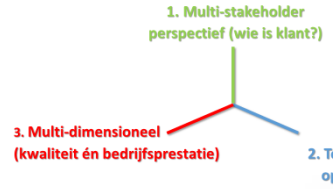
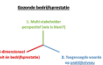




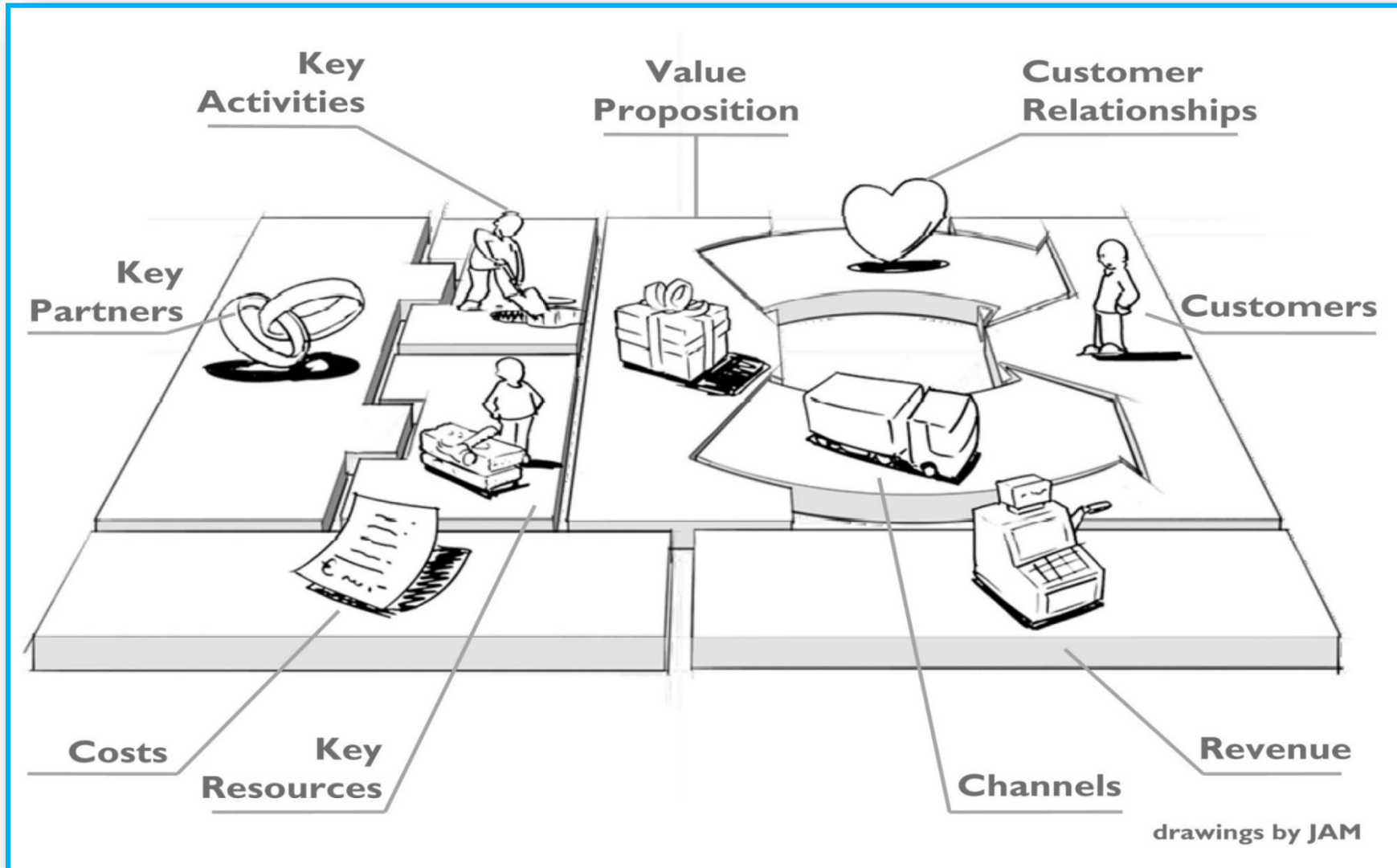
## 2. Toegevoegde waarde op praktijkniveau

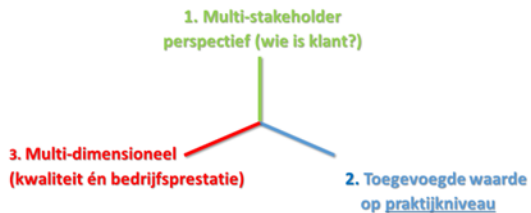






# 2. Toegevoegde waarde op praktijkniveau





## 3. Multi-dimensioneel



## Kwaliteit én bedrijfsprestatie

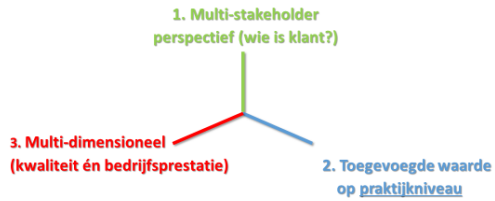
Op zichzelf staand?

of

Geïntegreerd?

**WAAROM  
MOEILIK DOEN  
ALS  
HET SAMEN KAN**

*Loesje*

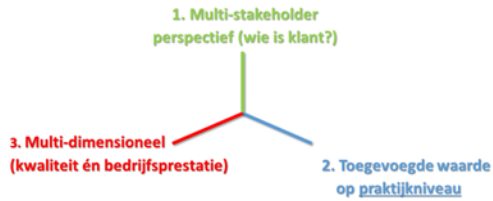


## 3. Multi-dimensioneel



### ■ **Kwaliteit:**

- Richtlijnen
- Patient related outcomes measurement (PROM)
- Patient related experience measurement (PREM)
- Patienttevredenheid
- Pluspraktijk
- Kwaliteitsregistratie
- Casusbesprekingen/intervisie
- Scholing personeel (bijvoorbeeld master of science)
- Structuur, proces en outcome



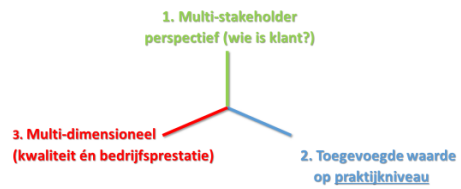
## 3. Multi-dimensioneel



### ■ **Bedrijfsprestatie:**

- Solvabiliteit (vreemd vermogen/eigen vermogen)
- Rentabiliteit (winst/vermogen)
- Liquiditeit (kasgeld om aan betalingsverplichtingen te voldoen)
- Winst (positieve verschil tussen opbrengst en kosten)
- Omzet (prijs × afzet)





# Gezonde bedrijfsprestatie



# Beweegezorgondernemers community (Start begin 2018)

**1. Multi-stakeholder perspectief (Wie is de klant?)**

Waardecreatie voor klant/stakeholder

Waardecreatie financieel voor praktijk

Toegevoegde waarde voor de klant, zonder functionerende inkomstenlogica	Winstgevend bedrijfsmodel
Geen uitzicht op succes	Onhoudbare inkomstenlogica

Naar: Matzler et al. 2013

**2. Toegevoegde waarde op praktijkniveau**

Key Partners, Key Activities, Key Resources, Value Proposition, Key Channels, Customer Relationships, Customers

drawings by JAM

**3. Multi-dimensioneel**

**Kwaliteit én bedrijfsprestatie**

Op zichzelf staand?

of

Geïntegreerd?

**WAAROM MOEILIK DOEN ALS HET SAMEN KAN**

*Loesje*



BEWEEGZORG  
ONDERNEMERS  
COMMUNITY

PROFESSIONAL PRACTICE, RESEARCH & EDUCATION

[rutger.ijntema@hu.nl](mailto:rutger.ijntema@hu.nl)

06-44505738

@rutgerijntema

# Dank voor uw aandacht!



[rutger.ijntema@hu.nl](mailto:rutger.ijntema@hu.nl)

06-44505738

 @rutgerijntema



# Kosten en inkomsten



- Fee for service formule
- Fee for outcome formule
- Fee for membership formule

# Klantsegmenten

1. Diepe interesse in klantengroepen
2. Richten op de behoefte van deze groepen
3. Accepteren dat niet alleen de gezondheidszorg professional beslist wat deze behoefte is

# Klantrelaties

1. Positieve reputatie bij klanten
2. Een onderscheidende individuele ontmoeting
3. Mensen betrekken en klantenfeedback creëren

Dit heeft een positief effect op betalingsgedrag en inkomsten.

# Key resources

1. Karakteristiek eigenaar praktijk
2. “Job attractiveness” voor werknemers
3. Alle medewerkers in dienst
4. Gebruik van een eigen geïntegreerd ICT systeem
  - a) Inclusief medische registratie en business intelligence
  - b) Richten op effectiviteit en efficiëntie

Positieve invloed op inkomsten

# Belangrijkste partners

1. Aandacht geven aan een netwerkbenadering
2. Waardecreatie voor stakeholders
3. Stakeholders hebben invloed op hun eigen werk
4. Eindgebruiker ervaring en advies worden hierbij meegenomen
5. Huur vaardigheden in die je zelf niet hebt.