

# **“Biedt een ZBC de oplossing voor inkomensbehoud?”**

**Presentatie landelijke chirurgendagen  
Veldhoven, 21 mei 2010**

**Ludo Mennes, Open MindS**



## **Klink wil specialisten budgetteren**

**Klink mag medisch specialisten  
met 20% korten**



**Klink pakt vergoeding  
specialist weer aan**

**Specialisten: Plannen Klink onacceptabel!!**



# **Gebudgetteerd inkomen specialisten?!**

**Wat betekenen de plannen van Klink voor u?**

- Daling netto besteedbaar inkomen**
- Minder leencapaciteit**

**Een andere levensstijl??**

**Op zoek naar alternatieve inkomstenbronnen!!**

# Succesvolle ondernemers

## 3 bronnen van inkomsten:

- Relatief stabiel inkomen
- Passieve inkomsten
- (b.v. internet, boek, beleggen)
- Waarde creatie in een eigen bedrijf
- **Wie overweegt om een ZBC op te zetten?**  
(Instelling voor Medisch Specialistische Zorg)

# Opzetten van een ZBC

**Stel wij gaan met elkaar een ZBC opzetten.....**

- **“Hoe kijken bankiers hier tegen aan?”**
- **“Wat zijn elementen om rekening mee te houden?”**
- **“Wat zijn aandachtspunten?”**

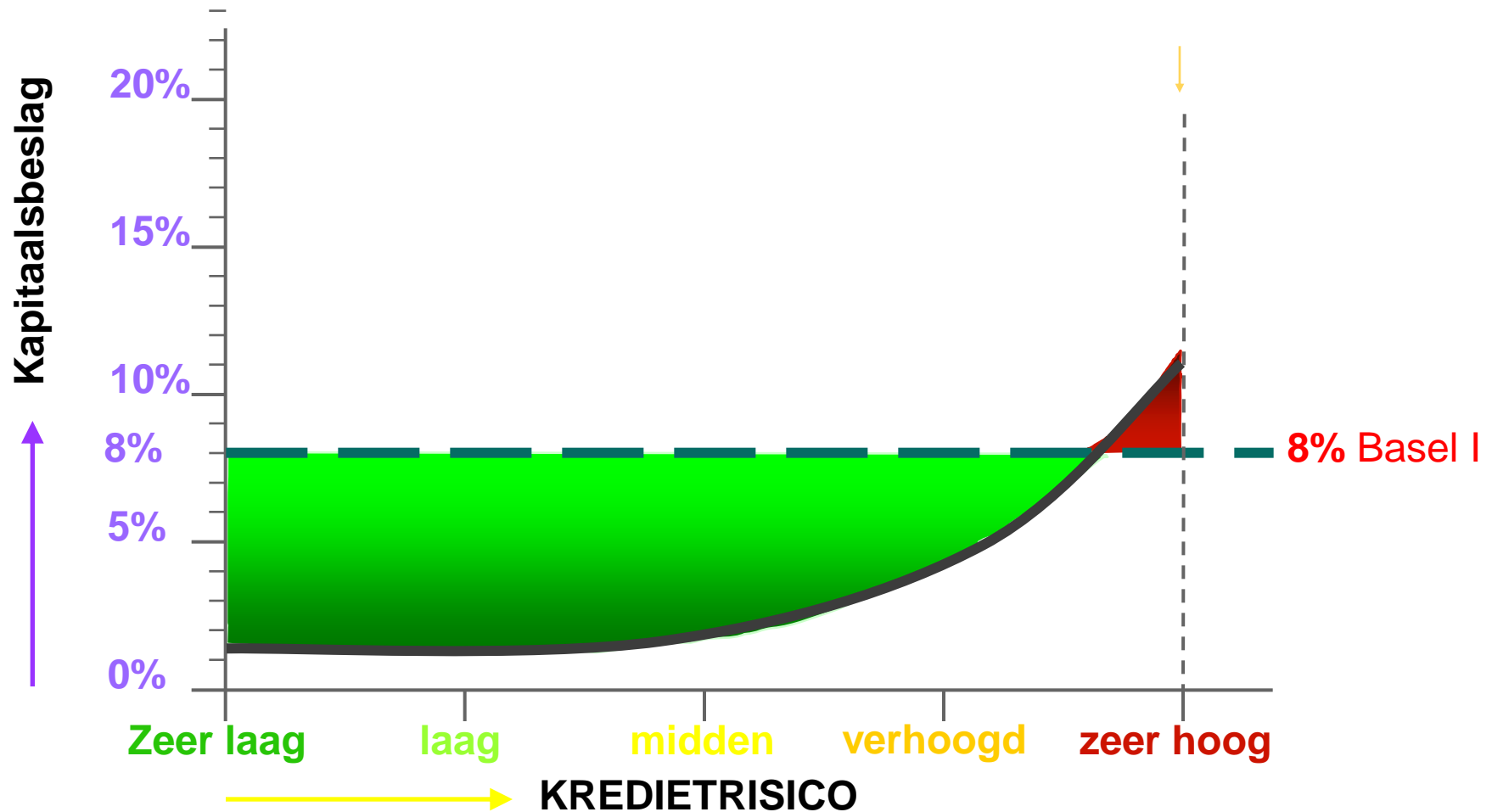
# **“Hoe kijken bankiers tegen kredietverlening aan?”**

**→ Denkpatronen beïnvloed door:**


- 1. Wetgeving Basel II én**
- 2. Gevolgen kredietcrisis**

# Basel II

kapitaalbeslag BASEL I t.o.v. BASEL II (afhankelijk van risico)



# **“Hoe kijken bankiers tegen kredietverlening aan?”**

- 1. Solvabiliteit (EV/TV) banken moet omhoog**
  - o.a. renteverhoging, opslagen**
  - afbouwen portefeuille, selectiever verstrekken**
- 2. Kritischere blik op kredietverlening**
  - Bedrijfsfinancieringen lastiger en duurder**
  - Kritischere blik bankiers op ondernemer en onderneming**

# **“Hoe kijken bankiers naar uw private initiatief?”**

**Elementen:**

## **1. Kredietverlening op de blauwe ogen kansloos!**

- Businessplan/-case met financiële onderbouwing een vereiste!!**
- Advies: Schakel professionele hulp in! “Artsen hebben verstand van zorg.....”**
- In geval van bancaire financiering, betrek uw bank vroegtijdig in het traject → meedenken!**

# “Hoe kijken bankiers naar uw private initiatief?”

Elementen:

## 2. Begin bij het begin

- Concept → “Wat ga je doen?”
- Rationale → “Waarom ga je ‘t doen?”
- Klantengroep → “Voor wie?”
- Processen → “Hoe ga je ‘t doen?”
- Keuze opties → “Met wie?”
- Middelen → “Waarmee ga je ‘t doen?”

- Met of zonder ziekenhuis  
- Met of zonder externe partij

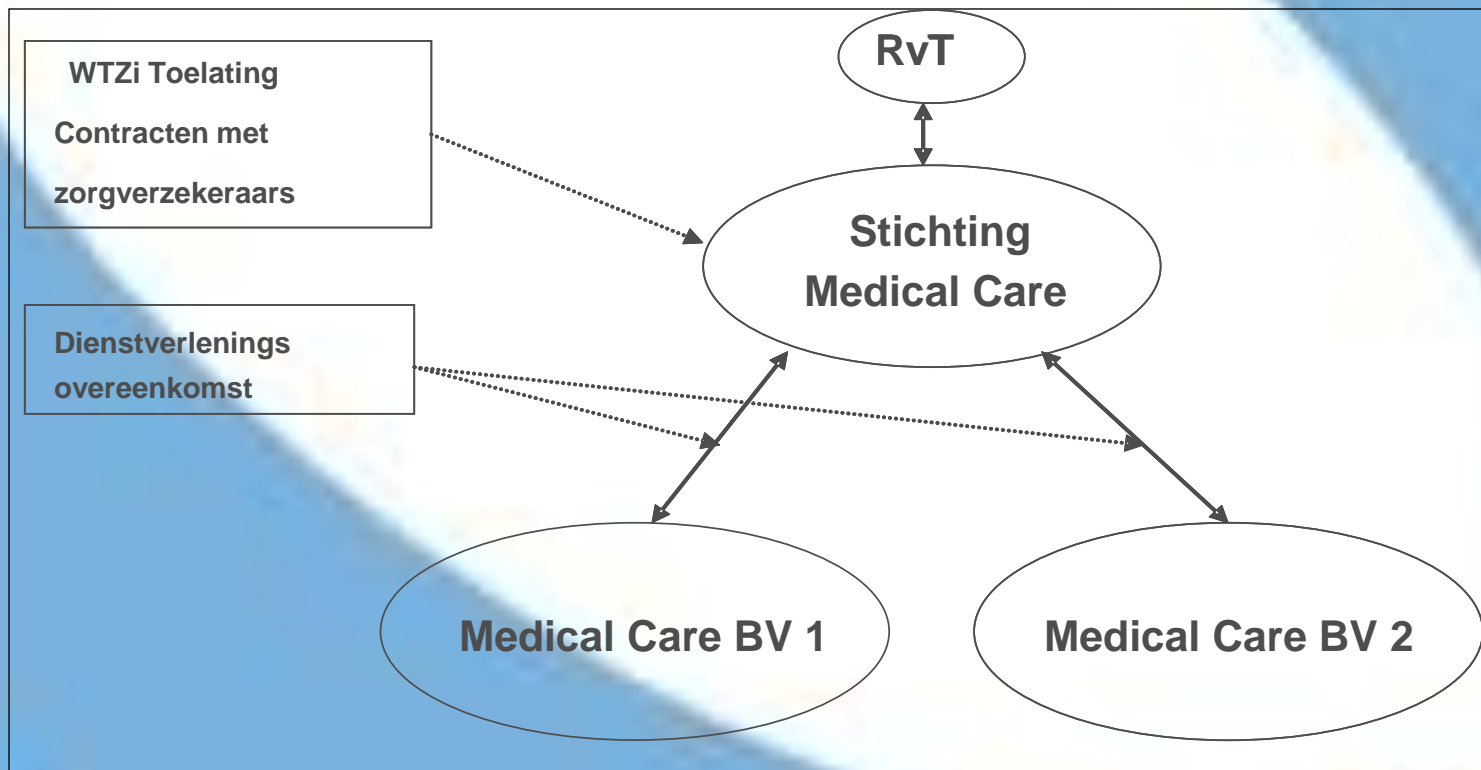
# “Hoe kijken bankiers naar uw private initiatief?”

## Stappenplan:

1. **Businessplan**
    - Evt. vergunningen
    - Juridische entiteit
  2. - **Wet- en regelgeving:**
    - Arbeidsrelatie specialisten
  - **Financiële onderbouwing:**
    - Investeringsbegroting
    - Liquiditeitsbegroting
    - Exploitatiebegroting
  3. **Praktische afspraken**
- ➔ **b.v. met zorgverzekeraars, IT specialisten, bank**

# Juridische constructie

Winstuitkering niet toegestaan → Opzetten stichting



# “Hoe kijken bankiers naar uw private initiatief?”

Elementen:

## 3. Grote onzekere factor is de omzet

- Afhankelijkheid zorgverzekeraars
  - ➔ tarieven en betalingstermijnen
- Aantallen ‘klanten’
  - ➔ Marketing, afspraken 1<sup>e</sup> lijn en/of ziekenhuis

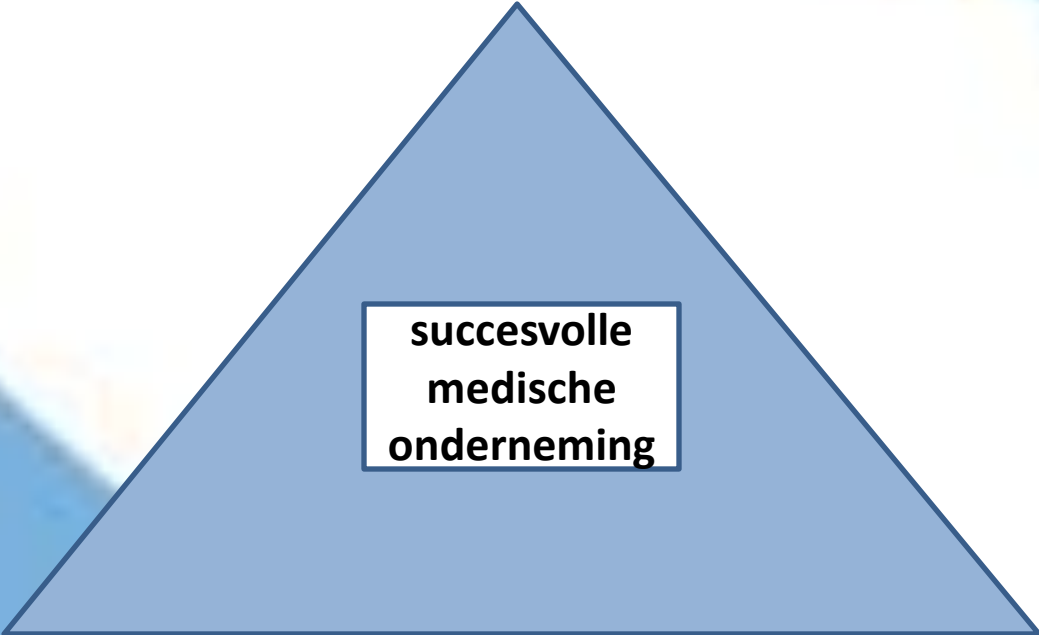
# **“Hoe kijken bankiers naar uw private initiatief?”**

## **Aandachtspunten:**

- **Ruimte huren of kopen?**
- **Wie behandelt dagelijkse gang van zaken?**
- **Teamsamenstelling; afspraken over zorgpaden**
- **Borgen, meten en communiceren kwaliteit in termen van protocollen en indicatoren**
- **Marketing → verkoopstrategie**

# Samenhang elementen ZBC

**Medische kwaliteit** → Prestatie indicatoren van med./spec. zorg



**Financiële haalbaarheid**

→ Afspraken zorgverzekeraars  
Solide businesscase

**Klanttevredenheid**

→ Van patiënt naar klantdenken  
Creëren van loyaliteit

# Klanttevredenheid?

**Wat de klant verwacht te krijgen**

**-/-**

**Wat de klant ervaart**

**Klantbinding en verkoop gaan hand in hand**

**→ Hoe meer cross-selling, hoe meer binding**

**1 product geeft kans op 50% uitstroom**

**6 producten geeft kans op 3% uitstroom**

# Van klanttevredenheid naar klantloyaliteit

Personeelsmotivatie

Klantevaluatie

Geïnspireerd

5. Zeer tevreden

Bewogenheid

Verplicht

4. Tevreden

Hoffelijkheid

In dienst

3. Neutraal

Vakmanschap

Ontslag

1-2 Ontevreden

# Conclusies

- **“Bezint eer gij begint”! Er komt veel bij kijken!**
- **Denk goed na over het concept, wees onderscheidend en breng het over de Bühne**
- **Ondernemen in een ZBC vraagt om andere skills dan als specialist te ‘opereren’**
- **Zoek professionele ondersteuning!**

# Conclusies

**Een ZBC kan een passend alternatief zijn voor inkomensbehoud, echter met de nodige haken en ogen:**

- Politiek**
- Juridisch**
- Financieel**
- Commercieel**

**Wie overweegt nog om een ZBC op te zetten? 😊**

# Handige websites

Voor meer informatie zie o.a.:

- [www.zkn.nl](http://www.zkn.nl)
- [www.IGZ.nl](http://www.IGZ.nl)
- [www.senternovem.nl/gocure](http://www.senternovem.nl/gocure)

# **Vragen/opmerkingen/hulp nodig???**

**Ludo Mennes, Open MindS**

**tel: 06-57575325**

**[ludo.mennes@o-m-s.biz](mailto:ludo.mennes@o-m-s.biz)**