



ellen olde bijvank
sterk in vastgoed, zorg & welzijn

Nieuwe arrangementen in (zorg)vastgoed

Workshop 3 van 4



BOUWSTENEN
VOOR SOCIAAL

VNG
Aedes
PO-Raad
MOgroep
Kinderopvang

7 november 2013

Programma

- ◇ Presentatie: Draaiknoppen t.b.v. een gezonde zorgexploitatie
 - Inclusief inkomen cliënten en gevolgen voor zorg-/diensten arrangementen
- ◇ Opgave: op zoek naar nieuwe arrangementen
 - Aantal voorbeelden ter inspiratie
- ◇ Viertal toekomstscenario's van het verzorgingshuis
- ◇ Gezamenlijk opdracht: op zoek naar nieuwe verdienmodellen
 - Gezamenlijke verdieping van tweetal scenario's
- ◇ Terugkoppeling resultaten
 - Vanuit de groep
 - Aanscherping mogelijk vanuit theorie (Canvas)



PRESENTATIE: Draaiknoppen t.b.v. een gezonde zorgexploitatie

Deze presentatie wordt als extra bijlage toegevoegd in een aparte pdf

ZORGEXPLOITATIE, Jacqueline van Ginneken van Bureau Ouderenzorg neemt ons mee in de complexe materie van de zorgexploitatie:

- a. Oude versus nieuwe bekostigings-systemen van wonen, zorg en dienstverlening;
- b. Financiële gevolgen van de extramuralisering voor de zorgaanbieder;
- c. Strategieën die zorgorganisaties overwegen en de voor-/nadelen per strategie;
- d. Variatie in te maken keuzes in services met concrete voorbeelden van het effect op de exploitatie per variant.

Welke toekomstscenario's zijn er t.a.v. de traditionele verzorgingshuizen denkbaar?

- a. Wat zijn mogelijke scenario's? Specialiseren of combineren? Organiseren of faciliteren?
- b. Welke afwegingen spelen een rol om voor een bepaald scenario te kiezen?
- c. Hoe zien de verschillende zorg-/dienstenarrangementen er per scenario uit? En welke impact hebben zij op de publieke plekken en diensten?

Met Jacqueline van Ginneken:

Jacqueline van Ginneken is jarenlang directeur van een zorgorganisatie geweest en heeft bij een groot bouwmanagementbureau in de zorg gewerkt. Zij weet als geen ander vastgoedconcepten te vertalen naar de financiële consequenties voor de zorg-/dienstenexploitatie. Ze weet in 'gewone mensentaal' uit te leggen welk financieel effect het scheiden van wonen en zorg concreet heeft en wat dat betekent voor nieuwe zorgconcepten. Zij maakt helder dat niet langer (alléén) de zorgaanbieder aan zet is.



Inkomen cliënten en gevolgen voor woon-/zorg-/dienstenarrangementen

Bron: BOB advies

Inkomen
€1.087 **Netto AOW**

Vermogen **Aanvul. pensioen**
C0 **C250**
Hier wordt het vermogen van twee jaar geleden gewogen Inkomsten uit box 2/3

Vrij te besteden: **Kale huur:**
C293 vrij te besteden is hier minimaal gewenst **C450**

Resumé
Per jaar **Bruto** € 17.115 **Per maand** € 1.426
Netto € 15.289 **Per maand** € 1.274
Zorgtoeslag € 88 **Eigen bijdrage** € 30,88
€1.300 **Periode maatskosten per jaar**

Huurtoeslag:
C207 Huurtoeslag zelf berekenen

AOW <1946
 Extramuraal
 Toeslagpartner

Indien centraal geregeld:
Schoonmaak **C0** Wassen **C0** Maaltijden **C0** Overig **C150**

NIBUD waarden: **Reset NIBUD waarden**
Verzekeringen **C13** Energiekosten **C106** Omslagkosten **C13** Huurtoeslag **C20** Servicekosten **€48** Boekschappen **C300** Donutjes **C6** Interschilfje **C54**

(C) BOB Advies BV

Opgave: op zoek naar nieuwe arrangementen

Praktijkvoorbeelden ter inspiratie

Deel zorgorganisaties onderneemt al acties t.b.v. herontwikkeling

Inspirerend praktijkvoorbeeld

STUDENTEN



HOTEL



Meer variatie in woon- en zorgvormen

Inspirerend praktijkvoorbeeld



Gevangenis De Koepel in Breda moet Budget Bejaardenhuis worden



DOOR!

Woonbegeleiding in samenwerking met woningcorporaties



Initiator en katalysator voor
collectief particulier opdrachtgeverschap

Huis van de Buurt, Amsterdam

- ◇ Wat: buurtactiviteiten voor iedereen in de buurt
- ◇ Hoe: inhuizen van Combiwel bij zorgcentra
- ◇ Samenwerking: Combiwel met zorgcentra
- ◇ Resultaat: méér activiteiten, méér dynamiek, minder facilitaire kosten
- ◇ Slim: de eenvoud, win-winsituatie



Bewoner gaan zélf zorg organiseren

Inspirerend praktijkvoorbeeld

Ouderenzorg Nu het kabinet gaat bezuinigen op de ouderenzorg en



Verzorgingshuis Maria Poel in het Achterhoekse dorp Kujsenborg gaat dicht. Foto: Druilabhart

Dan doet het dorp het zélf wel

Het kabinet bezuinigt op de zorg, en overal sluiten wooncomplexen voor ouderen. In de Achterhoek moeten bewoners verhuizen, in Warffum wil het dorp de zorg zelf organiseren.

ging Dierpeltalgen Warffum en de dorpeling 'Zorg voor Warffum'. Ze hebben zich laten inspireren, weten nu, door burgerinitiatieven in het krakerse Sloegloos en Klenderp maar ook in de polio- en Prinses Inbarbaar in A. met medische chadeven en bezorgden vegen daar de zorg onderling, vaak 's een zorgcoöperatie waarvan alle zorgvragen en zorgverlenen samen afgaar

dorp ontdekt zijn eigen kracht, de zorg wordt geschapen. Hoe kunnen we dat organiseren? Want wij doen dit al allemaal nu, maar omwille, ons gezin, onze behoeften thuis. We dat maakt zo'n initiatief 'wonderbaar' als erouder en riskeer', bezant juist indermark, bijeen, de hoegedat samenlevingshoor van de stratus. Dit is een... kortom, Wat doe je als bij deen thaatate aar-

verzorgingshuizen sluiten, ontstaan overal initiatieven om de zorg over te nemen



De directie van verzorgingshuis Maria Poel wil de bewoners verhuizen naar een van haar vijf andere verzorgingshuizen, de dichtstbijzijnde ligt op drie kilometer in Hengelo.

"800 van de 2.000 complexen dicht"

Ruimtelijk gebied wip loop en verzorgingshuizen worden in etalage bedrupt alle het kabinet en in plannen. Doordat. Dit is de beste Wro in de haren. Zogeten en bij ogelri- aalkeer de bureau Derenrecht. In het bij het Nederland zijn 2.000 verpleeg- en verzorgingshuislocaties. Het kabinet wil met verzorgingshuizen alleen nog toegankelijk maken voor ouderen die de



ellen olde bijvank
sterk in vastgoed, zorg & welzijn



ZORGCOÖPERATIE
HOOGELOON



Nabuurschap in Vianen

Inspirerend praktijkvoorbeeld



» Home

» Werkgroepen

Monnikenwerk

Openbare ruimtes

Groen

Park

Verkeer en veiligheid

Wonen, welzijn en zorg



Bewonersorganisatie Monnikenhof (BOM)

Welkom op de website van de Bewonersorganisatie Monnikenhof.

De bewonersorganisatie Monnikenhof behartigt de belangen van de bewoners van de wijken Monnikenhof en Amaliastein in Vianen. We doen dit vóór en samen met jullie: de bewoners van de wijk. Heeft u probleem, zit u iet dwars, heeft u informatie, wilt u helpen? Laat het ons weten!

In de [Activiteitenkalender](#) zijn activiteiten opgenomen die plaatsvinden in de huiskamer van de BOM.



HEB JIJ EEN UURTJE VOOR JE BUURTJE?

- o Burgernet..... hebben jullie je al aangemeld? kijk op www.burgernet.nl. Het is eenvoudig en het werkt echt.
- o Bootcamp Op de Groene Ontmoeting, zie onder nieuws/agenda



ellen olde bijvank
sterk in vastgoed, zorg & welzijn

Foto's burendag 21 september 2013

Opgave: op zoek naar nieuwe arrangementen

Viertal hoofstrategieën voor het traditionele
verzorgingshuis

4 hoofstrategieën verzorgingshuis

Bron: Van Ginneken, Muller en Olde Bijvank

	Wijkgericht		
Courant vastgoed	Het levendige ontmoetings/ buurtcentrum	De knusse huiskamer	Incourant vastgoed
	Regulier wonen (al dan niet met thuiszorg)	Nieuwe doelgroepen <u>of</u> herontwikkeling	
	Niet wijkgericht		

4 hoofstrategieën verzorgingshuis

Toelichting

Levendige ontmoetings- /buurtcentrum

- ◇ Aantal hoofdvarianten dienstverlening:
 - Organisatie in handen van aanbieder zorg of welzijn
 - Organisatie in handen van de wijk
 - Of combinatie

- ◇ Brede variatie aan activiteiten

De knusse huiskamer

- ◇ 2 opties t.a.v. het vastgoed:
 - 100% incourant complex
 - of combinatiecomplex (half incourant, half courant).

- ◇ Variant a heeft alleen bestaansrecht als buurtbewoners zelf invulling geven aan de ontmoetingsruimte

- ◇ Variant b biedt iets meer mogelijkheden, maar vraagt creatieve inzet van buurtbewoners.



Hotelmatige diensten

ellen olde bijvank
sterk in vastgoed, zorg & welzijn

4 hoofstrategieën verzorgingshuis

Toelichting

Regulier wonen

(al dan niet met thuiszorg)

- ◇ Reguliere verhuur, al dan niet aan ouderen
- ◇ Eventuele verkoop
 - aan jong of oud, mede afhankelijk of het bij voorzieningen is gelegen
- ◇ individuele verkoop of complexgewijze verkoop

Nieuwe doelgroep(en)

Of: herontwikkeling

- ◇ Andere zorgdoelgroepen: NAH, maatschappelijke opvang, verslavingszorg etc
- ◇ Herontwikkeling tot bv studentenwoning, hotel, tijdelijke huisvesting voor mensen die tijdelijk in Nederland werken.



Op zoek naar nieuwe verdienmodellen voor het verzorgingshuis

	Wijkgericht		
Courant vastgoed	Het levendige ontmoetings/ buurtcentrum	De knusse huiskamer	Incourant vastgoed
	Regulier wonen (al dan niet met thuiszorg)	Nieuwe doelgroepen <u>of</u> herontwikkeling	
	Niet wijkgericht		

Vier strategieën voor het verzorgingshuis (Van Ginneken, Muller en Olde Bijvank)

Opdracht

Nieuwe verdienmodellen voor het verzorgingshuis

- ◇ Welke klant(en)?
 - Waarom wil de klant er wonen?
 - Wat vindt hij/zij belangrijk? En is deze echt bereid hiervoor te betalen?
- ◇ Hoe ziet het wonen eruit?
 - Hoeveelheid woningen
 - Groote van de appartementen
 - Voorzieningen van het wonen

	Wijkgericht		
Courant vastgoed	Het levendige ontmoetings/ buurtcentrum	De knusse huiskamer	Incourant vastgoed
	Regulier wonen (al dan niet met thuiszorg)	Nieuwe doelgroepen of herontwikkeling	
	Niet wijkgericht		

Vier strategieën voor het verzorgingshuis (Van Ginneken, Muller en Olde Bijvank)

- ◇ Hoe ziet de zorg eruit?
- ◇ Hoe ziet het welzijn eruit?
- ◇ Relatie met de wijk en familie?
- ◇ Biedt samenwerking met andere meerwaarde?



ellen olde bijvank
sterk in vastgoed, zorg & welzijn

- ◇ Hoe ga je de voorziening promoten?
- ◇ Hoe zit het financiële kostenplaatje eruit?

Gezamenlijke terugkoppeling

- ◇ 5 minuten de tijd
- ◇ Om Raad van Bestuur te overtuigen van het fantastische en haalbare plan
- ◇ Er wordt geklokt!

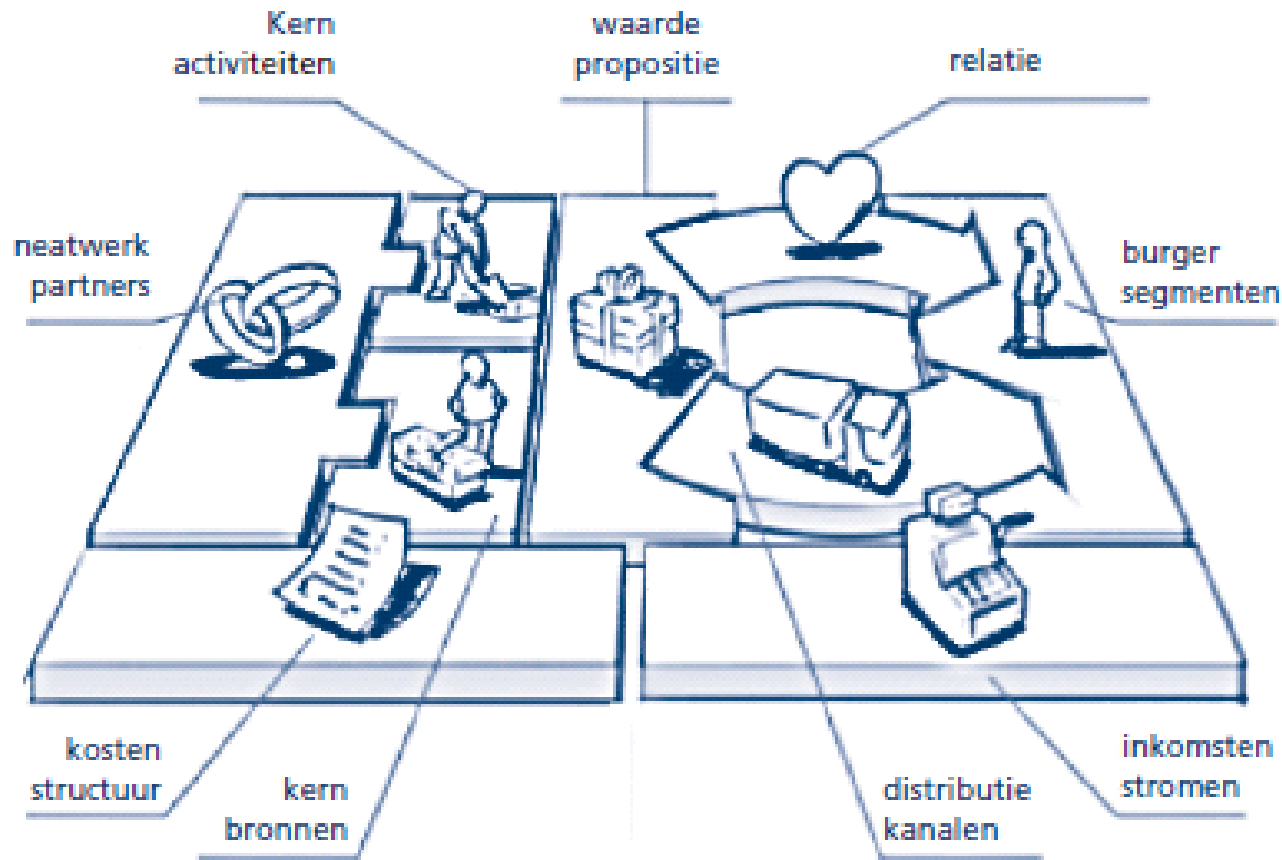


Bron: Olaf Molenaar

Op zoek naar nieuwe arrangementen

Canvas model: 9 bouwstenen

RECHTS: waardecreatie LINKS efficiency

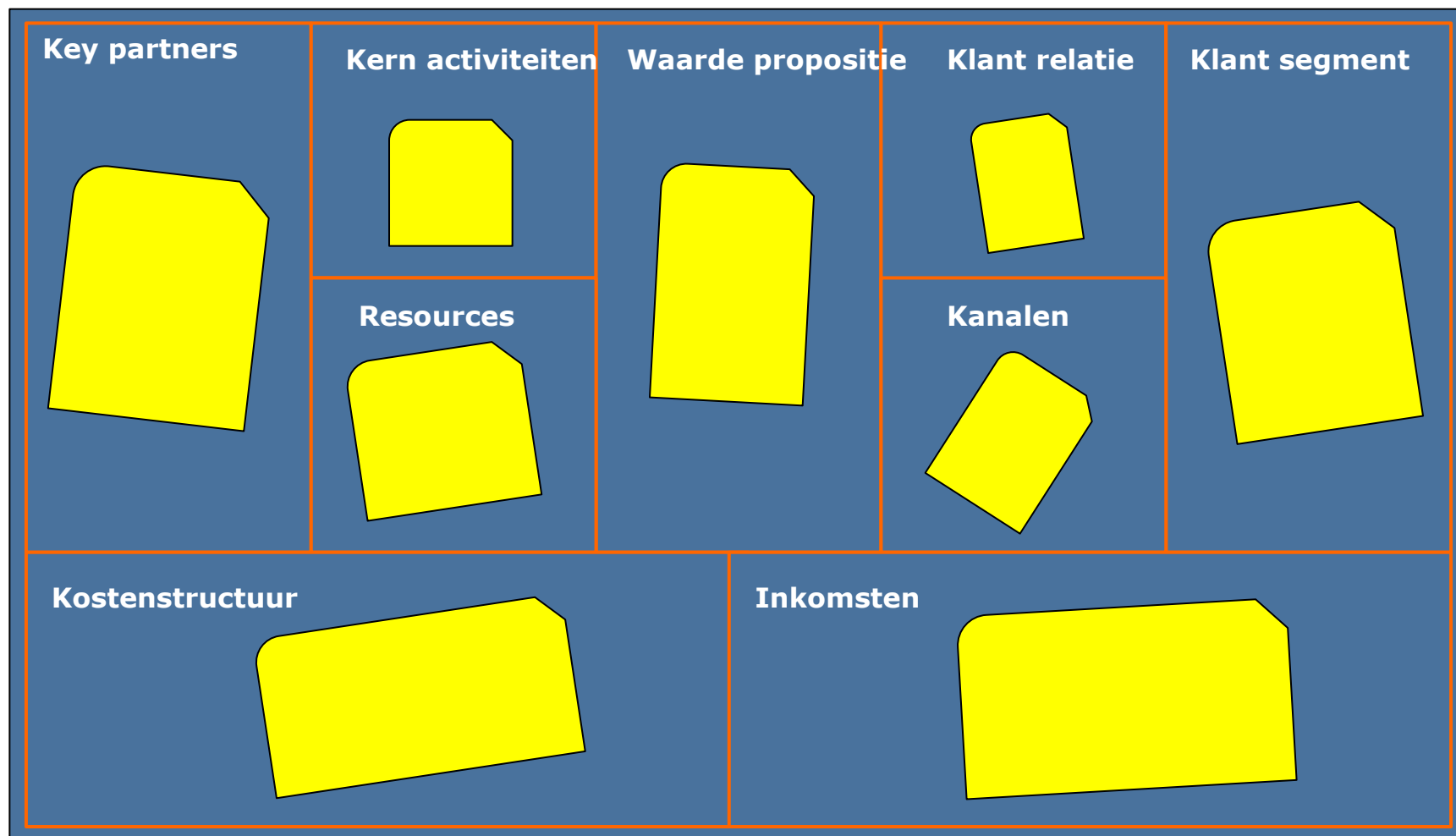


Figuur 1 Het Business Model Canvas



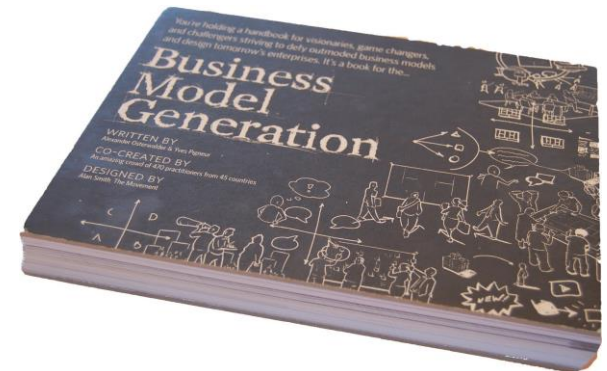
De negen bouwstenen stapsgewijs nader toegelicht

Balans tussen waardecreatie en organisatie



Bouwstenen Canvas

1. Klantsegmentatie: verken de vraag achter de vraag: ga in gesprek met (passieve en actieve) doelgroepen!!
 - Benut de 'empathy map':
 - Wat denkt, voelt, ziet en hoort hij, wat zijn pijn/winpunten?
 - Wees kritisch: welke behoeften kunnen ze zelf vervullen?
 - 'Cliënt is niet je 'eigendom'
2. Bouwsteen 'meerwaarde': wat beschouwen mensen als een cadeautje?



Bouwstenen Canvas

3. Kanalen: hoe gaat de behoefte het cadeautje vinden?

- Hoe wordt vastgesteld dat de burger hulp nodig heeft?
- Welke communicatie-, distributie of verkoopkanalen (of mix) zijn het meest adequaat?

4. Relatie

- Heldere verwachtingen over soort van relatie die wordt aangegaan
- Juiste vorm en duidelijkheid over de relatie (persoonlijk, indiv, geautomatiseerd)
- Aandacht, respect, eerlijk antwoord, nakomen afspraken, alles belangrijker dan krijgen waar je precies om vraagt.



Bouwstenen Canvas

5. Inkomenstroom

- Maatschappelijk effect (MKBA)
- Inkomsten: burger, zorgverzekeraar, netwerkpartners, alternatieve bronnen (eob: bvk structureel)

6. Bronnen

- Fysiek, intellectueel, menselijke bron
- In 'eigendom' of bij netwerkpartner

7. Kernactiviteit

- Welke activiteit moet het waardemodel laten werken
- Om het kanaal en de relaties te laten onderhouden?
- Om inkomsten te garanderen?



Bouwstenen Canvas

8. Netwerkpartners

- Welke partners zijn geschikt voor samenwerking (activiteiten, financiering)

9. Kostenstructuur

- Breng kosten en opbrengsten in balans, zoek naar alternatieven;
- Ga op zoek naar de hypothetische situaties, wat als opbrengst tegenvalt: wat kan je dan nog leveren en wat niet... En wat zijn dan nog de alternatieven



Ontwikkel meerdere modellen

- Is er overlap tussen modellen, waar zitten de verschillen?
- Waar zit innovatie
- Waar kosten en opbrengsten
- Welke onderwerpen vragen om een verdieping of een eigen businessmodel?

Op naar bijeenkomst 4 d.d. 27 november 2013

Nieuwe organisatievormen
Omgaan met grijze gebieden
Aandacht voor zelfbeheer