



VPT in de Wijk

Succesvolle WMO Businesscase voor de toekomst

13 juni 2013
13:30 – 14:30

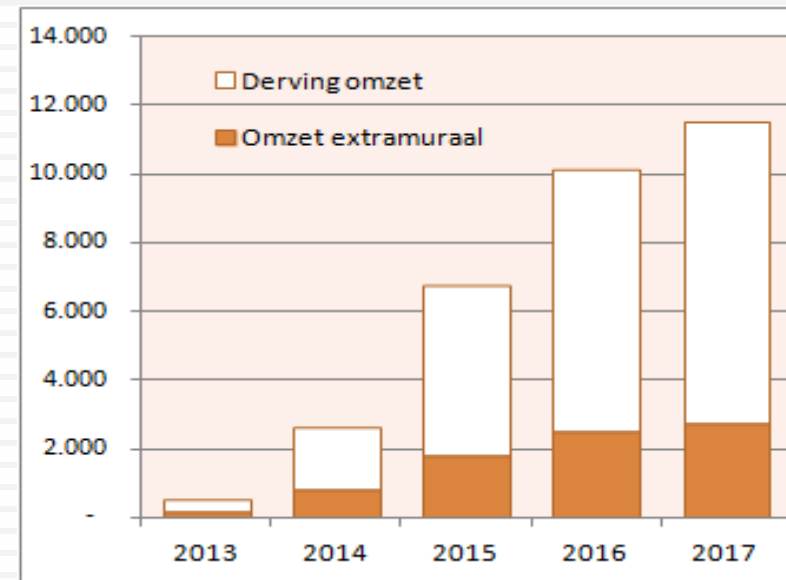
Steven Schoorl

ZBz Partners
Wij maken zorg gezond!

Extramuraliseren

2

- Maatregelen om de kosten voor ouderenzorg te beheersen
- Regelgeving wordt gebruikt om aanbieders te dwingen actie te ondernemen
- Wijziging in financiering zorgt voor vragen over bestaansrecht, onderscheidend vermogen, voor wie zijn we er eigenlijk
- Wat verandert er nu eigenlijk echt?



Wat verandert er nu eigenlijk echt?

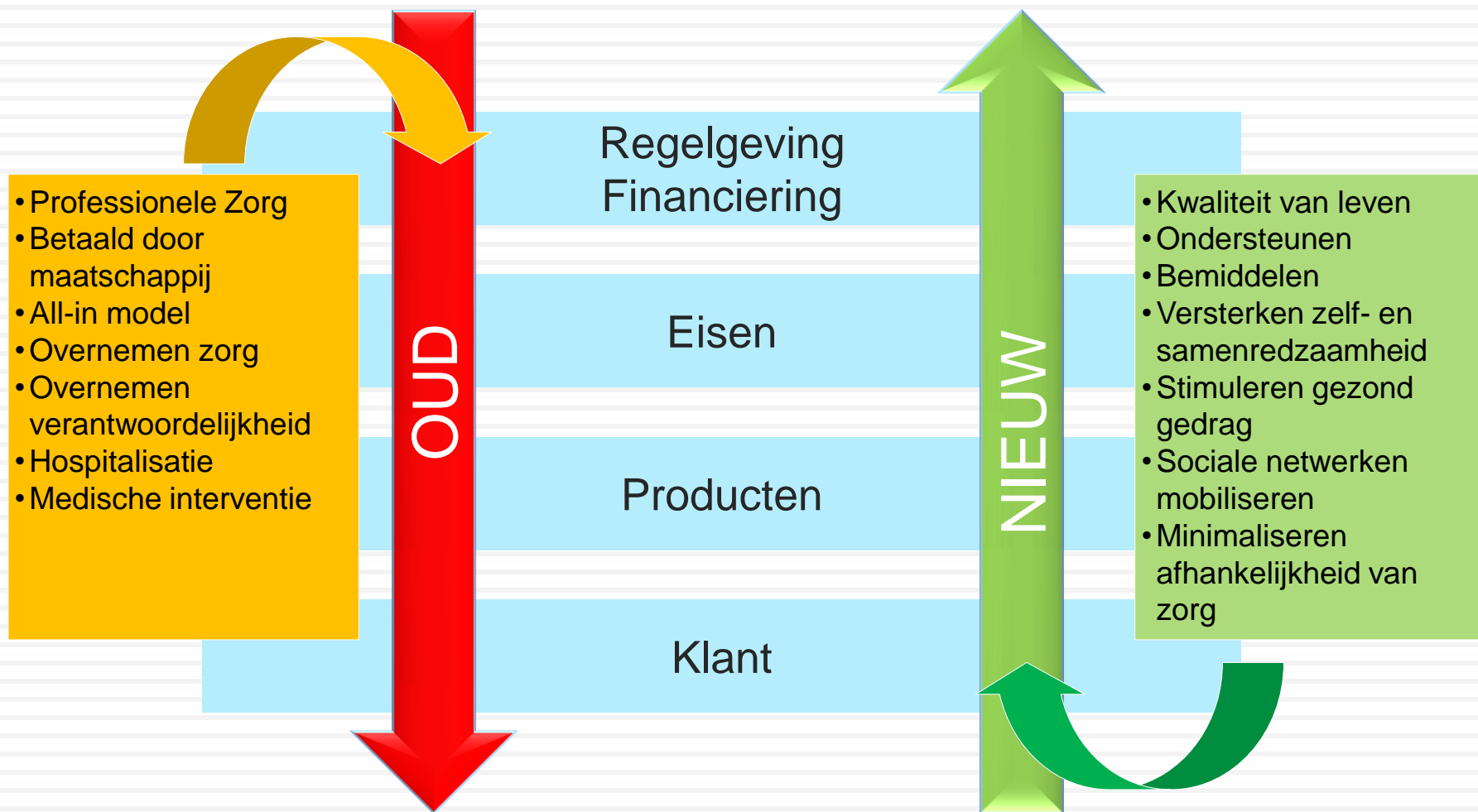
3

- De vraag (behoefte) blijft bestaan
- Mensen wilden altijd al zo lang mogelijk thuis wonen
- Financieringsstroom wordt anders
- Eigen bijdrage hoger maakt dat ouderen nadenken over zorgconsumptie en kritisch zijn op het product
- Aanbod ontwikkelen gericht op de vraag van de (potentiële) klanten

Behoeft Cliënt Om-denken

(paradigmashift Actiz)

4





excel level



threshold level



current position



ambition

Basisfilosofie:

Producten/diensten die vernieuwend en innovatief zijn

Belangrijke principes:

- Innovatie wordt aangemoedigd
- Focus op ontwerp



Product Leadership



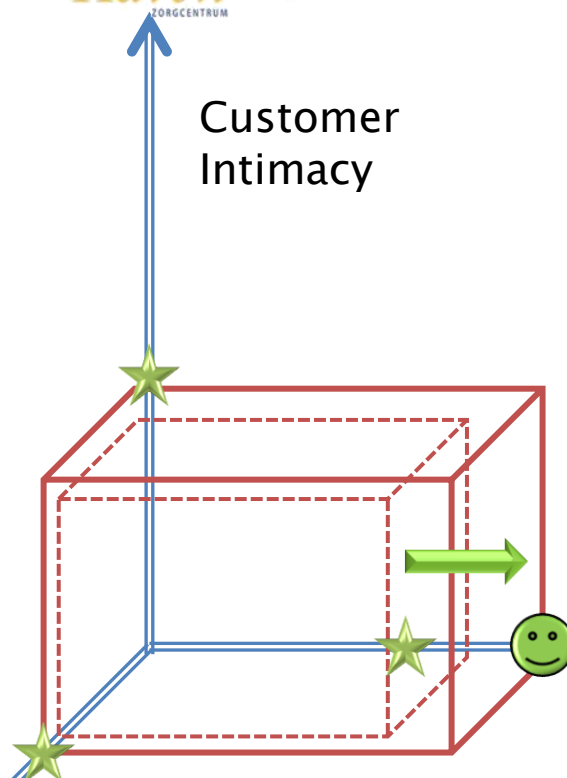
Customer Intimacy

Basisfilosofie:

In staat de wens van de klant te leveren

Belangrijke principes:

- Focus op een bepaald marktsegment
- Breed assortiment van diensten,
- Diepe klantinzicht en creatief denken



evean

Marente



Operational Excellence

Basisfilosofie:

Lage of laagste prijs en service met gemak

Belangrijke principes:

- Het monitoren van processen om efficiency en kostenbesparingen te realiseren
- Management van klantverwachtingen

Marktwerving

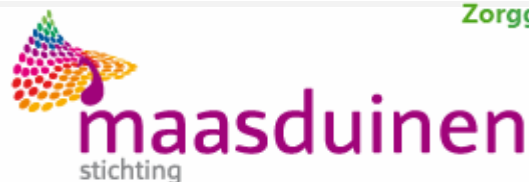
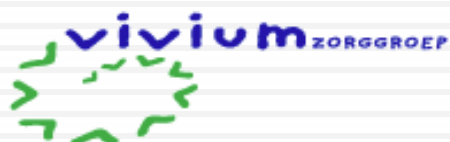
6



beweging 3.0



Activite



ZBz Partners[®]
Wij maken zorg gezond!



Onderscheidend vermogen

7

Alles dat wij doen is erop gericht om mensen hun eigen leven te laten leiden.

Wij willen het leven van cliënten in de regio zo aangenaam mogelijk maken...

Wij leveren een breed aanbod van zorg en diensten voor ouderen.

Wij willen door afgestemde zorg de gewenste zelfstandigheid van de cliënt mogelijk maken.

Wij hebben hart voor mensen; zij voelen zich bij ons welkom, rechtvaardig behandeld en gerespecteerd.

Wij zijn een maatschappelijke zorgonderneming die zich beweegt op de publieke en private zorgmarkt in de regio.

Ruimte voor een Eigen Leven

Wij leveren zorg en dienstverlening binnen de zorgcentra en thuis.

Wij werken vanuit de visie dat elk mens ongeacht beperkingen (meestal) in staat blijft een eigen regie te voeren.

Wij bieden toegevoegde waarde aan de kwaliteit van leven van kwetsbare mensen in de thuissituatie of binnen de zorginstelling.

Wij willen er als aanbieder van zorg en ondersteuning zijn voor iedereen in onze regio die om welke reden dan ook niet (meer) in staat is zijn of haar leven (geheel) op eigen kracht vorm te geven.

Bij al onze zorg en dienstverlening is het uitgangspunt dat ieder mens als autonoom individu verantwoordelijk is voor zijn of haar eigen leven.

Onze visie is dat de cliënt een zelfstandige persoon is die zoveel mogelijk de regie over het eigen leven voert.

Wij spannen ons in tot het uiterste in om het beste van de zorg te bieden aan vooral ouderen in onze regio die (complexe) zorg nodig hebben.

Wij bieden ondersteuning en zorg aan mensen die door een beperking of ziekte hulp nodig hebben bij het invullen van hun dagelijks leven.

Onderscheidend vermogen

8

Alles dat we om me **Aafje** thuiszorg huizen zorghotels p gericht leven te



Wij willen de r **beweging 3.0** en in elijk



Wij leveren zorg en **maasduinen** stichting od van deren.



Wii willen door afaestemde zorg de **De Pieter Raat Stichting** n



Wij hebben **de ZORG Groep** mensen; zij voelen welkom, rechtvaardig, undeld en gerd.



Wij zijn een maatschappelijke zo **Activite** h bewe private zorgmarkt in de regio.



vitalis woonzorg groep ruimte voor een goed leven



Wij **STICHTING ZORGGENTRA** en dienst ZORRIVIERENLAND n de ZORRIVIERENLAND uis.



Wij werken mens o **Brentano** dat elk (meestal) ningen en eigen Leef je eigen leven!



Wij bieden te **Flevohuis De Open Hof** arde van e de



Wij willen er als aanbieder van zorg er **AMSTA** m iede welke (er) in staat te zijn op eigen kracht vorm te geven. **iedereen telt**



Bij al onze zorg en uitg: **Zorgcentra De Betuwe** als ver Trustworthy and close to home. **Vertrouwd en dichtbij naar eigen leven.**



Onze visie **zinzia** de cliënt een zelfstandige is die zoveel mogelijk de er het eigen t.



Wij spannen ons in tot het uiterste in om het beste van de zorg te **noorderbreedte** het beste van de zorg onze regio die (complexe) zorg nodig hebben.



Wii bieden ondersteuning en zorg **Pieter van Foreest** dagelijks leven.



9

Het succes van VPT in de Wijk

Zorgservice arrangement op basis van
VPT financiering

VPT in de Wijk

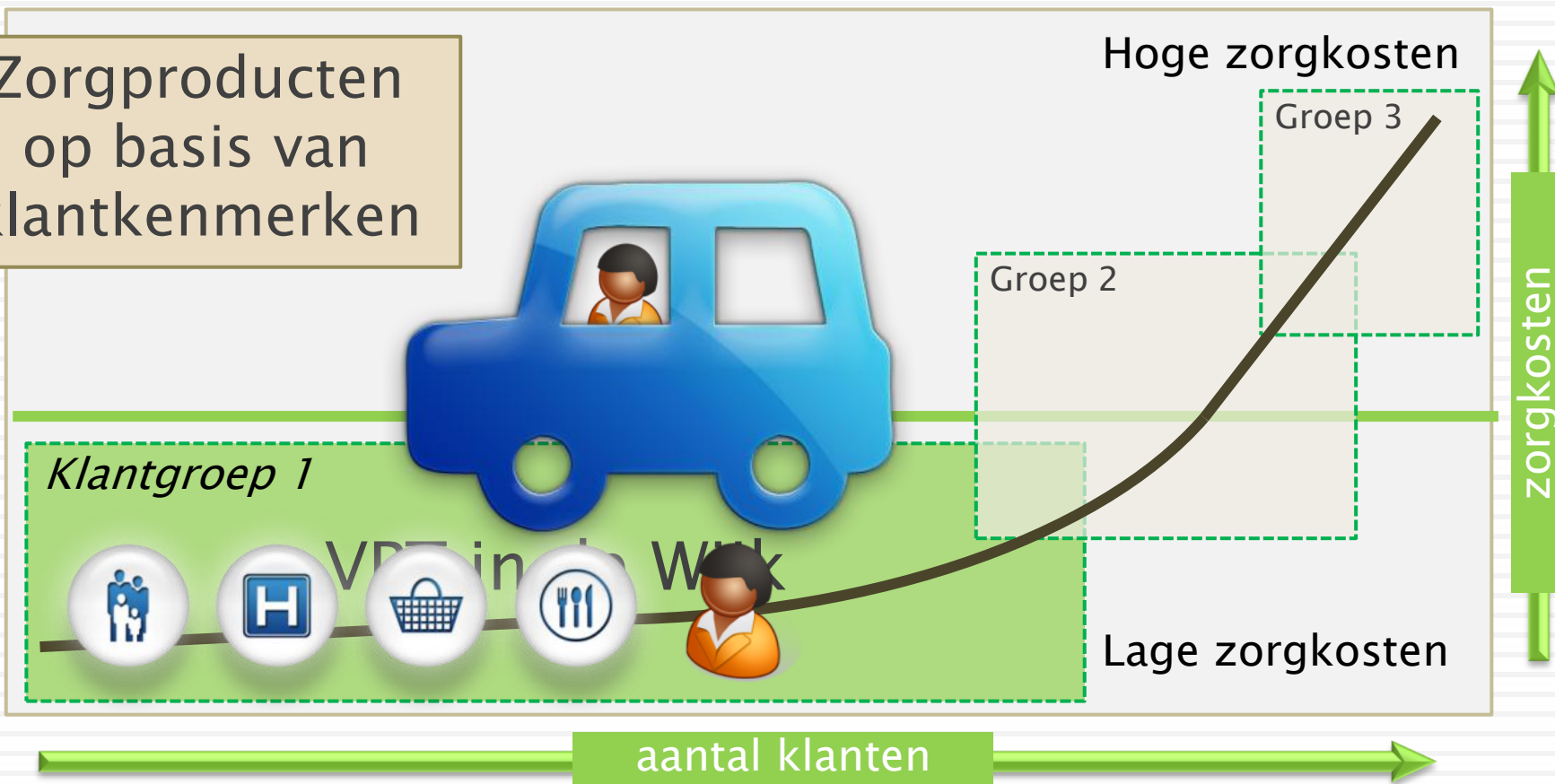
10

- VPT in de Wijk is een volwaardig alternatief voor intramuraal wonen (verzorgingshuiszorg)
- In 2009 heeft het zorgkantoor aan Evean gevraagd om een oplossing te bedenken voor de lange wachtlijsten in Noord Holland voor verzorgingshuiszorg
- ZBz Partners heeft samen met Evean het Zorgservice pakket ontwikkeld – binnen de VPT regelgeving – en mag VPT in de Wijk aan andere zorgorganisaties aanbieden
- VPT in de Wijk kan worden geleverd binnen bestaande regelgeving aan klanten met een ZZP 1 t/m ZZP 4;
- VPT in de Wijk voor ZZP 5 en hoger zijn in ontwikkeling

Tijd om te kiezen

11

Zorgproducten
op basis van
klantkenmerken



VPT in de Wijk – behoefte of rechten

12

Aanleunwoning

- 3x per dag een maaltijd in het verzorgings- of verpleeghuis
- Persoonlijke verzorging en verpleging
- Sociale activiteiten in het verzorgings- of verpleeghuis
- Schone kamer

RECHTEN 

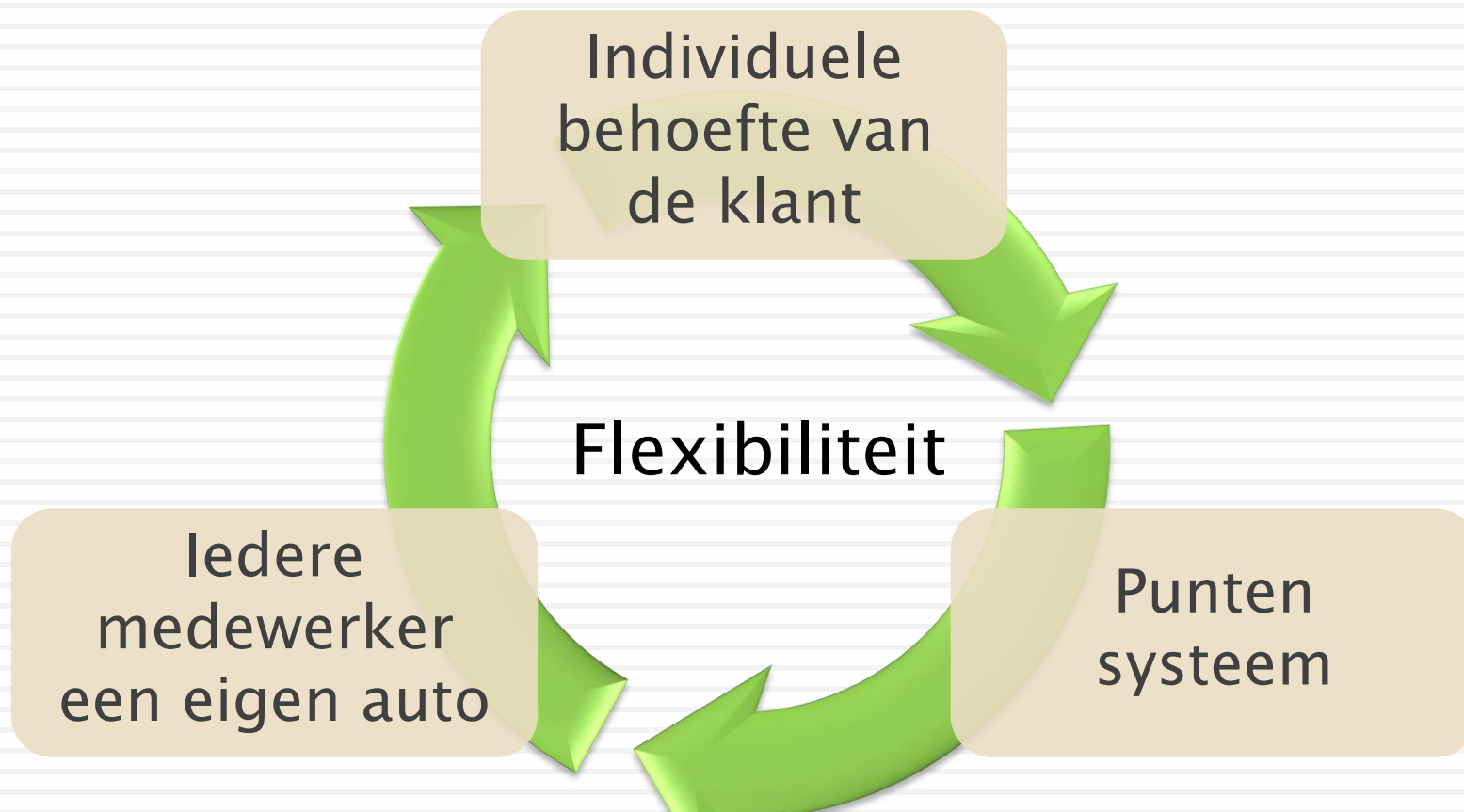
VPT in de Wijk

- Winkelen
- Boodschappen doen
- Familie bezoeken
- Vervoer met begeleiding bij bezoek artsen/ziekenhuis
- Activiteiten in de wijk
- Schoon huis en zorg
- Één aanspreekpunt een vertrouwd gezicht
- Mantelzorg ontlasten

BEHOEFTE 

Geheim VPT in de Wijk

13



Meer over het VPT in de Wijk concept kunt u lezen in het Zorgvisie artikel
“Ik geef een 10': Eeven blaast nieuw leven in Volledig Pakket Thuis” (www.zbzpartners.nl/VPT)

Belangrijke leerpunten mbt Businesscase Service 2020

14

- De marktomvang is goed in te schatten
- De marktbenadering bepaalt het succes
- Zorgaanbod is niet de doorslaggevende factor voor de keuze van de klant voor de organisatie maar diensten die kwaliteit van leven verbeteren zoals vervoer, maaltijden traiteur en persoonlijke aandacht
- Integraal aanbod / One Stop Shopping
- Kies de klant en de klant kiest jou !
- Circa 10–30% van de potentiële klanten kiest voor VPT; circa 5 klanten nodig voor een kostendekkend team

15

Businesscase Service 2020

Service arrangement op basis WMO en
Private zorg

Nieuwe doelgroep in de WMO!

16

- Circa 65.000 kwetsbare ouderen (peildatum 2012) wonen nu nog in een beschutte omgeving
- Eind 2014 wonen hiervan 15.000 mensen thuis; in 2016 zijn dat er 60.000
- Daarnaast wonen ruim 165.000 mensen thuis die nu HV zorg, Begeleiding en/of Thuiszorg hebben
- Deze mensen hebben ondersteuning nodig en behoren tot de doelgroep
- Het publiek budget van Gemeenten en Zorgorganisaties om deze ondersteuning te leveren krimpt met circa 30%
- Nieuwe oplossingen zijn nodig om de ondersteuning te organiseren; private middelen zullen worden ingezet

In korte tijd groeit de vraag naar thuiszorg en aanvullende diensten snel en is minder geld beschikbaar. De doelgroep wordt zwaarder en vraagt een andere benadering om cliënten te binden.

Dit vraagt om nieuwe oplossingen

17

- Huidig concept Volledig pakket thuis is gericht op ZZP 1-4
- Financiering uit de AWBZ (VPT) valt weg
- Financiering wordt grotendeels ondergebracht in WMO
- Er wordt stevig bezuinigd op de beschikbare middelen (de maatschappij wil niet meer betalen)
- De behoefte van de cliënt verandert niet
- Private middelen worden belangrijker om in de behoefte te kunnen voorzien
- Gemeenten willen integratie zorg en welzijn
- Dat brengt nieuwe uitdagingen

Schets toekomstige situatie

18



Punten
systeem

WELZIJN

ZORG

Service
2020

Medewerkers

Mantelzorgers

Informatie/intake/
advies/coördinatie

Zorg (BG/VZ/VP)

Alarmering

Dagbesteding

Boodschappen bezorgen

Boodschappen doen

Klusjes in huis

Klusjes in tuin

Schoon huis/bed

Schone was

Maaltijden leveren

Afwas

Hulpmiddelen leveren

Administratie

Medicijnen

Sociale contacten

Samen activiteiten

Vervoer in de wijk

Vervoer naar....

Ledenservice (diensten)

Welzijn (diensten)

Toekomstige financiering

19

VPT 2012

- VPT 2012 wordt gefinancierd uit de AWBZ, bijdrage ca. € 100,- per dag (gemiddeld)
- Eigenbijdrage € 7,- per dag

Service 2020

- Service 2020 wordt gefinancierd uit:
 - WMO 50,- per dag
 - Privaat
 - Maaltijden 6,- per dag*
 - Schoonmaak 5,- per dag**
 - Was 2,- per dag

 - Activiteiten 2,- per dag
 - Alarmering 1,- per dag
 - Vervoer 14,- per dag*
 - Privaat 30 tot... per dag
- Eigenbijdrage € 1,50 per dag
- * Bron : Nibud (eigen auto)
- ** Huishoudelijke hulp

Hoe ziet uw businesscase in de WMO eruit ?

20

- Marktomvang : huidige aantal ZZP1-4 totaal werkgebied * 2
- Marktaandeel : marktaandeel thuiszorg in werkgebied
- Keuze klant voor Serviceconcept in de Wijk/WMO : 10%-30%
- Gemiddelde opbrengsten per klant per dag € 80,- waarvan € 50 WMO Zorg
- Investering € 50.000
- ROS gemiddeld 5%
- Wat is uw ROI ?



ZBz Partners
drs. Steven Schoorl

Mobiel: 06 46235564
Email: steven@zbzpartners.nl

Robijnstraat 62
1812 RB Alkmaar