



**zorgondernemer.be**  
*symposium*

# Zorgondernemerschap in tijden van besparingen

Johan Verrue

**VERRUE  
CONSULTING**



# Situering

- Bruggenbouwer theorie - praktijk
  - UGent - Verrue Consulting
  
- Opdracht voor Mederi (2017)
  - Noden zorgondernemer m.b.t. management
  - Invalshoek: verpleegkundigen & huisartsen

# Bottomline

- Focus op kerncompetenties  
*Zorgondernemer, blijf bij je leest*
- Creëer hefboomen
  - Efficiëntie
  - Vernieuwing
  - Complementariteit
  - Verankering

## Toolbox

Gespecialiseerd advies:

- Strategie
- HR
- Marketing
- Financiën

# Opstart begeleiding

- Intakegesprek
  - Quickscan van de praktijk (waarom-wat-wie-hoe)
  - Eerste evaluatie
  - Voorstel van prioriteiten en aanpak
    - Strategie: hoe gezonde groei realiseren?
    - HR: hoe de dynamiek van een team vergroten?
    - Marketing: hoe doen we aan branding?
    - Financiën: wat houden we er finaal aan over?

# Rita, 49 jaar, zelfstandig VPK

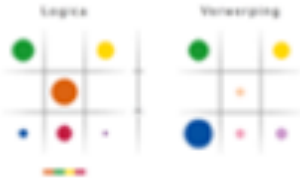
- 15 jaar zelfstandige
- Werkt samen met twee zelfstandigen, één voltijds, één in bijberoep
  - Loopt moeilijk
- Coördineert de praktijk
  - Haar man doet een groot deel van het werk
- Vervangingen voor en door andere praktijk
  - Aangename samenwerking
- Wil nog iets realiseren met haar praktijk
- Geen tijd om verandering in gang te steken...

# Toolbox Strategie

- Een fusie als strategische optie
- Facilitator in gesprekken met andere praktijk
  - Scan en evaluatie van beide praktijken
- Potentiële hefboomen?
  - Efficiëntie: coördinatie loont; kritischere massa
  - Complementariteit: specialiteiten, geografie ...
  - Vernieuwing: verdeling omzet
- Dynamiek van het nieuwe team?

# Toolbox HR

## Individu

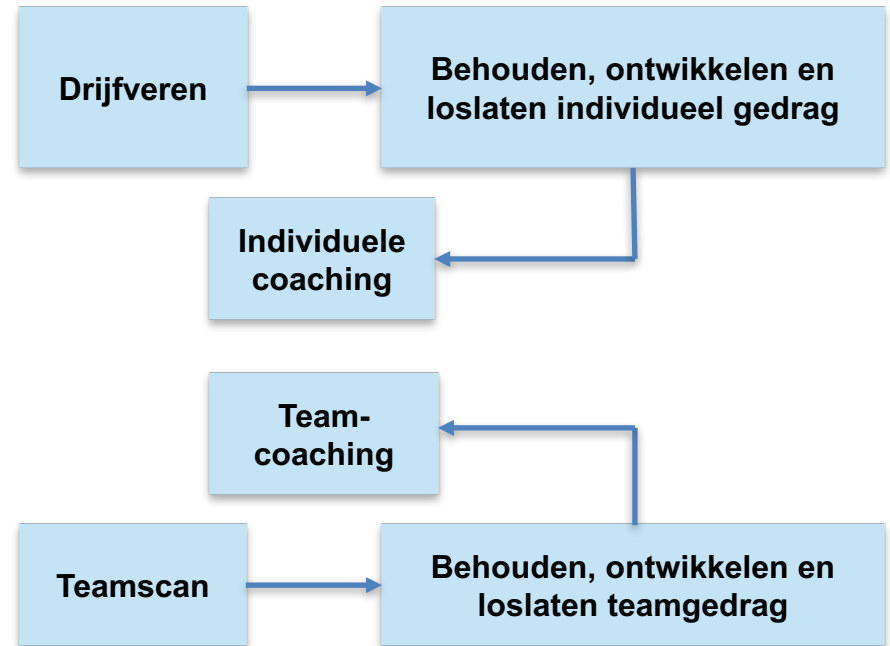


Zelfkennis  
Coaching  
Leiderschap  
Communicatie  
Ontplooiing  
Gedrag

## Team



Teambuilding  
Teamdesign  
Teamcoaching  
Teamscan  
Teamperformance







# Toolbox Marketing

## Investeren in zorgmarketing



- Structureer uw aanpak: communicatieplan
- Positioneer u als zorgmerk in de zorgmarkt
- Kies de juiste kanalen: mond tot mond, website, flyer ...
- Voer duidelijke communicatie, de cliënt is niet altijd bekend met uw dienstverlening
- Laat zien wie u bent, de persoon is minstens even belangrijk als de oplossing

# Toolbox Financiën

- Veel zelfstandige zorgverstrekkers hebben geen vennootschap
- Fiscale voordelen
  - Inbreng patiënteel als goodwill
  - Spreiding inkomen
    - Wedde
    - Dividend
    - Verhuur woningruimte aan de vennootschap
- Waardering vennootschap bij overlaten

# Besluit

- Focus op uw kerncompetenties
- Laat u bijstaan voor de andere kritische succesfactoren van uw organisatie
- Return on Investment
  
- KMO-portefeuille: 40% subsidie

johan.verrue@proximus.be