BUSINESS MODEL CANVAS

People management in de huisartsenpraktijk
Start2VIHP
VERPLEEGKUNDIGE IN DE HUISARTSENPRAKTIJK

Wat is het business model canvas (BMC?)
Het BMC is één A4'tje met negen vakken dat laat zien hoe jouw "huisartsenpraktijk" werkt. Het model helpt om op één bijv. poster uit te leggen:

- **Wie help je?** (Welke patiëntengroepen stromen er binnen, met wie werk je samen)
- **Wat bied je hen?** (Welke zorg en service lever je waardoor patiënten zich optimaal geholpen voelen?)
- **Hoe blijft de praktijk leefbaar en financieel gezond?** (Hoe verhouden de RIZIV-inkomsten, premies en subsidies zich tot de loonlasten en werkingskosten?)

Belangrijk om mee te geven. Dit is geen statisch model. De wereld verandert. Wijzigen de criteria voor de praktijkpremie, komt er een nieuwe regelgeving…? Verwachten patiënten inmiddels vlottere communicatie via platformen zoals Helena of online afsprakensystemen?

Hieronder vind je een puur illustratief voorbeeld van wat er allemaal kan instaan. De kracht zal vooral zitten in het ontdekken van wat er nog niet inzit en er mogelijks wel zou kunnen bijkomen.

De **eerste vijf onderdelen** van het model (in de canvas in het **roze** aangeduid) vormen de 'etalage' van de praktijk (hoe is de praktijk verbonden met de buitenwereld). Het omvat alles wat gericht is op de patiënt en de buitenwereld.

Met de **laatste vier onderdelen** (in de canvas in het **blauw** aangeduid) zitten we in 'het magazijn': alles wat achter de schermen moet gebeuren om jouw praktijk draaiende te houden.

BUSINESS MODEL CANVAS

People management in de huisartsenpraktijk
Start2VIHP
VERPLEEGKUNDIGE IN DE HUISARTSENPRAKTIJK

Kernpartners

Met wie werken we samen?

Voorbeelden:

- lokale ziekenhuizen
- huisartsenkring & wachtpost
- eerstelijnszone
- universiteiten/ICHO
- apothekers & thuiszorg
- labo's
- sportclubs
- …

Kernactiviteiten

Wat doen we dagelijks

Voorbeelden:

- medisch handelen
- taakdelegatie & zorgcoördinatie
- praktijkmanagement
- opleiding
- preventie
- …

Kernbronnen

Wat is onmisbaar?

Voorbeelden:

- menselijk kapitaal (16 medewerkers)
- fysiek kapitaal (gebouw)
- digitaal kapitaal (goed draaiend EMD)
- …

Waardeproposities

Wat bieden we aan?

(inspiratie = visie en missie)

Voorbeelden:

- één-loket-zorg
- continuïteit en bereikbaarheid
- kwalitatieve, proactieve zorg
- opleiding en innovatie
- …

Patiënt/cliëntrelaties

Hoe gaan we met hen om?

Voorbeelden:

- vertrouwensband (GMD)
- ontzorgend & begeleidend
- professionele afstand/triage
- proactieve begleiding
- …

Kanalen

Hoe bereiken we hen?

Voorbeelden:

- fysiek
- digitaal/e-health
- telefonisch
- postaal
- …

Klantensegmenten

Wie bedienen we?

(patiënten & doelgroepen)

Voorbeelden:

- buurtbewoners
- chronische patiënten
- ouderen
- acute patiënten
- 5 paramedici en HAIO's (= interne klanten)
- sportclubs
- …

Kostenstructuur

Waar gaat het geld naartoe?

Voorbeelden:

- personeelskosten
- infrastructuur
- ICT & software
- medisch materiaal & kantoorbenodigdheden
- verzekeringen en boekhouding
- …

Inkomstenstromen

Hoe houden we de praktijk financieel gezond?

Voorbeelden:

- prestaties en GMD
- RIZIV-premies
- Subisidies
- inkomsten via paramedici
- Opleidingsvergoedingen
- Infosessies, workshops, lezingen, …
- …

BUSINESS MODEL CANVAS

People management in de huisartsenpraktijk
Start2VIHP
VERPLEEGKUNDIGE IN DE HUISARTSENPRAKTIJK

Kernpartners

Kernactiviteiten

Kernbronnen

Waardeproposities

Patiënt/cliëntrelaties

Kanalen

Klantensegmenten

Kostenstructuur

Inkomstenstromen