



Hoe breng ik de meerwaarde van mijn zorginnovatie in kaart?

Sinzer | 10 december 2019

Workshop Business Case Zorginnovaties - IVVU

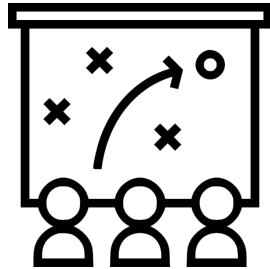
Agenda

- **Introductie:** wie zijn wij?
- **Aanleiding workshop:** hoe breng ik meerwaarde van mijn zorginnovatie in kaart?
- **Toolkit**
- **Aan de slag!**
- **Vervolg**



Maatschappelijk impact advies

Impact strategie



Impact rapportage



Impact management



>> Training, advies, onderzoek, implementatie



Selectie van onze klanten



FONDS 21



Oxfam Novib



SAMEN
STERK
ZONDER
STIGMA





Aanleiding

Aanleiding ontwikkeling format Business Case

- Enerzijds: Groeiend aanbod + noodzaak “veelbelovende” innovaties
 - Vermindering administratieve lasten
 - Tijdsbesparing → meer tijd en aandacht voor bewoner
 - Kostenbesparingen (bijv. operaties voorkomen)
 - Kwaliteitverbetering zorg
 - Verbetering kwaliteit van leven
- Anderzijds: ook investering nodig (€, tijd, inzet), bijv.:
 - Innovatie leren kennen
 - Mankracht voor overlegtijd met verwanten/familie

>> Lost de innovatie wel echt een probleem op? En voor welke prijs?



Een Business Case...

- Is een kosten-baten afweging
- Biedt inzicht in **welk rendement (opbrengsten)** er wordt gecreëerd en voor wie
- Besteedt aandacht aan effecten/resultaten voor **meerdere belanghebbenden**



Wat verstaan we onder opbrengsten?

- Kostenbesparingen voor verschillende partijen
- Maar: opbrengsten gaan niet alleen over euro's
- Ook aandacht voor 'zachtere' effecten': welzijn, zelfvertrouwen, etc.



Waarom meerwaarde in kaart brengen met een BC?

- Intern:
 - Innovatie vooraf goed doordenken:
 - Wat verandert als gevolg van de innovatie? Positief/negatief?
 - Wegen de baten op tegen de kosten?
 - Beter onderbouwde besluiten nemen: wel/niet deze innovatie toepassen?
 - Intern draagvlak creëren voor implementatie bij meerwaarde
- Extern:
 - Financieringsaanvraag: motiveren en onderbouwen van een innovatie
 - Kennis delen met andere organisaties; bespreken business cases
 - Extern draagvlak creëren bij meerwaarde



Meerwaarde van uniform format Business Case

- Maakt het makkelijker een Business Case te maken
- De 28 IVVU leden spreken allemaal dezelfde taal
- Gebruiken dezelfde methodiek
- Maakt resultaten beter onderling vergelijkbaar
- Kunt van elkaar leren over do's and don't wat betreft innovaties



De Business Case en het vuurtorenmodel



IVVU-0180209





Wat hebben we gedaan?

Toolkit: hoe breng ik meerwaarde van mijn zorginnovatie in kaart?



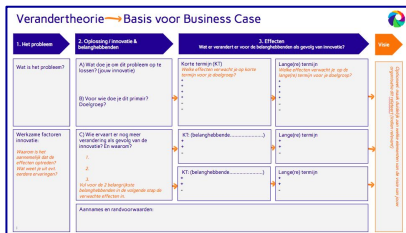
- Instructie gebruik toolkit
- Verandertheorie - canvas
- Business Case - rapportage format
- Rekensheet Business Case + Handleiding





Toolkit: hoe breng ik meerwaarde van mijn zorginnovatie in kaart?

1. Verandertheorie canvas



2. Rapportage-format

Inhoudsopgave	
1. Inleiding	3
2. Onderzoeksmethode en proces	3
2.1 Wat is een Business Case?	3
2.2 Proofs	4
3. Het probleem	5
3.1 Het is het probleem dat de innovatie oplost?	5
3.2 De innovatie	5
3.3 Wat (is) de impact/waarde van de innovatie?	5
3.4 Aanpak/plan van de innovatie van de innovatie	5
3.5 Toelichting van Business Case	8
4. Kosten en effecten van innovatie X	9
4.1 Kosten van de innovatie	9
4.2 Effecten van de innovatie	10
4.3 Financiële resultaten	10
4.4 Financiële resultaten - Zorghandelingen	10
4.5 Financiële resultaten - Overige zorghandelingen	10
4.6 Overige resultaten	10
5. Conclusie	14
Bronnen	16

3. Handleiding Business Case



4. BC Rekensheet

Typical unit	Direct patient care & support	Support services	Support services	Support services	Support services
1. Direct patient care & support	1. Direct patient care & support	1. Direct patient care & support	1. Direct patient care & support	1. Direct patient care & support	1. Direct patient care & support
2. Support services	2. Support services	2. Support services	2. Support services	2. Support services	2. Support services
3. Support services	3. Support services	3. Support services	3. Support services	3. Support services	3. Support services
4. Support services	4. Support services	4. Support services	4. Support services	4. Support services	4. Support services
5. Support services	5. Support services	5. Support services	5. Support services	5. Support services	5. Support services
6. Support services	6. Support services	6. Support services	6. Support services	6. Support services	6. Support services
7. Support services	7. Support services	7. Support services	7. Support services	7. Support services	7. Support services
8. Support services	8. Support services	8. Support services	8. Support services	8. Support services	8. Support services
9. Support services	9. Support services	9. Support services	9. Support services	9. Support services	9. Support services
10. Support services	10. Support services	10. Support services	10. Support services	10. Support services	10. Support services

+ aangevuld met een instructie hoe deze 'tools' te gebruiken



Inhoud Toolkit



1. Verandertheorie canvas

Analyseer de innovatie en kwalitatieve effecten/resultaten = 'soft' Business Case

- Visie van organisatie
- Het probleem
- De oplossing (innovatie)
- Belanghebbenden
- Effecten op belanghebbenden (+/-)
- Randvoorwaarden & risico's voor succes en resultaat
- Werkzame factoren
- **Kortom: hoe leidt de innovatie tot de oplossing van het probleem, en wat is ervoor nodig?**

2. Rapportage-format

Onderbouw de analyse

- (Verdere) onderbouwing en toelichting

Denkstappen:

- Investerings per belanghebbende
- Effecten/resultaten per belanghebbende
- Welke resultaten wil je waarderen (de financiële waarde berekenen)?

Voor het berekenen van de financiële waarde van resultaten, zie stap 3 en 4

3. Handleiding Business Case

- **Legt uit hoe de BC Rekensheet te gebruiken**

4. BC Rekensheet

Bereken de financiële resultaten = 'harde' Business Case

- Helpt je de kosten en (financiële) resultaten te berekenen die je vervolgens beschrijft in het rapport (2).



Gebruik onderdelen Toolkit



1. Verandertheorie canvas

Tijdsinvestering:

- 0.5-1 dag

Type innovatie:

- Kleine innovatie
- Start pilot
- Financiële resultaten afwezig of niet relevant

Publiek en doel

- Intern doordenken van innovatie (praatplaat)
- Presentatie aan management
- Illustratie voor in rapport

2. Rapportage-format

Tijdsinvestering:

- 1-2 dagen zonder berekening financiële resultaten
- 4-5 dagen met berekening financiële resultaten

Type innovatie:

- Grote (dure) innovatie
- Opschaling pilot

Publiek en doel

- Intern dieper doordenken van innovatie
- Onderbouwde besluitvorming intern
- Externe communicatie naar financiers of samenwerkingspartners

3. Handleiding Business Case

Alleen gebruiken als je financiële resultaten wilt berekenen en rapporteren!

Publiek en doel

- Voor de auteurs van het rapport (2) die financiële resultaten willen berekenen
- Doel: correct gebruik van BC rekensheet (4). Deze lees je dus voor of tijdens gebruik van het BC rekensheet.

4. BC Rekensheet

Alleen gebruiken als je financiële resultaten wilt berekenen en rapporteren!

Publiek en doel

- Voor de auteurs van het rapport (2) die financiële resultaten willen berekenen
- Helpt je de kosten en financiële resultaten te berekenen die je vervolgens beschrijft in het rapport (2)

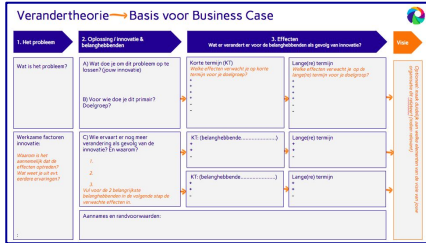
Vandaag: blik op canvas



Toolkit: hoe breng ik meerwaarde van mijn zorginnovatie in kaart?



1. Verandertheorie canvas



2. Rapportage-format

Inhoudsopgave

1. Inleiding	3
2. Onderzoeksmethode en proces	3
2.1 Wat is een Business Case?	3
2.2 Provis	4
3. Beschrijving van de innovatie, hoe, hoe en voor wie?	6
3.1 Wat is het probleem dat de innovatie oplost?	6
3.2 Doelstelling	6
3.3 Wat zijn de richtlijnen voor de innovatie?	6
3.4 Beschrijving van de innovatie	7
3.5 Toelichting op de Business Case	8
4. Kosten en effecten van innovatie X	9
4.1 Kosten van de innovatie	9
4.2 Effecten van de innovatie	10
4.2.1 Verwachting effecten voor de primaire doelgroep	10
4.2.2 Verwachting effecten voor andere belanghebbenden	11
4.3 Financiële resultaten	11
4.3.1 Financiële resultaten - Ziepgedrag	11
4.3.2 Financiële resultaten - Overige belanghebbenden	12
4.4 Discussiepunten	12
5. Conclusie	14
Bronnen	16

3. Handleiding Business Case



4. BC Rekensheet

Opzet van de BC	Directe problemen van de innovatie	Indirecte problemen van de innovatie	Impact van de innovatie
1. Directe problemen van de innovatie	2. Indirecte problemen van de innovatie	3. Impact van de innovatie	4. Impact van de innovatie
5. Impact van de innovatie	6. Impact van de innovatie	7. Impact van de innovatie	8. Impact van de innovatie
9. Impact van de innovatie	10. Impact van de innovatie	11. Impact van de innovatie	12. Impact van de innovatie
13. Impact van de innovatie	14. Impact van de innovatie	15. Impact van de innovatie	16. Impact van de innovatie
17. Impact van de innovatie	18. Impact van de innovatie	19. Impact van de innovatie	20. Impact van de innovatie
21. Impact van de innovatie	22. Impact van de innovatie	23. Impact van de innovatie	24. Impact van de innovatie
25. Impact van de innovatie	26. Impact van de innovatie	27. Impact van de innovatie	28. Impact van de innovatie
29. Impact van de innovatie	30. Impact van de innovatie	31. Impact van de innovatie	32. Impact van de innovatie
33. Impact van de innovatie	34. Impact van de innovatie	35. Impact van de innovatie	36. Impact van de innovatie
37. Impact van de innovatie	38. Impact van de innovatie	39. Impact van de innovatie	40. Impact van de innovatie
41. Impact van de innovatie	42. Impact van de innovatie	43. Impact van de innovatie	44. Impact van de innovatie
45. Impact van de innovatie	46. Impact van de innovatie	47. Impact van de innovatie	48. Impact van de innovatie
49. Impact van de innovatie	50. Impact van de innovatie	51. Impact van de innovatie	52. Impact van de innovatie
53. Impact van de innovatie	54. Impact van de innovatie	55. Impact van de innovatie	56. Impact van de innovatie
57. Impact van de innovatie	58. Impact van de innovatie	59. Impact van de innovatie	60. Impact van de innovatie
61. Impact van de innovatie	62. Impact van de innovatie	63. Impact van de innovatie	64. Impact van de innovatie
65. Impact van de innovatie	66. Impact van de innovatie	67. Impact van de innovatie	68. Impact van de innovatie
69. Impact van de innovatie	70. Impact van de innovatie	71. Impact van de innovatie	72. Impact van de innovatie
73. Impact van de innovatie	74. Impact van de innovatie	75. Impact van de innovatie	76. Impact van de innovatie
77. Impact van de innovatie	78. Impact van de innovatie	79. Impact van de innovatie	80. Impact van de innovatie
81. Impact van de innovatie	82. Impact van de innovatie	83. Impact van de innovatie	84. Impact van de innovatie
85. Impact van de innovatie	86. Impact van de innovatie	87. Impact van de innovatie	88. Impact van de innovatie
89. Impact van de innovatie	90. Impact van de innovatie	91. Impact van de innovatie	92. Impact van de innovatie
93. Impact van de innovatie	94. Impact van de innovatie	95. Impact van de innovatie	96. Impact van de innovatie
97. Impact van de innovatie	98. Impact van de innovatie	99. Impact van de innovatie	100. Impact van de innovatie



Verandertheorie



Wat is het veranderpad?

Verandertheorie

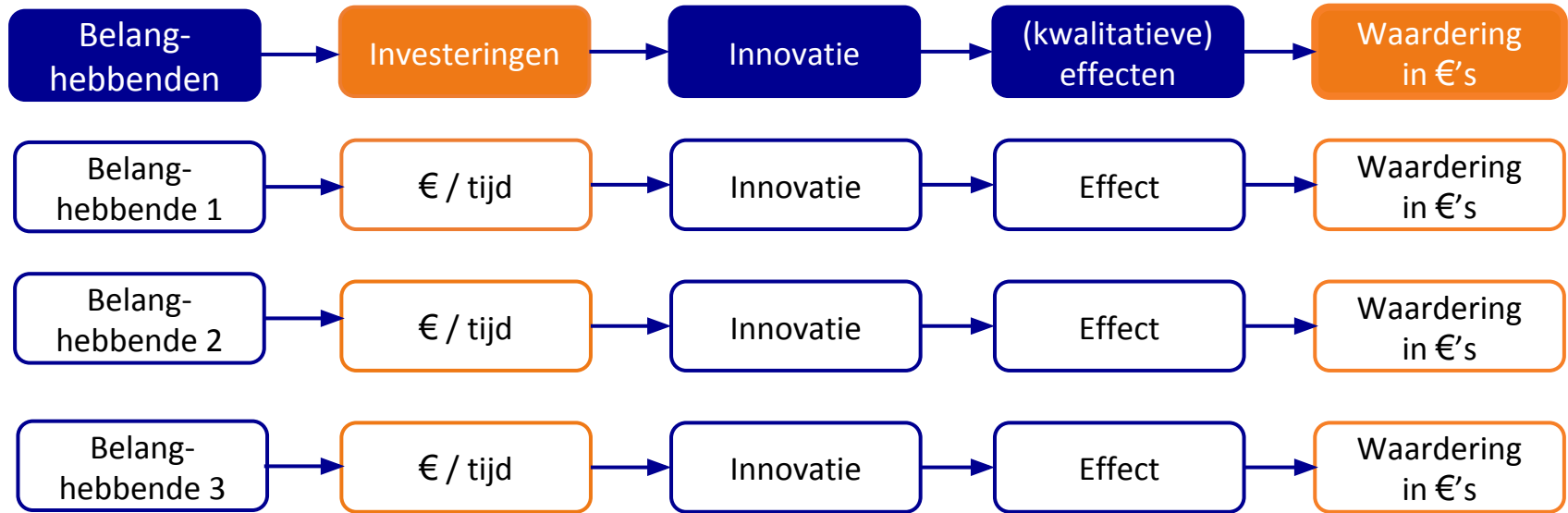
= een soort routebeschrijving:


Heldere beschrijving van de innovatie en hoe die leidt tot de beoogde resultaten

= de basis voor een Business Case



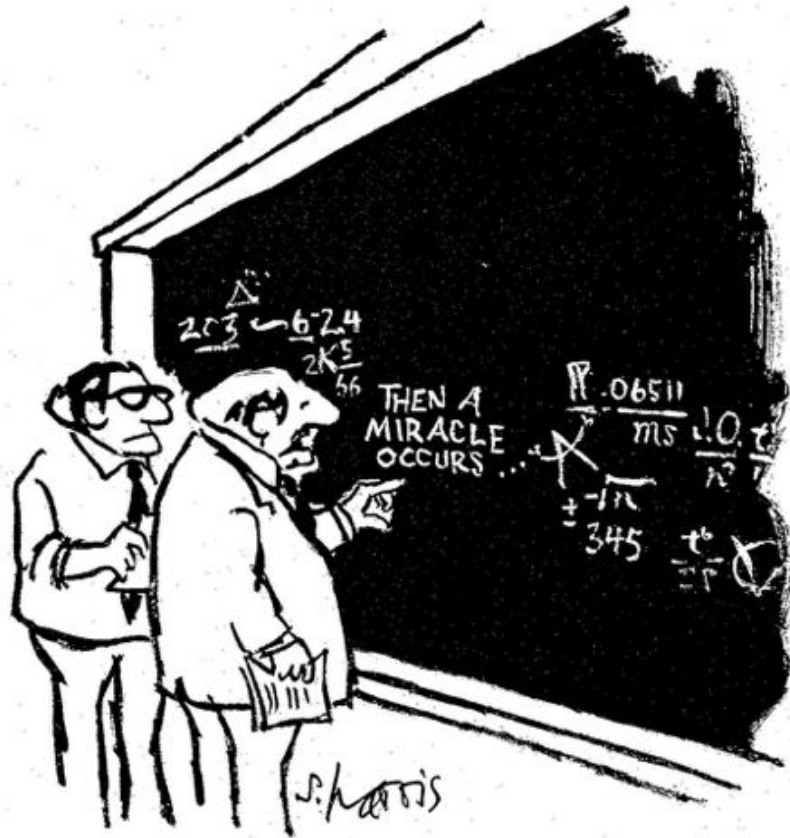
Model Business Case



 Verandertheorie = basis voor Business Case

 Business Case

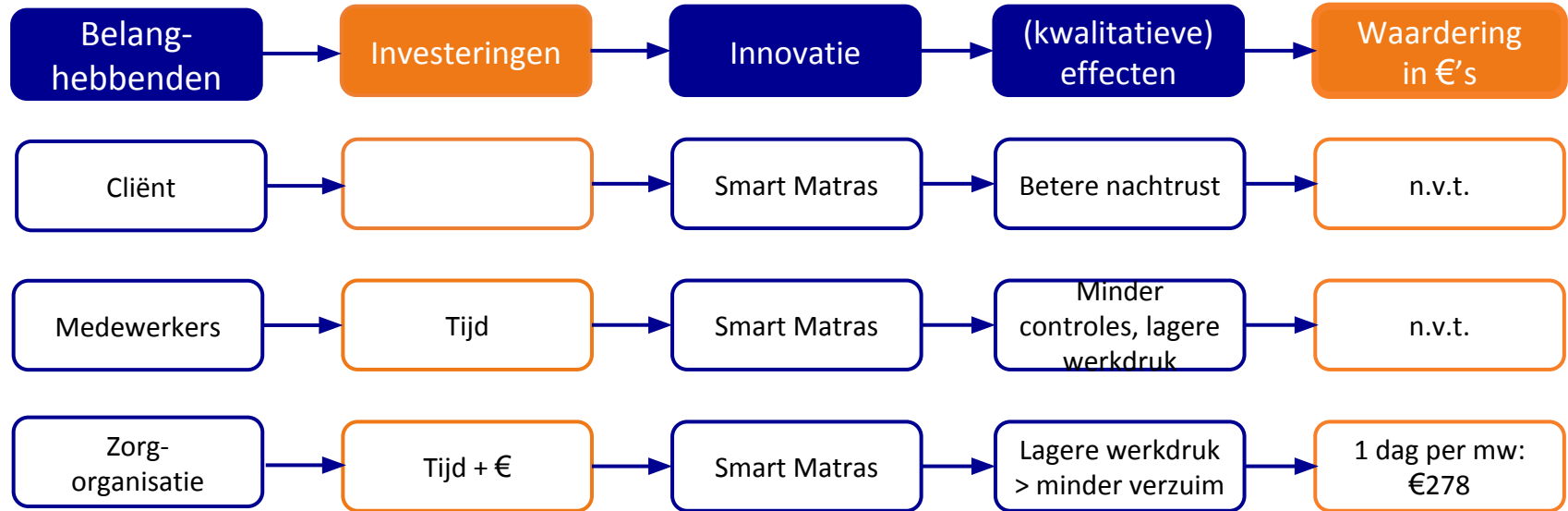






"I THINK YOU SHOULD BE MORE EXPLICIT HERE IN STEP TWO."



Model Business Case



 Verandertheorie = basis voor Business Case

 Business Case



De verandertheorie

Het vat samen:

- Welk probleem los je op met je innovatie?
- De veranderingen op korte en langere termijn die je verwacht
- Logica: hoe de innovatie leidt tot die verandering

Het is gebaseerd op:

- Professionele ervaring
- Informatie uit (wetenschappelijk) onderzoek
- Hypothesen



Are You Ready?



De casus: het Smart Matras

- Matras met sensoren → ligt iemand wel/niet in bed; in welke houding?
- De belofte: werkt nauwkeuriger dan de loopsensoren (minder gevoelig voor uit bed vallende kussens of langswaaiende gordijnen) → minder vals alarm
- Mogelijkheid tot vertraging alarm ingebouwd
 - (bijv. pas na 5 minuten uit bed alarm; na 4 uur in dezelfde houding alarm)
- Via app op telefoon alarm + overzichten
 - Hoe vaak valt iemand uit bed?
 - Hoe lang liggen mensen in bepaalde houdingen?
- Kosten: huurprijs € 2,40 per matras per dag (+ implementatiekosten...?)



De opdracht:

1. Wat is het **probleem** dat jouw innovatie wil oplossen?
- 2.a Wat is de **oplossing** die de innovatie biedt voor dit probleem?
- 2.b **Voor wie** doe je dit primair? (doelgroep)
- 2.c **Wie** ervaart er nog meer **verandering** als gevolg van de innovatie?
(andere belanghebbenden)
3. Wat zijn de beoogde **veranderingen op de korte en lange termijn?** > per belanghebbende

4. **Masterclass deelnemers: Wat zijn de werkzame factoren?**
Wat zijn de randvoorwaarden voor succesvolle implementatie?
Welke effecten kun je een financiële waarde toekennen, en hoe?





Verandertheorie → Basis voor Business Case - sessie 10 december



Wat is het probleem?

A) Wat doe je om dit probleem op te lossen? (jouw innovatie)

B) Voor wie doe je dit primair? Doelgroep?

Korte termijn (KT)
Welke effecten verwacht je op korte termijn voor je doelgroep?

+
+
+
+
-
-

Lange(re) termijn
Welke effecten verwacht je op de lange(re) termijn voor je doelgroep?

+
+
+
+
-
-

Kies 1 effect die leidt tot financieel resultaat: (Afname artsbezoek cliënt of ziekteverzuim medewerker)

Voor hoeveel personen treedt dit op? (Iedereen of bijv. 50%)

Werkzame factoren innovatie:

Waarom is het aannemelijk dat de effecten optreden? Wat weet je uit evt. eerdere ervaringen?

C) Wie ervaart er nog meer verandering als gevolg van de innovatie? En waarom?

1.
2.
3.
Vul voor de 2 belangrijkste belanghebbenden in de volgende stap de verwachte effecten in.

KT: (belanghebbende.....)

+
+
-

Lange(re) termijn

+
+
-

KT: (belanghebbende.....)

+
+
-

Lange(re) termijn

+
+
-

Voor wie is dit een financiële baat?

Hoe zou je de prijs van dit effect (bijvoorbeeld: de waarde van 1 ziekenhuisopname) uitrekenen? Welke bron kun je hiervoor gebruiken?

Aannames en randvoorwaarden voor succesvolle implementatie:

Verandertheorie → Basis voor Business Case



1. Het probleem

Wat is het probleem?

Werkzame factoren innovatie:

*Waarom is het aannemelijk dat de effecten optreden?
Wat weet je uit evt. eerdere ervaringen?*

:

2. Oplossing / innovatie & belanghebbenden

A) Wat doe je om dit probleem op te lossen? (jouw innovatie)

B) Voor wie doe je dit primair? Doelgroep?

C) Wie ervaart er nog meer verandering als gevolg van de innovatie? En waarom?

1.

2.

3.

Vul voor de 2 belangrijkste belanghebbenden in de volgende stap de verwachte effecten in.

Aannames en randvoorwaarden voor succesvolle implementatie:

3. Effecten Wat er verandert er voor de belanghebbenden als gevolg van innovatie?

Korte termijn (KT)

Welke effecten verwacht je op korte termijn voor je doelgroep?

+
+
+
+
-
-

KT: (belanghebbende.....)

+
+
-

KT: (belanghebbende.....)

+
+
-

Lange(re) termijn

Welke effecten verwacht je op de lange(re) termijn voor je doelgroep?

+
+
+
+
-
-

Lange(re) termijn

+
+
-

Lange(re) termijn

+
+
-

Visie

Optioneel: maak duidelijk aan welke elementen van de visie van jouw organisatie dit relateert (indien relevant)

Wrap-up

Wat vonden jullie er van?

Zie je dit jezelf gebruiken?



Samenvatting

- Een **verandertheorie** helpt bij:
 - Inzichtelijk maken **voor wie** je een probleem oplost
 - **Hoe** je een probleem oplost
 - Wat de **effecten** zijn als gevolg van je innovatie

Een **Business Case** helpt daarnaast bij:

- **Publiciteit** en mogelijke **gespreksopener**
- **Inhoudelijke argumentatie** in onderhandelingen → financiering
- Basis voor eventuele **monitoring en evaluatie**



Hoe nu verder?



Na vandaag:

- Presentatie + canvas worden nagestuurd
- Sinzer maakt toolkit af
- Bespreekt deze met IVVU en aantal vertegenwoordigers van de leden
- Begin 2020 klaar
- Mogelijkheid tot training/coaching volgt (op basis van behoefte)



Vragen?
Feedback?

Kirsten van Reisen
E: kirsten@sinzer.org
T: 06-55953734

Nelline Roest
E: nelline@sinzer.org
T: 06-10691122