



Sociale Dienst
Drechtsteden

FORMAT BUSINESSCASE

Aanvrager	
Organisatie	
Overige initiatiefnemers	
Naam Contactpersoon/ penvoerder	
Telefoon	
E-mail	



Naam business case (BC)	Voer hier de naam van de business case in
Kaders en uitgangspunten BC	Doelen BC algemeen Pm – overnemen uit de aangepaste versie van de bc dagbesteding Uitgangspunten BC Omschrijf hier welke uitgangspunten gelden voor de betreffende BC
Klantsegmenten	Klantsegmenten Formuleer om welke klantgroepen het gaat, geef per onderscheiden klantgroep een kwalitatieve beschrijving en geef tevens aan om hoeveel klanten het (bij benadering) per klantgroep gaat. Voorbeeld: bij de BC Dagbesteding maken we onderscheid tussen de klantgroepen Licht, Middel en Zwaar. Binnen de klantgroep Zwaar bevinden zich zowel klanten met psycho-geriatrische aandoeningen als VG. De zorgaanbieders zullen dit samen moeten invullen; hier vindt dus ontschotting plaats: in plaats van cliënten per organisatie/sector is het de uitdaging te kijken of de producten/diensten van de BC op een meer diverse (en grotere) groep van toepassing zijn. Geef tevens voor de komende jaren een schatting van de ontwikkelingen, zoveel mogelijk specifiek per onderscheiden klantgroep: beschrijf in hoeverre en waarom het aantal klanten per klantgroep af of juist toe zal nemen en kwantificeer dit (percentueel). Klantbehoefte Omschrijf hier wat de behoefte bij de hiervoor beschreven klantgroepen is. Verplaats je daarbij in de klant: welke trends en ontwikkelingen zie je bij deze klantgroepen? Denk in het geval van dagbesteding bijvoorbeeld aan de behoefte om zoveel mogelijk deel uit te maken van de samenleving en/of zoveel mogelijk arbeidsgerelateerde diensten. Let er hierbij op dat je niet al te gedetailleerd wordt, om te voorkomen dat je in deze fase al klantgroepen uitsluit, maar blijf ook niet te zeer in algemeenheden hangen, want dan heb je te weinig handvatten om de volgende onderwerpen in te kleuren. Wat is de behoefte bij deze cliënt(en)? Denk aan bijvoorbeeld: - Beter accepteren nieuwe, persoonlijke situatie - Ontwikkelen zelfredzaamheid - Gevoel mee te doen - Vergroten participatiemogelijkheden Let op 2: De beschrijving van dit onderwerp zal – althans voor de BC Dagbesteding op de volgende criteria worden getoetst: - de client vindt de begeleiding zinvol - het aanbod sluit goed aan bij de behoefte van de klant (zoals 'in de maatschappij')



	<p>en 'liefst arbeidsmatig')</p> <ul style="list-style-type: none">- er wordt kwalitatief goede begeleiding geboden- er is voldoende continuïteit voor de dienstverlening- de dienst wordt dichtbij de cliënt georganiseerd- de mantelzorger wordt voldoende ontlast
	<p>Toetsing van de behoefte</p> <p>Geef ook aan op welke wijze u de behoefte bij de doelgroep(en) heeft getoetst. Het kan bijvoorbeeld zijn dat u gesprekken heeft gevoerd met strategische partners en/of potentiële cliënten of dat u vragen uit de markt heeft opgevangen.</p>
Waarde propositie	<p>Belofte</p> <p>Omschrijf per onderscheiden klantgroep wat (welke dienst/product) je als organisatie wilt gaan leveren om de klantbehoefte te beantwoorden. Dit hoeft niet op activiteitsniveau (dus in het voorbeeld Dagbesteding niet welke dagactiviteit je precies wilt gaan aanbieden), maar wel op productgroepniveau (bijvoorbeeld bij de klantgroep 'licht' het ontwikkelen van dagbestedingsvormen zoveel mogelijk in werkomgevingen). Zet daarbij in op vernieuwing/innovatie door aan te geven waar dit afwijkt van het huidige aanbod.</p>
	<p>Onderscheidende waarde</p> <p>Geef aan hoe de producten/diensten die je in het kader van de waardepropositie hebt beschreven zich onderscheiden ten opzichte van de huidige situatie (en eventuele andere oplossingen voor de geformuleerde klantbehoeften). De onderscheidende waarde kan liggen in de inhoud, maar ook in de organisatie of in de prijs.</p> <p>Beschrijf de onderscheidende waarde zowel voor de betreffende klantgroepen als voor de opdrachtgever (in dit geval de SDD) als voor de opdrachtnemer (de zorgaanbieders in dit geval).</p>
Innovatie en kwaliteit	<p>Innovatie</p> <p>Geef hier aan wat innovatief is aan de BC: kostentechnisch, samenwerkingstechnisch (organisatorisch), productmatig en/of procesmatig. Denk daarbij ook aan onderwerpen als huisvesting en vervoer.</p> <p>Maak in het antwoord onderscheid in systeemniveau en productniveau. Het innovatieve of onderscheidende kan ook betekenen dat je zaken slimmer, beter gaat organiseren of dat er minder wordt gedaan.</p> <p>De BC dagbesteding zal op dit aspect worden getoetst op de volgende criteria:</p> <ul style="list-style-type: none">- er wordt gestreefd naar synergie in kosten, in bereik en/of omvang- er wordt gebruik gemaakt van een integrale aanpak: het product/de dienst is een waardevolle aanvulling op/vervanging van het bestaande aanbod.
	<p>Kwaliteit</p> <p>Beschrijf hier wat in de huidige situatie de kwaliteitsaspecten zijn die een rol spelen bij de onderscheiden klantgroepen en wat daarin verandert in de nieuwe situatie. Bijvoorbeeld: nu wordt de activiteit begeleid door 4 professionals en 4 vrijwilligers, straks door 2 professionals en 10 vrijwilligers.</p> <p><i>NB: SDD levert de voorzet aan voor de te onderscheiden kwaliteitsaspecten.</i></p>



Markt	<p>Geef aan in hoeverre het vernieuwde of vergelijkbare aanbod reeds wordt aangeboden door andere organisaties in de regio</p> <p>Geef tenslotte aan wie nu en naar de toekomst toe (potentiële) aanbieders van een vergelijkbaar aanbod zullen zijn.</p>
Klantrelatie	<p>Beschrijf hier op welke wijze je het wat (de waardepropositie) communiceert en/of distribueert richting de onderscheiden klantgroepen. Dit hoeft niet op het individuele productniveau maar wel, per onderscheiden klantgroep, aangeven of de distributie/communicatie direct of indirect (via stakeholders) verloopt en wat het voornaamste middel is dat daarbij wordt gebruikt (website, mail, busvervoer, inkoop, etc).</p> <p>Geef tevens aan wat daar anders aan is ten opzichte van de huidige situatie.</p>
Kernactiviteiten	<p>Kernactiviteiten</p> <p>Beschrijf hier, kijkend naar de waardepropositie (wat je gaat ontwikkelen om aan de klantbehoefte per klantgroep te voldoen), de belangrijkste kernactiviteiten die je moet organiseren om het product/de dienst ook daadwerkelijk geïmplementeerd te krijgen.</p> <p>Geef tevens aan welke van die activiteiten door wie worden uitgevoerd en hoe dat – in grote lijnen – gaat gebeuren.</p>
Partners/stakeholders	<p>Omschrijf hier welke stakeholders allemaal van belang zijn in verband met het product/de dienst en de onderscheiden klantgroepen en geef aan wat hun rol is in relatie tot het product respectievelijk de klantgroep.</p> <p><i>Dit kunnen bijvoorbeeld zijn: cliënten, mantelzorgers, verzekeraars, huisartsen, ziekenhuizen, gemeente, woningcorporaties, zorgverzekeraars, vervoersbedrijven, huisartsen, etc.</i></p> <p>Geef tevens aan naar welk type partners je nog op zoek bent en wat hun inbreng zou moeten zijn.</p>
Maatschappelijk resultaat/gemeentelijke beleidsdoelen en Revenuen	<p>Maatschappelijke resultaten / gemeentelijke bedrijfsdoelen</p> <p>Formuleer hier wat de doelen en resultaten zijn die met het uitvoeren van de BC worden gerealiseerd. Kwantificeer deze maatschappelijke resultaten en doelen zoveel mogelijk.</p> <p>De BC dagbesteding hanteert de maatschappelijke resultaten tevens als toetsingscriteria, i.c: duidelijk is dat:</p> <ul style="list-style-type: none">- de cliënt beter in staat is zijn/haar eigen leven te organiseren- de cliënt zoveel mogelijk opgenomen wordt in de samenleving- de activiteiten zoveel mogelijk in het arbeidsproces zijn geïntegreerd- de cliënt werknemersvaardigheden ontwikkelt waardoor zijn/haar loonwaarde toeneemt- de cliënt onder andere mensen is (participeert)- de eigen kracht van de cliënt en zijn/haar sociale omgeving optimaal wordt benut- er geen vergelijkbaar aanbod in de buurt is- het aanbod zorgt voor uitstel/voorkoming van intramurale zorg



	<p>- het aanbod bijdraagt aan een betere kwaliteit van de leefbaarheid in de wijk</p> <p>Revenuen Formuleer op basis van voorgaande onderwerpen wat concreet de resultaten of opbrengsten zijn die met het aanbod en de hiermee gepaarde gaande wijzigingen in dienstverlening worden bereikt. Definieer de resultaten zowel kwantitatief (meetbaar), als kwalitatief!</p> <p>Geef aan wat de kosten zijn in relatie tot het bereik (aantal deelnemers en afstand) Geef aan of sprake is van resultaatfinanciering en zo ja op welke wijze</p> <p>De BC dagbesteding zal worden getoetst op de volgende rendementscriteria:</p> <ul style="list-style-type: none"> - verwachte uitstroom - de graad van professionaliteit in relatie tot de klantgroep - vermindering af te leggen afstanden - voorkomen van duurdere zorg - vergroting van het aantal deelnemers - vermindering administratieve lasten
Financiën	<p>Kosten Beschrijf wat de prijs wordt die voor het gedefinieerde eindresultaat dient te worden betaald en hoe deze is opgebouwd (per onderscheiden klantgroep).</p>
	<p>Overige financiële consequenties Geef aan welke eventuele andere financiële consequenties er zijn voor andere domeinen</p>
	<p>Baten Geef tevens aan wat de te verwachten financiële baten zijn die met het product/de dienst worden behaald <i>Toelichting: Ook hier kwantificeren naar €/cliënt/periode.</i></p>
	<p>Financiering Beschrijf hoe en met welke mogelijke additionele / alternatieve financiersbronnen het nieuwe aanbod wordt gefinancierd</p> <p>Geef aan welke financieringsstromen hierbij al zeker zijn en welke activiteiten in dit kader nog moeten worden ondernomen. <i>Toelichting: Qua financiering kan gedacht worden aan subsidies, bijdrage verzekeraars, ontwikkelpartners, crowdfunding, etc.</i></p>
Planning en fasering	<p>Planning Wanneer wordt het product opgeleverd c.q. afgerond? Waar wordt dit door bepaald en welke zaken beïnvloeden dit?</p>
	<p>Fasering Wat zijn de te bereiken milestones en wanneer worden deze bereikt?</p>
Risico's	<p>Benoem hier welke risico's er mogelijk aan de BC kleven</p> <p><i>Inhoudelijk:</i> Geef aan wat er gebeurt als het product/de dienst niet wordt ontwikkeld</p> <p><i>Organisatorisch:</i></p>



	Denk bijvoorbeeld aan het wegvallen van een stakeholder. <i>Financieel:</i> Denk bijvoorbeeld aan ontwikkelingskosten die onbeheersbaar kunnen worden
Monitoring	Op welke wijze wordt er binnen het nieuwe aanbod gemonitord of de beoogde resultaten worden behaald? Welke parameters worden hierbij in kaart gebracht?

Wij verzoeken u vriendelijk om uw volledig ingevulde BC-formulier per email te sturen naar contractmanagement@drechtsteden.nl, waarna wij dan zo spoedig mogelijk contact met u opnemen om uw idee te bespreken.