

BUSINESS CASE

< naam substitutie van zorg >

Doel	<Ambitie en validiteit>				
Uitgave	<datum>	Versie	<nummer>		
Auteur	<naam>			Datum	
Zorgaanbieder	<naam>	Paraaf akkoord		Datum	
Contactpersoon De Friesland	<naam>	Paraaf akkoord		Datum	

2. Motivatie

De business case wordt opgesteld door de zorgaanbieder, zonodig ondersteund door De Friesland. In de business case wordt de oplossing, zowel kwalitatief als kwantitatief, uitgewerkt en wordt een advies gegeven t.a.v. de oplossingsrichting. De business case bevat de redenen waarom een traject opgestart dient te worden en past binnen de kaders van de afspraken binnen Friesland Voorop. De business case kan gevoelige informatie bevatten, zonder afstemming met de auteur kan deze niet met derden worden gedeeld.

Achtergrond / huidige situatie

Beschrijf de achtergrond voor het idee, het probleem, de ambitie, etc.:

- Welke ideeën of ambities zijn er?
- Betreft het een nieuw idee of een doorontwikkeling van een reeds in gang gezet traject?
- In welke context wordt het traject gestart?
- Welke disciplines / instellingen zijn betrokken?
- Wordt het traject uitgevoerd in een groter verband met andere projecten?
- Zijn er andere ontwikkelingen die een raakvlak hebben met deze Business Case?
- Etc.

Beoogd doel

Beschrijf het doel van het op te starten traject:

- wat is de doelgroep?
- welk knelpunt bij deze patiëntengroep lost het op?
- wat is regio en reikwijdte van het traject?
- wat willen we met het traject bereiken?
- wat zijn de kenmerken van de mensen / patiënten?

Op het doel wordt beoordeeld of het traject succesvol is verlopen, beschrijf het doel zo concreet mogelijk, zowel kwantitatief als kwalitatief. Beschrijf de doelen SMART: Specifiek (concreet resultaat), Meetbaar (kwantiteit, kwaliteit, tijd, geld), Acceptabel (voor jezelf en anderen), Realistisch (haalbaar en uitvoerbaar) en Tijdgebonden (in tijdsperiode geformuleerd).

Ambitie

Beschrijf de ambitie die moet worden vormgegeven. Beschrijf het idee in de context van de bijbehorende interventies. Daarbij wordt het probleem kwantitatief en meetbaar gemaakt door middel van de:

- huidige situatie; verschil tussen doelstelling van de behandeling en de huidige situatie;
- groei; de delta van de benodigde verandering;
- gewenste situatie; afhankelijk van het tijdstip waarop het karakter van het idee verandert.

Toekomstige ontwikkelingen

Hoe past de verandering in de toekomstige ontwikkelingen binnen het domein van het beoogde doel. Wat is het lange termijn beleid, sluit het aan op toekomstige ontwikkelingen, wat betekent de verandering voor het 'zorgveld'? Raakt de verandering meerdere gebieden?

Specifieke eisen aan de oplossing / randvoorwaarden

Hier wordt aangegeven aan welke specifieke criteria de oplossing dient te voldoen, denk daarbij aan de volgende vragen:

- wat zijn de specifieke eisen aan de oplossing en interventies?
- op basis waarvan is er voor deze oplossing gekozen?
- De kwaliteitsverwachtingen worden gespecificeerd, neem hier de belangrijke en algemene eisen op.
- aan welke kwaliteitsstandaard voldoet de oplossing?
- is er een uiterste implementatiedatum en waarom?

Implementatie

Geef de vervolgstappen die worden gezet naar aanleiding van het besluit over deze Business Case. Vragen die beantwoord worden zijn:

- worden er een of meerdere trajecten opgestart en op welke termijn?
- hoe ziet stappenplan en fasering er uit?
- wie begeleidt het traject en is verantwoordelijk?
- wie zijn de belangrijkste stakeholders?

Afspraken met betrekking tot monitoring netto baten

Geef aan op welke wijze de resultaten van de Business Case worden gemonitord, het betreft derhalve implementatie van PDCA-cyclus rondom dit traject. De volgende vragen staan centraal:

- welke kwaliteitscriteria worden getoetst?
- welke doelmatigheidsvoordelen worden gerapporteerd?
- met welke frequentie wordt er gerapporteerd?
- met wie worden de ontwikkelingen gedeeld en wie zorgt er voor eventuele bijsturing?

Risico's

Risico	Kans*	Impact*	Beheersmaatregelen

* geef aan: klein, midden of hoog

Licht de risico's en de beheersmaatregelen hier toe.

	Tarief	Eenheid	1e consult
Variabele kosten			
Honorarium specialist	€ 140	140 per uur, 10 patienten per dagdeel	€ 58,33
Salaris doktersassistent	€ 35	50% aanwezig	€ 7,29
ELD		Aanname vast bedrag	€ 10,00
Administratiekosten	€ 20	15 minuten per consult	€ 5,00
Kosten agendabeheer	€ 20	8 minuten per consult	€ 2,67
Overige algemene kosten		verzekeringen, kantoorbenodigdheden, etc	€ 2,50
Vaste kosten			
ICT	€ 3.000	spec toevoegen	
Huisvestingskosten	€ 2.000	spec toevoegen	
Initiele kosten	€ 4.000	spec toevoegen	
Projectkosten	€ 5.000	spec toevoegen	
Tarief meekijkconsult			

# patiënten Friesland (ma DFZ = 62%)	169
# herhaalconsulten Friesland	58
Totaal # consulten Friesland	227

2e consult		Totaal	Omzet
€	19,83	€ 78,17	€ 13.238
€	2,48	€ 9,77	€ 1.655
€	-	€ 10,00	€ 1.694
€	1,70	€ 6,70	€ 1.135
€	0,91	€ 3,57	€ 605
€	-	€ 2,50	€ 423
		€ 17,71	€ 3.000
		€ 11,81	€ 2.000
		€ 23,62	€ 4.000
		€ 29,52	€ 5.000
		€ 193,38	€ 32.749

34%

Data obv kostenjaar 2013

	zorgproducten			
Huidige situatie	DUMMY A	DUMMY B	Totaal DFZ	Totaal Friesland
# declaraties	80	150	230	371
# patiënten	70	140	210	339
Gemiddeld # bezoeken	2,3	1,9	2,0	2,0
# bezoeken	184	285	469	756
Relatief # bezoeken	39%	61%	100%	
Gemiddeld tarief De Friesland	€ 400	€ 300	€ 335	
DIS tarief	€ 403	€ 299	€ 335	
Omzet huidige situatie	€ 32.000	€ 45.000	€ 77.000	€ 124.194

Nieuwe situatie	DUMMY A	DUMMY B	Totaal DFZ	Totaal Friesland
Aanname aandeel substitutie	50%	50%	50%	
Rechtstreeks zkh	50%	50%	50%	
Aanname doorverwezen zkh	5%	5%	5%	
Totaal 2 ^{de} lijn	55%	55%	55%	
# patiënten nwe situatie	35,0	70,0	105	€ 169
# bezoeken nieuwe situatie	55,2	85,5	141	227
gemiddeld # bezoeken nwe situatie	1,4	1,1	1,3	
Tarief 1,5 lijn	€ 174	€ 174	€ 174	
Omzet 1,5 lijn	€ 6.091	€ 12.183	€ 18.274	€ 29.474
Omzet 2 ^{de} lijn	€ 17.600	€ 24.750	€ 42.350	€ 68.306
Totaal omzet nieuwe situatie	€ 23.691	€ 36.933	€ 60.624	€ 97.781
Omzet huidige situatie	€ 32.000	€ 45.000	€ 77.000	€ 124.194
Omzet nieuwe situatie	€ 23.691	€ 36.933	€ 60.624	€ 97.781
Netto resultaat	€ 8.309	€ 8.067	€ 16.376	€ 26.413
				21% besparing

bezoeken huidige situatie zijn bepaald met Nza zorgproductenviewer

Scenario	KPI
50%	50%

5%	<5%
----	-----

60%	<1,3
-----	------

0,90

Bijlage - specificaties

Specificatie ref ..

Neem hier de specificatie van de berekeningen op.

Specificatie ref ..

...

Specificatie ref ..

...

BUSINESS CASE < naam substitutie van zorg >		Versie: <nummer>
		Datum: <datum>
Naam opdrachtgever	<naam>	Voor akkoord:
Naam auteur	<naam>	