



Seminarie 2018

# Nieuwe businessmodellen in de zorgeconomie

De zorg verandert.  
Verandert uw businessmodel mee?

Online inschrijven kan via

<http://fabriekenvoordetoekomst.be/seminarie-zorgeconomie>

## Sessie 4

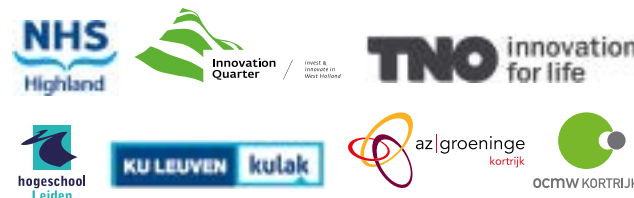
### Een nieuw 'governance model' voor de zorg.

Professor Johan Bruneel | KULAK

Een belangrijke uitdaging in het opzetten en beheren van een geïntegreerd businessmodel is het beheersmodel ('governance'). Een zorginstelling moet zich voorbereiden om de opportuniteiten te grijpen die geïntegreerde businessmodellen bieden. Het opzetten van een "hybrid" governance model in de zorginstelling lijkt hiervoor een noodzakelijke randvoorwaarde. Daarnaast brengt een samenwerkingsverband tussen een zorginstelling en een bedrijf enkele typische uitdagingen met zich mee. Zorginstellingen moeten zich bewust zijn van deze uitdagingen en oog hebben voor de governance van het partnerschap zelf. Wat zijn goede governance modellen waarbij profit en social profit kunnen samenwerken? In de vierde sessie wordt daar op ingegaan.

8/02/2018 | Faculteit KULeuven in Brugge

Partners van het SHINE project



Het SHINE project krijgt financiële steun van de Provincie West-Vlaanderen en het Europees Fonds voor Regionale Ontwikkeling.



"Dit seminarie is een actie die kadert in het initiatief Fabriek voor de Toekomst Zorgeconomie."

## Contact

Dominique Bogaert  
Stafmedewerker Zorgeconomie  
Fabrieken voor de Toekomst  
dominique.bogaert@pomwvl.be

Inge Taillieu  
Coördinator Zorgeconomie  
Fabrieken voor de Toekomst  
inge.taillieu@pomwvl.be

De POM West-Vlaanderen is lead partner in dit project dat steun krijgt van het Interreg North Sea Region samenwerkingsprogramma.





Door de vergrijzing komt het traditioneel financieringsmodel van de zorgsector onder druk te staan. Naast een kwantitatieve stijging neemt de zorgvraag ook kwalitatief toe: nieuwe technologieën vinden hun ingang en de zorgvrager wordt mondiger en verwacht een zorgverlening op maat.

Om de zorg van morgen betaalbaar én kwalitatief hoogstaand te houden, is het noodzakelijk dat er met een open blik wordt gekeken naar alternatieve oplossingen.

Een duurzame oplossing voor deze uitdaging bestaat erin om nieuwe samenwerkingen tussen bedrijven en zorgorganisaties op te zetten waar alle betrokken partijen ook financieel beter van worden. De zorginstellingen brengen hun kennis in over de specifieke noden van hun klant en de bedrijven zetten hun technische kennis en know how in om – gezamenlijk – een geschikt antwoord te bieden op de zorgvraag.

De POM West-Vlaanderen organiseert in januari en februari 2018 vier opeenvolgende sessies over slimme samenwerkingen tussen social profit organisaties en bedrijven. Deze sessies zijn een onderdeel van het SHINE project dat ook als doelstelling heeft om binnen de zorgconomie in West-Vlaanderen samenwerking tussen zorgactoren en bedrijven te stimuleren.

### Sessie 1

#### Samenwerking tussen profit en social profit: wat zijn de voordelen?

*Professor Johan Bruneel | KULAK*

Zorginstellingen grijpen vaak terug naar het verhogen van de efficiëntie als antwoord op stagnerende financiële bijdrages door de overheid. Een alternatief hiervoor bestaat erin dat zorginstellingen op zoek gaan naar nieuwe bronnen van inkomsten. Het concept van geïntegreerde businessmodellen laat toe om een partnerschap op te zetten tussen een zorginstelling en een profit speler, met de bedoeling om een nieuwe businessopportunity te realiseren. De eerste sessie belicht de maatschappelijke en economische meerwaarde van dergelijk partnerschap voor beide partijen.

**18/01/2018 | Faculteit KULeuven in Brugge**



*Professor Johan Bruneel*

### Sessie 2 - 3

#### Het ontstaan van een nieuw business model.

*Johan Moyersoen | i-propeller*

Wat zijn de noodzakelijke elementen en welke stappen moeten genomen worden om tot een duurzaam businessmodel te komen? Om een maatschappelijke impact te kunnen realiseren dient het duidelijk te zijn voor alle betrokken partners welke 'value proposition' ze te bieden hebben met deze samenwerking. Vervolgens wordt verder nagedacht hoe deze propositie, dit aanbod kan realiseren (value delivery) naar de doelgroep die men voor ogen heeft. Als beide partners er financieel beter van willen worden, dient dan ook de value capturing in het partnerschap duidelijk worden omschreven. Tijdens twee sessies wordt dit volledige proces stap voor stap doorlopen.

**25/01/2018 & 01/02/2018 | Faculteit KULeuven in Brugge**



*Johan Moyersoen*