

## Tool [GezondNL.nl](https://www.gezondnl.nl): Business Case

Een business case dient om een investeringsbeslissing te onderbouwen. De kern ervan is een kosten- en batenanalyse. Een business case is nodig om de continuïteit van de keten of de zorg te borgen en in aanmerking te komen voor een keten-DBC. Bij een keten-DBC is de dienstverlening van de keten voor een specifieke doelgroep het uitgangspunt, niet (meer) het domein van organisaties of sectoren.

De volgende aanpak is mogelijk:

**Stap 1:** Expliciteer de dominante problematiek en/of de te verwachten maatschappelijke opbrengst van de keten. Doe dit via een doelgroepanalyse, (primaire) procesanalyse, data-analyse, vraaganalyse of een behoeftenonderzoek. Organiseer over de uitkomsten een werkconferentie met sleutelfiguren en benoem de problemen, kansen en uitdagingen. Ga daarna verder in een werkteam dat bestaat uit enthousiaste leden van de kernpartners. Zij werken de afspraken nader uit.

**Stap 2:** Benoem de kerncompetenties die nodig zijn om de dienstverlening te organiseren.

**Stap 3:** Bepaal in gezamenlijkheid welke partners die competentie(s) hebben.

**Stap 4:** Maak strategische keuzes met sleutelfiguren over resultaat, activiteiten, rollen, indicatoren, capaciteit en financiering. Verdeel de lusten en lasten zoveel mogelijk over de partners. Mogelijke rollen zijn: logistieke coördinator, regisseur, opdrachtnemer, facilitator/beheerder, sponsor/investeerder, toezichthouder/auditor, professionals en gebruikers. Soms moeten ketens aan meerdere instanties verantwoording afleggen, hetgeen veel bureaucratie met zich meebrengt. In dit stadium kan gezocht worden naar een toezichthouder die namens de andere toezichthouders optreedt of een gezamenlijke format die alle toezichthouders accepteren.

**Stap 5:** Maak een businessplan en zoek hierbij een of meer opdrachtgevers. Dit kan een concern of (grote) instelling zijn of externe financiers zoals verzekeraars en gemeenten. Ook kan een combinatie van financiers benaderd worden.

**Stap 6:** Inhoud van het businessplan:

- Omvang van doelgroep en reikwijdte van werkgebied
- ketendoelen en beoogde resultaten
- richtlijnen en/of (zorg)standaarden
- activiteiten/proces/programma/model of hoofdlijnen
- rollen/verantwoordelijkheden, waaronder opdrachtnemer/hoofdaannemer namens de keten
- kwaliteitsindicatoren en auditing
- capaciteit en financiering
- communicatie en innovatie
- kennis- en/of informatiedelen(systeem)
- merknaam en marketing

Ga van tevoren na of een zorgverzekeraar of een gemeente een format heeft voor het opstellen van een business case en weet hoeveel ruimte er (niet) is om hiervan af te wijken.

**Stap 7:** Presenteer het businessplan als ketenpartners gezamenlijk aan een of meer opdrachtgevers of potentiële financiers. Gezamenlijk wordt het aanbod gedaan 'dit kunnen we leveren tegen deze kwaliteit en volgens deze prijs'.

**Stap 8:** Maak afspraken met de financier(s) en werk de opdrachtgeversrol samen uit.