

# HET BUSINESS PLAN VAN DE ZORGONDERNEMER VAN DE TOE- KOMST!

## HET BUSINESS PLAN

Als zorgondernemer ben je zelf verantwoordelijk voor de bedrijfsvoering van jouw Dienstbode. De uitdaging is om een business plan te maken dat richting geeft aan de invulling van jouw onderneming.

Het business plan is je persoonlijk werkplan. Alle zaken die belangrijk zijn voor het starten en draaiende houden van jouw onderneming ga je over nadenken, beschrijven en vastleggen. Als leidraad kan je gebruikmaken van de onderstaande indeling. Deze indeling geeft puntsgewijs aan welke onderwerpen van belang zijn om in het plan te beschrijven.

Met het beschrijven van je droom heb je al een begin gemaakt met het eerste deel van het business plan. Je droom ga je nu verder uitwerken.

Voel je vrij om je eigen plan te maken. Wees creatief! Het plan vormt ten slotte de basis om je droom uit te voeren en geeft je inspiratie om aan dit avontuur te beginnen. Later in het proces kan je terugvallen op de visie die je hebt beschreven en toetst je of je nog op de goede weg bent.

Het plan zal uiteindelijk zo'n 6 tot 10 pagina's bevatten exclusief de bijlagen. Uiteraard word je door ons beleid en bespreken we met regelmaat de voortgang.

Veel plezier en inspiratie voor het maken van je business plan.

## INHOUD

Vragenlijst toekomstige zorgondernemer .....	3
Hoofdstukken en onderwerpen .....	3
Visie, ambitie en doelstellingen .....	3
De markt .....	4
De bewoners .....	4
Dienstverlening.....	4
Persoonlijke competenties.....	5
Marketing en PR.....	5
Personeelsbeleid.....	5
Risicoanalyse.....	6
Projectplan.....	6
Begroting & Financien.....	6



## VRAGENLIJST TOEKOMSTIGE ZORGONDERNEMER

1. Welke Zorgprofielen vind jij van toepassing binnen de Dienstbode?
2. Hoe denk jij bewoners te gaan werven voor jouw Dienstbode?
3. Hoe stel je jouw groep bewoners samen?
4. Hoeveel personeel denk je nodig te hebben voor jouw bewoners en wat voor mensen neem je aan?
5. Hoe denk je de groepssamenstelling in de toekomst vorm te geven, bij toename van de zorg van bewoners, na vertrek of overlijden van bewoners?
6. Hoe zie jij de rol van de wettelijk vertegenwoordiger van de bewoner?
7. Wat zijn de rechten en plichten van de bewoner en de wettelijk vertegenwoordiger?
8. Eenzaamheid is een groot probleem binnen instellingen. Hoe stimuleer jij de bewoner om uit zijn/haar kamer te komen terwijl hij/zij eigen baas is?
9. Met wie heeft de bewoner dagelijks contact en hoe vaak vindt dat plaats?
10. Wat wanneer je niet meer kan voldoen aan de zorgvraag?
11. Wat vind jij de belangrijkste eigenschappen die een Dienstbode moet hebben?

## HOOFDSTUKKEN EN ONDERWERPEN

1. Wat is mijn motivatie om een De Dienstbode te starten?
2. Wat is mijn motivatie om zorgondernemer te worden van een van de formules van Aafje Coöperatie?

## VISIE, AMBITIE EN DOELSTELLINGEN

1. Wat is mijn visie op kwaliteit van leven voor de ouderen in de samenleving?
2. Hoe sluit mijn visie aan bij de visie van Aafje Coöperatie?
3. Wat is mijn droom, hoe zie ik mijn Dienstbode voor me?
4. Welke kernkwaliteiten bezit mijn Dienstbode?
5. Op welke manier zie ik in mijn Dienstbode terug welke idealen ik nastreef? Idealen zoals zorg, manier van leven, keuze van de inrichting.
6. Hoe geef ik invulling aan de ideeën voor mijn Dienstbode?

## DE MARKT

1. Wat is de lokale vraag voor deze dienst op dit moment en wat is de verwachting voor de toekomst (ontwikkeling).
2. Wat is het lokale aanbod op dit moment en wat is de verwachting voor de toekomst (ontwikkeling).

## DE BEWONERS

1. Wie zijn mijn klanten? Wie nemen er straks mijn diensten af?
2. Hoe zie ik de opbouw van de klanten voor me? Denk bijvoorbeeld aan de mate van lichamelijke beperking, contra-indicaties, maar ook aan de financiële bedrijfsvoering.
3. welk in- en uitsluitingscriteria ga ik bepalen betreft het aannamebeleid?
4. Hoe denk ik aan mijn klanten te komen? Wat doe ik wanneer dit niet (tijdig) lukt en wat zijn de consequenties?

## DIENSTVERLENING

5. Welke zorg en diensten verleen ik? Hoe ziet het concept van De Dienstbode eruit?
6. Wat is de kracht of specialiteit van mijn Dienstbode
7. Wat zijn de kosten van de dienst die ik wil bieden?
8. Op welke manier zorg ik dat de kwaliteit gewaarborgd blijft?
9. Hoe regel ik de communicatie met de bewoner en familie en hoe onderhoud ik het contact?

## PERSOONLIJKE COMPETENTIES

1. Wat zijn mijn sterke en minder sterke kanten?
2. Met welke persoonlijke aandachtspunten moet ik rekening houden?
3. Welke kwaliteiten wil ik verder ontwikkelen?
4. Welke doelstelling(en) streef ik in bovenstaande punten na?

## MARKETING EN PR

1. Op welke manier geef ik bekendheid aan mijn Dienstbode?
2. Welke middelen heb ik hiervoor nodig; hoe en wanneer zet ik deze in?
3. Welke media kan ik gebruiken?
4. Welke zakelijke relaties zijn belangrijk in mijn regio? (bijvoorbeeld: huisartsen, ouderenorganisaties, ect.)
5. Op welke manier bouw ik aan een netwerk van professionals en/of vrijwilligers?

## PERSONEELSBELEID

1. Wat is mijn personeelsbeleid?
2. Hoeveel personeelsleden heb je nodig om zorg en diensten te verlenen?
3. Welke kwaliteiten moet mijn personeel bezitten?
4. Op welke manier geef ik vorm aan de instroom van mijn personeel?
5. Welke arbeidsvoorwaarden wil ik gaan hanteren?
6. Wat voor type leidinggevende ben ik?



## RISICOANALYSE

1. Zijn er persoonlijke risico's waar je rekening mee houdt?
2. Zijn er zorginhoudelijke risico's waar je rekening mee houdt?
3. Zijn er financiële risico's waar je rekening mee houdt?
4. Zijn er risico's m.b.t. personele zaken waar je rekening mee houdt?

## PROJECTPLAN

1. Binnen welke termijn wil ik mijn onderneming realiseren (korte termijn / middel-lange termijn / lange termijn)? Met welke afhankelijkheden houd ik rekening?
2. Implementatie
3. Wat zijn bijvoorbeeld de belangrijkste mijlpalen?

## BEGROTING & FINANCIEN

1. Hoe ziet mijn investeringsplan eruit en hoe is die onderbouwd?
2. Hoe ziet mijn begroting eruit voor de eerste 5 jaar? Wat is hierbij de liquiditeitsprognose? En wat is de balanspositie na 3 jaar?
3. Waar zijn de inkomsten uit opgebouwd; huur, PGB, en/of service?
4. Welke verwachting en behoefte heb ik van Aafje Coöperatie ten aanzien van ondersteuning?
5. Wanneer verwacht ik de eerste inkomsten?
6. Welke tarieven vraag ik voor mijn dienstverlening en waar zijn deze op gebaseerd?
7. Onder welke rechtsvorm start je het bedrijf en waarom?
8. Bereken de break-even punt (geen winst / geen verlies bij hoeveel bewoners realiseer je dit?)
9. Vanaf wanneer laat ik me ondersteunen door personeel, stagiaires en/of vrijwilligers?
10. Welke taken laat ik door hen uitvoeren, hoeveel uur is er nodig en wat ga ik hen betalen?