Ondernemen in de fysiotherapie

*“Onze positie op de markt is iets om constant te bewaken, want het is hectisch in zorgland. Denk aan de stijgende zorgkosten, bezuinigingen in de zorg (pakketingrepen Basisverzekering; minder dekking in de Aanvullende verzekering), stijging eigen bijdragen cliënten en tarieven die onder druk staan. Deze trend zal zich volgens ons voortzetten. De inzet is al zichtbaar op meerdere gebieden: vakinhoud en wetenschap en de lobby richting stakeholders zoals de overheid bijvoorbeeld om verdere pakketmaatregelen te voorkomen en om meer marktevenwicht te bepleiten. En niet te vergeten het recent uitgevoerde kosteneffectiviteitsonderzoek fysiotherapie (het BMC-onderzoek) waarmee we zowel de waarde van fysiotherapie als de kostenefficiency kunnen aantonen.”*

Uit: <http://www.fysionet.nl/actueel/nieuwsoverzicht/nieuwe-routes_marktpositionering.html> 18-10-2012

**Inleiding**

De zorgsector is de laatste jaren aan veel veranderingen onderhevig, zowel aan de kant van de zorgaanbieders, de zorgvragers als de institutionele omgeving. Ontwikkelingen waarbij de roep om meer ondernemend gedrag in de zorg steeds luider wordt. Ondernemend gedrag dat in de particuliere sectoren allang aan de orde van de dag is, vindt langzamerhand zijn weg in de zorgsector. Sinds 2012 is er een dalende vraag aan fysiotherapie. De vanzelfsprekende groei in patiëntenstroom richting fysiotherapie kwam daarmee ten einde. Sinds 2012 is de beroepsvereniging toenemend actief om de marktpositie te bewaken. Behalve kwalitatieve verbetering van bestaande diensten en/of producten is er ook een trend naar de ontwikkeling van nieuwe producten

**Onderwijsmoduul ondernemen in de fysiotherapie**

In het moduul ‘ondernemen in de fysiotherapie’ werk je aan je ontwikkeling van de beroepscompetentie ‘ondernemen’. Deze competentie staat als volgt omschreven:

- De fysiotherapeut draagt vanuit een analyse van sterkten/zwakten en kansen/bedreigingen, bij aan ontwikkeling en uitvoering van keuzen op strategisch niveau ten aanzien van de vraag naar en het aanbod van fysiotherapeutische hulp- en dienstverlening, met als doel de positie van de eigen organisatie in de omgeving c.q. de kwaliteit van het aanbod te verbeteren.-

Hierbij sluit de competentiebeschrijving aan bij de ontwikkeling in de zorgmarkt.

Doelen module ‘ondernemen’:

* Student kan relevante actuele ontwikkelingen op het domein van de fysiotherapie in kaart brengen en weet deze te vertalen naar consequenties voor de fysiotherapie in zijn algemeen en een organisatie in het bijzonder (prestatie-indicator 5.1)
* De student is in staat om met voorstellen te komen om de kwaliteit van bestaande dienstverlening/producten te verbeteren of ontwikkelt nieuwe diensten en/of producten (prestatie-indicator 5.2)
* De student is in staat om in overeenstemming met de doelen en belangen van een organisatie te handelen (o.a. stage-instelling, opleiding) en de beroepsethische normen (prestatie-indicator 5.3)

Bij ondernemen denken we vaak het starten voor eigen rekening en risico van een eigen bedrijf. Doch dit is slechts een van de aspecten die een rol spelen bij ondernemen. We onderscheiden feitelijk 4 rollen:

* Marktzoeker
* Innovator
* Risiconemer
* Manager

Met name in de rollen van marktzoeker en innovator zijn fysiotherapeuten weinig actief. Tot 2012 was het voor de beroepsgroep ook minder noodzakelijk om zich hier mee bezig te houden. De patiënten kwamen toch wel, maar zoals gesteld is de marktpositie aan het veranderen.

Tijdens dit moduul verken je de fysiotherapeutische zorgmarkt en mogelijk word je aandacht door bepaalde relevante actuele ontwikkelingen getrokken die interessant zijn voor de fysiotherapie in zijn algemeen en een organisatie in het bijzonder. Het kan ook zijn dat je met een idee rondloopt en dan is het belangrijk de behoefte aan dit idee/product te verkennen. Om de relevantie voor de fysiotherapie te benadrukken is het belangrijk dat je op zoek gaat naar een opdrachtgever. Dit kan een praktijk of instelling zijn. Je wilt misschien een relevante ontwikkeling onder de aandacht brengen en kijken of er een product tot stand kan komen. De andere mogelijkheid is dat je al een product voor ogen hebt die je onder de aandacht wilt brengen.

Om zo authentiek mogelijk te werken richt je een virtuele onderneming op. Voor de oprichting van deze onderneming en de uitvoering/ontwikkeling van het product krijg je 140 u per persoon die je uiteindelijk ook moet verantwoorden. Dit moduul strekt zich uit over 2 onderwijsperioden. Tijdens de eerste onderwijsperiode maak je een projectplan en daarnaast een ondernemingsplan. Om de creativiteit bij studenten niet te veel te beïnvloeden hebben we criteria ontwikkeld waaraan het projectplan moet voldoen, maar geven we ‘geen’ richtlijnen voor het ondernemingsplan. Tijdens de werkgroepen word je gecoacht door ervaren docenten die je ondersteunen in je zoektocht bij wat nodig is voor het starten van een onderneming. Op het internet (o.a. website van de kamer van Koophandel) vind je voldoende informatie om een ondernemingsplan te schrijven.

Voor het ondernemingsplan krijg je wel een cijfer. De docent beoordeelt het plan op de volgende aspecten:

- aanleiding

- marktverkenning

- product

- financiële onderbouwing

- wettelijke kaders

Aan het einde van onderwijsperiode 13 voor studenten die tracé B volgen (of aan het einde van onderwijsperiode 15 tracé A studenten) lever je de volgende producten op:

* Projectplan (beoordeling GO/NO GO)

Tijdens periode 14 (en 16) volgt de uitvoeringsfase van het ondernemingsplan. Aan het einde van deze onderwijsperiode presenteren studenten hun onderneming en het product dat zij hebben ontwikkeld. Tijdens het college worden voorbeelden genoemd van dergelijke producten. Deze kunnen variëren van een tastbaar product (applicatie voor de smartphone) tot een adviesrapport. Ervaring leert dat bij sommige ondernemingen de nadruk zal liggen op de rol van innovator en bij andere ondernemingen is de marktzoekersrol veel belangrijk. De marktverkenning, de concurrentieanalyse, de marketingmix en dergelijke zaken zullen meer nadruk krijgen en worden uitgewerkt tijdens de uitvoeringsfase. Het betekent feitelijk dat elke onderneming aandacht besteed aan de marktverkenning en dat de onderneming een product oplevert. Om te kunnen presenteren dienen de volgende producten 1 week voor de geplande presentatie bij de docent te zijn ingeleverd.

* Projectplan (GO-beoordeling)
* Ondernemingsplan (voldoende beoordeling met een cijfer: >5,5)
* Presentatie (PowerPoint, enz.)
* Product met bijlagen (bijvoorbeeld; posters, brochures, enz.
* Bijlagen:
	+ feedback opdrachtgever
* **N.B:** Abstract and a well-design picture of the Ondernemingsplan will have to be made, in order to upload the project on the Fontys website. The students need to upload the files on the Fontys website (see guideline uploaded in the portal for more information: [www.entportal.jouweb.nl](http://www.entportal.jouweb.nl) )

**Eindbeoordeling**

De beoordeling is een gemiddelde van het ondernemingsplan, het product en de presentatie. De feedback van de opdrachtgever is een onderdeel van de productbeoordeling. Met name de relevantie van het product voor de instelling en praktijk en in hoeverre de realisatie van het product voldaan heeft aan de verwachtingen van d opdrachtgever (zie bijlage 2)

BIJLAGE 1 FORMAT PROJECTPLAN

|  |
| --- |
| Inhoudsopgave |

[0. Project](#_Toc289873340)

[0.1 Titel project](#_Toc289873341)

[0.2 Namen van deelnemende studenten](#_Toc289873342)

[0.3 Contactpersoon studenten](#_Toc289873343)

[0.4 Datum, versie nummer](#_Toc289873344)

[1. Projectleider/opdrachtgever](#_Toc289873345)

[1.1 Naam van de organisatie die verantwoordelijk is](#_Toc289873346)

[1.2 Naam van opdrachtgever](#_Toc289873347)

[1.3 Naam van docentbegeleider](#_Toc289873348)

[2. Probleemstelling](#_Toc289873349)

[2.1 Achtergrond en probleem stelling](#_Toc289873350)

[2.1.1 De voorgeschiedenis](#_Toc289873351)

[2.1.2 Het probleem / de behoefte](#_Toc289873352)

[2.1.3 Wetenschappelijke/ fysiotherapeutische relevantie](#_Toc289873353)

[2.1.4 Sociale relevantie](#_Toc289873354)

[2.2 Probleemstelling](#_Toc289873355)

[2.3 Vraagstelling(en)](#_Toc289873356)

[2.4 Operante definities](#_Toc289873357)

[3. Doelstelling(en)](#_Toc289873358)

[4. Projectproducten](#_Toc289873359)

[5. Methode](#_Toc289873360)

[5.0 Inleiding](#_Toc289873361)

[5.1 Literatuurstudie](#_Toc289873362)

[6. Beheersaspecten](#_Toc289873364)

[6.0 Kwaliteitseisen](#_Toc289873365)

[6.0.1 Randvoorwaarden](#_Toc289873366)

[6.0.2. Ontwerpbeperkingen](#_Toc289873367)

[6.0.3. Functionele eisen](#_Toc289873368)

[6.0.4. Operationele eisen](#_Toc289873369)

[6.1. Tijdpad](#_Toc289873370)

[6.2. Begrote kosten](#_Toc289873371)

[7. Voorlopige literatuur](#_Toc289873372)

[Bijlagen](#_Toc289873373)

Bijlage I Feedback

Bijlage II Logboek

Bijlage III Evaluatie Opdrachtgever(+ beoordeling

Bijlage IV Individuele verantwoording

Bijlage 2 Beoordelignsformulier

**Individuele kennismaking met de studieloopbaanbegeleider**

|  |  |
| --- | --- |
| Naam onderwijsmoduul | Ondernemen in de fysiotherapie  |
| Credits | 5 EC (140 SBU) |
| Onderwijsperiode | OP 13-14 | OP 15-16 |
| Naam student |  |
| Studentnummer |  |
| Naam beoordelaar |  |
| Datum |  |
| Beoordeling |
| Projectplan | GO | NO-GO |
| Ondernemingsplan |  |
| Producten (+ bijlagen) |  |
| Presentatie |  |
| **Totaal** |  |

Handtekening beoordelaar: