

“Weet u al hoe u kunt besparen zonder de zorg te schaden?”

FINANCIEEL VITAAAL EN GEZOND MET OVERHEAD VALUE ANALYSIS (OVA)

Een gezond financieel resultaat, goede solvabiliteit en voldoende liquiditeit zijn randvoorwaardelijk voor een toegankelijke en kwalitatief goede zorg. Staan bij u de financiën onder druk, dan is het verstandig om tijdig te verkennen waar het besparingspotentieel binnen uw organisatie ligt. Op basis van onze ervaring weten we dat er meer mogelijk is dan vaak wordt gedacht.

Het identificeren van besparingspotentieel is een uitdaging

In de praktijk blijkt een flink besparingspotentieel mogelijk op de ondersteunende diensten. Dit heeft met name te maken met het feit dat in de loop van de tijd de dienstverlening zich heeft doorontwikkeld en uitgebreid zonder dat er sprake is van een duidelijke visie op die dienstverlening. Dat heeft tot gevolg dat er regelmatig diensten worden geleverd die (onbedoeld) voor het primair proces (te) weinig waarde hebben of waarvan de kwaliteit onder de maat is.

Anderzijds is er behoefte aan diensten waarvoor de ondersteunende afdelingen geen tijd of capaciteit hebben. Op het gebied van ICT zien we dat veel organisaties kampen met een vrij traditionele inrichting, die relatief duur is en te weinig flexibel om in te spelen op de mogelijkheden en wensen. Onze Overhead Value Analysis (OVA) neemt toegevoegde waarde als vertrekpunt bij de inventarisatie van het besparingspotentieel.

Hoe realiseer je het geïdentificeerde besparingspotentieel?

Als Turner informeren we u graag over de mogelijkheden voor het creëren van duurzaam besparingspotentieel binnen uw eigen organisatie.

Sommige ondersteunende activiteiten, bijvoorbeeld op het gebied van kwaliteit en veiligheid, hebben een behoorlijke mate van integratie met het primaire proces. Andere stra-



“Kostenbesparing en goede zorg staan niet lijnrecht tegenover elkaar. Wij laten u graag zien hoe effectieve en toegewijde zorg hand in hand gaan.”

tegische en ondersteunende werkzaamheden hebben indirecter invloed op de primaire zorgverlening. De ervaring leert dat voor beide soorten - ook zonder grote transformatie - rationalisatie van dienstverlening en kosten mogelijk is. Door specifieke out-of-pocket kosten te stoppen, door investeringsbudget terug te dringen en door aanpassingen in werkwijzen of kwaliteit ('soms is een 7 ook voldoende').





In 8 tot 16 weken van kick-off naar besluitvorming besparingsopties? Met de **OVA-methodiek** krijgt u met relatief weinig inspanning, inzicht in de kwaliteit en kostenniveaus en identificeert u besparings- en verbetermogelijkheden binnen de ondersteunende diensten. Uw medewerkers worden gemobiliseerd en uitgenodigd om verbetervoorstellen

voor besparingen aan te dragen. Die betrokkenheid van interne leveranciers én afnemers leidt tot een groter draagvlak voor ingrepen en veranderingen.

Typische resultaten

- *Substantiële besparing op overhead en vergroting effectiviteit door verbetering van inzet tijd en middelen*
- *Betere aansluiting van vraag en aanbod*
- *Herstel/verbetering van vertrouwen en begrip tussen staf en lijn*

Overhead Value Analysis (OVA) methodiek:

1	2	3	4
 <p>INVENTARISEER</p>	 <p>BEORDEEL & GENEREER</p>	 <p>VERDIEP & BESLUIT</p>	 <p>REALISEER</p>
<ol style="list-style-type: none"> 1. Voorbereiding: scoping, kaders en executiecoalitie 2. In kaart brengen producten en diensten per afdeling / beleidsterrein 3. Bepalen kostprijzen & kostdrivers dienstverlening 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Beoordeel dienstverlening met interne klant 2. Beoordeling met leverende centrale afdelingen 3. Fact finding en objectivering bij verschillen in gewenste prestatie 4. Genereren duurzame kostenbesparingsideeën en 'quick win' opties 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Toetsing stakeholders / confronteren 'gap': wat niet meer, wat minder, wat anders of beter' 2. Uitwerken verbetervoorstellen: kwantificeren potentieel, bepalen impact, risico's en tegenmaatregelen, planning 3. Rapportage en besluitvorming 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Breedband-communicatie 2. Realiseer Quick Wins 3. Executie besparingsmaatregelen en prestatieverbeteringen 4. Batenmanagement

Kom in contact

Wilt u meer weten over onze aanpak op het gebied van samenwerking, strategie, besturing of financiën? Lees verder op onze [website!](#)