

# Meer avonturiers in de zorgverkoop

Hoe draag je als vakgebied zorgverkoop optimaal bij aan de transformaties in de zorg?

*Een artikel over wendbaarheid en vooruitstrevendheid van zorgverkoop.*

*September 2024 – BdB Zorg*



# Het kan en moet anders in de zorg

## Het kan en móet anders

De zorgsector is volop in transformatie: het moet en kan anders georganiseerd worden. Denk aan meer efficiëntie, een grotere inzet van mantelzorgers en vrijwilligers, het organiseren van zorg in netwerken en ketens en het werken met minder personeel. Dit zijn slechts enkele van de bewegingen waar bijna elke zorgorganisatie momenteel mee bezig is.

**Anders doen, vraagt ook om anders verkopen.** Geen bekostiging die alleen productie beloond, maar bekostiging op basis van kwaliteit. Geen schotten, maar domein-overstijgende financiering. Geen contracten meer die draaien om controle, maar contracten die gebaseerd zijn op vertrouwen.

**Als zorgverkoper kun je je afvragen: hoeveel invloed heb ik op de financiers om deze veranderingen door te voeren? Hoe kan ik vanuit mijn rol en vakgebied zorgen voor écht andere contractafspraken, die optimaal bijdragen aan de transformatie bewegingen?**

## In de praktijk

Op basis van onze praktijkervaring bij vele zorgaanbieders kunnen we concluderen dat **de best presterende zorgverkopers de ruimte krijgen en gefaciliteerd worden om te werken vanuit een duidelijke intentie, 'de bedoeling'**. Ze zijn alert op de juiste middelen en subsidies die passen bij de specifieke vernieuwingen van hun organisatie. Ze houden zich bezig met innovatieve contracten en zijn gericht op samenwerking binnen de regio. Hierdoor blijven ze continu bezig met nieuwe ontwikkelingen en kunnen ze vooruit blijven denken en handelen.

Tijdens een bijeenkomst met 20 beslissers op het gebied van zorgverkoop in het voorjaar van 2024, hebben we een verdiepend gesprek gevoerd op bovenstaande. De vraag die centraal stond is: **'Welke rol kan en moet de zorgverkoop spelen om de transformaties in de zorg te faciliteren?'**



**Optimale  
toegevoegde waarde  
in de transformatie**

**Wendbaarheid en  
vooruitstrevendheid**

Hoe flexibeler en innovatiever een organisatie is, des te beter de organisatie in staat is om niet alleen te overleven, maar ook koploper te zijn in een dynamische omgeving.

Ook binnen de zorgverkoop hebben we **wendbaarheid** en **vooruitstrevendheid** als maatstaven genomen voor de mate waarin zorgverkoop de transformaties kan faciliteren.

# Model 'Zorgverkoop ten tijde van zorgtransformaties'

Onderstaand model geeft handvatten voor het voeren van het gesprek over de rol van zorgverkoop in de zorgtransformatie. Het model bestaat uit twee assen:

- **Verticale as: mate van wendbaarheid.** In hoeverre ben je in staat om trends en ontwikkelingen tijdig waar te nemen en daar snel en adequaat naar te handelen?
- **De horizontale as: mate van vooruitstrevendheid.** In hoeverre pak je regie in het afsluiten van passende contracten die het huidige systeem ter discussie stellen en "het nieuwe doen"/ de transformatie faciliteren?

## Vooruitstrevendheid in de transformatie



Model Toekomstbestendige zorgverkoop, BdB Zorg 2024

Waar zou jij de zorgverkoop scoren?

Op de volgende pagina worden de typologieën toegelicht.

# Zorgverkoop in vier typologieën

Grofweg kun je de zorgverkoop scoren in één van de vier kwadranten, afhankelijk van de mate van vooruitstrevendheid en wendbaarheid. Elk kwadrant is uitgedrukt als metafoor:

## **Olietanker**

Weinig vooruitstrevend, weinig wendbaar. Houdt veel bij het oude, beweegt niet mee met nieuwe ontwikkelingen.

## **Vlieger**

Hoge mate van wendbaarheid, weinig vooruitstrevend. Beweegt soepel mee. Richting is afhankelijk van hoe de wind waait.

## **Raket**

Weinig wendbaar, hoge mate van vooruitstrevendheid. Gaat op hoge snelheid op het doel af. Eindpunt en de weg er naartoe zijn voorgeprogrammeerd.

## **Avonturier**

Hoge mate van wendbaarheid en vooruitstrevendheid. Bewandelt nieuwe wegen, doet het anders en gaat op avontuur. Verhoudt zich tot de krachten van de natuur (context/omgeving) om te overleven.

*Bij het scoren binnen het model is er geen sprake van goed of fout. Deze scores zijn bedoeld om inzicht te geven in waar je op dat moment staat met de zorgverkoop. Elk resultaat biedt waardevolle inzichten die je kunt gebruiken om de positie van de zorgverkoop beter te begrijpen en indien gewenst te groeien.*

# Welke typologie zien we terug in de praktijk?

Tijdens de bijeenkomst over wendbaarheid van zorgverkoop in het voorjaar van 2024 hebben de 20 beslissers hun zorgverkoop gescoord. Hieronder vind je de scores die zij aan hun zorgverkoop hebben gegeven.

Veelal **scoorden de beslissers zichzelf op meerdere typologieën**, afhankelijk van een bepaald product of regio:

Ruim 50% van de beslissers zagen zichzelf voor bepaalde zorgproducten als **vlieger**. Bijna allemaal gaven ze aan dat ze graag meer als **avonturier** zouden willen handelen.

Ongeveer 25% scoorden zichzelf op een aantal producten als **olietanker**. Voor sommige organisaties is dit een bewuste keuze, vaak met als reden dat ze hun basis op orde willen hebben. Een deel van deze organisaties streeft ernaar om meer richting "**vlieger**" te bewegen en dus wendbaarder te worden.

Totaal 25% van de beslissers scoorden zichzelf op een aantal producten als **raket**. Bijvoorbeeld als gevolg van een bestuurswissel.

Als laatste, 40% van de beslissers scoorden zichzelf op een aantal producten als **avonturier**. Dit zijn veelal producten waarbij de organisaties een kartrekkersrol hebben in de regio en een aanzienlijk marktaandeel. Soms komt dit doordat zij een uniek aanbod in de regio hebben.

**Wat leren we hieruit in relatie tot de rol van zorgverkoop in de transformatie?** Olie tankers, vliegers, raketten, en avonturiers: we hebben ze allemaal nodig en ze zijn contextafhankelijk! Toch mogen zorgverkoopteams vaker de pet van de avonturier opzetten, want juist die hebben we in de zorgtransformatie nodig.

# Meer avonturiers in de zorgverkoop

## Wat hebben we nodig?

Organisaties met lef en durf om werkelijk vernieuwende contractafspraken te maken, zelfs zonder alle consequenties volledig te kunnen overzien. Organisaties die in staat zijn hun eigen organisatie, financiers en de regio te mobiliseren voor een andere manier van werken en dit te ondersteunen binnen de contractafspraken. Hierbij is het cruciaal om te benadrukken dat er altijd regionale afstemming moet plaatsvinden, zodat we voorkomen dat iedereen afzonderlijk het wiel opnieuw uitvindt.

## Wat bevelen we aan?

Concreet gaven de deelnemers elkaar de volgende aanbevelingen mee:

- Zoek elkaar als zorgverkopers op vanuit "willen & wens", niet vanuit "extern moeten". Werk samen in de regio bij contractuele afspraken.
- Begin klein vanuit zorgverkoop en zet stapsgewijs veranderingen in gang. Zorgverkoop kan de beweging creëren.
- Organisaties in regio's moeten

elkaar kennen en iets gunnen. Beweeg van focus op de eigen organisatie naar samenwerking.

- Mobiliseer avonturiers (in zorgverkoop en behandelaars). Zorgverkoop moet een spilfunctie vervullen in de organisatie en tijdig betrokken worden bij alle processen.

Als BdB Zorg bevelen we daarnaast het volgende aan:

- **Zorgverkoop doe je samen, en goede samenwerking is daarbij cruciaal.** Het begint met een eenduidig verhaal over de transformatie, dat alle medewerkers kennen. Vervolgens is het essentieel om een gezamenlijk doel binnen de zorgverkoop te definiëren en dit te koppelen aan ieders verantwoordelijkheden. Samen als team van bestuur, directeuren, controllers en zorgverkopers presenteer je dit aan financiers, om hen te overtuigen van de waarde voor het zorglandschap. Een professionele zorgverkoper is belangrijk, maar samenwerking is de sleutel tot passende contracten die de transformatie ondersteunen.

# We komen graag in contact!

Herken je bovenstaande uitdagingen? Ben je zelf ook bezig met het ontwikkelen van zorgverkoop? Zou je ook (nog) beter willen bijdragen aan de zorgtransformatie? Schroom niet om contact op te nemen, wij denken graag mee!

## BdB Zorg – Partner in zorgverkoop

Een greep uit onze dienstverlening:

- **Proactieve financiering van de transformatie.** Het in kaart brengen en optimaliseren van het proces en verantwoordelijkheden voor overige financieringsstromen.
- **Passende inrichting, organisatie en positionering van zorgverkoop.** Het sectoronderzoek 'Inrichting van zorgverkoop in de ouderenzorg' in samenwerking met Actiz (en 80 VVT-organisaties) vormt een sterke basis voor onze op maat-trajecten om tot een passende inrichting, organisatie en positionering van zorgverkoop te komen.
- **Versterken van teams en de samenwerking.** Het begeleiden van teams die samen de verantwoordelijkheid dragen voor een passende financiering van zorg in de vorm van teamcoaching, samenwerkingsbegeleiding, een herijking van het proces/team of een in-company ontwikkeltraject.
- **Persoonlijke ontwikkeling van zorgverkopers.** Ontwikkeltraject Zorgverkoop voor de startende zorgverkopers. Experttraject Zorgverkoop voor de ervaren zorgverkopers. Een persoonlijk ontwikkeltraject op maat.

Voor meer informatie neem contact op met Eline Odding.

M: 06-42623252

E: [e.oddling@bdbgroep.nl](mailto:e.oddling@bdbgroep.nl)

W: [www.bdbgroep.nl](http://www.bdbgroep.nl)

