

stap 8 – organiseren van gezonde geldstromen

De impact van preventie-initiatieven is vaak deels immaterieel. Denk bijvoorbeeld aan de toename van de gezondheid van (een deel van) de populatie. Een businessmodel opstellen voor een interventie die drijft op immateriële impact is complex maar niet onmogelijk.

STAPPENPLAN

In deze stap gaan we daarom de uitdaging aan om te kijken hoe de impact van je interventie vertaald kan worden naar financiële waarde en welke partijen in dit waarde-netwerk betrokken zijn. In een aantal stappen bekijken we hoe je een gezond businessmodel kunt opzetten voor je preventie-initiatief!

1

DOEL VAN DE INTERVENTIE

2

AANTOONBAAR MAKEN VAN IMMATERIELE IMPACT

> Op welke immateriële indicatoren heeft de interventie impact?

3

SOCIAL RETURN ON INVESTMENT ANALYSE

> Welke belanghebbenden en partijen zijn betrokken bij dit initiatief?

> Bij wie liggen de maatschappelijke en economische kosten en baten?

4

WAARDE TRANSACTIES MOGELIJK MAKEN

> Welke financiële tool is passend voor de geanalyseerde interventie?

1

DOEL VAN DE INTERVENTIE

Kijk nog eens terug naar de algemene doelstelling geformuleerd in stap 5 - (strategie voor gedragsverandering).

> Beschrijf kort hoe de interventie de in stap 5 beschreven doelstelling gaat bewerkstelligen.

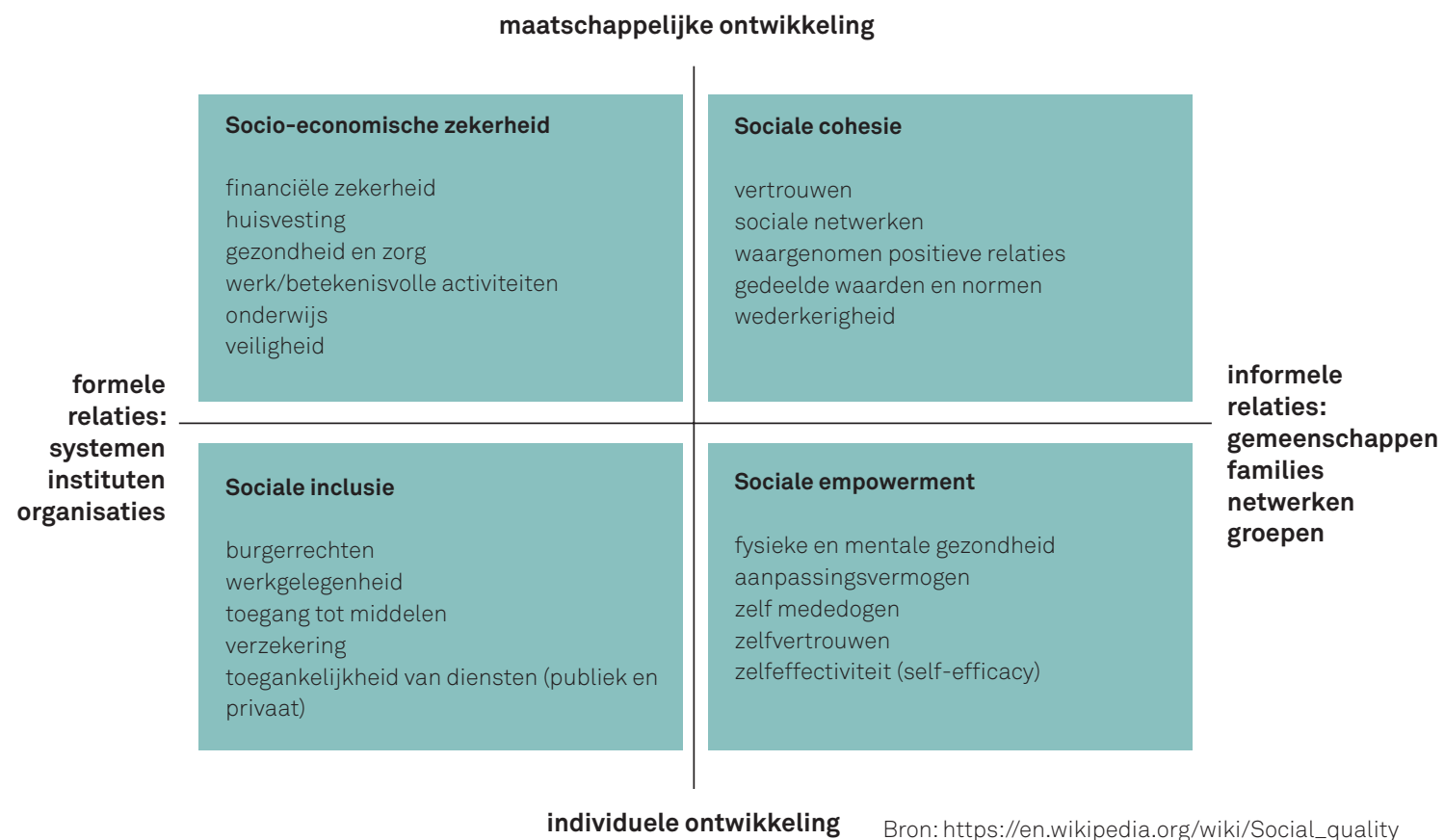


2 MAAK DE IMMATERIELE IMPACT VAN DE INTERVENTIE AANTOONBAAR MET BEHULP VAN HET SOCIAL QUALITY MODEL

Het beoogde effect van preventiemaatregelen is vaak (deels) immaterieel. Het aantoonbaar maken van deze immateriële impact is essentieel, omdat dit de investeringen van maatschappelijke en publieke partijen rechtvaardigt.

Echter, immateriële impact van interventies is lastig om te meten. De afwezigheid van iets wat niet heeft plaatsgevonden (bijv. ziekte) is namelijk lastig aan te tonen, zeker op niveau van het individu. Om deze reden kan het Social Quality Model (zie onderstaande figuur) worden ingezet om de beoogde impact van een interventie te vertalen naar indicatoren op samenlevingsniveau die wel meetbaar zijn.

SOCIAL QUALITY MODEL



Kies met behulp van het Social Quality Model drie indicatoren waarop de interventie naar verwachting de meeste impact heeft. Kies er maximaal 3!

1

2

3

voorbeeld SROI-analyse

Maatschappelijke business case voor het Preventie Consult Cardiometabool risico

Hieronder een voorbeeld van een maatschappelijke business case voor het Preventie Consult Cardiometabool risico, een online risicotest. Deze interventie richt zich op de vroegopsporing en het terugdringen van risico's op hart- en vaatziekten, diabetes type 2 en nierschade bij mensen vanaf 45 jaar.

Voor deze situatie zijn in de SROI voor de belangrijkste stakeholders de input en opbrengsten gekwantificeerd. In de berekeningen is uitgegaan van een totaal van 75.000 deelnemers aan de online risicotest per jaar, waarvan 50% via de eerste lijn/nulde lijn is uitgenodigd en 50% via de werkgever. De bedragen zijn omgerekend naar een bedrag per deelnemer aan de online risicotest.

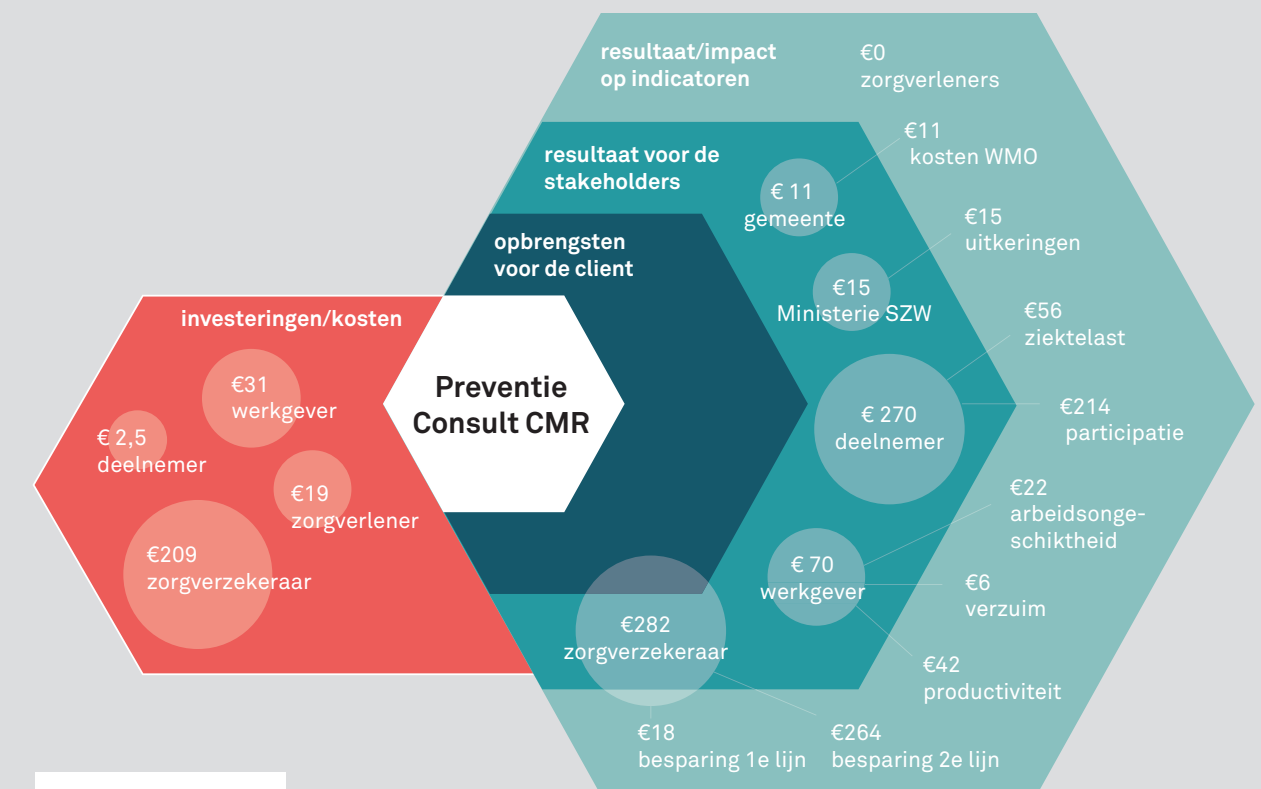
bron: Rapport Business Cases PreventieConsult - VitaValley
https://vitavalley.nl/wp-content/uploads/130427_rapport-business-cases-preventieconsult_incl-bijlage-SROI_def.pdf

De SROI-ratio bedraagt 2,38. Dit betekent dat iedere geïnvesteerde euro € 2,38 oplevert aan maatschappelijke waarde en daarmee is de maatschappelijke business case positief. De meeste opbrengsten liggen bij de zorgverzekeraar. Hierbij moet worden opgemerkt dat de investeringen voor de zorgverzekeraar ook het grootst zijn. De opbrengsten zijn echter groter dan de kosten.

De stakeholder met het grootste maatschappelijke rendement betreft de deelnemer. Met een gemiddelde inbreng van € 2,50 wordt een maatschappelijk waarde van € 270,- behaald. Dit is vooral te danken aan het voorkómen van een terugval in arbeidsparticipatie. Ook de opbrengsten voor de werkgever zijn positief.

investeringen €261,5

maatschappelijke opbrengsten €648



SROI-ratio
2,38

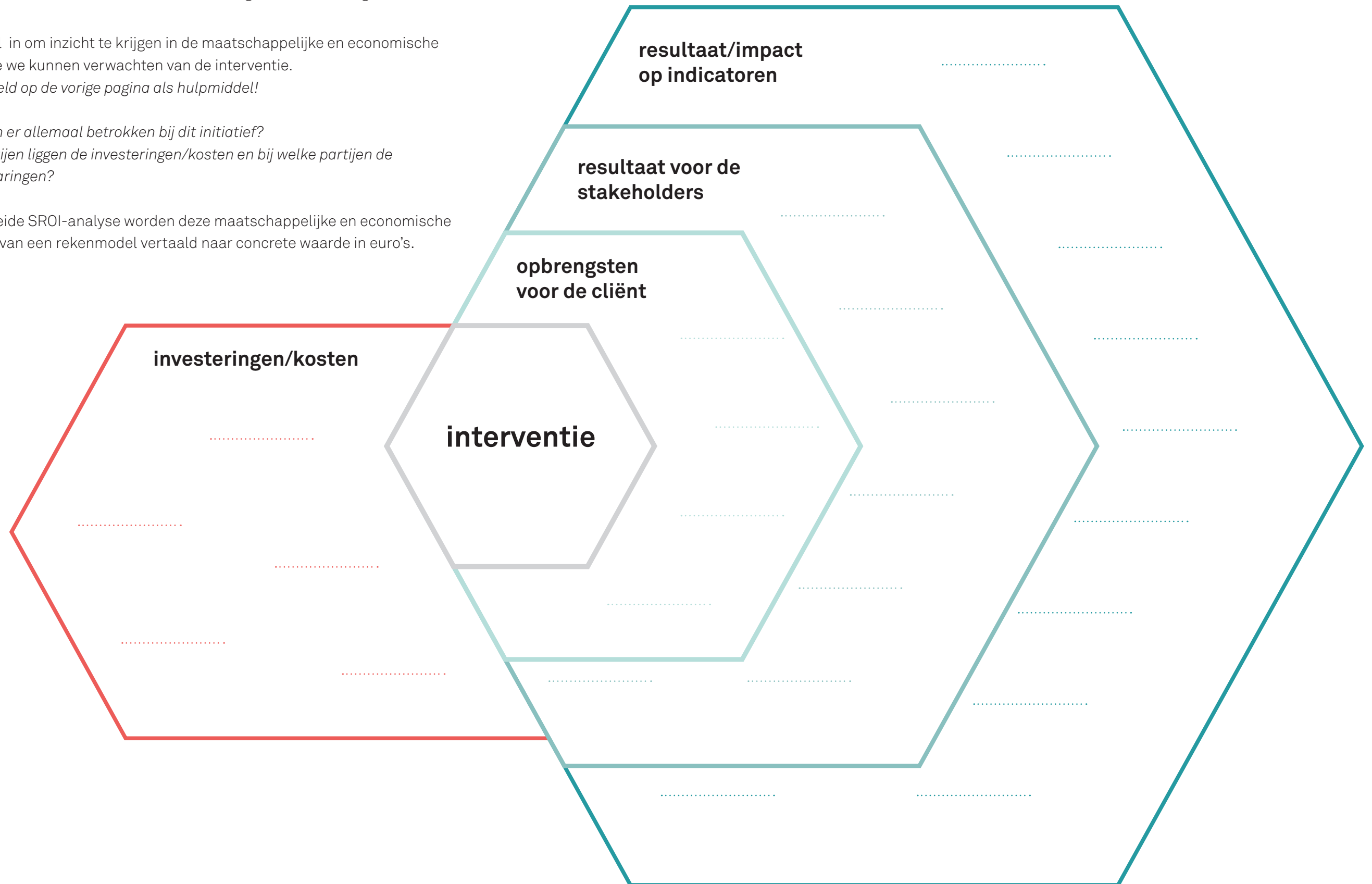
3 SOCIAL RETURN ON INVESTMENT ANALYSE

De SROI-analyse geeft inzicht in de te verwachten economische en maatschappelijke kosten en baten van de beoogde interventie. Hierin worden de directe en indirecte effecten meegenomen van de interventie (zoals ook de geschatte afwezigheid van ziekte).

Vul het SROI-model in om inzicht te krijgen in de maatschappelijke en economische kosten en baten die we kunnen verwachten van de interventie.
Gebruik het voorbeeld op de vorige pagina als hulpmiddel!

- > Welke partijen zijn er allemaal betrokken bij dit initiatief?
- > Bij wie/welke partijen liggen de investeringen/kosten en bij welke partijen de resultaten en besparingen?

NB: Bij een uitgebreide SROI-analyse worden deze maatschappelijke en economische baten aan de hand van een rekenmodel vertaald naar concrete waarde in euro's.



4 MAAK DE WAARDE-TRANSACTIES MOGELIJK MET FINANCIËLE TOOLS

Gebruik het overzicht met financiële tools/instrumenten ter inspiratie.

> Welke van de instrumenten en tools voor duurzame financiering van gezondheid zou passen bij de interventie?

> Ben je bekend met andere tools voor waarde transacties die hiervoor kunnen worden ingezet?

Financiële instrumenten/tools

Financiële tools kunnen helpen om de financiële transacties tussen partijen binnen en buiten de samenwerking te realiseren, zodat de investeringen van de ene partij ook bij een andere partij terecht kunnen komen en de opbrengsten samen kunnen worden verdeeld.

Hieronder staan een aantal voorbeelden van innovatieve financiële instrumenten die kunnen dienen ter inspiratie van nieuwe vormen van inrichten van de financiële transacties tussen verschillende partijen. Dit is geen complete lijst, financiële instrumenten zijn continu in ontwikkeling, zeker als het gaat om uitwisseling van maatschappelijke waarde.

WIJK- OF ZORG-COOPERATIE

Een hybride organisatie waarin private organisaties, overheden en bewonersinitiatieven met elkaar samenwerken. Een wijkcoöperatie kan wijken en gebieden te faciliteren zelf economie te bedrijven, eigen verdienmodellen te creëren en minder afhankelijk te worden van uitkeringen en subsidies.

SOCIAL IMPACT BOND

Hiermee kunnen private partijen en overheden investeren in maatschappelijke doelen. Bijvoorbeeld wijkgericht zorg. Als na een meting blijkt dat de gestelde doelen (de transactiebasis) zijn gehaald wordt de investeerder beloont met opbrengst. Zijn de doelen niet gehaald dan is de investeerder het geld kwijt.

DIENSTENCHEQUE

Een dienstencheque is een waardebon waarmee particulieren op een belasting- vriendelijke manier kleine diensten kunnen kopen. Deze cheque kan ook ingezet worden als transactie als mensen samenwerken aan buurtgerichte zorg.

FITKNIP MODEL

Iedere inwoner van wijk/gebied krijgt een vastgesteld budget om zelf diensten/producten voor gezondheid in te kopen.

HEALTHCOINS MODEL

Stimulans van gezonde activiteiten door beloningssysteem met coins die ingewisseld kunnen worden voor gezonde producten.