



Het 'zachte'

BOSSCHER & DE WITTE
CUM SUIS



Het 'harde'

Kostprijzen berekenen...eenvoudig doch doeltreffend

Aanleiding

Zonder kostprijzen kunt u geen formatie-berekening uitvoeren en weet u niet of zzp-\Wmo- of ZVW-inkomsten dekkend zijn t.o.v. uren zorg die u aan uw cliënten levert.

Soort instrument

Een instrument dat de kostprijzen van zorgfuncties, producten en/of pakketten\arrangementen vaststelt. Zorgaanbieders zijn hiermee in staat om tot een (nog) meer gedegen aanpak te komen van de interne en externe bedrijfsvoering.

Methodiek & proces

- Invulling van een digitaal instrument o.b.v. uw (huidige) formatiegegevens, overige kosten & bedrijfsgegevens.
- Vaststelling van kostensoorten, -plaatsen, -dragers en de verdeelsleutels om e.e.a. aan elkaar te koppelen.
- Benchmarking aan marktgegevens plus op maat van gebruiker aanpassen van het digitale instrument.
- Financieel beleidsmatig beleid uitzetten o.b.v. uitkomsten en invullingen ("aan knoppen draaien").
- Scenario's berekenen.
- Betrokkenheid van en beïnvloeding door mmt-team en overige stake-holders in de organisatie.

Resultaat

Resultaat na toepassing van het instrument is:

- Een op-de-eigen-organisatie-toegesneden-methodiek van kostprijzberekening.
- De kostprijzen van de eigen producten, gebaseerd op de gegevens van de eigen organisatie over het afgelopen boekjaar dan wel streefcijfers voor het komende begrotingsjaar.

Interne functies zijn o.a.:

- betere kostenbeheersing;
- bewaken van doelmatigheid productieproces;
- bedrijfsvergelijking;
- delegatie van bevoegdheden.

Externe functies zijn o.a.:

- betere allocatie budget (per afdeling, locatie e.d.) op basis van kostprijzen;
- verantwoording over gemaakte kosten aan financiers;
- mogelijk maken van productie-afspraken en capaciteitsplanning;
- betere grondslag ten behoeve van bedrijfsanalyse en onderzoek

Wat levert het kostprijsinstrument KoPi op?

KoPi berekent de kostprijs:

- a - van de hele stichting
- b - per locatie
- c - per afdeling (of welke bedrijfseenheid dan ook)
- d - van verpleeghuislocaties versus verzorgingshuislocaties
- e - van intramuraal versus extramuraal
- f - van WMO versus AWBZ
- g - van handen aan het bed versus algemene en/of locatie-specifieke overhead
- h - per AWBZ-functie (zowel intra- als extramuraal)
- i - per ZZP (wat leveren ze op en kosten ze in de eigen organisatie)

Ontdek

Welke verkoop-marge aangehouden moet worden om voldoende 'vleesch op het bot' (einge vermogen) te kweken.

Draai scenario's en maak zichtbaar

- welk van de producten\zorgarrangementen het meeste - marge - oplevert
- welke ZZP-mix het meest gunstig uitpakt
- welk opnamebeleid het beste past bij uw kostenopbouw
- óf en zo ja hoe een WMO-contract met de gemeente wél gunstig uit kan pakken
- óf en zo ja in welke mate 'goedkopere' arbeidskrachten uw kostprijs wezenlijk beïnvloeden
- welke kosten u al dan niet 'op extramuraal kunt laten rusten'
- of er met één kostprijs voor de hele stichting of een kostprijs per locatie gewerkt moet\gaat worden
- hoe het komt dat de ene locatie duurder is dan de andere en wat daaraan gedaan kan worden
- wélke locatie de 'financieel-effectiefste-voorbeeldlocatie' binnen de hele stichting zou moeten zijn
- tot hoever er gegaan kan worden in de onderhandeling met het zorgkantoor

En laat uw kostprijzen leiden tot verbeteringen:

- 1 - nieuwe informatie voor interne bedrijfsvoering
- 2 - kostenbeheersing & bedrijfsanalyse
- 3 - bewaking doelmatigheid in het prestatie-proces
- 4 - vergelijking van bedrijfsonderdelen onderling
- 5 - delegatie van bevoegdheden
- 6 - (her)allocatie van budget