Rendementsverbetering voor uw Praktijk

Bol Adviseurs - “Ondernemers en medewerkers uitdagen om te groeien”
Intelly - “Het digitale hart van uw onderneming”

16 maart 2017

Programma

1. Introductie Bol Adviseurs en Intelly
2. Kansen en uitdagingen uit de praktijk
3. Rendementsdenken algemeen
4. De 5 aandachtsgebieden uit de praktijk
5. Intelly en Rendementsdenken
6. Voorbeeld bezittingen vs. Schulden
7. Aan de slag!

1. Introductie Bol Adviseurs

Denk ondernemend. Denk Bol.

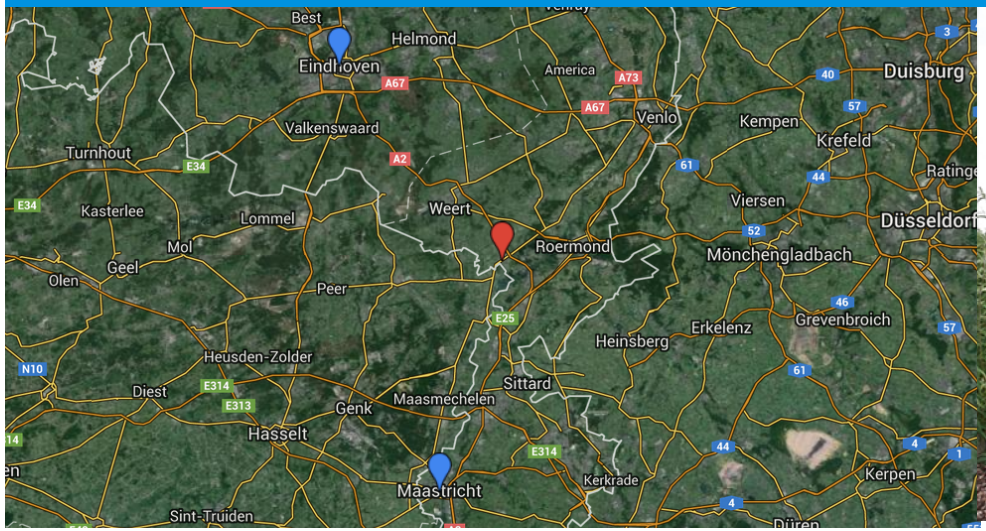
De roots van Bol Adviseurs liggen in de accountancy. Maar in de afgelopen 65 jaar is Bol uitgegroeid tot een full-service advieskantoor voor ondernemers.

De circa 150 professionals stimuleren ondernemers om het beste uit hun onderneming te halen.

- Sinds 1952
- 5 locaties: Boxmeer, Venray, Schijndel, Nijmegen en Amsterdam
- Nationaal en internationaal
- 150 medewerkers en 7 partners
- 3500 relaties
- Accountancy en auditing
- Fiscale dienstverlening
- Juridische dienstverlening
- Corporate Finance en Organisatieadvies
- Salarisverwerking en HRM advies
- Internationaal advies

intelly

HET **DIGITALE HART** VAN UW ONDERNEMING



1. Over Intelly

- Sinds 1998
- 3000 administraties
- 1500 in de zorg
- NEN 7510

Intelly

Intelly is een Nederlands bedrijf dat in 1998 is opgericht. Ons uitgangspunt is om het MKB te ontzorgen met een online totaalpakket voor ondersteunende bedrijfsprocessen en informatiebehoeften. Dit alles op een gebruiksvriendelijke en snelle manier, zodat u meer tijd over heeft voor uw core business.

Innovatief en flexibel

Intelly is specialist in de online dienstenmarkt en loopt continu voorop als het gaat om de beste en meest flexibele online bedrijfsadministratie. Door goed te luisteren naar de behoeften van onze klanten, kunnen wij een totaalpakket aanbieden met de nieuwste en belangrijkste functies.

Ontzorgen is onze kracht

De kracht van Intelly is dat wij een jong en dynamisch team hebben dat innovatie hoog in het vaandel heeft staan. Onze medewerkers zijn altijd op zoek naar gebruiksgemak, kwaliteit en service, zodat u uw bedrijfsadministratie zo efficiënt en snel mogelijk kunt uitvoeren. Wij luisteren naar uw wensen en proberen die zo goed mogelijk in te vullen. Wij doen ons uiterste best om u de beste service te bieden en optimaal support. Dat noemen wij ontzorgen! Zo houdt u tijd over voor de dingen waar ú goed in bent.

Intelly in het nieuws

Erik

Verkoop en Marketing

Sinds oktober 2014 werk ik voor Intelly. Ik heb bij diverse bedrijven gewerkt, zoals KPN, Bbned, Breezz en Ziggo. Daar ben ik altijd bezig geweest met het opzetten en uitbouwen van nieuwe ideeën en mogelijkheden.

Ik word erg enthousiast van het in contact zijn met mensen. Ik houd ervan om mensen/bedrijven te helpen met vraagstukken en te ontzorgen, zodat ze een stap verder kunnen komen. Mijn kracht is om mensen met elkaar in contact te brengen, om complexe vraagstukken te vereenvoudigen en om creatieve ideeën uit te werken.

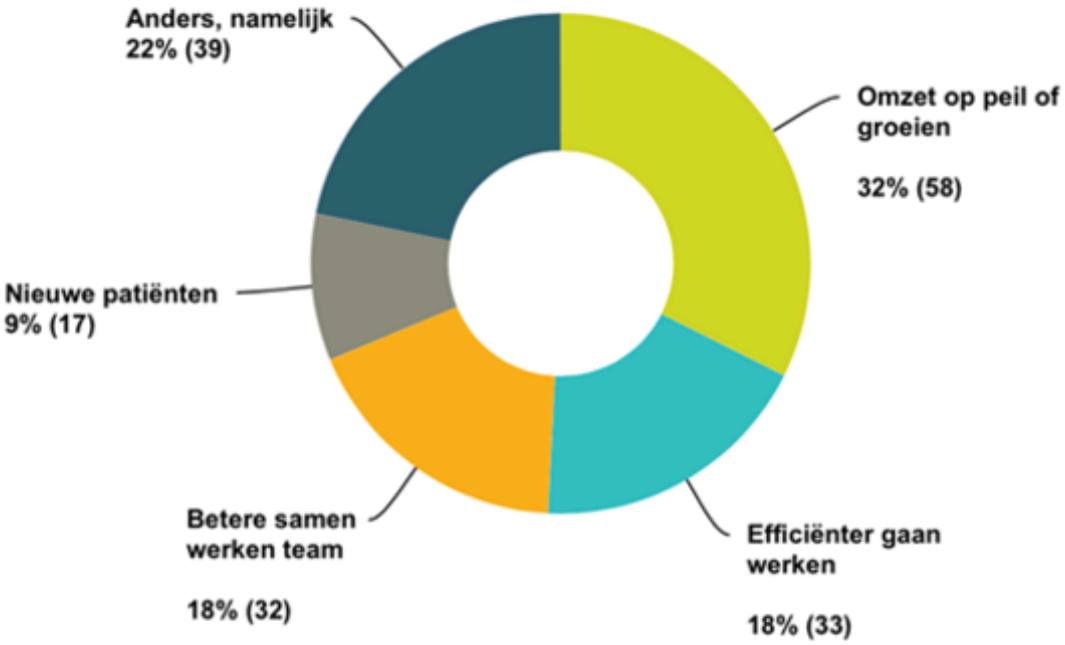
Voor een spontane actie mag je mij wel wakker maken. Op vakantie is actief bezig zijn mijn ding. Ik kan al genieten van een potje beachball op het strand, maar ook van een prachtige rondreis door Zuid-Afrika. Ik houd erg van sporten (tennis, schaatsen, voetballen, mountainbiken). Maar ik vind het ook fijn om iets leuks te ondernemen met het gezin, een goede film te kijken of met vrienden/familie iets te doen.

2. Kansen en uitdagingen uit de praktijk

Wat zijn de kansen en uitdagingen voor uw Praktijk?

2. Kansen en uitdagingen uit de praktijk

Kansen en uitdagingen



** Onder het kopje Anders, werden werkplezier en kwaliteit opvallend vaak genoemd.*

Bron: Medisch Ondernemen 11-2016

3. Rendementsdenken algemeen

Rendement volgens de Dikke van Dale

“Opbrengst: winst”

“Nuttig effect van iets”

Realiseren door
Prestatie + Plezier!

3. Rendementsdenken algemeen

De essentie
Het Rendementsdenken geeft continue inzicht in de prestaties vanuit de verschillende invalshoeken binnen een organisatie:

1. Winstpotentie
2. Kennis en kunde
3. Het beste uit mijzelf en de medewerkers
4. Efficiency en effectiviteit
5. Vooruitkijken
6. Prioriteiten

Lange termijn SUCCES =

+

‘Harde kant’

WAAR moeten we goed in zijn en WAT willen we hiermee bereiken en HOE organiseren we dat?

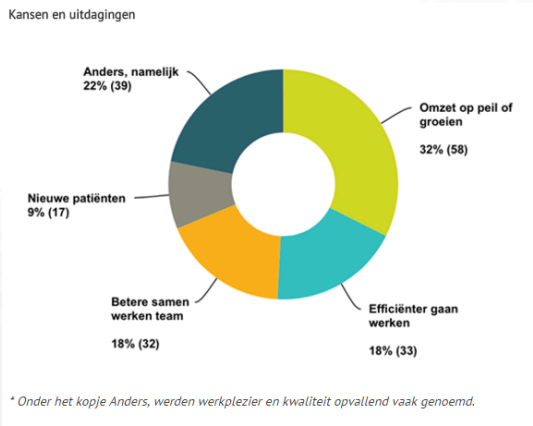
‘Zachte kant’

HOE geven we invulling aan de prestatie en zijn we steeds bezig met morgen beter worden?

4. De 5 aandachtsgebieden

De 5 aandachtsgebieden uit de praktijk:

1. Omzet op peil of groeien
2. Efficiënter gaan werken
3. Samenwerking team
4. Anders; namelijk werkplezier en kwaliteit
5. Nieuwe patiënten



Voorbeeld

	Tandarts 1	Tandarts 2
Omzet	3.800,-	2.500,-
Techniek kosten	1.500,-	-
Bruto marge	2.300,-	2.500,-
Personeel	300 (2 assistenten)	600 (4 assistenten)
Kosten gebouwen	400,-	200,-
Bedrijfsresultaat	1600	1700

Voorbeeld

	Tandarts 1	Tandarts 2
Omzet	3.800,-	2.500,-
Bedrijfsresultaat	1600	1700

- Tandarts 1 werkt 5 dagen
- Tandarts 2 werkt 3,5 dag

4. De 5 aandachtsgebieden

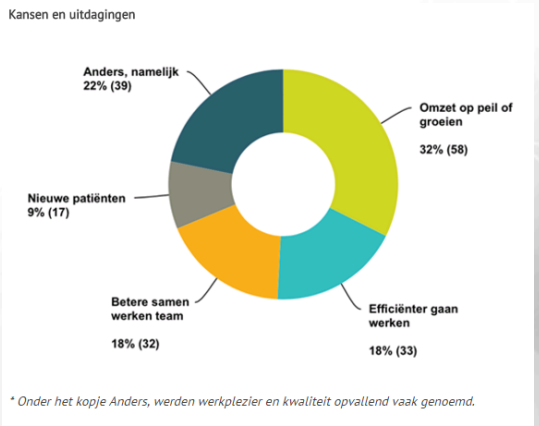
Conclusie:
Omzet is belangrijk,
Bedrijfsresultaat belangrijker

KPI: sturing brutomarge

4. De 5 aandachtsgebieden

De 5 aandachtsgebieden uit de praktijk:

1. Omzet op peil of groeien
2. Efficiënter gaan werken
3. Samenwerking team
4. Anders; namelijk werkplezier en kwaliteit
5. Nieuwe patiënten



Inkoop

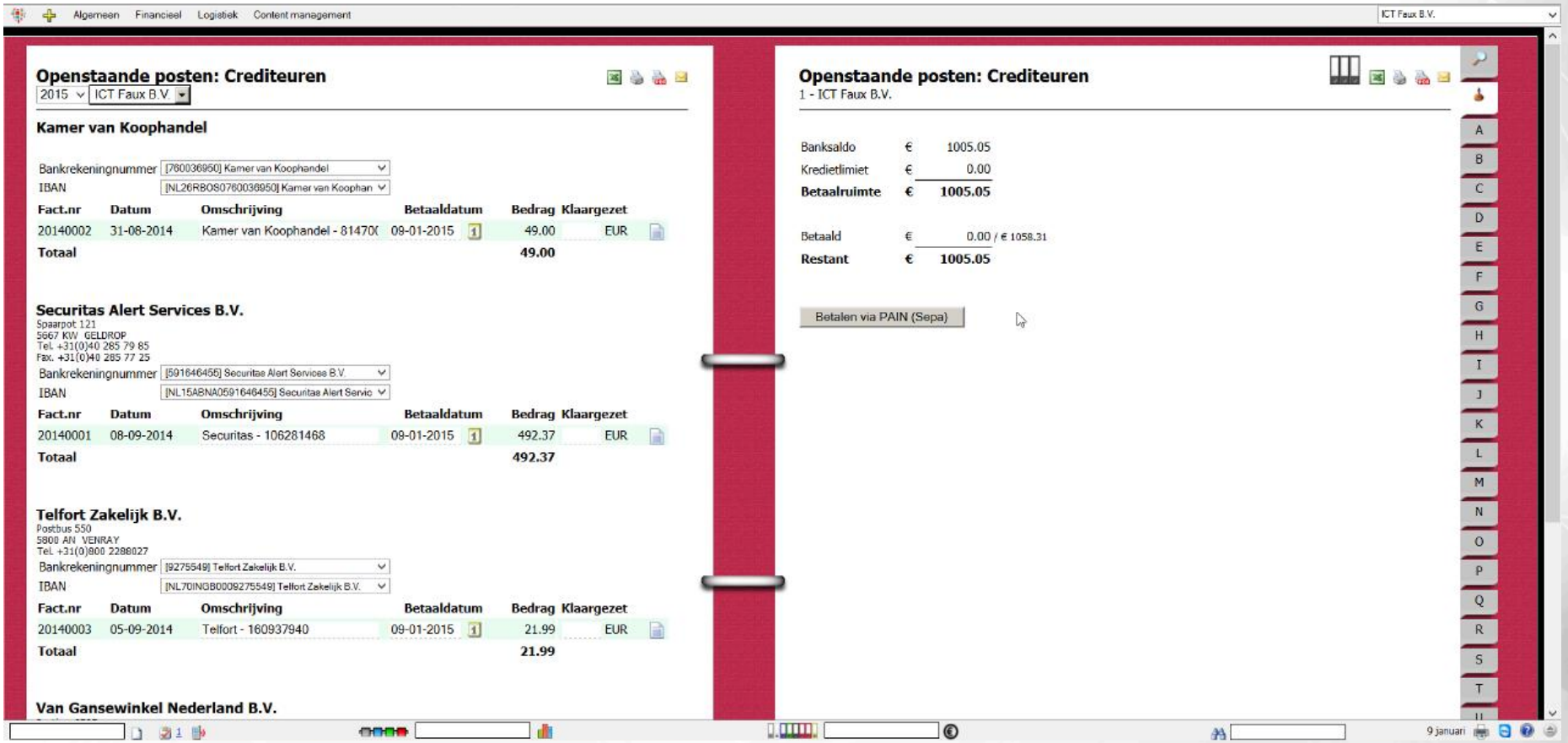
Scannen……

Mailen……

Of

Inkoopnota’s worden via scan en herken functie direct in de boekhouding verwerkt. Hierdoor zijn deze later weer op te zoeken

4. De 5 aandachtsgebieden



4. De 5 aandachtsgebieden

Attentiepunten om efficiency te bereiken:

1. Denk in capaciteit en vrije capaciteit
2. Denk in directe versus indirecte kosten
3. Periodiek herzien kostentoerekening en kostprijzen
4. Gevoeligheidsanalyse uitwerken
5. Opsporen negatieve resultaatafwijkingen (per stoel, patiënt, dag, dagdeel, etc.)

Eerst inzicht, dan verbeteren!
Op weg naar realisatie ambities.
Rendementsdenken nieuwe stijl.

4. De 5 aandachtsgebieden

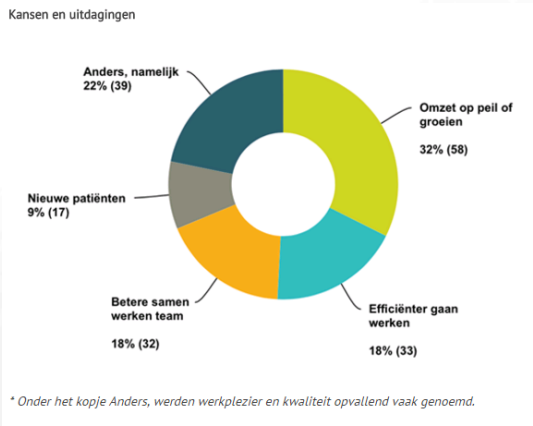
Conclusie:
Efficiënter werken levert
kostenverlaging en omzetverhoging op

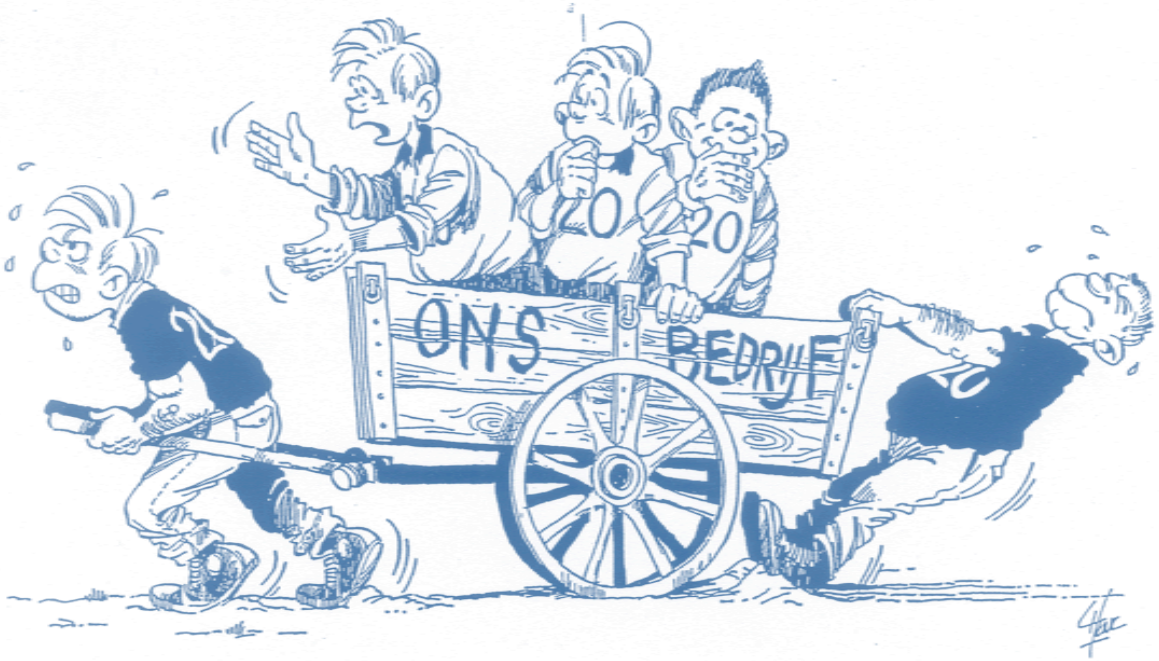
KPI: sturing efficiency

4. De 5 aandachtsgebieden

De 5 aandachtsgebieden uit de praktijk:

1. Omzet op peil of groeien
2. Efficiënter gaan werken
3. Samenwerking team
4. Anders; namelijk werkplezier en kwaliteit
5. Nieuwe patiënten



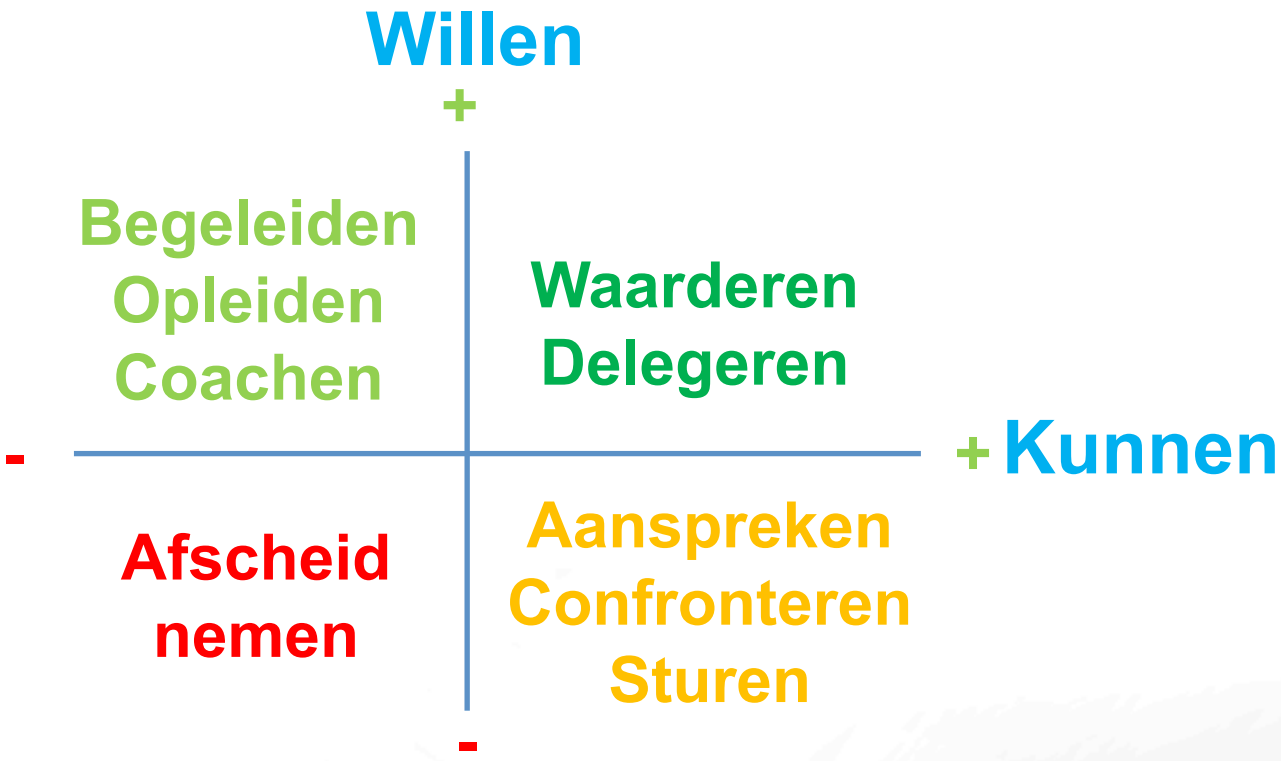


20 % trekt de kar

60 % rijdt mee

20 % blokkeert continu

4. De 5 aandachtsgebieden



- Schenk ruimte en aandacht aan medewerkers die willen
- Confronteer medewerkers die niet willen
- Neem afscheid van medewerkers die nooit gaan willen

4. De 5 aandachtsgebieden

Die ondersteuning bieden aan medewerkers om maximaal te presteren:

- De medewerkers vertrouwen geven
- KPI's zo veel mogelijk borgen middels automatisering
- Waarborgen dat de benodigde informatie op klant-, activiteit- en/ of functieniveau op ieder gewenst moment kunnen worden gegenereerd ('waar ik als medewerker invloed op heb')
- Structureel werkoverleg met bespreking vaste KPI's
- Zorg voor voldoende tools
- Biedt mogelijkheden voor opleiding en dergelijke

Moet leiden tot 'kartrekkerschap'!

4. De 5 aandachtsgebieden

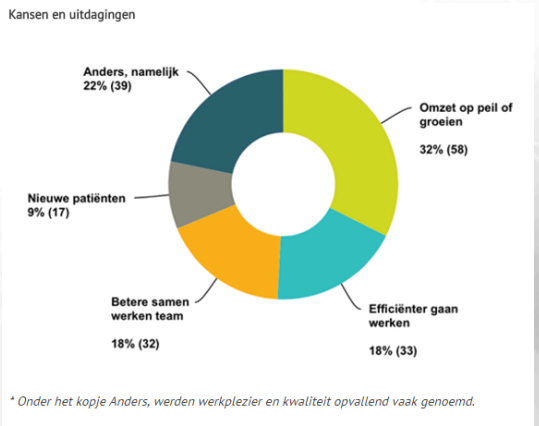
Conclusie:
Doelstellingen dienen duidelijk te zijn, inzichtelijk, controleerbaar en er moet op gestuurd worden met de juiste communicatie naar medewerkers

KPI: doelstellingen SMART maken

4. De 5 aandachtsgebieden

De 5 aandachtsgebieden uit de praktijk:

1. Omzet op peil of groeien
2. Efficiënter gaan werken
3. Samenwerking team
4. Anders; namelijk werkplezier en kwaliteit
5. Nieuwe patiënten



4. De 5 aandachtsgebieden

SPRONG als mens en ondernemer/praktijkhouder

S : Structuur
P : Prioriteit
R : Rust
O : Opperhoofd
N : Nee zeggen
G : Groei

4. De 5 aandachtsgebieden

De persoonlijke ambitie, …… en wat betekent dit?

- Wat vind ik belangrijk
- Wat wil ik als ondernemer bereiken
- Waar ben ik goed in/niet goed in
- Waar word ik blij van/niet blij van
- Hoe ziet een leuke dag eruit
- Hoe is de privé-situatie

4. De 5 aandachtsgebieden

Wat willen we met de praktijk
Het optimaliseren (‘morgen beter worden’) door implementatie van het Rendementsdenken begint met een heldere blauwdruk voor de komende drie jaren van de gewenste situatie om de puzzelstukjes in elkaar te laten vallen:

1) Wat willen we verdienen
2) Wat verwachten we van onze mensen
3) Bewaken én borgen dat de ambitie wordt behaald

4. De 5 aandachtsgebieden

PRESTATIE

PLEZIER

4. De 5 aandachtsgebieden

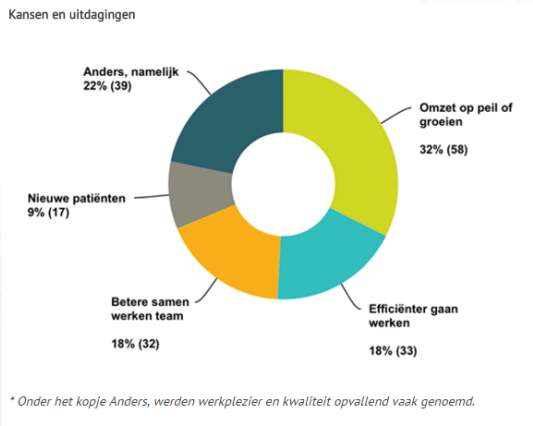
Conclusie:
Succes is prestatie plus plezier

KPI: patiënt tevredenheidsonderzoek
en
Medewerkers tevredenheidsonderzoek

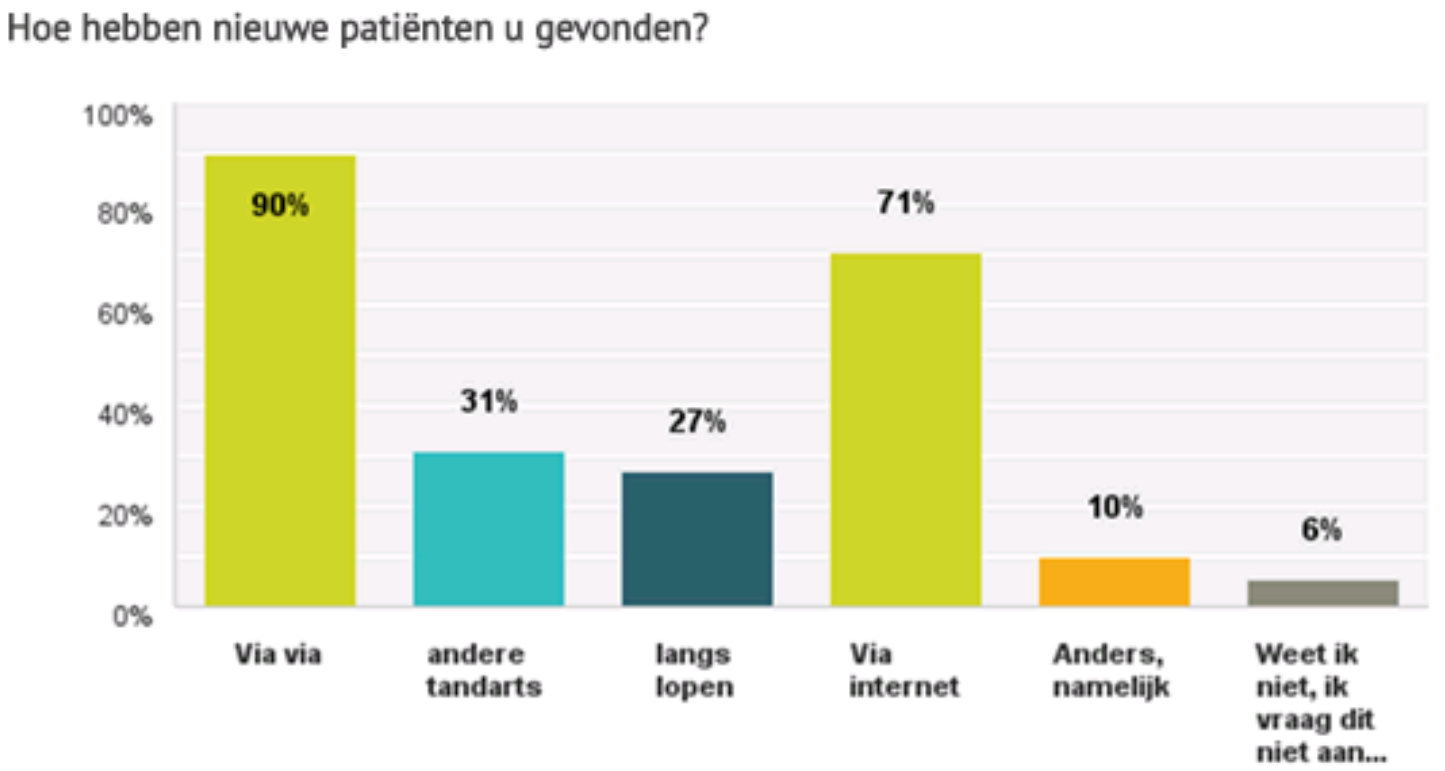
4. De 5 aandachtsgebieden

De 5 aandachtsgebieden uit de praktijk:

1. Omzet op peil of groeien
2. Efficiënter gaan werken
3. Samenwerking team
4. Anders; namelijk werkplezier en kwaliteit
5. Nieuwe patiënten

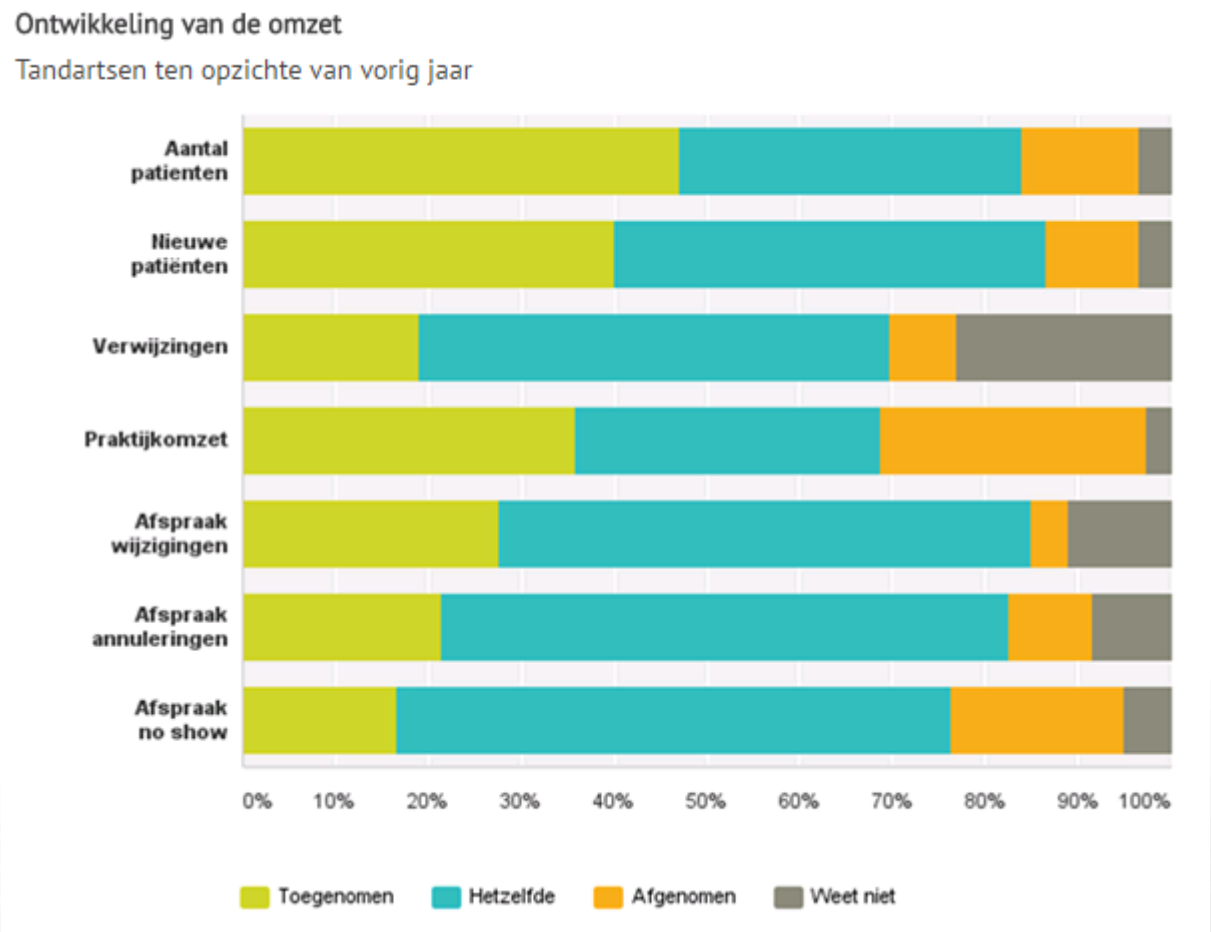


4. De 5 aandachtsgebieden



Bron: Medisch Ondernemen 11-2016

4. De 5 aandachtsgebieden



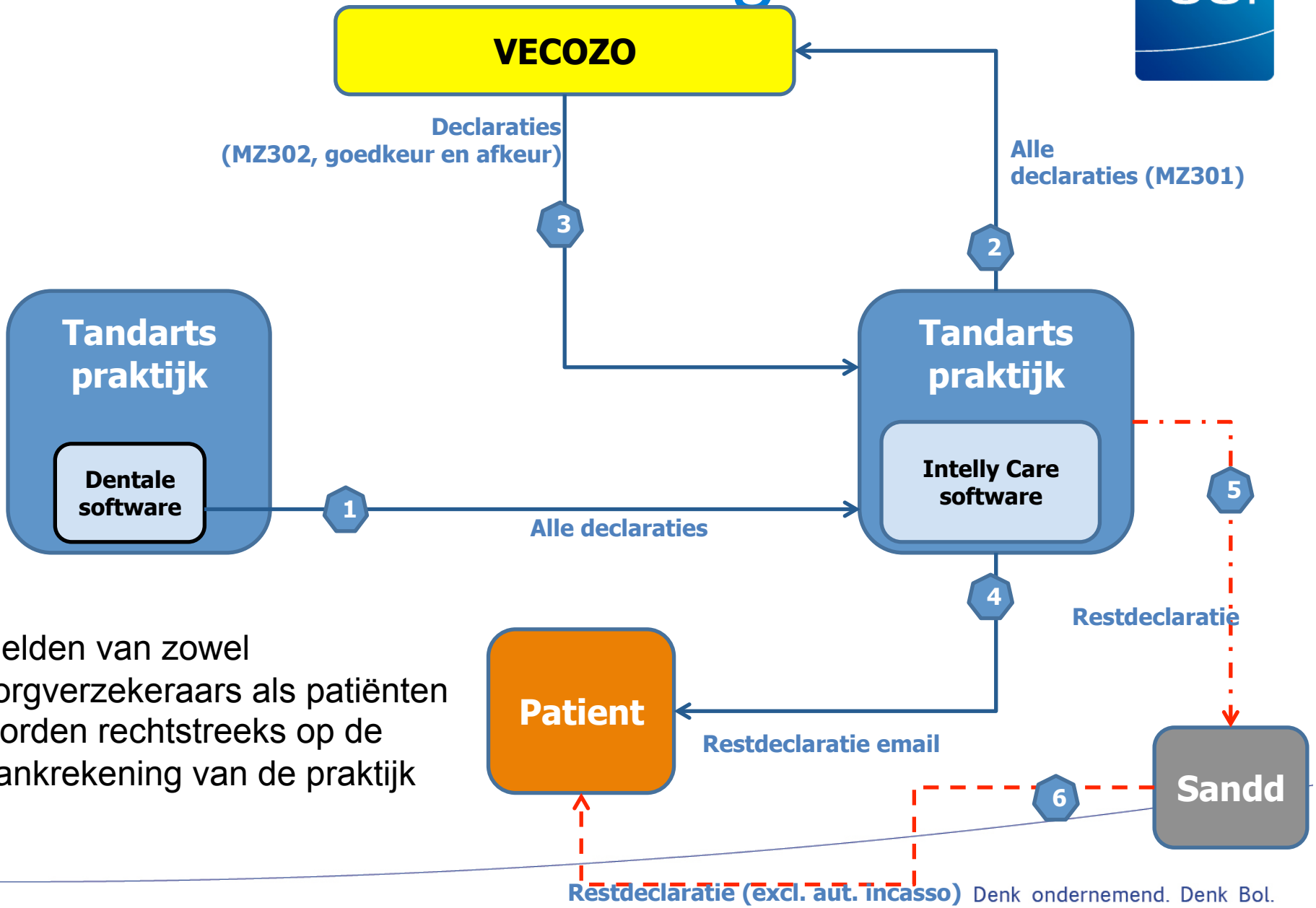
Bron: Medisch Ondernemen 11-2016

5. Intelly en Rendementsdenken

"Ik heb voldoende inzicht in (de opbouw van) het rendement van mijn praktijk"

Hoe kan Intelly hier een bijdrage aan leveren?

Clearing



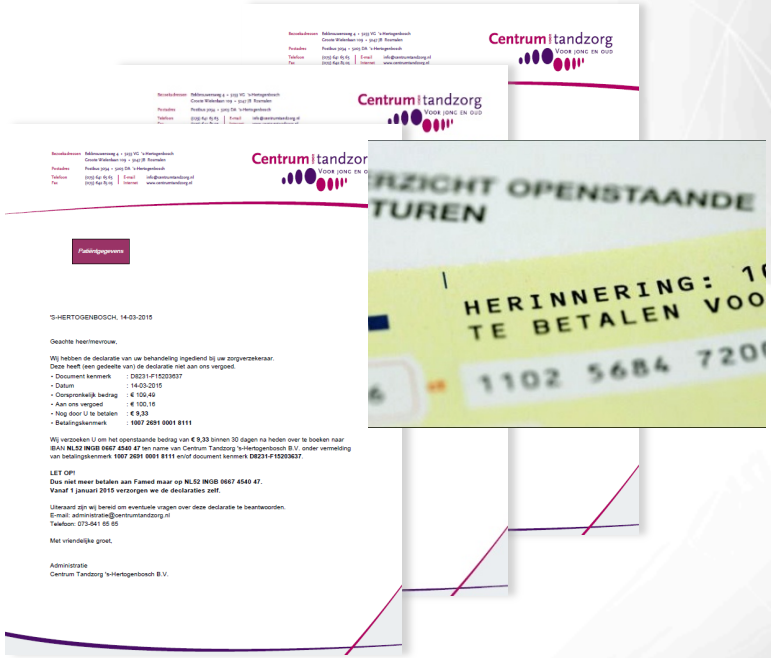
Gelden van zowel zorgverzekeraars als patiënten worden rechtstreeks op de bankrekening van de praktijk

5. Intelly en Rendementsdenken

"Mijn administratie is overzichtelijk en ik kan hier belangrijke informatie uit halen"

Hoe kan Intelly hier een bijdrage aan leveren?

5. Intelly en Rendementsdenken

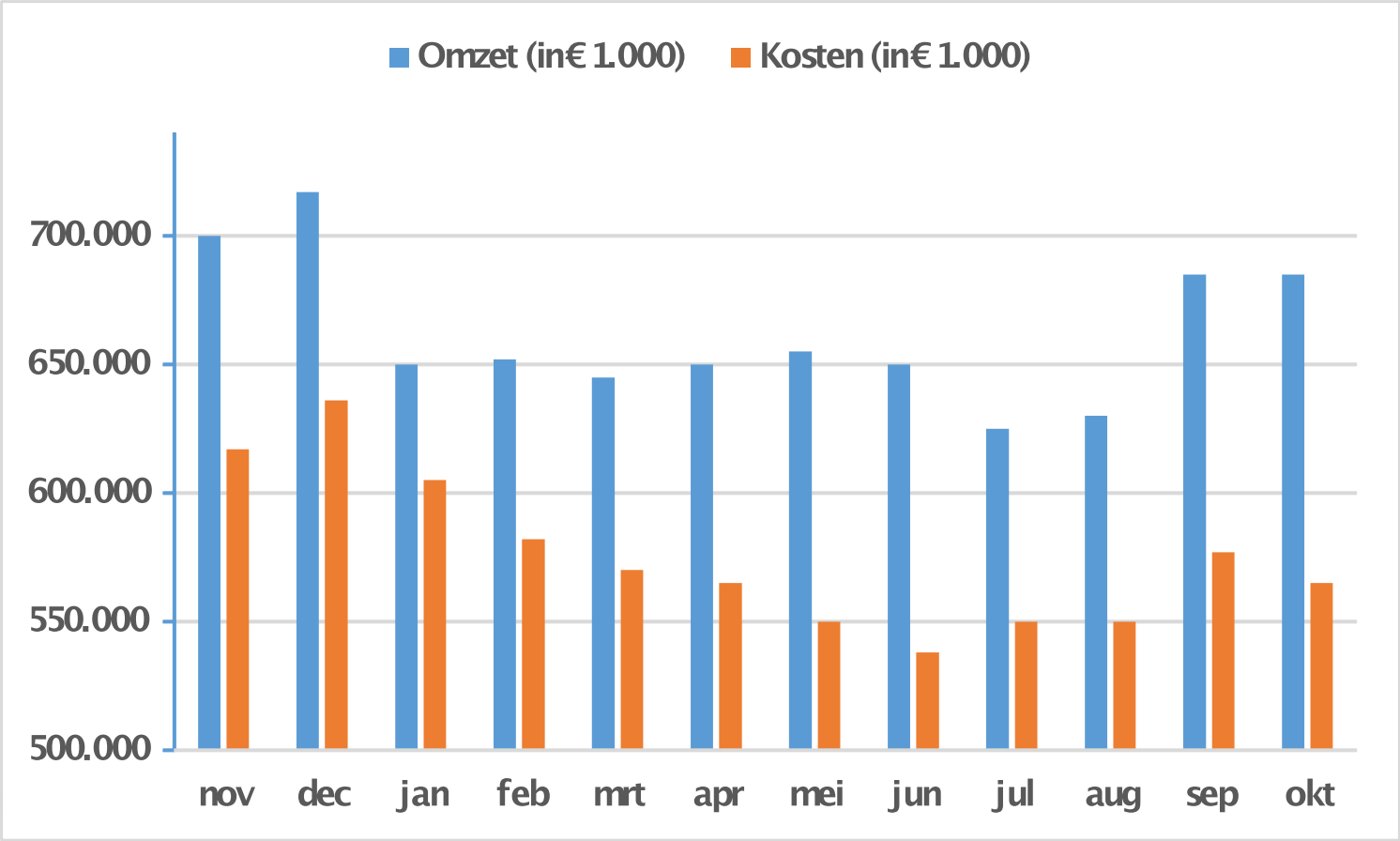


5. Intelly en Rendementsdenken

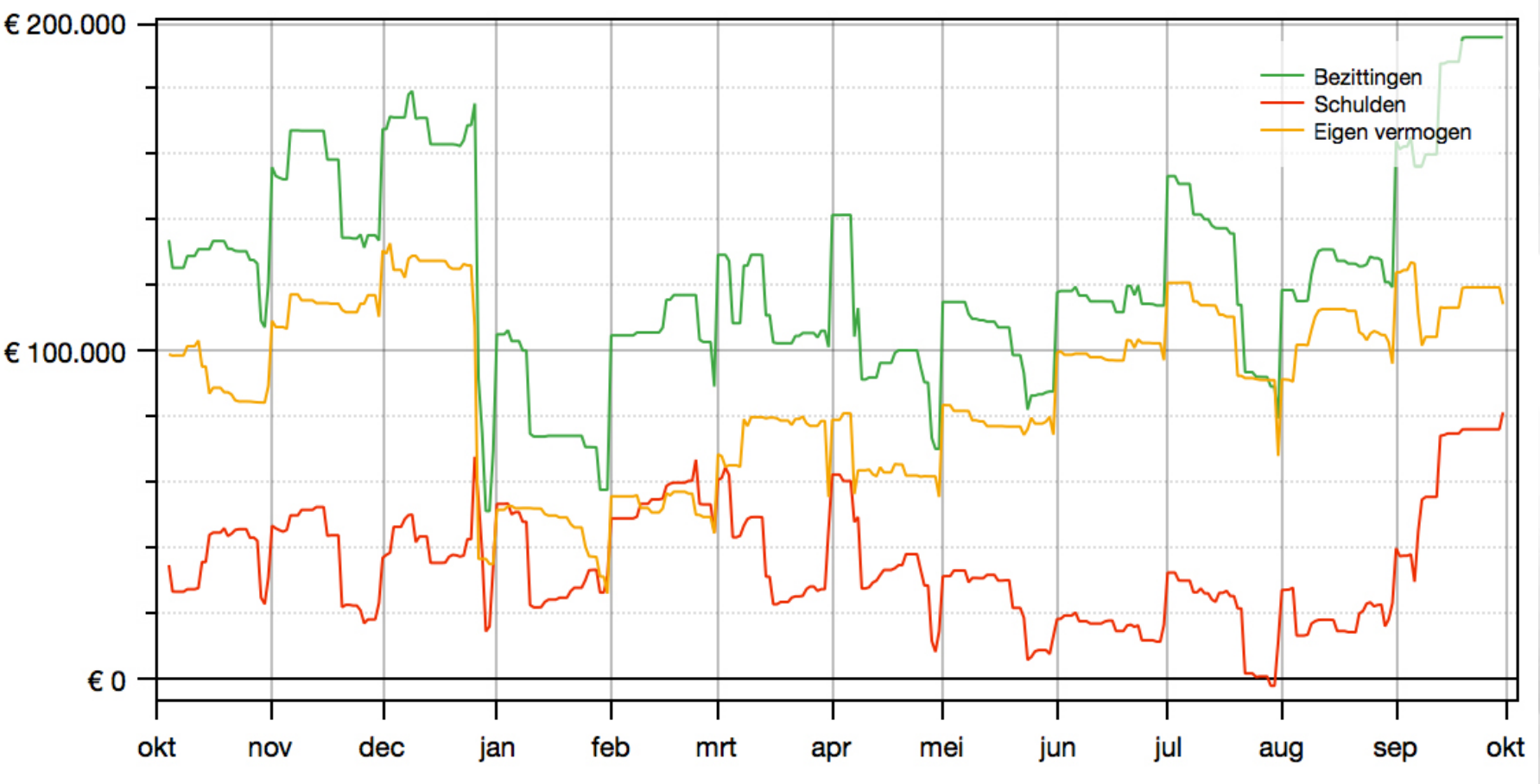
"Ik weet precies of ik mijn doelstellingen haal of niet"

Hoe kan Intelly hier een bijdrage aan leveren?

Trend omzet en kosten



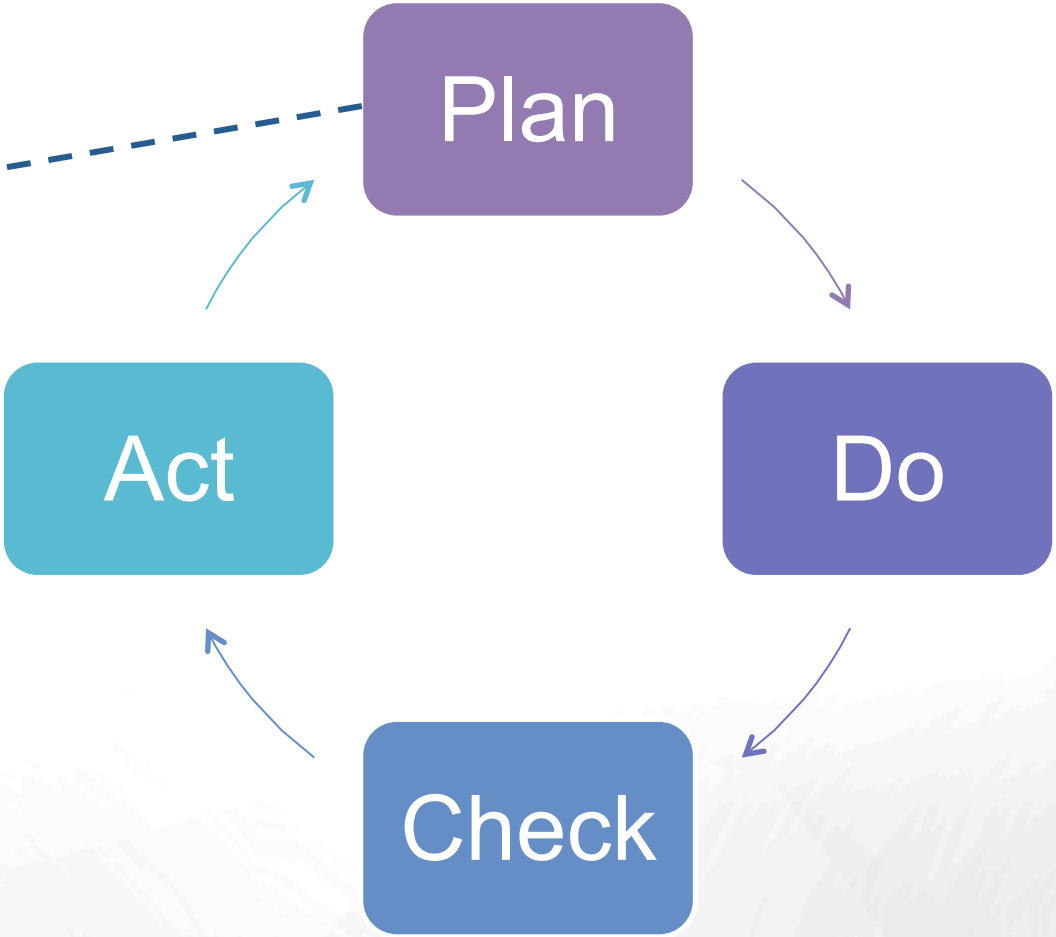
6. Bezittingen versus schulden



6. Bezittingen versus schulden

Specifiek
Meetbaar
Acceptabel
Realistisch
Tijdsgebonden

- Wat?
- Waarom?
- Wie?
- Wanneer?
- Hoe?



6. Bezittingen versus schulden

De randvoorwaarden:

1. Het uitvoeren van het plan verloopt alleen succesvol als de directie en de key-medewerkers hierin een voorbeeldfunctie en kartrekkersrol vervullen.
2. Als specifieke kennis nodig is bij het uitvoeren van een actie, haal deze dan in huis (niet zelf gaan ‘aanmodderen’).
3. Niet alles tegelijk willen doen, de dagelijkse werkzaamheden moeten ook doorgaan en medewerkers moeten aan veranderingen kunnen wennen.
4. Het plan van aanpak is een ‘actief document’ d.w.z. dat het plan periodiek wordt geactualiseerd naar aanleiding van reeds uitgevoerde acties, nieuwe inzichten, etc.

6. Bezittingen versus schulden

Resultaat voor de ondernemer/praktijkhouder:

- Rust bij de ondernemer
- Mogelijkheden tot groei
- Mogelijkheden tot verbeteringen in de interne organisatie
- Middel om tijdig bij te kunnen sturen
- Controle over eigen toekomst

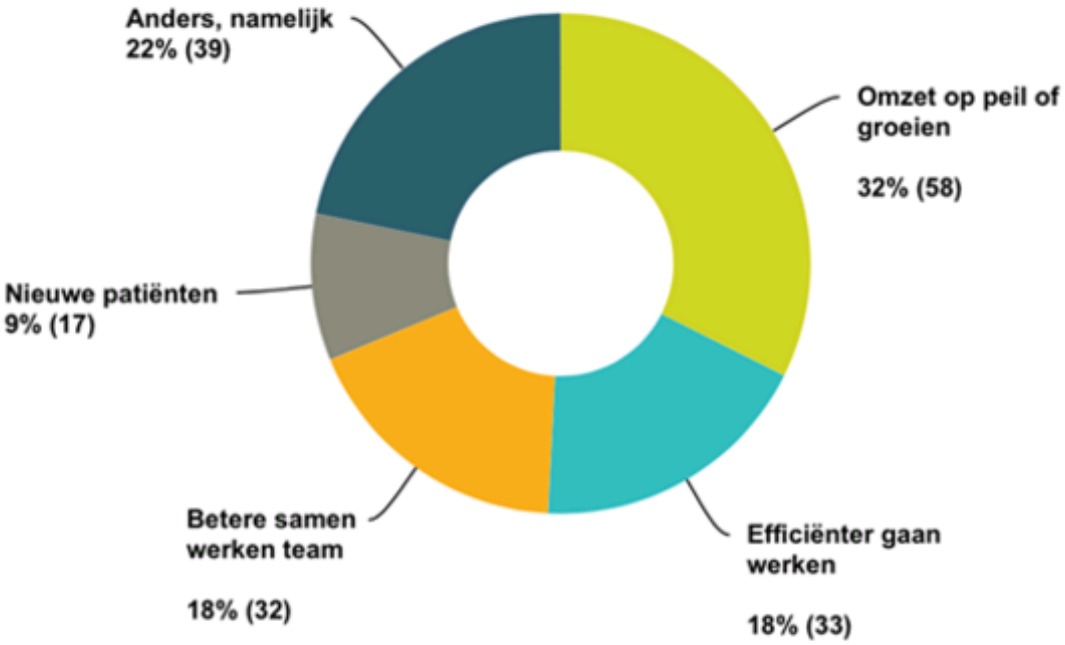
7. Aan de slag!

Tips om aan de slag te gaan:

- Zorg voor voldoende inzicht in uw rendement
- Maak SMART plannen en kijk vooruit
- Wanneer je het gevoel hebt er nog meer uit te kunnen halen, maar je weet niet hoe … schakel hulp in!

Kansen en uitdagingen uit de praktijk

Kansen en uitdagingen



** Onder het kopje Anders, werden werkplezier en kwaliteit opvallend vaak genoemd.*

Bron: Medisch Ondernemen 11-2016

Kansen met Intelly

- Snelle geldstroom direct op uw eigen bankrekening
- Relevante managementinformatie
- Actueel inzicht in bedrijfsresultaat
- Eenvoudige inkoopadministratie
- Uw debiteurenbeheer in goede handen
- Koppeling met VECOZO
- Hoge besparingen op administratiekosten
- Online samenwerking met uw accountant

Contactgegevens

Bol Adviseurs
Dennis van den Hoogen
Senior Organisatie Adviseur
T: 024 – 366 69 50
E: d.hoogen@bolcorporatefinance.nl

Intelly
Erik Garritsen
Sales en Marketing
T: 088 – 451 56 78
E: erik@intelly.nl