

Relaties

Relaties moeten altijd worden aangemaakt door Functioneel Beheer AddVue. Stuur hiervoor een mail naar helpdeskaddvue@parnassiagroep.nl.

Naamgeving

Bij de naamgeving van de relatie is het van belang om steeds het type relatie in de naam mee te nemen. Bijvoorbeeld "Gemeente Den Haag" of "Regio H10" of Zorgverzekeraar Menzis.

We gaan vooralsnog niet werken met een "relatie ID". Dit veld kan dus leeg worden gelaten.

Overige gegevens

Deze spreken allemaal voor zich. Het veld "indeling" gebruiken wij niet en kan leeg gelaten worden.

Samenwerkingen (overeenkomsten)

Naamgeving

Voor de naamgeving van de samenwerkingen gelden de volgende afspraken:

1. Naam regio, gemeente of verzekeraar, bijvoorbeeld Amsterdam, H10, Menzis;
2. Korte omschrijving van de samenwerking;
3. Looptijd van de samenwerking, bijvoorbeeld 2017 – 2019;

De naamgeving komt er dan bijvoorbeeld als volgt uit te zien
"H10 Jeugdcontract 2017 – 2019" of "Menzis SGGZ 2018"

Businessimpact samenwerking

Het is van belang om vanaf het begin de impact van de samenwerking (overeenkomst) zo uniform mogelijk te bepalen. Dit gaan we nog verder uitwerken aan de hand van de portfolio analyse maar voor dit moment hanteren we de volgende werkwijze:

Bepaal op een schaal van 1 t/m 5 de impact van de samenwerking (overeenkomst) op financieel gebied, de potentie van de samenwerking en het risico. De optelsom bepaald het impact niveau.

Financieel: hierbij gaat het met name om de contractwaarde maar weeg zo mogelijk ook het rendement mee door bijvoorbeeld te kijken naar het tarief en hoe kostendekkend dat is.

Potentie: hierbij gaat het om de vraag of de samenwerking (overeenkomst) kan leiden tot verdere uitbreiding van de samenwerking, dan wel dat het kan leiden tot nieuwe samenwerkingen.

Risico: hierbij gaat het om de vraag of de kans groot is dat we deze samenwerking (overeenkomst) gaan verliezen, bijvoorbeeld omdat we deze slecht uitvoeren met als consequentie dat we omzetverlies lijden.

Impact niveau	Classificatie
Zeër laag	3
Laag	4 t/m 6
Gemiddeld	7 t/m 9
Hoog	10 t/m 12
Zeër Hoog	13 t/m 15

Ter illustratie een aantal voorbeelden:

Een subsidie van 20.000 euro voor het testen van (party)drugs in gemeente X. De financiële waarde is laag en het tarief dekt de kosten. Deze subsidie biedt verder weinig groeimogelijkheden. De gemeente is tevreden over de uitvoering.

Financieel	Potentie	Risico	Totaal
1	1	1	3

Een subsidie van 250.000 euro van de gemeente X voor het uitvoeren van een pilot met integrale zorg in een bepaalde wijk. De financiële waarde is laag en met het gehanteerde uurtarief kunnen we kostendekkend werken. De groeimogelijkheden zijn hoog van deze subsidie omdat een uitbreiding naar meerdere of alle wijken in de rede ligt als we de pilot goed uitvoeren. Weliswaar is een goede uitvoering belangrijk maar het verlies aan omzet is gering.

Financieel	Potentie	Risico	Totaal
2	4	1	7

Een overeenkomst met gemeente X voor het uitvoeren van ambulante Wmo-ondersteuning. De overeenkomst kent geen vast kader. De jaaromzet van de PG bedraagt ruim 1 miljoen. De financiële waarde is relatief laag en met het gehanteerde tarief kunnen we kostendekkend werken al zit er weinig tot geen marge meer in. De groeimogelijkheden zijn hoog van deze overeenkomst omdat er veel vraag is naar ambulante ondersteuning en er geen financieel plafond is. Het risico is gemiddeld omdat we sterk afhankelijk zijn van de keuze van de cliënt en daarmee van de kwaliteit van de geleverde ondersteuning.

Financieel	Potentie	Risico	Totaal
4	5	2	11

Een overeenkomst met regio X voor het uitvoeren van jeugd ggz. De jaaromzet van de PG is 12 miljoen. Er is een kader van 15 miljoen beschikbaar voor de PG. Het financieel belang is hoog. De potentie is ook hoog omdat er 3 miljoen extra beschikbaar. Daardoor is het risico ook hoog omdat het van belang is dat we er in slagen deze extra middelen ook daadwerkelijk te realiseren, terwijl de voorbereidingstijd krap is en de mogelijkheden op de arbeidsmarkt om extra personeel aan te trekken gering zijn.

Financieel	Potentie	Risico	Totaal
5	4	4	13

Een overeenkomst met zorgverzekeraar X voor de SGGZ en BGGZ ter waarde van 60 miljoen en daarmee gelijk aan de omzet van het vorige jaar. Onderdeel van de overeenkomst is onder meer een verschuiving van 20% van SGGZ naar BGGZ. Het financieel belang is hoog en ook het risico is hoog omdat omzetverlies dreigt als we de doelstelling niet realiseren. De potentie is boven gemiddeld omdat er groei in de BGGZ mogelijk is.

Financieel	Potentie	Risico	Totaal
5	4	5	14

Overige gegevens

Contractnummer klant en contractnummer relatie gebruiken we niet. De bewaartermijn is altijd 7 jaar. De productgroep altijd invullen. Dit wijst zich vanzelf.
