



Vier bedrijfsmodellen voor de plint

Verkenning financiering van algemene voorzieningen verzorgingshuizen na scheiding wonen/zorg

Marc van Leent (de Wijkplaats)



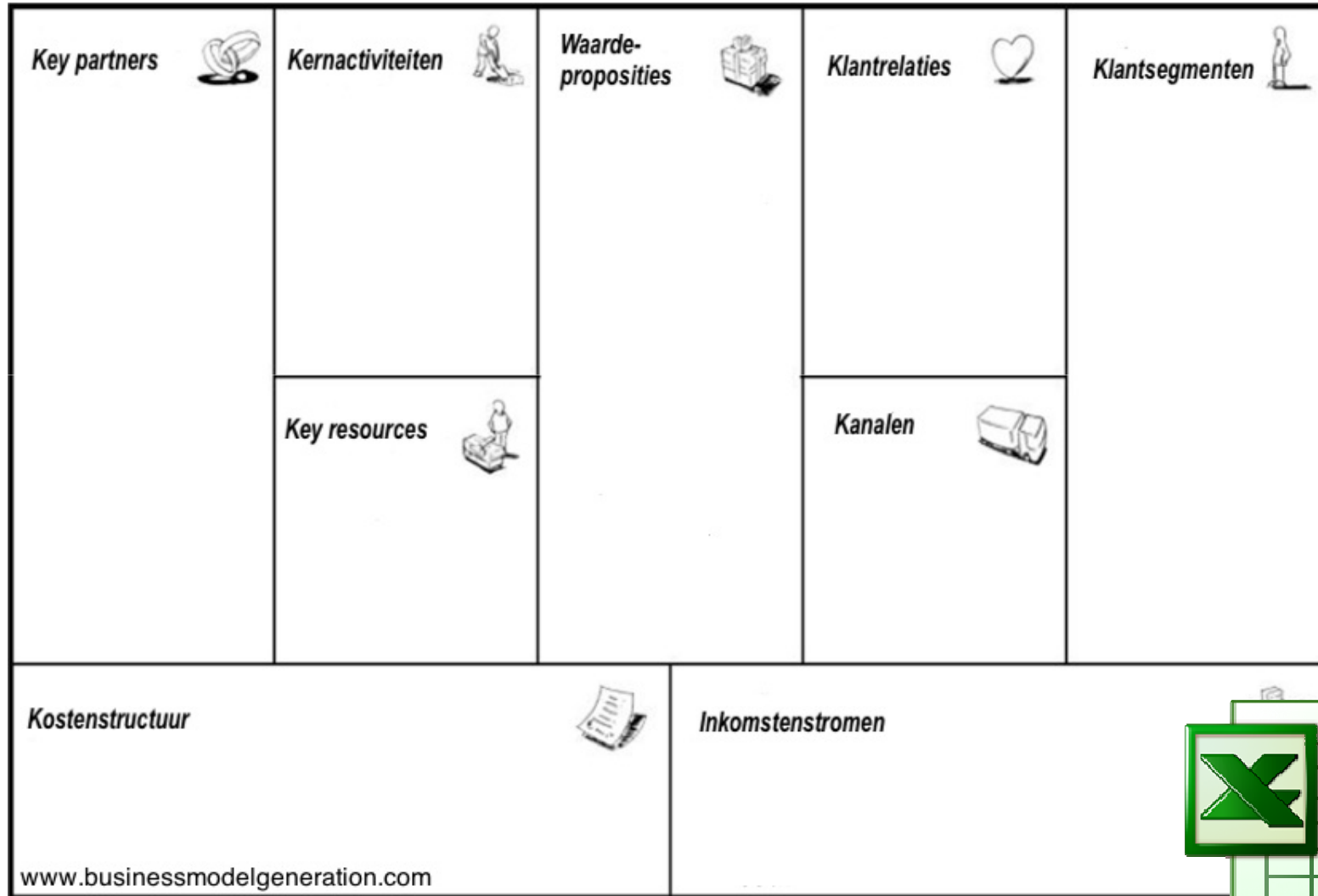
“exploitatie, exploitatie, exploitatie”



Vier bedrijfsmodellen

- “Van en voor de buurt”
 - partner: Lumens Groep Eindhoven (welzijn)
- “All inclusive”
 - partner: Zonnehuisgroep Noord (zorg)
- “Gezond en gemakkelijk”
 - partner: Stichting Humanitas / BMC (zorg)
- “Sociale Onderneming”
 - partner: Inluzio / Facilicom (werk)

Canvas Model



“voor en door de buurt”

Kernpropositie	Gastvrije ontmoetingsplek, van en voor de buurt
Specifiek kenmerk	Vrijwilligersgemeenschap gesteund door professionele backoffice
Financieel voordeel	Geen betaalde krachten, gemakkelijk toegang tot fondsen en sponsors
Voorwaarden aan locatie en wijk	Buurt of dorp met binding
Geografische oriëntatie	Vooral op buurt
Kernwaarden	Gezelligheid, ontmoeting, erbij horen (“hier blijf je onder de mensen”)

plint als
buurt-
centrum

“all inclusive”

Kernpropositie	Vast arrangement in een vertrouwde omgeving
Specifiek kenmerk	Combi van wonen, zorg en diensten in één arrangement
Financieel voordeel	Volume door (verplichte) combi van wonen en diensten
Voorwaarden aan locatie en wijk	Voldoende wooneenheden in complex
Geografische oriëntatie	Vooral op complex en buurt
Kernwaarden	Vertrouwd, veilig en gewoontegetrouw (“hier voel je je thuis”)

plint als
parterre van
hotel

“gezond en gemakkelijk”

Kernpropositie	Hoogwaardige diensten in een verzorgde entourage (nieuwbouw)
Specifiek kenmerk	Palet van dienstverleners in gezondheid en wellness met horeca / ontmoeting
Financieel voordeel	Cross selling tussen verschillende diensten
Voorwaarden aan locatie en wijk	Centrale, goed bereikbare ligging
Geografische oriëntatie	Vooral op wijk
Kernwaarden	Erkenning, rationaliteit, kwaliteit (“hier word je oud”)

plint als
gezondheids-
centrum

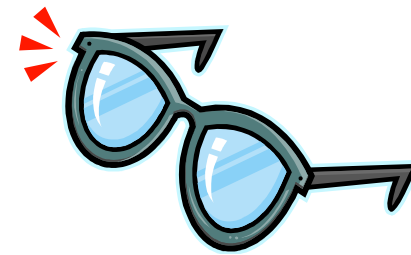
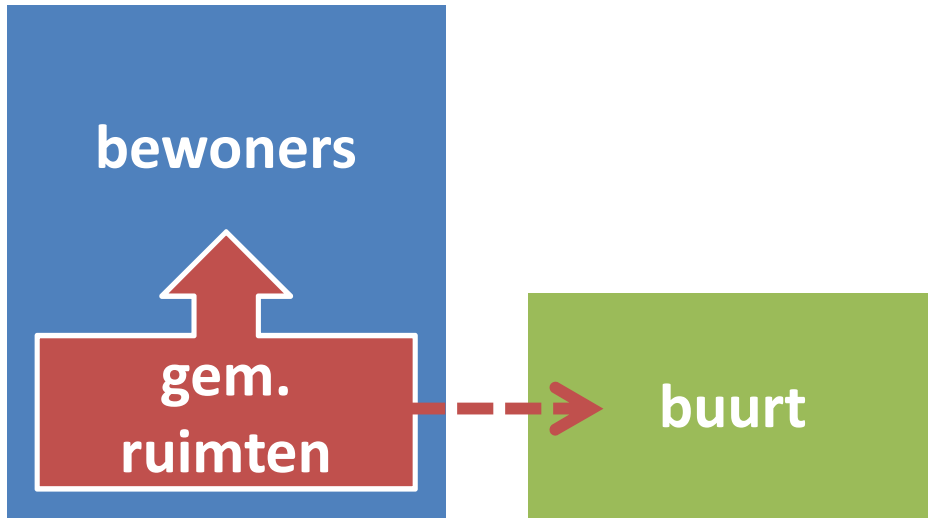


“sociale onderneming”

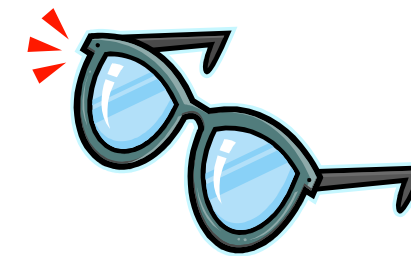
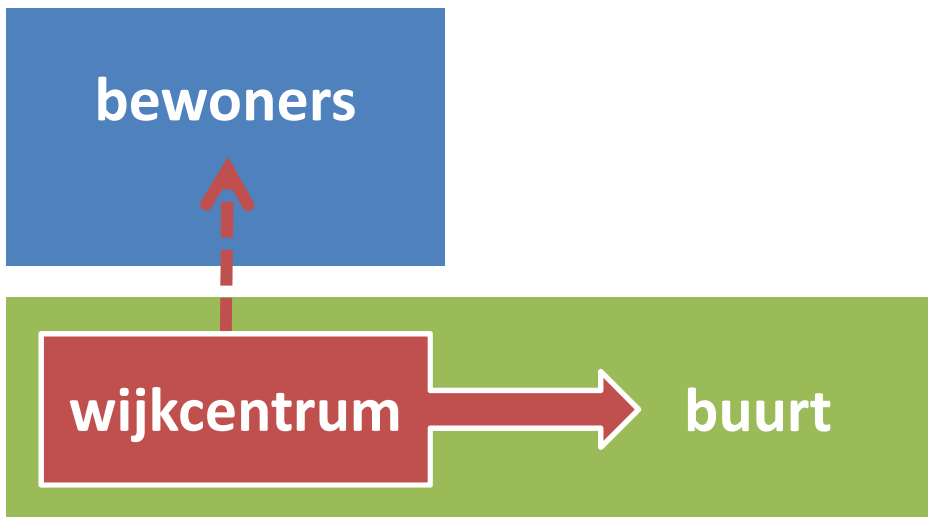
Kernpropositie	Uitvalsbasis van buurtgerichte activiteiten en diensten
Specifiek kenmerk	Wederkerigheid als rode daad en vaste waarde; studenten en jongerenhuisvesting
Financieel voordeel	benutten geldstromen rond re-integratie, reactivering en dagbesteding
Voorwaarden aan locatie en wijk	Multiproblem wijk
Geografische oriëntatie	Vooral op buurt en wijk
Kernwaarden	Geloof in jezelf, ontplooiën, ambitie (“hier blijf je actief”)

plint als
bedrijven-
ruimte

perspectief van buurt



Zorgpartijen

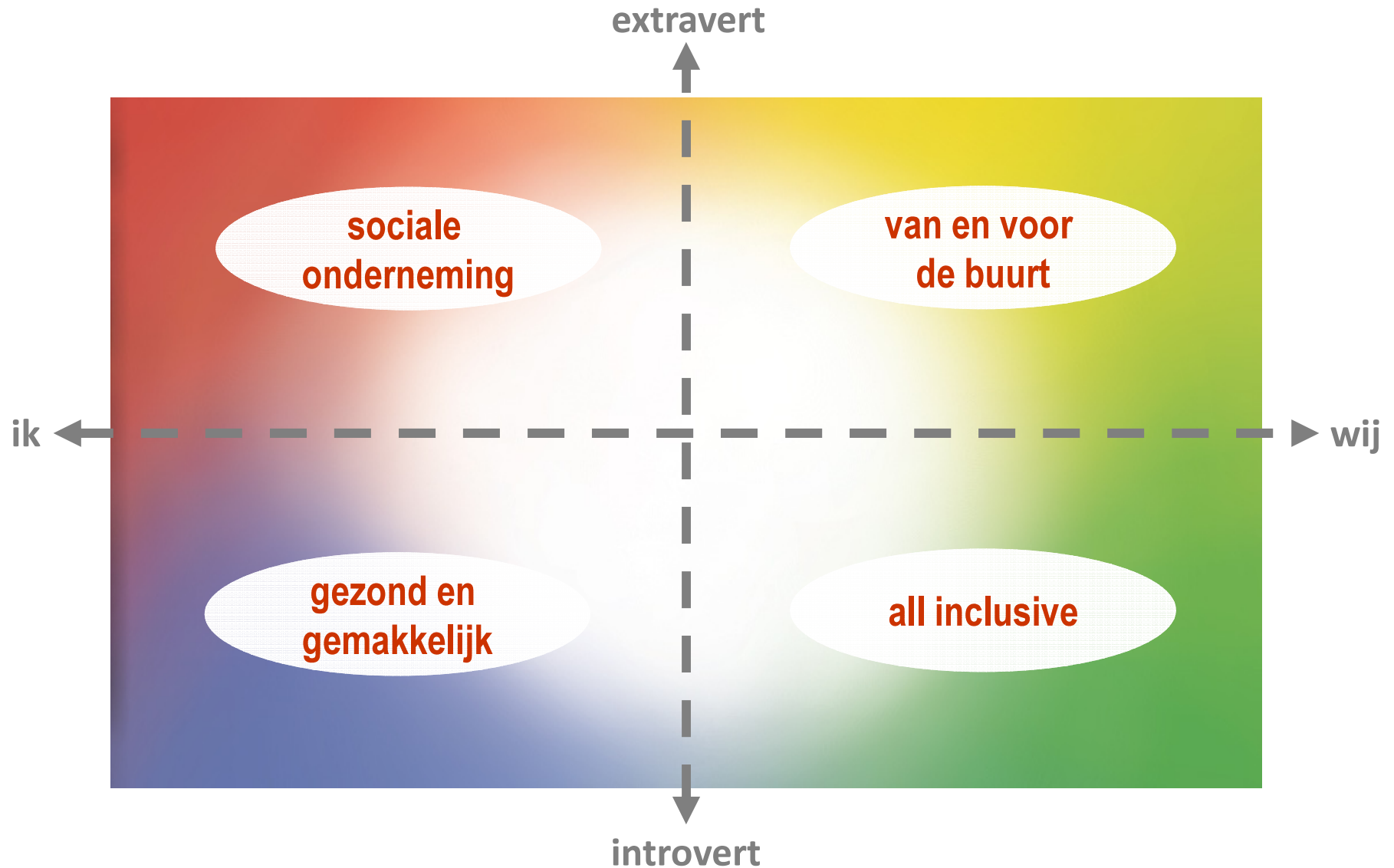


welzijn en werk

Financieel perspectief

	<i>van en voor de buurt</i>	<i>all inclusive</i>	<i>gezond en gemakkelijk</i>	<i>sociale onderneming</i>
Bruto winst	€ 90.000	€ 80.000	€ 275.000	€ 150.000
Bedrijfskosten	€ 90.000	€ 140.000	€ 300.000	€ 150.000
Inverdieneff.	-	-	€ 25.000	-
totaal	€ 0	€ -60.000	€ 0	€ 0

Perspectief leefstijlen



Wat nog ontbreekt

Kernpropositie	100% ondernemerschap
Specifiek kenmerk	(ouder) ondernemerspaar exploiteert plint en woont daar ook
Financieel voordeel	inzet, slagkracht en aanwezigheid van ondernemers (omzethuur)
Voorwaarden aan locatie en wijk	“zichtlocatie”, voldoende afzetmogelijkheden
Geografische oriëntatie	Vooral op buurt en wijk
Kernwaarden	nader te bepalen

plint als
“papa&mama
bedrijf”

Stellingen

1. we hebben echte ondernemers nodig bij doorontwikkeling van "all inclusive"; zij hebben de kostenstructuur en commerciële scherpte om er een succes van te maken
2. er zijn veel teveel partijen die met hun voorziening de ontmoetingsplek voor de wijk willen zijn (buurthuis, school, supermarkt, kerk, sportkantine en nu ook verzorgingshuis). Zonder lokale prioritering wordt dat driemaal niks.
3. de combi van all inclusive met intramurale zorg belemmert het bereiken van een bredere doelgroep. Veel verzorgingshuizen spreken alleen de 'groene' leefstijl aan, maar die krimpt op termijn.