Thuiswerk

Externe analyse

Cursus Strategie dag 1

Auteur(s)

drs. R. van Bergeijk

## PEST-Analyse – Trends tot 3 tot 5 jaar

Door het uitvoeren van de PEST-analyse, krijgt u inzicht in de ontwikkelingen en trends die mogelijk van invloed zijn op uw organisatie.

Zorg dat u ieder onderdeel afzonderlijk kunt onderbouwen. Zo voorkomt u dat uw strategie gebaseerd is op aannames.

*Voorbeeld 1: Eén van de politieke ontwikkelingen is dat de overheid inzet op het beheersen van de kosten. Verwacht u dat deze trend zich voortzet? Zo ja, hoe gaat die trend zich voortzetten, komen er meer bezuinigingen of juist beperkingen in het basispakket?*

*Voorbeeld 2: Een andere trend die door de politiek is ingezet, is decentralisatie. De zorg wordt dichter bij de burger georganiseerd door andere de gemeente. Wat verwacht u voor de komende drie jaar? Zal deze trend zich doorzetten. Hoe zit dat in uw gemeente? Kunt u dat onderbouwen?*

*Voorbeeld 3: Een economische ontwikkeling is de marktwerking in de gezondheidszorg. In het systeem hebben zorgverzekeraars veel macht gekregen. Wat verwacht u, krijgen de zorgverzekeraars meer of minder macht? Kunt u inschatten hoe dit de komende jaren er uit gaat zien?*

 Analyseer de belangrijke trends voor de volgende categorieën:

* **P**olitieke ontwikkelingen
* **E**conomische ontwikkelingen
* **S**ociaal-demografische ontwikkelingen
* **T**echnologische ontwikkelingen

## Concurrentie-analyse – het Vijf-krachtenmodel

Met het uitvoeren van de concurrentieanalyse bepaalt men de mate van concurrentie binnen een markt. U kunt hierdoor bepalen of het interessant is om op een andere markt te opereren. Ook kunt u bepalen hoe makkelijk het voor anderen is om op deze markt te opereren.

Onderstaand model wordt verder stap voor stap behandeld. Probeer op elke vraag een antwoord te geven.

1. Nieuwe toetreders
2. Mogelijkheid tot substituten
3. Kracht van leveranciers
4. Kracht van afnemers
5. *Intensiteit van concurrenten (regioanalyse)*

## Vragen voor het vijf-krachtenmodel

### Wat zijn mogelijke barrières voor toetreders?

**Wetten en regels**

*Zijn er wetten en regels; vanuit de overheid waar fysiotherapeuten aan moeten voldoen voordat ze een fysiotherapiepraktijk mogen starten?*

**Beroepsorganisaties**
*Zijn er regels vanuit de beroepsorganisaties waar u aan moet voldoen voordat u op een markt mag opereren?*

**Verzekeraars**
*Zijn er regels vanuit de verzekeraar waar u aan moet voldoen voordat u op een markt mag opereren?*

**Reputatie van een nieuwe praktijk/van jullie dienst?**
*Wat als een praktijk met een heel goede reputatie bij u om de hoek gaat zitten. Of is de reputatie van uw praktijk juist zo goed dat andere partijen niet op uw markt komen?*

**Anders...**

**Conclusie**
*Zijn er veel of weinig barrières om een fysiotherapiepraktijk te beginnen en daarmee op uw markt te starten?*

### Wat zijn potentiële substituut-producten of -diensten?

*Wanneer iemand last heeft met bewegen, zijn er dan nog andere producten en of diensten waar hij of zij met zijn klacht terecht kan?*

**Andere behandelmethoden***Programma’s in fitnessclubs?*

*Zelfhulpprogramma’s op internet?*

***Conclusie.***

*Zijn er veel of weinig substituten en verwacht je of dit de komende jaren gaat veranderen?*

### wat is de Onderhandelingspositie van de leverancier?

Wie zijn jullie leveranciers c.q. via wie komen jullie aan de patiënten en hoeveel invloed hebben deze partijen op jullie? Voor het gemak delen we de zorgverzekeraar ook in als leverancier.

***Conclusie.***

*Hoeveel invloed heeft de leverancier nu op de praktijk en gaat dat de komende jaren veranderen?*

### Wat is de onderhandelingspositie van de afnemer / de patiënt?

*Zijn klanten in groepen in te delen en zo ja, welke?*

*Kunnen klanten eenvoudig overstappen naar een andere aanbieder?*

*Organiseert de klant zich in belangengroepen?*

***Conclusie.***

*Hoeveel invloed heeft de patiënt nu op de praktijk en gaat dat de komende jaren veranderen?*

### Regioanalyse

**Vaststellen regio**

*Uit welke postcodegebieden komt 80% van uw patiënten?*

*Uit welke postcodegebieden komt 80% van het totaal van de zittingen?*

*Uit welke postcodegebieden komt 80% van uw omzet?*

*Beantwoord onderstaande vragen voor de hierboven genoemde postcodegebieden.*

1. *Hoeveel mensen wonen in uw regio?*
2. *Vanuit het CBS is bekend dat ongeveer 21% van de Nederlandse bevolking een fysiotherapeut bezoekt en dat zij gemiddeld 10,2 keer behandeld worden. Hoeveel patiënten en hoeveel behandelingen zijn dat in uw regio?*
3. *Hoeveel van deze patiënten (gevonden in vraag 2) komen naar uw praktijk?*
4. *Hoeveel van het totaal aantal zittingen (gevonden in vraag 2) vinden in uw praktijk plaats?*
5. *Wat zijn de kenmerken van uw regio: opleiding, inkomen, gezinssamenstelling, etc.*
6. *Welke aandoeningen komen veel voor? Blijft dat zo of gaat dat veranderen?*
7. *Waar zitten in uw regio de andere fysiotherapiepraktijken?*
8. *Waar richten deze praktijken zich op?*
9. *Welke service leveren deze praktijken (openingstijden, haal en breng service, etc.)*

*Zijn er andere postcodegebieden waar u nog actief wilt worden of waar u verder wilt groeien? Beantwoord voor deze gebieden de vragen 5 tot en met 9 opnieuw.*

*Gebruik vrij toegankelijke bronnen op het internet zoals: CBS, Zorgatlas, Funda, gemeentelijke databases etc. Documenteer deze goed.*

**Wat valt u op binnen de regioanalyse?**

## stakeholder-analyse

Wie ziet u als belangrijke partijen? Hoe belangrijk zijn zij nu voor u (geef ze een cijfer tussen 1 en 10)? En zijn deze stakeholders over drie jaar meer of juist minder belangrijk? Welk belang hebben uw stakeholders bij u? En over drie jaar? Zijn er partijen die nu niet, maar over drie jaar wel een belangrijke stakeholder zijn?

Beschrijf dit in onderstaand schema.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Naam stakeholder | Hoe belangrijk zijn zij nu? 1-10 | Hoe belangrijk zijn zij over 3 jaar? 1-10 | Toelichting |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

# Nuttige sites PEST analyse

|  |
| --- |
| De consumentenbond [www.consumentenbond.nl](http://www.consumentenbond.nl/) |
| Koninklijk Nederlands Genootschap voor Fysiotherapie [www.fysionet.nl](http://www.fysionet.nl/)    |
| Landelijke Huisartsenvereniging [www.lhv.nl](http://www.lhv.nl/)  |
| Nederlands instituut voor onderzoek van de gezondheidszorg [www.nivel.nl](http://www.nivel.nl/)   |
| De Rijksoverheid [www.rijksoverheid.nl](http://www.rijksoverheid.nl/)    |
| Het centraal planbureau [www.cpb.nl](http://www.cpb.nl/) |
| Rijksinstituut voor Volksgezondheid en Milieu [www.rivm.nl](http://www.rivm.nl/) |
| Het nationaal zorgkompas [www.nationaalzorgkompas.nl](http://www.nationaalzorgkompas.nl/)    |
| Zorgverzekeraars Nederland [www.zn.nl](http://www.zn.nl/)  |
| College voor zorgverzekeringen [www.cvz.nl](http://www.cvz.nl/) |
| Centraal Bureau voor de Statistiek [www.cbs.nl](http://www.cbs.nl/)    |
| Vereniging Nederlandse Gemeenten [www.vng.nl](http://www.vng.nl/)   |
| Sneller en beter [www.snellerenbeter.nl](http://www.snellerenbeter.nl/)    |
| Zorgvisie [www.zorgvisie.nl](http://www.zorgvisie.nl/)   |
| Sociaal en Cultureel Planbureau [www.scp.nl](http://www.scp.nl/)   |
| Nederlandse vereniging van doktersassistenten [www.nvda.nl](http://www.nvda.nl/)   |
| Nederlandse vereniging van revalidatieartsen [www.revalidatiegeneeskunde.nl](http://www.revalidatiegeneeskunde.nl/)   |
| Medische gegevens [www.medischegegevens.nl](http://www.medischegegevens.nl/)   |
| Raad voor Volksgezondheid & Zorg [www.rvz.net](http://www.rvz.net/) |
| Toekomst verkenning Volksgezondheid  |
| SKIPR [www.skipr.nl](http://www.skipr.nl/)  |
| Jan van Es Instituut [www.jvei.nl](http://www.jvei.nl/) |
| Ineen <http://www.ineen.nl>  |
| TNO Health <https://www.tno.nl/nl/aandachtsgebieden/gezond-leven/>  |

# Nuttige sites – Regio Analyse

|  |
| --- |
| Vraag Aanbod Analyse Monitor [www.nivel.nl/vaam](http://www.nivel.nl/vaam) |
| Wijkscan [www.wijkscan.com](http://www.wijkscan.com) |
| Site van eigen GGD |
| Site van eigen gemeente c.q. provincie |