

Fysiotalk

Keurmerk fysiotherapie

Rutger Jntema MBA PT

*Lectoraat Financieel-economische Advisering bij Innovaties
Kenniskring Innovating Business
Instituut Bewegingsstudies
Hogeschool Utrecht*



Vragen? www.onderzoek.hu.nl



RUTGER IJNTEMA MBA



Lectoraat Financieel-Economische Advisering bij Innovatie

Contact: E-mail: rutger.ijntema@hu.nl
Telefoon: 088-481 64 03

Volg op:



Rutger IJntema MBA is verbonden aan het lectoraat Financieel-Economische Advisering bij Innovatie (FAI) bij de Faculteit Economie en Management van de Hogeschool Utrecht. Hij doet toegepast onderzoek naar business modellen binnen de gezondheidszorg, in het bijzonder binnen de fysiotherapie. Naast Master in Business Administration is hij gespecialiseerd fysiotherapeut en hoofd van een specialisatie binnen de masteropleiding Fysiotherapie bij de Faculteit Gezondheidszorg van de Hogeschool Utrecht. IJntema heeft diverse Nederlandse en internationale bestuurlijke functies bekleed.

LECTORAAT FINANCIEEL- ECONOMISCHE ADVISERING BIJ INNOVATIE



MEER INFORMATIE

Verandering wetgeving gezondheidszorg 2006

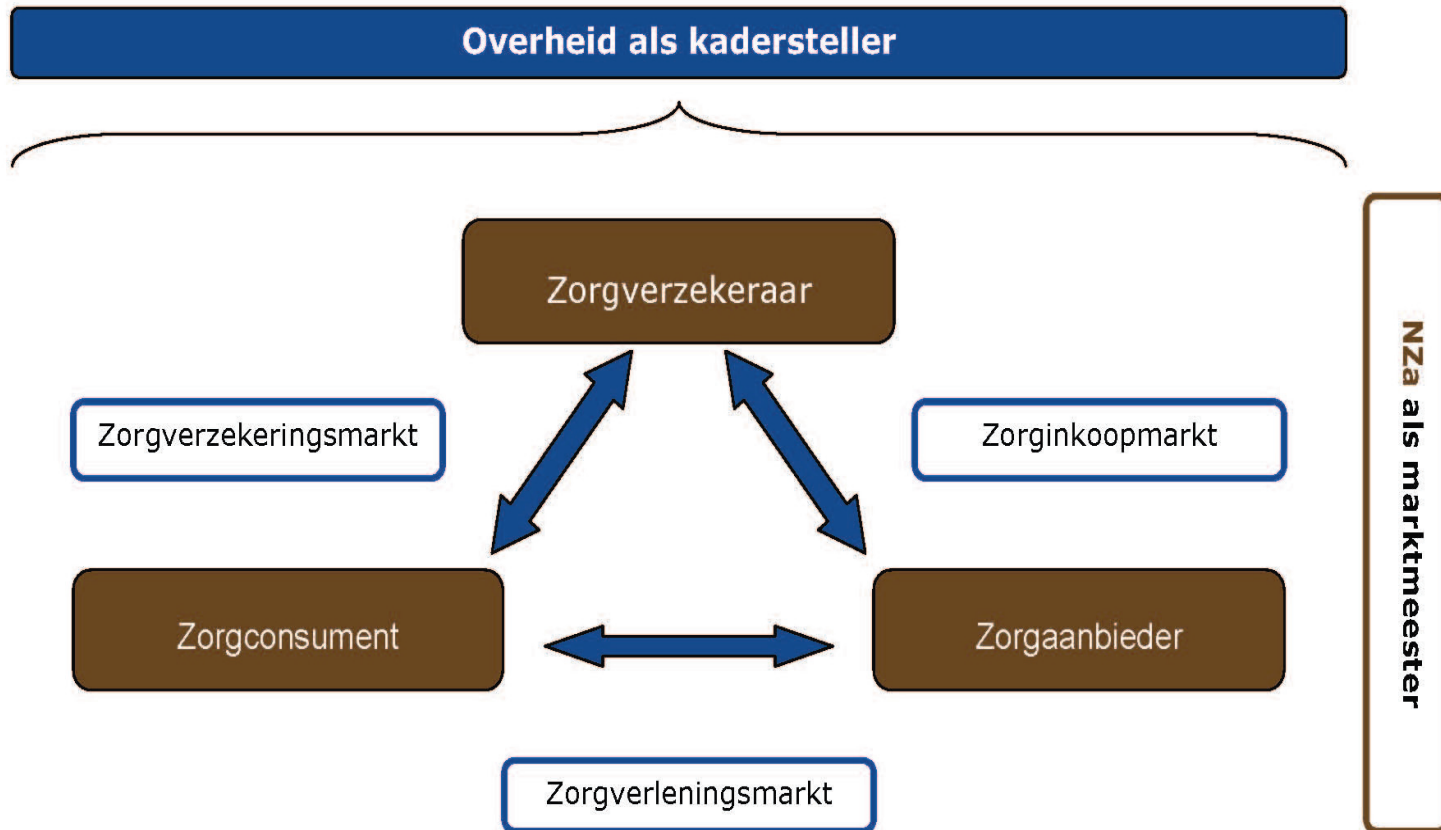


In 2006, the Dutch health care law changed in support of affordable health care, resulting in health care market deregulation, and increase in service efficiency/effectiveness and emphasis on service quality.

Resulteert in self management en E-health

Bron: Custers, 2007

Marktwerking



Duurzaam competitief voordeel



VRIN

Value

Rare

Non-Imitable

Non Subsitutable

Barney, 2001

Waardecreatie voor wie?



Klantsegmenten

1. Diepe interesse in klantengroepen
2. Richten op de behoefte van deze groepen
3. Accepteren dat niet alleen de gezondheidszorg professional beslist wat deze behoefte is

Bron: IJntema RF, Mollema J, Duits H (2014) www.ssrn.com

Klantrelaties

1. Positieve reputatie bij klanten
2. Een onderscheidende individuele ontmoeting
3. Mensen betrekken en klantenfeedback creëren

Dit heeft een positief effect op betalingsgedrag en inkomsten.

Belangrijkste partners

1. Aandacht geven aan een netwerkbenadering
2. Waardecreatie voor stakeholders
3. Stakeholders hebben invloed op hun eigen werk
4. Eindgebruiker ervaring en advies worden hierbij meegenomen
5. Huur vaardigheden in die je zelf niet hebt.