

Ondernemen? Ons een zorg

Ondernemen moet zorgverleners in de eerste lijn wel degelijk een zorg zijn. Goede en geïntegreerde zorg leveren lukt alleen als de praktijk goed op orde is. 'Dat niet alleen: je moet scherp voor ogen hebben waar je voor staat en hoe je dat bereikt, en erin slagen je visie en strategie op een professionele manier uit te dragen. Dat vergt soms tovenaarskunst', betoogt Femke Gronheid, bestuurder van ZorgImpuls. Deze ROS, met als werkgebied de Rotterdamse regio, staat de eerstelijns zorgprofessionals met raad en daad bij.

Femke Gronheid realiseert zich goed dat er veel op zorgverleners in de eerste lijn afkomt. 'Het is een complexe sector. Complexer dan veel andere sectoren om in te ondernemen, omdat het meer is dan een kwestie van aanbod en afname. Je hebt naast de relatie met de patiënt te maken met medisch ethische belangen en stakeholders als zorgverzekeraars en overheid. Maar als je als zorgondernemer weet wat je wilt, is veel mogelijk. Er kan zoveel meer als we niet in beperkingen denken. Ik zie goede initiatieven ontstaan. Het zou zo mooi zijn als meer Nederlanders die talrijke prestaties van de eerste lijn zouden meekrijgen. Het zou onze sector ten goede komen.' ZorgImpuls speelt een belangrijke verbindende rol. 'Daar zit onze

De ultieme partij

ZorgImpuls heeft voor het ontwikkelen van zijn eigen meerjarenbeleid contact gezocht met de klant. 'Wat willen onze klanten kennen, waar hebben ze behoefte aan, hoe kunnen we hen het best bedienen? Service en dienstverlening staan voorop. Het bleek dat onze ideeën over onze diensten niet veel verschilden met wat de klant van ons verlangt, maar de prioritering konden we aanscherpen.'

ZorgImpuls richt zich op drie aandachtsgebieden: wijkgerichte zorg, praktijkvoering en inhoudelijke zorgthema's, zoals ggz, substitutie en ouder en kind. Per aandachtsgebied biedt de organisatie diverse diensten en producten. Het kan gaan om een checklist, toolkit, advies,

wijze toegevoegde waarde te leveren. De tools gebruiken we uiteraard niet als blauwdruk, maar als leidraad om gericht vraagstukken op te pakken. Als ROS zijn wij de ultieme partij om zorgverleners te helpen bij het verder ontwikkelen en begeleiden van hun ondernemerschap', aldus Gronheid.

Netwerkplatform

De jaarlijkse Zomercarrousel die ZorgImpuls in juni heeft georganiseerd, stond in het teken van ondernemen als zorgverlener in de eerste lijn. Een prikkelend en actueel onderwerp, omdat marktwerking en ondernemerschap in de eerste lijn als oplossing worden genoemd voor de stijgende zorgkosten. Maar hoe ondernemend kan een zorgverlener eigenlijk zijn? Centraal stonden onderwerpen als ethische zorgverlening, concurrentie in de eerste lijn, patiëntparticipatie en marketing en communicatie. Daarnaast bood het evenement een uitstekende kans om kennis te maken met elkaar en te netwerken. Maar contacten leggen kan natuurlijk ook via sociale media en online fora.

'We hebben gemerkt dat zorgverleners behoefte hebben aan een platform waarin ze elkaar gemakkelijk en snel wat kunnen vragen, informatie kunnen uitwisselen of een vraag stellen. Daarvoor hebben we LinkedIn-groepen in het leven geroepen. Voor elke deelge-

Ondernemen in de zorg vergt tovenaarskunst

meerwaarde. We kennen het vakgebied van de verschillende disciplines in de eerste lijn goed, maar we weten ook welke projecten en initiatieven er regionaal zijn en welke mensen daar bij betrokken zijn. We kunnen mensen en projecten daardoor gemakkelijk met elkaar in contact brengen.'

begeleiding en/of ondersteuning. Zo speelt ZorgImpuls in op de vragen en behoefte aan ondersteuning rond aspecten als: hoe maak ik de stap naar volledige GEZ-contracting, hoe zet je wijkgerichte netwerken of een multidisciplinair overleg op. 'Veel zorgverleners hebben vergelijkbare vragen en dit is onze manier om op efficiënte

ZorgImpuls



Zorgimpuls, de ROS in een wereldhaven.



Femke Gronheid: 'De zorgsector is een van de economische speerpunten van Rotterdam.' (Fotografie: Rob van der Pas)

meente in ons werkgebied hebben we een dergelijke discussiegroep opgezet.'

Wijkscan biedt gespreksstof

Pratend over zorg in de buurt, komt Femke Gronheid op de ROS-Wijkscan, die onderdeel uitmaakt van de Geïntegreerde Gebiedsanalyse, een landelijke prioriteit van de ROS'en. Met behulp van de gegevens van de gebiedsanalyse kan lokaal beleid zich doorontwikkelen. 'De ROS-Wijkscan is een prima instrument waarmee zorgverleners inzicht krijgen in de kenmerken van hun werkgebied. ZorgImpuls stelt deze scan voor zijn regio's op, met verdiepende analyses op maat. Het levert veel data op: over het zorgaanbod in de wijk, de demografische ontwikkeling, et cetera. Ik denk dat we nog meer met de data kunnen.'

In zijn deelgemeenten organiseert

ZorgImpuls om die reden bijeenkomsten over de uitkomsten van de wijkscan. 'De bijeenkomsten zijn deels bedoeld om met elkaar kennis te maken en te netwerken. Daar is veel behoefte aan. Maar papier is geduldig, we willen dat de gegevens die uit de scan komen benut worden voor het ontwikkelen van nieuwe initiatieven. Daarmee is de link gelegd naar het ondernemerschap. Het is belangrijk om te weten waar je klanten/patiënten behoefte aan hebben. Daar draait het immers om: de klant en diens zorgvraag staan centraal. Dat vergt continu onderhoud.'

Zorgsector economisch speerpunt

Femke Gronheid benadrukt nog eens dat een goede praktijkvoering, het bepalen van je positie en strategie,

de basis is van een sterke profilering. 'Natuurlijk kun je dat invullen op een manier die bij jou als zorgondernemer past. Dan ben je een interessante partner om mee samen te werken. Want daar zijn we het nu wel over eens: goed zorg verlenen is te complex om alleen te doen.'

Tot slot wijst ze nog op een ander gezichtspunt: 'Rotterdam staat al heel lang bekend om zijn wereldhaven en het belang daarvan voor onze economie. Inmiddels is de zorgsector ook één van de economische speerpunten van de stad.' Ze wil maar zeggen: genoeg kansen voor zorgverleners in de eerste lijn.

Corina de Feijter