

Recensie door zorgbestuurder:

Kleinschalige woonzorgvoorzieningen voor ouderen; een wereld te winnen voor instellingen en ondernemers.

Als u werkzaam bent in de ouderenzorg, zal dit boek u aan het denken zetten. 'Kleinschalige woonzorgvoorzieningen voor ouderen' is volgens auteur Leon Goossens een vanuit bedrijfskundig perspectief geschreven boek. 'Het zal u met andere ogen laten kijken naar de ouderenzorg en u helpen om een steentje bij te dragen aan een verdere, nieuwe ontwikkeling ervan.' Maar stelt de auteur hier zich niet wat te grootschalig op?

Leon Goossens begint 'Kleinschalige woonzorgvoorzieningen voor ouderen' met een aantal theoretische achtergronden van bedrijfskundige modellen. Het betreft bedrijfskunde die vakkundig in een essentiële notendop gepropt is. Aangezien de zorgsector verandert, dienen bestuurders in de zorgsector een strategie te bepalen. Deze sector beweegt zich immer van een traditionele sector met grote invloed vanuit de overheid naar een markt met nieuwe zorgondernemers. Goossens beschrijft een aantal strategieën om deze concurrentie aan te gaan, waaronder kleinschalige woonvoorzieningen.

Goossens portretteert vervolgens een aantal woonvoorzieningen, met als uitgangspunt zijn centrale onderzoeksvraagstelling: 'Wat voegen ondernemers van kleinschalige private woonzorgvoorzieningen voor ouderen aan waarde toe, hoe is dat zo gegroeid en welke ontwikkelingen mogen verwacht worden in deze branche?' Hij bezocht vier private kleinschalige woonvoorzieningen - volgens Goossens 'nieuwe' toetreders tot de sector -, twee publieke en een thuiszorgorganisatie die gebruikmaakt van domotica. De laatste om aanvullende informatie te verkrijgen over de rol van domotica voor de zorgvrager en zorgaanbieder en over de rol die de thuiszorgorganisatie vervult voor private kleinschalige woonvoorzieningen.

Aangezien hij zich door middel van dit onderzoek slechts richt op een klein onderdeel van de ouderenzorg, komt Goossens niet echt tot een verassende analyse, conclusie en aanbeveling. Hij bekeek namelijk alleen woonzorgvoorzieningen die zich richten op een niche in de markt. De onderzochte private woonzorgvoorzieningen leggen hun focus op de welgestelde ouderen en de publieke focussen zich op lichte dementie. Door deze beperkingen levert Goossens volgens eigen zeggen ook geen algemeen concurrentievoordeel van de totale ouderenzorg aan en geeft zijn onderzoek geen zicht op alle bedrijfseconomische aspecten, maar beperkt zich tot de focus van dit onderzoek.

Goossens' conclusie is dat zowel de private als publieke kleinschalige woonzorgvoorzieningen zich niet bewust zijn van het belang van concurrentiestrategieën en het vasthouden daaraan. Verder blijken publieke woonzorgvoorzieningen beter te scoren op kosten, terwijl private vooral scoren op kwaliteit. Zijn advies is dus dat private woonzorgvoorzieningen hun kostenniveau beter dienen te bewaken, zonder de kwaliteit uit het oog te verliezen. En publieke woonzorgvoorzieningen dienen kwaliteitsverbetering te realiseren tegen lagere kosten! Tot hier laat Goossens de meesten van u niet echt met andere ogen kijken naar de ouderenzorg of bijdragen aan de vernieuwing er van.

De expertise van Goossens komt - naast zijn bedrijfskundige aanpak - meer tot zijn recht na deze conclusies. Indien uw organisatie namelijk gekozen heeft voor kleinschaligheid, is het van groot belang dat de bestuurder de keuze maakt voor focusstrategie. Hierbij moet hij

kiezen voor kostenleiderschap óf voor differentiatie. En hier slaan veel organisaties de plank mis. Goossens slaat daarentegen de spijker op de kop en neemt u in deel 3 aan de hand mee om hier vooral keuzes te maken. Om u vervolgens een praktische handleiding aan te reiken voor het maken van het businessplan: 'de eerste stap op weg naar een succesvolle woonzorgvoorziening'. Met gelukkig ook veel aandacht voor de financiële component.

Leon Goossens levert een vakkundig bedrijfskundig boek over kleinschalige woonzorgvoorzieningen voor ouderen af. Het leest vlot weg en zet de lezer tot grootschalig denken.

Naast de vele voordelen zitten er ook nadelen aan kleinschalig wonen. Deze komen weinig tot niet aan bod in dit boek, maar dient u wel in uw achterhoofd te houden tijdens het lezen. Dan doel ik niet alleen op de financiële en personele kwetsbaarheid ten opzichte van een verpleeghuis. Hoe kleiner de schaal en het team, des te minder flexibel zal uw organisatie worden bij uitval en ziekte op een al krappe arbeidsmarkt. Lastig gedrag van een bewoner kan grote invloed hebben op de kleine groep en onderlinge verschillen in leefstijl kunnen negatief uitpakken. Tevens kan dit op het personele vlak spanning teweeg brengen, juist omdat het team zo klein is. Als laatste wil ik u meegeven dat het van cruciaal belang is om naast een goede businesscase regelmatig uw cliënten, hun familieleden en de medewerkers te bezoeken en vooral aandachtig te luisteren. Want op basis van een businesscase die alleen vanachter het bureau bedacht is, zullen uw cliënten niet aangenaam kleinschalig wonen.

Over Peter Vermeulen

Peter Vermeulen MBA, voormalig zorgbestuuder in de ouderenzorg, is momenteel CEO bij Procornea en schrijft recensies op persoonlijke titel. Hij is alumnus van Business School Nederland, de Action Learning MBA. Procornea is een onafhankelijke Nederlandse producent en leverancier van vormstabiele en zachte contactlenzen, alsmede contactlensvloeistoffen. De eigen productie omvat het gehele gamma van vormstabiele en zachte contactlenzen. Bovendien levert Procornea de daarbij behorende onderhoudsproducten. Het bedrijf levert uitsluitend contactlenzen aan gekwalificeerde optometristen, contactlensspecialisten en oogartsen.