



KENNISMAKING

DIVERSITEIT IN GROEP

Tijdens de kennismaking werd duidelijk dat er medewerkers uit de verschillende sectoren aan de werkgroep meedoen. Corporaties, gemeenten, zorgorganisaties en verschillende adviseurs op het gebied van zorgvastgoed.

ELKAARS TAAL LEREN KENNEN

Belangrijkste punt wat tijdens kennismaking naar voren kwam is dat er behoefte is om de belangen van de andere partijen te gaan begrijpen en elkaars taal te gaan verstaan.

BENIEUWD NAAR NIEUWE IDEEEN

Een ander punt is dat er tijdens de kennismaking door meerdere deelnemers werd genoemd dat er behoefte is aan uitwisseling, ideeën vorming en een praktische verdieping.

KWETSBARE DOELGROEPEN HOE BLIJVEN ZE IN BEELD?

Uiteindelijk gaat het om de klant. Hoe kunnen we de kwetsbare personen in de samenleving in beeld houden en er voor hen zijn? Op wellicht andere manieren dan voorheen.

Impressie 25 september 2013

Effecten van het scheiden

Werkgroep nieuwe arrangementen in zorg(vastgoed). Van praten naar doen!

Impressie van de bijeenkomst

Inleiding Ellen Olde Bijvank

De afschaffing van de lagere Zorgzwaartepakketten betekent dat een grote groep mensen met een intensieve zorgvraag thuis blijft wonen en daar zorg ontvangt. Vanuit klant oogpunt zijn er een aantal positieve aspecten zoals keuzevrijheid en meer gericht op de daadwerkelijke klantvraag. Maar het betekent een heel transformatieproces voor de zorg, gemeenten en corporaties. Voor een verzorgingshuisplaats ontving de zorgorganisatie € 2300 per maand. Dit was voor een gedeelte om de huisvesting te bekostigen, maar ook de receptie, het restaurant en andere voorzieningen konden hiermee betaald worden. Door te verhuren krijgt een zorgorganisatie minder en in hoeverre is de klant bereid om te betalen? Nieuwe concepten zijn nodig, waarbij ook nieuwe verdienmodellen moeten bedacht die bijdragen aan het welzijn van de klant. Veel is met zorg ingevuld, maar is dit wel de behoefte die er ook bij de klant is? Er zijn genoeg mogelijkheden en kansen. O.a. op het gebied van ICT en social media, maar ook door het aanboren van nieuwe allianties met vrijwilligerswerk en en welzijn. Dit is alleen mogelijk wanneer er samengewerkt wordt tussen verschillende partijen en de klant als uitgangspunt wordt genomen. In de inspirerende presentatie van Ellen werden we in vogelvlucht door alle transitie, consequenties voor de verschillende organisaties en de klanten zelf heen geleid. Om vervolgens stil te staan bij de kansen en uitdagingen die de beweging geeft met de noodzaak om samen te gaan

werken met andere partijen om dit goed te realiseren.

Guus Verduijn (Woonzorg Nederland)

Tijdens het inspirerende verhaal van Guus Verduijn werd duidelijk gemaakt dat het loslaten van omzet voor zorgorganisaties lastig is, maar wel onvermijdelijk. Er is een belang om op een andere manier naar gebouwen te kijken. Demografisch is er een enorme groei nog waarneembaar, dus de huidige voorraad aan Zorgvastgoed is in de toekomst meer dan nodig. De oudere complexen kunnen hierbij zeker zo interessant zijn vanwege de onderliggende boekwaarden.

Woonzorg Nederland kijkt naar verschillende groepen senioren door in te zoomen op verschillende kenmerken. Dit zijn: leefstijl, inkomen/opleiding, mate van vitaliteit en klantwaarden. De klantbenadering, diensten, de zorg en het vastgoed worden hierop aangepast. Er wordt ingezoomd op gezelligheid en zekerheid aan de onderkant. Deze groep gaat niet goed samen met avonturiers of statuszoekers. Het belangrijkste is om de juiste sfeer aan te bieden. Hospitality i.p.v. zorg centraal stellen. Meer klant gericht en dan is de omvang van de verhuureenheid niet meer het belangrijkste, maar wel wat er verder bij aangeboden wordt. Eerst is er veiligheid nodig zoals beschermde omgeving, dan pas komt men toe aan gezelligheid.

Oudere complexen zijn interessant om in te zetten voor deze kwetsbare doelgroep, mits er vanuit de klant gedacht gaat worden en er nieuwe concepten ontwikkeld worden. Samenwerking hierbij is meer dan nodig!