

inter-
view



“Innoveren • DOE JE NIET IN je eentje”



IN 2008 WERD NOVICARE GEBOREN UIT HET IDEE VAN HETTIE

SUURD: SPECIALISTISCHE BEHANDELZORG MOGELIJK MAKEN VOOR IEDEREEN, ONGEACHT WAAR DIEGENE WOONT. TEGELIJKERTIJD ZAT TOENMALIG DIRECTEUR-BESTUURDER BIJ ZORGORGANISATIE AMALIAZORG JAN VORSTENBOSCH MET ZIJN HANDEN IN HET HAAR. DE GEWENSTE VERPLEEGHUISSTATUS WAS BINNEN HANDBEREIK, MAAR DE ORGANISATIE WAS TE KLEIN OM ZELFSTANDIG EEN MEDISCH TEAM IN DE LUCHT TE HOUDEN. JAN EN HETTIE VONDEN ELKAAR IN GELIJKAARDIGE VISIES OP DE BEHANDELZORG VOOR OUDEREN EN AMALIAZORG WERD DE EERSTE SAMENWERKINGSPARTNER VAN NOVICARE. WAT IS HET SUCCES ACHTER DEZE NOG ALTIJD VOORTDURENDE SAMENWERKING?

“Het doel is altijd geweest: de beste zorg voor de cliënt, of die nu thuis woont of niet”, vertelt Novicare-oprichter Hettie Suurd. Ze werd oorspronkelijk opgeleid tot verpleeghuisarts, het beroep dat we nu kennen als specialist ouderengeneeskunde, en was later jarenlang manager van behandeldiensten bij grote zorginstellingen. “Onze expertise als behandelaren moet niet gekoppeld zijn aan de instelling waar wij werken, maar dat was en is vaak nog wel zo. Ik wilde een model dat continuïteit biedt, proactief handelt en zowel de zorg voor cliënten als de bijbehorende organisatorische processen integraal en multidisciplinair benadert. Een model waarin het werkplezier en de expertise van behandelaren centraal staat, zodat zij de best mogelijke zorg voor hun cliënten kunnen leveren.”

Overeenkomst

Het was dit model dat Jan Vorstenbosch, toenmalig directeur-bestuurder bij zorgorganisatie Amaliazorg, aansprak. “Ik zat in nood. We wilden naar een verpleeghuisstatus toe, iets wat mogelijk werd door de intrede van de marktwerking in de zorg. Maar onze organisatie was te klein om een zelfstandig medisch team in de lucht te houden”, schetst hij. Hij overwoog een samenwerking met een aantal verpleeghuizen uit de omgeving aan te gaan. “Maar al snel bleek dat dat maar kon onder één voorwaarde:

over een paar jaar zou Amaliazorg opgaan in hun organisatie. Dat wilden we niet.” In die periode kreeg hij via zijn netwerk de naam van Hettie Suurd door. Hij was geïnteresseerd in haar toekomstbestendige behandelmodel, dat aansloot bij zijn visie op de zorg voor ouderen. Toen het eerste contact eenmaal gelegd was, ging het snel. Jan: “We voerden een gesprek van drie kwartier en toen hadden we een overeenkomst. Novicare zou verantwoordelijk worden voor de gehele behandelzorg, ik zou zorgen voor de financiering voor tenminste één jaar.”

“We voerden een gesprek van drie kwartier en toen hadden we een overeenkomst”

JAN VORSTENBOSCH

Kwaliteit en kostenbesparing

Naast Jan stond echter niet iedereen direct te springen om de samenwerking met het toen nog



compleet onbekende Novicare aan te gaan. “Er werd mij door het zorgkantoor verteld dat ik niet zomaar met een zakelijk contact kon aankomen”, vertelt Jan. “Maar ik wist ze over te halen: ik was volledig overtuigd van de kwaliteit van Hettie's concept en bovendien was deze 12% goedkoper dan het huidige. Dat haalde ze over de streep.”

Hettie: “En toen had ik van de één op de andere dag acht verpleeghuisbedden onder mijn hoede. En dat klinkt niet als veel, maar je bent wel 24 uur per dag, zeven dagen per week verantwoordelijk voor deze cliënten. We hadden in die tijd niets, behalve een kwalitatief sterk concept en één andere arts en enkele andere behandelaren. Ik detacheerde mezelf drie dagen per week om te zorgen dat er geld binnenkwam terwijl we Novicare opzetten.” Dat verliep gelukkig voorspoedig. “Na een halfjaar draaiden we al break even en het duurde niet lang voor zorgkantoren en inspecties ons zélf aanraadden aan anderen. De rest is geschiedenis.”

Fundament

Nadat Amaliazorg overstag ging, volgden ook andere samenwerkingspartners. “Ik heb in die beginperiode flink gelobbyd voor Novicare”, vertelt Jan. “Ik was enorm tevreden over de samenwerking en het toekomstbestendige concept. Er waren toen al heldere afspraken en de lijntjes waren kort. Het

behandelteam werkte ondersteunend en volgens onze visie. Dat werkte fantastisch. Bovendien dacht ik: hoe sneller zij groeien, hoe stabielere ze zijn. Daar plukten wij als organisatie óók de vruchten van.”

“Het model dat wij vijftien jaar geleden hebben ontwikkeld, staat nog steeds als een huis”

HETTIE SUURD

Inmiddels duurt de samenwerking tussen Amaliazorg en Novicare al vijftien jaar en heeft deze zich mogen uitbreiden naar meerdere locaties. Hettie besluit: “Het model dat wij vijftien jaar geleden hebben ontwikkeld, staat nog steeds als een huis. Het vormt een sterk fundament voor het werk dat we doen. En daar ben ik enorm trots op. Maar je moet nooit denken dat je kunt innoveren in je eentje, daarvoor heb je een kleine groep partners nodig die hun nek durven uitsteken. En Jan is hierin vanaf het begin een hele waardevolle partij geweest.”