

‘Betalen voor het behaalde resultaat in plaas

Het ene moment zit je met een patiënt in je behandelkamer, het andere moment ben je beroepshalve aan het rondneuzen in de cockpit van een vliegtuig. Het kan zomaar gebeuren als je werkt bij out-of-the-boxdenker Ellen Nuijten. Ze is bestuurslid van de Nederlandse Vereniging van Podotherapeuten en Sportpodotherapeuten, directeur en mede-eigenaar van Podotherapeutisch Centrum RondOm en initiatiefnemer van Toppodotherapie Nederland, een netwerk van podotherapeuten.

Het organiseren zat er al jong in. Als Ellen Nuijten vroeger met haar ouders op vakantie ging, had ze al een planning van dag tot dag klaar als de auto de camping op reed. Podotherapie was niet haar eerste keus. Eigenlijk had ze naar een andere voorlichtingsbijeenkomst willen gaan, maar die zat vol. Het bericht dat er een tekort was aan podotherapeuten trok haar over de streep. ‘Medisch-inhoudelijk vond ik het interessant, maar ik zat pas echt op het puntje van mijn stoel als het ging over beleid, organisatie en bekostiging.’

Na enkele jaren in de praktijk ging ze definitief de kant van het ondernemen en het besturen op. Twee zielen in één borst. ‘Soms met tegengestelde drijfveren. Als ondernemer wil je kansen grijpen, innoveren en risico’s nemen. Bestuurders zijn vaak juist bedachtzaam. De ondernemer in mij wil in de *high-speed* trein stappen, maar komt soms in de stoptrein terecht, op bestuurlijk vlak wel te verstaan.’

Uitblinken

Nuijten is directeur en mede-eigenaar van Podotherapeutisch Centrum RondOm, een organisatie waar 35 podotherapeuten, podotherapeut-echografisten en bewegingswetenschappers in loondienst werken. Dat gebeurt op zeventig locaties, veelal in gezondheidscentra. ‘Het is een zelfsturend team, een open organisatie waarin iedere professional zo veel mogelijk zijn eigen keuzes maakt. We faciliteren onze podotherapeuten, zodat ze kunnen uitblinken in waar ze goed in zijn.’

Daaruit voortvloeiend nam ze in 2012 het initiatief tot Toppodotherapie: een netwerk van een twintigtal meest kleinere podotherapiepraktijken op ongeveer 150 locaties. ‘Ik zag de discrepantie tussen grote organisaties en kleine praktijken waar soms maar een of twee mensen werken. Toppodotherapie is voor mij het middel om deze kloof te dichten. De aangesloten praktijken ma-

ten ze hun marketing op in. In de Apple Store kom je in een lichte ruimte met frisse kleuren. Iemand verwelkomt je en vraagt wat hij voor je kan doen. Mensen wennen daaraan. Eigenlijk moet je nu al bezig zijn met hoe de wereld er over tien jaar uitziet.’

Waarom geen *no cure no pay*? Als Nuijten dit op bijeenkomsten voorstelt om haar publiek te prikkelen, reageren

‘We zouden wat meer moeten kijken naar hoe innovatieve bedrijven zoals Apple met klanten omgaan’

ken gebruik van onze kennis en van de organisatiekracht van RondOm. Ze behouden hun eigen identiteit en kleinschaligheid en profiteren van de voordelen van samenwerken binnen een grootschalige organisatie. Ze kunnen meegaan in alle ontwikkelingen en krijgen waar nodig een duwtje in de rug.’ Kan Nuijten, die moeder is van vier jonge kinderen – de oudste is zeven – het allemaal bolwerken?

‘Ik heb geen tijd om rustig een boek te lezen of om veel te sporten, maar dat mis ik niet. Mijn werk is mijn passie.’

No cure no pay

Podotherapie heeft in sommige ogen een wat flets, oubollig imago, merkt ze. ‘We zouden wat meer moeten kijken naar hoe innovatieve bedrijven als Apple met klanten omgaan. Beleving is bij Apple een belangrijke factor, daar rich-

sommige zorgverleners ontzet. Wij hebben een inspanningsverplichting, maar geen resultaatsverplichting, is het antwoord. ‘Toen wij dit bij RondOm instelden, wisten wij natuurlijk precies hoeveel mensen er bij ons tevreden de deur uitgaan. En we wisten dus ook of het haalbaar was. Het zou in de zorg vaker moeten gebeuren dat mensen betalen voor het behaalde resultaat in plaats van voor de geleverde inspanning. Een consequentie van de vrije markt.’

Verzuimbeperving

Het ene moment zit je met een patiënt in je behandelkamer, het andere moment ben je beroepshalve aan het rondneuzen in de cockpit van een vliegtuig. Het kan zomaar gebeuren als je werkt bij out-of-the-boxdenker Nuijten. ‘Als je andere markten gaat betreden, moet je altijd goed nadenken over je “binnen-

ts van voor de geleverde inspanning'



Jonge bestuurders

De organisatiekracht in de eerstelijnszorg neemt sinds 2007, onder invloed van langer thuiswonen en substitutie, steeds verder toe. Bestuurders van het eerste uur maken plaats voor nieuw bloed. De *Eerstelijns* presenteert een aantal van deze "jonge honden" die samen met de zorginhoudelijke bestuurders deze organisaties leiden.

Ellen Nuijten, ondernemer en bestuurslid in de podotherapie: 'De ondernemer in mij wil in de highspeed trein stappen, maar komt soms in de stoptrein terecht, op bestuurlijk vlak wel te verstaan.' (Foto: Erik Kottier)

komer". Gezondheid of preventie – dat zijn niet direct de zaken waar het bedrijfsleven warm voor loopt of waar ze een budget voor kunnen vrijmaken. Maar als het gaat om veiligheid en verzuimbepaling ligt het anders. Denk dus heel goed na over de belangen van degene met wie je in gesprek gaat.'

Een podotherapeut-bewegingswetenschapper is onlangs vanuit RondOm begonnen aan een traject bij een grote vliegmaatschappij. Het gaat om de veiligheid en verzuimbepaling van medewerkers die bagage in- en uitladen. 'We hebben overal rondgekeken, tot in de cockpit toe. Wat voor bewegingen maken deze medewerkers? Hoe ligt de

drukverdeling in wat wij noemen de onderste extremiteiten, de voeten, benen en heupen? Komen ze op dat vlak problemen tegen en zijn die gerelateerd aan werkhouding of schoeisel? Dat onderzoek heeft geresulteerd in een adviesdocument met aanbevelingen om het verzuim te verminderen.'

Een ander project rond veiligheid dat Nuijten geïnitieerd heeft is de gecertificeerde zool. 'Als je gewone steunzolen in veiligheidsschoenen legt, voldoen die schoenen niet langer aan de wet- en regelgeving. Na uitgebreid onderzoek en onderhandelingen met leveranciers van veiligheidsschoeisel, is het ons gelukt om als enige in Nederland de

combinatie van veiligheidsschoen met podotherapeutische zool gecertificeerd aan te kunnen bieden. De werkgever loopt dan geen aansprakelijkheidsrisico meer, want wij hebben het certificaat in handen dat aantoont dat schoen én zool aan alle eisen van wet- en regelgeving voldoen.'

Een verhaal als dit opent deuren naar het bedrijfsleven, zegt Nuijten. 'Podotherapeuten, maar ook andere paramedici in de eerste lijn, kruipen vaak maar moeilijk uit hun schulp. Als ze bijvoorbeeld contact willen met een orthopeed in de tweede lijn, vragen ze dat vaak vanuit een underdogpositie. Zou-ik-misschien-even-langs-kunnen-komen? Dat werkt niet. Wij hebben veel mensen die we naar u zouden willen verwijzen, maar we vinden dat de communicatie met u nog niet goed loopt. En daar willen we over praten. Dát klinkt beter. Het is in het leven nu eenmaal zo dat wie zich zwak opstelt, een zwakke positie krijgt toebedeeld. Dat moeten we als paramedici niet laten gebeuren, daar zijn we te waardevol voor.' <<

Els van Thiel