

Faciliteren bij ondernemen

De kunst van het loslaten

In het brancherapport *De huisartsenmarkt in beeld* schetst ABN AMRO waarmee huisartsen in het voor hen snel veranderende veld rekening moeten houden. De taakuitbreiding vraagt om minder patiënten per huisarts, maar wel grotere praktijken. Verder is samenwerking in zorggroepen vereist om in de contractering een serieuze gesprekspartner te kunnen zijn. Innovatie is geboden.

TEKST: FRANK VAN WIJCK

Huisartsen ontkomen niet aan innoveren. Rob Boelens heeft argumenten genoeg: “De jonge huisartsen staan anders tegenover werk dan de generaties voor hen, er is sprake van feminisering, er is een huisartsentekort, de zorgvraag stijgt, patiënten zijn beter geïnformeerd en stellen hogere eisen en door substitutie van zorg verschuiven taken van de tweede naar de eerste lijn. Huisartsen moeten dus anders en slimmer gaan werken.” Hoe dan? “De huisarts moet een praktijk overeind houden, zorg verlenen én ondernemen”, zegt Winston Texel. “Er zijn samenwerkingsverbanden - groepspraktijken, gezondheidscentra - waardoor hij te maken heeft met zaken als vastgoed, praktijkmanagement, informatiesystemen, ondersteunend personeel en taakdelegatie. En de patiënt vraagt om eHealth-toepassingen. De huisarts moet dus niet alles zelf willen doen, maar leren loslaten. Delegeren en faciliteren, zodat hij goed zorg kan verlenen. Veel huisartsen vinden dat moeilijk.”

Creatieve oplossingen

Toch zien Boelens en Texel initiatieven ontstaan. Boelens: “Het huisartsentekort leidt tot continuïteitsproblemen. In Twente zagen we recent dat drie huisartsen drie praktijken kochten die niet op te volgen waren en daar via taakdelegatie een oplossing creëerden. Dát is de kunst van het loslaten.” Texel vult aan: “In Amsterdam zien we een praktijk die optimaal gebruikmaakt van digitale toepassingen. De patiënt maakt online een afspraak en met slimme technologie worden veel patiënten al op afstand geholpen, zodat de huisartsen tijd hebben voor de patiënten voor wie een persoonlijk consult echt nodig is.”

Zulke oplossingen gaan we vaker zien, zegt Boelens. “De huisarts van 2030 is een spelverdeler, maar om dat succesvol te kunnen worden, moet je het wel op tijd organiseren. Het is nu al zelden meer alleen één huisarts met één assistent. De huisarts werkt met veel meer partijen samen: andere eerstelijnszorgaanbieders, de gemeente, sociale wijkteams. En hij moet meer een partner voor de patiënt zijn, een coach. Minder gericht op mensen beter maken dan op ze gezond houden. Daar gaat het met populatiebesteding nu al naartoe, en dat vergt andere competenties. In de masterclasses die we organiseren voor huisartsen, komen daar altijd vragen over. Begrijpelijk, want de huisarts kiest uit overtuiging voor zijn vak, niet om ondernemer te worden. Maar dat remt wel de nu noodzakelijke ontwikkeling.”

‘De huisarts van 2030 is een spelverdeler’

Oud en jong

Hierbij is een duidelijk verschil merkbaar tussen de oudere en de jongere generatie. “In een recente bijeenkomst hoorden we oudere huisartsen zeggen dat het allemaal niet zo’n vaart zal lopen met die verandering”, zegt Texel. “En een dag later horen we op een LOVAH-bijeenkomst hoe de jongeren de digitalisering ondersteunen. Een van de stellingen - het videoconsult is het consult van de toekomst - werd daar breed omarmd.”



Als Sectorspecialisten medisch van ABN AMRO hebben drs Winston Texel (links) en Rob Boelens CFP zich gespecialiseerd in de eerste- en anderhalvelijnszorg. Zij volgen de trends en ontwikkelingen in de zorgsector en beschikken over specifieke expertise over investeringsvraagstukken van huisartsen, apothekers en gezondheidscentra.

De jonge generatie is in staat de nu bestaande problemen het hoofd te bieden, maar moet daarvoor wel ruimte krijgen. “Waarnemers komen met goede ideeën en implementeren die ook”, zegt Boelens, “maar wat zij voorstellen valt vaak weer weg bij hun vertrek. De huisarts/praktijkhouder weet dat verandering nodig is, maar weet niet waar hij moet beginnen. Toch is het echt onontkoombaar.” Texel vult aan: “Als huisartsen het niet zelf oppakken, worden ze door het systeem ingehaald en worden ze onderdeel van het systeem.”

Tijdig risico's signaleren

De publicatie van het brancherapport is slechts één onderdeel van wat ABN AMRO huisartsen wil bieden. “We willen niet alleen geld verstrekken, maar met ze in gesprek gaan”, zegt Boelens. “Daarom organiseren we masterclasses en ronde-tafeldiscussies, waarin we op basis van voor huisartsen relevante thema's in discussie gaan en verbinding leggen tussen de belangrijkste stakeholders. Op die manier kunnen we een aanzet bieden om te helpen met visieontwikkeling. Meedenken over businessplannen hoort daar ook bij.” Het brancherapport biedt voor dit alles een goed vertrekpunt, vult Texel aan. “Als we de risico's die op de huisartsen afkomen op tijd signaleren, kunnen we hen helpen om te voorkomen dat de problemen hen boven het hoofd groeien”, zegt hij. “Zoals we al vaststelden, is ondernemen geen kerntaak voor huisartsen. Voor ons is het dat wel, en we kunnen onze kennis inzetten om hen daarin te faciliteren in de voor hen snel veranderende omgeving.”

Artikel in samenwerking met ABN AMRO



KANSEN EN BEDREIGINGEN

ABN AMRO signaleert in het brancherapport deze kansen en bedreigingen voor huisartsen.

Kansen:

- belangrijke rol als poortwachter van de zorg;
- strategische rol als spil in de wijk: multidisciplinaire samenwerking leidt tot betere zorg;
- digitale transformatie leidt tot betere toegang tot de zorg;
- een duurzame praktijk is toekomstbestendig en beter overdraagbaar.

Bedreigingen:

- de hoofdlijnenakkoorden in de zorg vragen om sterke en goed georganiseerde zorggroepen die stevige gesprekspartners zijn in de contractonderhandelingen;
- de toename van taken vraagt om een grotere praktijkomvang; de hierbij horende managementtaken leggen druk op de huisarts;
- taakuitbreiding en extra personeel leiden tot ruimtegebrek en dus tot de noodzaak van praktijkuitbreiding/-verplaatsing;
- goed opgeleid personeel vinden is in een aantal delen van het land problematisch;
- praktijkopvolging vinden is in sommige delen van het land een groot probleem; hetzelfde geldt voor het vinden van waarnemers;
- door de verantwoordelijkheden en werkdruk van praktijkhouderschap kiezen jonge huisartsen vaker voor werken in loondienst of waarnemerschap;
- de huisarts die zijn praktijk wil overdragen, moet hiervoor meer inspanningen leveren dan in het verleden.

Meer informatie: <https://www.abnamro.nl/nl/privé/speciaal-voor/medici/eigen-praktijk-en-ondernemen.html>