

Stem van de achterban

‘Ledenraadpleging het tafelzilver van beroepsvereniging’

Oud-hoogleraar public health en gezondheidseconoom Guus Schrijvers vindt dat beroepsverenigingen in de zorg zorgvuldiger kunnen omgaan met hun ledenraadpleging. Benut goede voorbeelden van innovatie als basis voor de beleidsontwikkeling, is zijn advies.

TEKST: FRANK VAN WIJCK

Nee, Guus Schrijvers had in de zomer niet zien aankomen dat het met de ontwikkelingen rond de Wet BIG II zo desastreus zou aflopen voor V&VN. “Maar verbaasd was ik ook niet”, zegt hij. “Het is altijd een valkuil voor besturen om oproer vanuit de achterban te missen. Het heeft me - ook in relatie tot mijn eigen rol als voorzitter van Vereniging Spierziekten Nederland - wel aan het denken gezet over het belang van ledenraadpleging. En die moet dan niet worden vormgegeven in de zin van

‘Ben je gelukkig met...?’, maar met concrete voorstellen voor hoe met een ontwikkeling kan worden omgegaan. Democratie is immers aan je leden opties voorleggen, met duidelijke en goede onderbouwde toelichting over wat die opties betekenen. Iets regelen als je hele achterban tegen is, lukt je niet, ook niet als je de baas bent. Dat heb ik wel geleerd van mijn ervaring in de Utrechtse gemeenteraad. Je kunt bepaalde ideeën hebben voor een wijk, maar als de wijkbewoners massaal aangeven dat ze daar niets in zien, moet je toch echt wat anders verzinnen.”



Guus Schrijvers: ‘Trap niet in de valkuil van reageren op mensen die nepnieuws verspreiden.’

Legitimatie plannen

Schrijvers waarschuwt hierbij wel meteen dat inspraak niet hetzelfde is als medezeggenschap. Het is ondoenlijk om iedereen die met een onderwerp te maken krijgt - bijvoorbeeld sluiting van afdelingen spoedeisende hulp in het kader van herinrichting van het zorglandschap in een regio - medezeggenschap te bieden. “Maar inspraak bieden geeft zorgverzekeraars en bestuurders wel meer ruimte om hierin tot een afgewogen beslissing te komen”, zegt hij. “Het helpt je om tot legitimatie van je plannen te komen, en die legitimatie heb je echt nodig. Niet alleen intern, via de ledenraadpleging, maar ook extern: van partijen die je raadplegen over de kennis die je binnen je aandachtsgebied hebt.”

‘Gesprek aangaan op basis van goede voorbeelden’

Deze boodschap heeft niet alleen betrekking op V&VN, vindt Schrijvers, maar op veel meer beroepsverenigingen in de zorg. “Wat ik bij ze mis, is werk maken van innovatie voorafgaand aan standpuntbepaling”, zegt hij. “De Inspectie Gezondheidszorg en Jeugd doet dit wél goed, die bedenkt samen met het veld nieuwe normen en gaat pas een paar jaar later toezien op de naleving ervan. Dat zie ik bij de beroepsverenigingen niet en dat is een gemis, ook daar zou veel meer moeten worden gestuurd op basis van goede voorbeelden.”

Hij geeft een voorbeeld. “V&VN had dat kunnen doen door voorbeelden aan te halen van een paar zorgaanbieders waar de functiedifferentiatie voor verpleegkundigen succesvol wordt toegepast. Op basis daarvan had ze het gesprek met haar achterban kunnen aangaan en op basis van wat daar uitkomt vervolgstappen kunnen zetten. Dan maak je innovatie de basis voor je beleid en neem je als beroepsvereniging de leiding. Maar dat heeft ze dus juist niet gedaan, ze heeft het te veel aan het ministerie van VWS overgelaten.”

Op andere fronten ziet Schrijvers feitelijk hetzelfde probleem. “Neem de huisartsen in Almere die bereid zijn om patiënten te adviseren over schuldhulpverlening. Het heeft geen zin voor het Nederlands Huisartsen Genootschap om iets dergelijks in een standaard te verwerken. Maar een rubriek - in dit tijdschrift bijvoorbeeld - waarin ze goede voorbeelden uit de huisartsenwereld over het voetlicht brengt, zou wel waardevol zijn. Of neem *Het roer moet om*. Waarom was daarvoor een actiecomité nodig? Dat had vanuit de beroepsverenigingen moeten komen.”

Verbindende factor

Verenigingen die hun achterban actief willen betrekken bij hun beleidsontwikkeling, kunnen hierbij hun leden op twee manieren indelen: geografisch en op basis van themagroepen. Denk bij dit laatste bijvoorbeeld aan de specialisaties binnen de fysiotherapie of aan zelfstandige apotheken versus ketenapotheken. Schrijvers: “Je moet bij beide een draagvlak hebben, dus een goed bestuur zal die twee groepen bij elkaar brengen. Dan ben je als verenigingsbestuur een verbindende factor, een sparringpartner. Doe je het niet, dan loop je het risico dat een van beide groepen zich niet goed vertegenwoordigd voelt.”

Heft in handen

Wat Schrijvers met dit verhaal duidelijk maakt, is dat ledenraadpleging het tafelzilver van de beroepsverenigingen is. “Ik denk wel dat andere verenigingen hier na het debacle van V&VN over zijn gaan nadenken”, zegt hij. “Ook over het belang van social media trouwens. Het is heel belangrijk hiervan als beroepsvereniging zelf actief gebruik te maken. Facebook-groepen bijvoorbeeld bieden een uitgelezen kans voor ledenraadpleging. Maar webcasts zijn ook waardevol: ‘Luister om 18.30 uur naar de webcast over ons standpunt inzake...’. Het heft in handen houden dus. En niet trappen in de valkuil van reageren op mensen die nepnieuws verspreiden, want dat red je niet. Verlies je niet in discussies, want dan verlies je het doel uit het oog. Helaas zie ik het bij veel beroepsverenigingen nog ontbreken aan een actief social mediabeleid.” Eenvoudig is dit alles niet, dat beseft Schrijvers. “Ledenraadpleging kan een kostbare zaak zijn en de beroepsverenigingen zijn niet rijk”, zegt hij. “Je moet investeren in software en in kennis over de privacywetgeving, dus er komt heus wel wat bij kijken. Maar het begint met beleid ontwikkelen over de vraag hoe je als beroepsvereniging kunt borgen dat je de stem van je achterban vertegenwoordigt.”



VERVOLG

Dit artikel is het vervolg op het interview met Iris Wallenburg (universitair hoofddocent Health Care Governance bij de Erasmus School of Health Policy & Management). Het verhaal ‘Achterban uit zicht’ is te lezen op pagina 36/37 van De Eerstelijns 7.