

Ondersteuning voor de zakelijke kant

Welkom bij de familie



Jasper Schellingerhout: 'We gaan een maatschap aan met de startende huisarts'

Familiedokters is een nieuw initiatief om jonge huisartsen te ondersteunen die in de kern wel geïnteresseerd zijn in praktijkhouderschap, maar opkijken tegen alles wat daarbij komt kijken. Geen uniek initiatief, erkent medeoprichter Jasper Schellingerhout direct, maar de huisartsenzorg kan ook best meer van dit soort initiatieven gebruiken.

TEKST: FRANK VAN WIJCK

Het is nog maar een half jaar geleden dat huisarts en klinisch epidemioloog Jasper Schellingerhout op de beurs ICT&health de oprichting bekendmaakte van Arene, de digitale huisartspraktijk voor iedereen zonder eigen huisarts. En nu is er alweer het nieuwe initiatief Familiedokters. "Dit staat volledig los van Arene", vertelt hij. "Behalve dan dat beide erop gericht zijn een probleem in de huisartsenzorg te helpen oplossen. Maar met Arene ging het om een oplossing voor de patiënt in verband met het huisartsentekort in sommige regio's. Met Familiedokters gaat het erom jonge huisartsen een steun in de rug te bieden om praktijkhouder te worden."

'Praktijkhouderschap is een voorwaarde voor continuïteit van huisartsenzorg'

Aan de oprichting van Familiedokters liggen gesprekken ten grondslag die Schellingerhout voerde met collega-huisarts Jan Frans Mutsaerts – ook betrokken bij Arene – en bedrijfskundigen Peter Polderdijk en Jan-Erik de Wildt. "We zijn het er alle vier over eens dat praktijkhouderschap een voorwaarde is voor continuïteit van huisartsenzorg, daar bestaat zelfs wetenschappelijk bewijs voor", zegt Schellingerhout. "Je voelt je als praktijkhouder meer verantwoordelijk en je hebt bovendien meer grip en regie. Daarom willen we ondersteuning bieden aan huisartsen die op zich wel praktijkhouder willen worden, door hen te ondersteunen in alle zakelijke beslommeringen eromheen, zodat zij zich kunnen richten op de zorg voor hun patiënten."

Kracht op de achtergrond

Het idee dat Schellingerhout beschrijft, is niet uniek. De overeenkomsten met het initiatief Buurtdokters bijvoorbeeld zijn groot. "Er zijn er meer", zegt hij, "maar Buurtdokters komt inderdaad het dichtst bij de opzet die wij hebben gekozen. We vinden het allebei belangrijk dat

huisartsen praktijkhouders zijn en we willen allebei de kracht op de achtergrond zijn. Onze naam hoeft ook niet op de gevel van de praktijk. Goede ideeën worden nooit op één plek geboren. Het is ook geen wij of zij, we zien Buurtdokters zeker niet als concurrent. Alle initiatieven met ditzelfde doel zijn welkom."

De initiatiefnemers hebben interviews gehouden met startende huisartsen om hun concept scherp te krijgen. "Daar kwam uit dat ze het model van praktijkhouderschap met ondersteuning voor de zakelijke kant allemaal aantrekkelijk vinden", vertelt Schellingerhout. "Maar we hoorden ook van een aantal van hen dat ze het model graag zouden gebruiken om na verloop van tijd wel zelf volledig het heft in handen te nemen. Groeien in autonomie vinden zij heel belangrijk. Daarom hebben we in tweede instantie ook voorzien in de optie om na vijf jaar de praktijk volledig over te nemen. Dus willen we ze ook coachen om daar naartoe te werken. Dat is overigens wel onderscheidend ten opzichte van Buurtdokters en andere initiatieven."

Aanpak in de regio

De naam Familiedokters heeft niet alleen betrekking op de huisarts-praktijkhouder als familiedokter voor zijn patiënten, maar ook op de samenwerking die de organisatie wil bewerkstelligen tussen de huisartsen onderling. "We kiezen nadrukkelijk voor een aanpak in de regio", legt Schellingerhout uit. "Niet ergens één praktijk dus, maar een aantal praktijken regionaal bij elkaar. De reden is dat we niet alleen ondersteuning willen bieden in zaken als ict, digitalisering en inkoop. We kijken verder, naar het tekort aan praktijkassistenten bijvoorbeeld. Als je meerdere praktijken in de buurt hebt, kun je een praktijk-assistent verdelen over twee praktijken. En als in één praktijk sprake is van ziekteverzuim, kan een andere praktijk bijspringen. We zullen niet altijd pasklare oplossingen hebben, want ook in dit model hebben we niet ineens méér praktijkassistenten tot onze beschikking, maar we kunnen huisartsen binnen ons construct wel helpen om problemen minder hun probleem te maken." Bouwt Familiedokters ook een pool van waarnemers op om bij piekbelasting te kunnen inzetten? "Wás er maar zo'n pool", zegt Schellingerhout, "ook aan waarnemers bestaat een tekort. Maar we weten wel op welke plekken we een vraag moeten neerleggen als het nodig is. En we >>

'We kunnen huisartsen helpen om problemen minder hun probleem te maken'

willen praktijken natuurlijk zodanig vormgeven, dat waarnemers er graag komen werken. Wellicht als opstap naar praktijkhouderschap.”

Matches maken

Het model van Familiedokters is nadrukkelijk niet gericht op praktijken overnemen en daar vervolgens een opvolger bij zoeken. “We gaan eerst in gesprek met de startende huisarts over diens wensen”, legt Schellingerhout uit. “Waar die wil werken, welke voorzieningen in de buurt hij belangrijk vindt, wat de wensen van de partner zijn. Op geleide daarvan zoeken we een praktijk waarvan de huisarts op zoek is naar een opvolger. Komt er een match, dan regelen we de overname en gaan we met de startende huisarts een maatschap aan. Binnen het maatschap komt er een onderverdeling op basis van het praktijkresultaat: zeventig procent van het resultaat is voor de huisarts en dertig procent voor Familiedokters. Twee derde van ons deel is voor de bedrijfsvoering die wij voor onze rekening nemen en een derde is voor financiering en coaching.”

Praktijk overdragen

Ook voor de huisarts die wil uitstappen wil Familiedokters een probleem oplossen. “We zien dat huisartsen die hun praktijk willen overdragen soms echt wel maagzuur krijgen van het proces dat daarbij komt kijken”, zegt Schellingerhout. “Het is niet in één dag geregeld, maar vraagt een zorgvuldig traject, waarbij de huisarts ook de ruimte moet krijgen om gefaseerd af te bouwen en zeker te weten dat hij zijn patiënten in goede handen achterlaat. In die match gaat het nogal eens mis. Begrijpelijk, want als zestiger ben je anders opgeleid dan de dertiger die je praktijk wil overnemen en heb je ook andere opvattingen over leven en werk. Die jonge huisarts wil vaak parttime werken. En diens partner is niet meer de praktijkassistent, maar heeft een eigen carrière elders. Je investeert ook niet meer in het updaten van de ict als je nog maar een paar jaar wilt werken. Dat doen wij dan wel, direct in aanloop naar de overname al.”

Schellingerhout vervolgt: “De kosten van de overname dragen wij marktconform. Ook dat kan een belangrijke rol spelen om voor de jonge huisarts praktijkhouderschap mogelijk te maken. Als sprake is van een praktijkpand in eigendom, zie dat dan als jonge huisarts maar eens te financieren als je ook al een hypotheek hebt voor je huis. Als initiatiefnemers brengen we zelf geld in. En we hebben een aantal huisartsen in de Brabantse regio waar we beginnen, bereid gevonden om zich garant te stellen. We werken dus niet met externe financiers.”

Brede insteek

Hoewel het concept van Familiedokters in eerste instantie gericht is op het verbinden van stoppers en starters, sluit Schellingerhout ondersteuning van een huisarts die een nulpraktijk wil starten in een nieuwe wijk niet uit. Een optie is ook ondersteuning van een zittende huisarts die wel praktijkhouder wil blijven, maar af wil van de bedrijfsvoering. En apotheekhoudende huisartsen? Schellingerhout: “Dat zijn losse praktijken in dunbevolkte gebieden. Maar als je die samenvoegt, is er misschien wel een apotheker te vinden.”

Regie nemen

Hoe mooi het initiatief ook is, de vraag of de huisartsen zelf wel het dreigende continuïteitsprobleem in de huisartsenzorg moeten oplossen, dringt zich toch op. “Het heeft geen zin om naar elkaar te wijzen”, zegt Schellingerhout hierover nuchter. “Als je regie wilt houden, moet je ook regie nemen. Dat is makkelijker dan proberen in één keer een hele beroepsgroep mee te krijgen. Al wil ik nogmaals benadrukken dat de zorgvuldigheid van het traject van de juiste match vinden vooropstaat. Maar we hebben dan ook geen doelstelling om over één of twee jaar een X-aantal matches geregeld te hebben. Dat hoeft ook niet, want er is geen externe financier die ons daartoe dwingt. Het moet de ruimte krijgen om een organisch groeiproces te zijn.”