

‘DE HUISARTS KAN HIER AL ZIJN ENERGIE RICHTEN OP GOEDE ZORG’



BEELD: DE BEELDREDACTIE JOEL VAN HOUTD

Namen:

*Frans van Maanen (rechts)
Paul Dekkers Los*

Beroep:

*arts en medisch adviseur
operationeel manager*

De zaak:

Vitea BV

Corebusiness:

huisartsenzorg

Waar veel artsen klagen over marktwerking in de zorg, ziet medisch adviseur en arts Frans van Maanen (42) uitdagingen. Hij trad in dienst bij Vitea BV, dat sinds 2005 huisartsenpraktijken opneemt en onderbrengt in nieuwe kleinschalige gezondheidscentra.

Van Maanen: ‘Ons concept is een gat in de markt, omdat Vitea nieuwe gezondheidscentra opzet met oude huisartsenpraktijken. Wij verschillen van gezondheidscentra die onder een stichting vallen, want deze staan meestal in nieuwe wijken waar geen huisartsenpraktijken bestonden. In de centra van Vitea werken veel oudere huisartsen die graag willen afbouwen en jonge huisartsen die bij voorkeur parttime willen werken. Die huisartsen hadden eerst vaak hun praktijk aan huis. In ons concept werkt de huisarts - in loondienst - in een centrum dat wij elders opzetten. Zodoende is privé en werk gescheiden. Voor een oudere huisarts is het vaak wennen, want die moet nu volgens onze structuur werken, terwijl hij jarenlang zelfstandig ondernemer is geweest en gewend was volgens zijn eigen structuur te werken. Zo was de praktijk overdag soms op bepaalde tijden onbereikbaar. In onze centra moet er altijd iemand bereikbaar zijn. Wij zien de patiënt als klant en kijken vanuit zijn gezichtspunt. Voordelen voor de arts zijn onder meer dat wij de bureaucratische rompslomp uit handen nemen en dat hij zelf kan bepalen of hij minder avond-, nacht- en weekenddiensten draait. Wij verzorgen de invulling van de overblijvende diensten. De huisarts blijft

in zijn oude huisartsengroep (hagro) of huisartsendienstenstructuur werken.

Ik merkte wel bij de aanloopfase van ons bedrijf - vorig jaar - dat de hagro voor een enkele praktijk een obstakel vormde. In huisartsenland was veel onvrede en zo'n nieuw bedrijf als het onze werd als een onbekende vijand gezien. Er zijn huisartsen geweest die daarom niet met ons in zee wilden gaan. Toen hebben we een eigen hagro gecreëerd.

Om onze bedoelingen goed voor het voetlicht te brengen, zijn we met onze plannen actief de boer op gegaan. Al is ons concept redelijk uniek, er zijn enkele concurrenten te bedenken, maar elk van de spelers heeft een eigen invalshoek. Zo werkt er één op franchisebasis en is een ander volledig onderdeel van een zorgverzekeraar.

Inmiddels hebben wij elf huisartsenpraktijken overgenomen. De huisartsen zijn allemaal in loondienst en er is een managementteam dat bij het staken der stemmen knopen doorhakt. Want wie altijd gewend is zelf managementbeslissingen te nemen, zal dat blijven doen en daar kan het gezondheidscentrum hinder van ondervinden. Ons managementteam bestaat uit de twee eigenaren van de BV, de operationeel manager Paul Dekkers Los en ik. Doordat wij de boel managen, kan de huisarts al zijn energie richten op goede huisartsenzorg. Uiteindelijk maken we wel winst, maar die vloeit terug in kwaliteit en innovatie van het bedrijf. << ILS

