



SOCIAAL ONDERNEMERSCHAP IN DE ZORG

Creatieve nieuwelingen

Sociale ondernemingen zijn in opkomst. Doordat zij zelf inkomsten uit de markt halen, hebben ze geen hinder van afnemende overheidsgelden. *Zij kunnen heel praktisch inspelen op de zorgbehoeften van de cliënt.*

tekst Kristel Logghe en Marrije Prins beeld Liza Dikkerboom

W

deze onvoldoende krijgen. 900.000

E KENNEN allemaal de schrijnende verhalen over ouderen die zorg nodig hebben, maar

ouderen voelen zich eenzaam; circa 20 procent van de ouderen die thuiszorg krijgt, is ondervoed. Momenteel is 'slechts' 17 procent van de Nederlanders 65 jaar of ouder, maar hun aandeel groeit tussen nu en 2040 naar 26 procent en daarnaast worden de mensen steeds ouder.

De politiek onderkent deze problemen, maar lijkt niet bij machte ze op te lossen. Simpelweg meer geld steken in de ouderenzorg is geen oplossing. Zowel de politiek als zorgprofessionals onderkennen dat 'de' oudere niet bestaat en dat er feitelijk te weinig zicht is op de verschillende zorgbehoeften van ouderen, om-



▲ V.l.n.r. De oprichters van Granny's Finest Jip en Niek, samen met grandpa Hans, granny Joke en granny Paula.

dat er onvoldoende naar hen geluisterd wordt. Hoe kan de zorg en het welzijnswerk zo worden georganiseerd dat er wel naar hen geluisterd wordt en dat zij de zorg ontvangen die ze nodig hebben?

Sociaal gerelateerde problemen

Uit een analyse van zorginnovaties op www.zorginnovatie.nl blijkt dat veel oplossingen voor problemen in de ouderenzorg rond mobiliteit en veiligheid worden geboden, waarin techniek, ict en domotica centraal staan. Maar spelen deze oplossingen ook in op meer sociaal gerelateerde problemen, zoals eenzaamheid, ondervoeding en depressie? En worden zij niet vooral aangeboden door commerciële partijen met een bijbehorend commercieel in plaats van sociaal prijskaartje?

Naast commerciële ondernemers treden ook steeds meer sociaal ondernemers toe tot de zorg- en welzijnssector. Zij richten zich – anders dan commercieel ondernemers – in eerste instantie op het realiseren van maatschappelijke impact en daarmee op winst voor iedereen in

plaats van alleen voor de aandeelhouder of het management. Sociale ondernemingen zijn missie-georiënteerd. Daarmee verschillen zij wezenlijk van commerciële ondernemingen die doorgaans winst-georiënteerd zijn.

Creatieve oplossingen

Sociale ondernemingen onderscheiden zich van reguliere maatschappelijke en zorginstellingen door hun inkomsten uit de markt te halen en niet of nauwelijks afhankelijk te zijn van overheidsgeld (voor wat betreft zorg die valt onder de Wlz of Wmo) dan wel beslissingen door zorgverzekeraars over de bekostiging van hun aanbod. Sociaal ondernemers bedenken een creatieve oplossing voor het probleem dat zij signaleren. Voorbeelden daarvan zijn Granny's Finest en Bijzonder Thuisafgehaald.

Granny's Finest is een modemerik gericht op het voorkomen van eenzaamheid onder ouderen. Zij organiseren wekelijks handwerkclubs. Gesterkt door koffie en taart, breien (of haken) de *grannies* van Granny's Finest mode- en interieuraccessoires die zijn ontworpen door jonge designers. Zo kunnen de oma's hun hobby uitoefenen, terwijl zij met anderen in contact komen en nieuwe producten op de markt helpen te zetten. Bijzonder Thuisafgehaald is gericht op het creëren van 'gezonde en verbonden buurten'. Zij combineert gezonde voeding met sociaal contact door kwetsbare ouderen, maar ook mensen met een beperkte mobiliteit of speciale dieetwensen vanwege chronische ziekte, te matchen aan kokende buurtgenoten.

Andere aanpak

Sociaal ondernemers zijn beter toegerust om in te spelen op de behoefte van de cliënten dan reguliere zorginstellingen. Hun aanpak onderscheidt zich op drie punten.

1. Sociaal ondernemers beginnen hun onderneming omdat zij een probleem of behoefte zien bij een kwetsbare doelgroep, waarvoor zij vervolgens een creatieve oplossing bedenken. Managers in de zorg zijn doorgaans genoodzaakt de ontwikkelingen in het overheidsbeleid te volgen.
2. Sociaal ondernemers realiseren zich altijd dat zij onderdeel zijn van een groter ecosysteem met andere zorgaanbieders, gemeenten, maar ook

betrokkenen uit het sociale netwerk van de doelgroep. Zij kunnen alleen blijvende impact bewerkstelligen wanneer zij daarop inspelen. Dit inspelen op het ecosysteem is voor veel zorgpartijen niet vanzelfsprekend, enerzijds omdat zij veel bezig zijn met het verantwoorden van hun inzet, anderzijds omdat zij vastzitten in het huidige gefragmenteerde systeem van (financiering van) zorg, waarin alle deelproblemen afzonderlijk en door verschillende instanties worden aangepakt, zoals thuiszorg en wijkverpleging.

3. Sociaal ondernemers ontwikkelen een werkwijze *in de praktijk* waarin zij ruimte maken voor experiment en daarop gebaseerde reflectie en aanpassing, gericht op het continu verbeteren van de kwaliteit van hun product of dienst. Dit in tegenstelling tot de veelal geprotocolleerde werkwijze van reguliere zorgaanbieders.

Onbekend fenomeen

Sociaal ondernemerschap is een nog relatief onbekend fenomeen in Nederland. Hierdoor is het voor de ondernemers lastig om aan klanten (en daarmee financiering) te komen. Een andere belemmering schuilt in de regulering van de zorg, die weinig ruimte laat voor bovengenoemde kenmerkende aspecten.

Desondanks zijn sociale ondernemingen in opkomst. Sociaal ondernemers hebben impact. Doordat zij zelf inkomsten uit de markt halen, zijn ze minder kwetsbaar; zij hebben geen hinder van bijvoorbeeld afnemende subsidies van de overheid. Hierdoor kunnen zij de cliënt centraal stellen, en inspelen op veranderende zorgbehoeften. Ze werken samen met andere partijen, zoals reguliere zorginstellingen die zij kunnen inspireren en verleiden om – in dialoog met cliënten – een nieuw, passend zorgaanbod te realiseren. ■

.....
Kristel Logghe werkt als sociaal ondernemer/programmamanager bij het Social Enterprise Lab, een coöperatie voor kennis over de social enterprise sector (www.se-lab.nl). **Marije Prins** werkt als programmamanager HeldCare bij Social Enterprise NL, aanjager van de beweging van sociaal ondernemers.