

DE ONDERNEMENDE MANTELZORGONDERSTEUNER: "WEET WAT JE WAARD BENT"

Auteur Tea Keijl

Gemeenten zien graag dat zorgaanbieders ook de mantelzorgers van hun cliënten ondersteunen. Maar dat is een vak apart. Om de beroepskrachten klaar te stomen voor die taak, ontwikkelen veel lokale mantelzorgsteunpunten zich tot ondernemende expertisecentra. In Cuijk zijn ze al een eind op weg.

Steunpunt Mantelzorg Land van Cuijk werkt voor de vijf gemeenten in de regio: samen goed voor negentigduizend inwoners, ofwel negenduizend mantelzorgers. Dat zijn er voor de twee consulenten te veel om persoonlijk te kunnen ondersteunen. Het steunpunt richt zich daarom ook op de beroepskrachten in bijvoorbeeld verzorgings- en verpleeghuizen, bij huisartsenposten en in de ggz.

BENOEM WAAR JE GOED IN BENT

Het Steunpunt heeft een eerste voorwaarde om ondernemend te kunnen werken goed op orde: coördinator Marjo Mooren kan helder benoemen waaruit de expertise bestaat. "Nergens in deze omgeving is meer kennis over mantelzorg dan bij ons, en we weten hoe we die effectief kunnen delen. Zo helpen we werkgevers om een mantelzorgvriendelijk personeelsbeleid te ontwikkelen en verstrekken we informatie over verlofregelingen. We hebben diverse methodieken en werkmaterialen om het samenspel tussen formele en informele zorg te versterken. Ook trainen we beroepskrachten om het gesprek met mantelzorgers op een goede manier te voeren, om maar een paar zaken te noemen."

WAAR KRIJG JE COMPLIMENTEN OVER?

Voor veel steunpunten is het niet zo eenvoudig om zo'n opsomming te maken, weet Movisieadviseur Willem-Jan de Gast, die het steunpunt heeft begeleid. "Mantelzorgondersteuners zijn heel goed in het contact van mens tot mens, in hun helpende rol. Als ze zich al profileren, dan is het meestal om meer mantelzorgers te bereiken. Dat is iets anders dan het bereiken van beroepskrachten. Het kan helpen om na te gaan wat er allemaal goed gaat. Waar krijg je complimenten over van de buitenwereld? Waar ben je trots op? Weet je veel van jonge mantelzorgers, of van allochtonen? Dat kan een eyeopener zijn, waardoor je je eigen expertise beter expliciet kunt maken."

HANG ER EEN PRIJSKAARTJE AAN

Een ander aspect van ondernemen is jezelf in de markt prijzen. Marjo: "Daar zijn we groeiende in, en soms ook nog zoekende. Er is een grensgebied tussen wat je aan advies- en ander werk kunt doen vanuit het contract met de gemeente, en wat je door moet berekenen aan een andere opdrachtgever. Het is belangrijk dat je die grens voor jezelf helder hebt. Bijvoorbeeld door goed onderscheid te maken tussen ontwikkeltijd en



uitvoeringstijd. Ik heb laatst voor vier zorgaanbieders een werkboek samengesteld over hoe ze aan de slag kunnen met het samenspel tussen formele en informele zorg. Dat heb ik vanuit de opdracht van de gemeente gedaan, want het vergroot onze eigen expertise. Als een volgende zorgaanbieder ook een dergelijk product wil, hangt er een prijskaartje aan. Maar, omdat ik het een volgende keer veel sneller kan produceren, kan het dan voor een overzichtelijk bedrag.”

LETTERLIJK WAARDE TOEVOEGEN

Willem-Jan vult aan: “Hetzelfde geldt voor zaken als trainingen en workshops. Maak onderscheid tussen ontwikkelen en uitvoeren. Dat vergt onderhandelingsvaardigheden: een van de zaken die daarbij helpt is duidelijkheid. Leg uit aan de

gemeente hoe je je expertise op peil houdt. Kondig bij voorbaat bij de ketenpartners aan dat het aanbod dat ze kosteloos van je kunnen afnemen eindig is. Maak duidelijk dat je waarde toevoegt, en dat bedoel ik letterlijk; druk de waarde van je aanbod dus ook uit in bedragen. Bedenk daarbij dat ze het ook logisch vinden om te betalen voor andersoortige trainingen.”

FIRMA VOOR DE MARKTOPDRACHTEN

In andere gemeenten in het noordoosten van Brabant is de gemeentelijke financiering van mantelzorgsteunpunten aan het afnemen, weet Marjo. “Wij zien dus mogelijkheden om ons aanbod ook buiten ons werkgebied aan te bieden. Dat doen we dan natuurlijk buiten de gemeentelijke opdracht. Voor die marktopdrachten zoeken we momenteel naar een goede statutaire constructie. Misschien brengen we het op termijn onder in een aparte stichting of firma. Op die manier wordt het makkelijker om zaken te scheiden.”

UNIEKE POSITIE

Marjo en Willem-Jan benadrukken onafhankelijk van elkaar dat het allemaal begint en eindigt met de mantelzorg zelf. En daarbij hoort het besef dat je als mantelzorgondersteuner een unieke positie inneemt. Willem-Jan zegt daarover: “Voor zorginstellingen blijft de cliënt altijd het eerste aandachtspunt, voor welzijnsinstellingen zijn mantelzorgers een van de vele thema’s. Dat je je bewust bent van je eigen waarde, en dat je je expertise wilt inzetten voor de mantelzorgers, maakt dat je een aantrekkelijke samenwerkingspartner bent en op die manier word je vanzelf de spin in het web.”

