

Pionier Yuri Fisscher: "Met ondersteunende taken verlichten we de hoge werkdruk"

Franchiseformule kans voor huisartspraktijk



Is franchising de panacee voor een reeks van hindernissen waar praktijkhoudende huisartsen anno 2010 tegenaan lopen? Volgens huisarts Yuri Fisscher is er veel voor deze oplossing te zeggen. Met drie collega-huisartsen werkt hij aan een formule waarin de zorg voor de patiënt voorop staat. Gesprek met een huisarts-pionier die aanpakt als hij denkt dat het beter kan.

Je wilt een eigen praktijk maar je ziet op tegen de grote investering die daarmee gemeoid is. Of je wilt een praktijk overnemen, maar je bent bang dat je gezin niet kan aarden aan de andere kant van het land. En heb je eindelijk een eigen praktijk, blij je meteen ook voor de medewerkers het eerste aanspreekpunt bij ICT-problemen.

Volgens huisarts Yuri Fisscher kiezen huisartsen heel bewust voor de studie Geneeskunde, maar hebben ze weinig op met de vele andere verantwoordelijkheden die tegenwoordig op de schouders van de praktijkhouder terechtkomen. Fisscher weet waar hij het over heeft, hij is zelf huisarts in het Limburgse Mook. Voor de oplossing waar hij met enkele collega's op broedt, heeft hij gekeken naar het reguliere bedrijfsleven: de franchiseformule. Met een paar aanpassingen – in de huisartsenpraktijk draait het niet om winstmaximalisatie maar om de kwaliteit

van de zorg – ziet Fisscher mogelijkheden om een aantal taken en verantwoordelijkheden van de huisarts over te dragen aan een franchisegever. Dit maakt een professionalisering van de organisatie mogelijk, met kwaliteitsverbetering en verhoging van de efficiency als belangrijke resultaten. "Dit kun je nog versterken door als franchisegever ook scholing en begeleiding op het gebied van ondernemerschap aan te bieden", vertelt Fisscher. "Daar is naar mijn idee behoefte aan, want er is de laatste jaren veel veranderd in het vakgebied en de samenleving. Dat heeft grote gevolgen voor huisartsen die een eigen praktijk willen."

Personeelsbeleid, administratie, huisvesting, al deze zaken nemen erg veel tijd in beslag. Tijd die huisartsen volgens Fisscher liever aan hun belangrijkste taak besteden: de zorg voor de patiënt. "Het ondernemerschap hoort bij de eigen praktijk en veel huisartsen vinden dat juist ook aantrekkelijk. Maar het takenpakket en de werkdruk zijn de laatste jaren flink gestegen en dat gaat ten koste van het vak waar je ooit voor gekozen hebt."

Franchisen in vrijheid

Zelf is Fisscher een zeer ondernemende huisarts. Al tijdens zijn studie startte hij met een vriend een website voor aankomende huisartsen. "Toen ik zelf nog studeerde vond ik dat er weinig aandacht was voor de huisarts als startende

ondernemer. Met een collega heb ik de cursus praktijkmanagement opgezet om een overzicht te geven van wat het ondernemerschap voor huisartsen inhoudt. Daaruit volgden de website www.startendehuisarts.nl, starterscafés, startersdagen en een boek over dit onderwerp. De activiteiten van De Startende Huisarts zijn onlangs overgedragen aan de Landelijke Huisartsen Vereniging, die dit initiatief voortzet." De franchiseformule voor huisartsen is eveneens een direct gevolg van Fisschers betrokkenheid bij zijn vakgebied. Hij hoorde collega's klagen over de hoge werkdruk en ging nadenken over de franchiseformule als oplossing, over hoe die eruit zou kunnen zien voor de huisartsenpraktijk. "In het reguliere bedrijfsleven is de situatie anders, franchisegevers en franchisenemers hebben vrijwel altijd een commerciële drijfveer. Dat is niet onze insteek. Wij willen huisartsen ondersteunen om zo goed mogelijk hun vak uit te oefenen, terwijl ze hun professionele vrijheid behouden. Een zachte variant van franchising dus."

Oriënterende fase

Fisscher is nog in de oriënterende fase en praat op dit moment met dienstverleners die mogelijk ondersteuning kunnen bieden. Verschillende taken lenen zich goed voor uitbesteden denkt hij. De administratie, ICT, huisvesting, de informatievoorziening voor de patiënt; zo'n pakket





neemt startende en gevestigde huisartsen veel rompslomp uit handen.

Maar de franchiseformule biedt nog veel meer mogelijkheden. Franchising is bijvoorbeeld heel geschikt voor moeilijk in te vullen praktijken in plattelandsgemeenten. In de opzet die Fisscher voor ogen heeft, kan de franchisegever zo'n praktijk overnemen en vervolgens een huisarts aantrekken in loondienst. "Dat zou ook voor kortere periodes kunnen, in loondienst. Dat vergemakkelijkt het invullen van deze lastige vacatures. De huisarts in kwestie hoeft geen grote investering te doen en heeft de vrijheid om te kijken of het bevalt. Na een tijdje kan hij alsnog besluiten de praktijk voort te zetten als franchisenemer of zelfstandig verder gaan." Fisscher legt uit: "Als je een praktijk overneemt, doe je dat meestal voor een lange periode, soms zelfs je hele werkzame leven. Bovendien is het een grote investering en ook dat kan huisartsen afschrikken. Stel je voor dat het je tóch niet bevalt in een afgelegen regio? Dan is het de vraag of je iemand kunt vinden die de praktijk weer van jou wil overnemen."

Een formule voor en door huisartsen, dat heeft Fisscher voor ogen. "De franchisegever regelt een aantal processen voor de huisarts, bijvoorbeeld door de administratie uit te besteden aan een organisatie met de juiste kennis van zaken. Het resultaat: een efficiënte en professionele werkomgeving voor de huisarts, die meer uren overhoudt voor zijn eigenlijke werk en vrije tijd. In deze formule staat de kwaliteit van de zorg boven financiële belangen. Voor en door huisartsen is een waarborg voor kwaliteit, ook in de toekomst en daarmee win je het vertrouwen van huisarts én patiënt."