

Samenwerking om praktijkhouderschap te bevorderen

Buurdokters heeft in de vier jaar van zijn bestaan achttien huisartsen geholpen om de stap naar praktijkhouderschap te zetten. Ambitie om van alle huisartspraktijken Buurtdokter praktijken te maken heeft de organisatie echter zeker niet. Bereidheid om haar kennis te delen heeft ze wel. Zilveren Kruis wil graag dat Buurdokters dit doet, omdat het waarde ziet in de aanpak van de organisatie. De partijen tekenden daarom recent een samenwerkingsovereenkomst.

TEKST: FRANK VAN WIJCK BEELD: BUURTDOKTERS

Een praktijk zonder het gedoe van een praktijk. Dat is wat Buurdokters vier jaar geleden bij de oprichting zei te willen bieden aan huisartsen die een duwtje in de goede richting nodig hadden om de stap naar praktijkhouderschap te zetten. “Ons eerste idee was om dit in de vorm van digitale ondersteuning te doen”, vertelt Sophie Brühl, oprichter van Buurdokters, “maar we zagen snel in dat dit onvoldoende was. Dus hebben we in tweede instantie gekozen voor fifty:fifty eigenaarschap, waarbij de huisarts volledige zeggenschap heeft over de praktijk en wij alle zaken er omheen voor onze rekening nemen.”

De eerste praktijk opende in april 2021 in Amsterdam. Inmiddels zijn er achttien praktijken en in september/oktober komt er weer een bij. “Het gaat echt niet alleen maar om jonge huisartsen die we helpen om de stap naar praktijkhouderschap te zetten”, zegt Brühl. “Er zitten er ook een paar bij van net vijftig en iemand die tien jaar in het buitenland heeft gewerkt. Sommigen melden zich spontaan bij ons, anderen hebben wij gevonden via LinkedIn of de Kamer van Koophandel.”

Buurdokters beschikt over een academie om huisartsen een scholing in praktijkhouderschap te kunnen aanbieden. “Soms kiezen ze er dan alsnog voor om geen praktijkhouder te worden maar als hidsa te gaan werken”, zegt Brühl. “Dat is ook prima natuurlijk, we bemiddelen dan om een plek voor ze te vinden. Praktijkhouderschap kunnen ze soms toch nog een te grote stap vinden, bijvoorbeeld omdat net een derde kind op komst is.”

Onderscheid

Toen Buurdokters startte, speelde nog niet de problematiek rond Co-med die nu wel nadrukkelijk op de voorgrond is gekomen. “Nee, maar Quin speelde in die tijd wel en dat zorgde ook voor veel discussie in de huisartsenzorg”, reageert Brühl. “Wij hebben grote moeite gehad om ons te onderscheiden. We werden en worden niet vertrouwd als ‘commerciële’ partij. Mensen vroegen zich af wat het addertje onder het gras was. Gelukkig liet de Landelijke Huisartsen Vereniging recent weten vertrouwen in ons initiatief te hebben. En wat ook hielp, was dat Jet Bussemaker van de Raad voor Volksgezondheid & Samenleving ons op een congres van het Nederlands Huisartsen Genootschap als goed voorbeeld noemde.”

Toch las Brühl zeer recent nog op LinkedIn de boodschap dat het niet te vertrouwen zou zijn ‘omdat het een bv is’. Ze reageert: “Hoe denkt zo iemand dat ik zo’n organisatie privé kan runnen? Maar het is blijkbaar niet anders. En inmiddels ben ik wel zo ver dat ik weet: als ik moet kiezen tussen blijven uitleggen wie en wat we zijn of gewoon doorgaan met wat we doen, schiet ik met het laatste meer op.”

Groeistuipen

Innovatie brengen in de huisartsenzorg gaat niet zo snel als het onder de aandacht brengen van de nieuwste app, stelt Brühl. “We steken heel veel tijd in organische groei, omdat we niet willen dat het te hard gaat”, zegt ze. “Natuurlijk hebben ook wij onze groeistuipen en hebben



we af en toe gedoe. Iedereen werkt heel hard en wil het goed doen, maar soms moet je gewoon eerlijk zeggen dat dingen niet goed gaan. Niet alleen de huisartsen, maar ook wij zelf. De eerste versie van het systeem dat we hadden ontwikkeld om te zorgen dat de huisartsen en assistenten zo weinig mogelijk tijd kwijt zijn aan het accorderen van rekeningen, zorgde er alleen maar voor dat ze daar nog meer tijd aan kwijt waren. Daar leer je van, we hebben het nu wel goed geregeld voor ze. Maar we hebben nooit concessies gedaan aan ons uitgangspunt: we werken met praktijkhouders en assistenten, dus de patiënt krijgt altijd een vertrouwd iemand aan de lijn en ziet altijd zijn vaste huisarts.”

Samenwerking

Op 18 april tekende Buurdokters een samenwerkingsovereenkomst met Zilveren Kruis. Het persbericht dat de zorgverzekeraar hierover verspreidde, spreekt van een intensieve samenwerking. Wat houdt die precies in? Brühl vertelt: “Rik van den Doel, adviserend huisarts bij Zilveren Kruis, is een oude bekende van me. Ik ken hem nog van de opleiding. We raakten op een gegeven moment aan de praat en constateerden bij elkaar dat we allebei de zorg wilden veranderen. Hij via de zorgverzekering, ik via de huisartsenzorg. We hebben daar vaak gesprekken over gehad, en op een gegeven moment zag hij mogelijkheden in wat wij met Buurdokters aan het doen zijn. Nadrukkelijk langs de lijn van de zorginhoud, niet van het geld.”

Zo ontstond het idee de geleerde lessen over Buurdokters te delen met regionale huisartsenorganisaties. “Zilveren Kruis wilde weten in welke omgevingen nu echt problemen bestaan met de continuïteit van de huisartsenzorg”, vertelt Brühl. “Die kennis hebben wij, maar we willen absoluut niet dat iedere huisartspraktijk een Buurdokterspraktijk wordt. Dat is niet onze bedoeling, want dat kunnen we helemaal niet behappen. Vandaar dat idee om onze kennis te delen met regionale huisartsenorganisaties. We willen geen consultancy-bedrijf worden, maar anderen kunnen wel leren van onze ervaring.”

Hoe reageren andere zorgverzekeraars op het initiatief Buurdokters? “Die hangen wel aan de telefoon”, zegt Brühl. “Als we ergens starten, zoeken we altijd contact met de hagro ter plaatse, de regionale huisartsenorganisatie en de preferente zorgverzekeraar. We leggen uit wie en wat we zijn en dat we niet komen om te concurreren. Als ze interesse hebben om samen met ons de mogelijkheden voor vernieuwing in het huisartsenlandschap te verkennen, staan wij daar altijd open voor.”