

Gepassioneerde denktank houdt iedereen scherp

De werkdruk in de zorg is gigantisch en er staat nieuwe wet- en regelgeving op stapel. De voortdurende wijzigingen zorgen voor veel onduidelijkheid, terwijl zorgverleners al overvolle agenda's hebben vanwege het runnen van een (groeps)praktijk in combinatie met zorgtaken. Het delen van kennis en praktische adviezen is in deze branche dan ook essentieel.

De Branche-expertgroep Medisch van SRA komt vijf keer per jaar bijeen om actuele ontwikkelingen, cijfers en ervaringen te bespreken. De groep nodigt ook een externe deskundige uit om specifieke trends toe te lichten en de groepsleden te prikkelen. Dat laatste gebeurt meestal ook andersom. Op de groepsbijeenkomst in april zette topadvocate Anouk Jagt van Rutgers & Posch uiteen wat de zorgsector op juridisch vlak allemaal te wachten staat. En dat is niet mals.

Het ministerie van VWS is bezig met een uitgebreid onderzoek naar winstuitkeringen in de zorg. Dit zal naar verwachting leiden tot verzwaarde kwaliteitseisen voor zorginstellingen. De Nederlandse Zorgautoriteit (NZa) en de Inspectie Gezondheidszorg en Jeugd (IGJ) pleiten intussen voor een open norm om de integriteit en professionaliteit van het bestuur en de bedrijfsvoering in de zorg te verbeteren. Daarmee lijken de toezichthouders voor de muziek uit te lopen, want de resultaten van het VWS-onderzoek zijn nog lang niet bekend. Volgens Jagt kan dit in de praktijk leiden tot wetten en regels die met elkaar botsen. "Voor zorginstellingen dreigt het onwerkbaar te worden en ze worden op kosten gejaagd. Er komen meer administratieve lasten bij, terwijl we daar nu juist van af willen."

Strategische thema's

Winstuitkering is onder de Wet toelating zorginstellingen (WTZI) verboden. Dit is een lastig thema dat vaak op de agenda van de Branche-expertgroep Medisch staat, vertelt voorzitter Henry Thijssen van Severeyns Thijssen Accountants en Fiscalisten. Net als

de Wet normering topinkomens (WNT). "Veel regels zijn onduidelijk en dus krijgen we hier veel vragen over. Zo is er momenteel discussie over of de WNT nu wel of niet geldt voor fysiotherapeuten. Als we er zelf niet uitkomen, vragen we een expert om uitleg, zodat we onze klanten actief en accuraat kunnen adviseren."

De onderwerpen op de agenda van deze branche-expertgroep zijn heel divers, maar altijd afkomstig uit de praktijk. Het gaat hierbij niet zozeer om controlegerichte thema's, maar meer om strategische onderwerpen, benadrukt Thijssen. Hoe run je je praktijk als zorgondernemer? Moet je wellicht gaan samenwerken? Welke financiering kun je krijgen? En wat is mijn of een andere zorgpraktijk waard? Met dat soort vraagstukken gaat de expertgroep – meestal in werkgroepen – aan de slag.

Dynamisch

De medische groep is met circa 25 vaste leden de grootste branche-expertgroep van SRA en vooral gericht op zorgaanbieders in de eerste lijn (huisartsen, fysiotherapeuten en mondzorg). Een tweede aandachtsgebied betreft medisch specialisten die werkzaam zijn in een medisch specialistisch bedrijf (MSB). De groep is nu zo'n vijf jaar actief en in al die jaren is de samenstelling maar heel weinig veranderd.

Er was zelfs enige tijd sprake van een wachtlijst voor de expertgroep, waarna een ballotage is ingesteld om de samenstelling van de groep te optimaliseren, vertelt Thijssen. "Elk nieuw groepslid moet naast een aantoonbaar specialisme in de zorg de bereidheid hebben om zijn of haar kennis en kunde actief met ons te delen. De groepsleden komen van verschillende kantoren en zijn in zekere mate concurrenten van elkaar, maar binnen deze groep werken we in ver-



Anouk Jagt
Meer administratieve lasten door verzwaarde kwaliteitseisen

trouwen samen. Dit geeft ons meer slagkracht ten opzichte van de grote kantoren. Een actieve inbreng is bij ons daarom een vereiste.” Leonie Derksen, kennismanager bij SRA, vult aan: “De groep is erg dynamisch en weet van aanpakken. De leden brengen hun eigen casussen in en werken vraagstukken uit. En al moeten ze voor de vergaderingen vaak ver reizen – van de kop van Groningen tot het zuiden van Limburg – de opkomst is altijd hoog. Iedereen voelt zich duidelijk verantwoordelijk voor het succes.”

Unieke producten

En successen zijn er zeker. Zo verzorgt de expertgroep in samenwerking met bank-specialisten elk jaar geactualiseerde visie-documenten voor huisartsen, fysiotherapeuten en mondzorg, gericht op kritieke prestatie-indicatoren. Daarnaast heeft de groep een functioneel 10-stappenplan ontwikkeld voor het opzetten van een gezondheidscentrum (GHC). Thijssen: “Zorgverleners die willen gaan samenwerken in een GHC, lopen tegen veel vragen aan. Over het vastgoed bijvoorbeeld, of over financiering of een passende organisatiestructuur. Ons 10-stappenplan biedt houvast vanaf de verkennende fase tot aan de realisatie van het GHC. Ook heeft de groep een Zorgkompas ontwikkeld om zorgondernemers te helpen met een strategisch advies.”

Deze expertgroep levert verder unieke benchmarkmodellen op, voor de mondzorg en nu ook voor de huisarts. “De cijfers uit de SRA-benchmarkdatabase Branche in Zicht zijn vrij breed op het niveau van de jaarrekeningposten, maar missen specifieke gegevens, zoals de omzet per huisarts of per verrichting. Daardoor is het voor kantoren lastig om voor één beroepsgroep in de



Henry Thijssen
Samen kunnen we voor onze klanten veel betekenen

eerste lijn een concrete benchmark te maken waaraan deze zorgverleners zich kunnen spiegelen. Wij hebben dit als Branche-expertgroep Medisch voor elkaar gekregen en daar zijn we erg trots op. Het is een heel bruikbaar product geworden dat hopelijk in de toekomst aan de BiZ-benchmark kan worden gekoppeld.”

Sterk kennisnetwerk

Deze expertgroep vormt een heel sterk kennisnetwerk. De leden delen onderling veel kennis, ook één-op-één en binnen de afzonderlijke werkgroepen, maar daar houdt het niet op, vertelt Derksen. “Deze groep heeft niet alleen onderling een sterke verbinding, maar ook met brancheverenigingen, externe specialisten en mensen in het veld. Het aantal lijnen is verbazingwekkend groot. Bijvoorbeeld voor mondzorg met de KNMT, voor huisartsen met de NVH en voor fysiotherapeuten met de KNGF. Dental Clinics heeft actief meegedacht bij de ontwikkeling van de benchmark voor de mondzorg.”

Soms is het belangrijk om thema's hoger op de agenda te krijgen, bijvoorbeeld via de

Federatie medisch specialisten en SRA-Bureau Vaktechniek. Denk aan het gebruikelijk loon van de medisch specialist. “Wij hebben als groep een sterk onderbouwde visie op dit onderwerp die op een aantal punten afwijkt van de mening van de Belastingdienst”, verduidelijkt Thijssen. “Het is belangrijk om deze discussie aan te gaan en iedereen scherp te houden. Samen kunnen we voor onze klanten op deze manier veel betekenen.” ■

Branche-expertgroepen

Waarde creëren kan alleen door de wereld van de klant te kennen en de cijfers te doorgronden en door deze kennis actief met elkaar te delen. Maak kennis met de branche-expertgroepen Automotive, Horeca, Medisch en Transport & Logistiek.

Kijk op www.sra.nl/branche-expertgroepen of neem contact op met Leonie Derksen via lderksen@sra.nl of 030 656 60 60.

Mkb-branchescan: gratis adviestool

Wilt u meer traffic naar uw website met een unieke adviestool? De Mkb-branchescan bevat de nieuwste BiZ-cijfers en ontwikkelingen én een real time-benchmark van het sentiment per branche. Uw klanten krijgen binnen een paar minuten een persoonlijk brancherapport. De resultaten van uw klanten worden anoniem verwerkt.

De mkb-branchescan is speciaal ontwikkeld om aan uw (potentiële) klanten te laten zien dat u thuis bent in hun onderneming en branche. De verzamelde data van alle scans worden in de SRA-BiZ publicatie ‘2020 in Zicht’ naar buiten gebracht, met de verwachtingen van het mkb voor het nieuwe jaar. Heeft u de Mkb-branchescan nog niet, vraag deze dan kosteloos aan via scans@sra.nl.