

Nieuw samenwerkingsverband van start

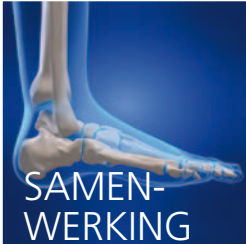
“We zijn een soort burgerinitiatief”

Tekst

Maureen Limpens,
redacteur

Foto

Iris Spaink, fotograaf



Sinds 22 juni 2011 bestaan ze officieel: het samenwerkingsverband Podoplein. Zes podotherapeuten bundelen hierin hun krachten om vooral praktische producten en diensten te ontwikkelen. “Waar wij tegenaan lopen als podotherapeuten of waar wij behoefte aan hebben, daar lopen andere podotherapeuten eveneens tegenaan of hebben daar behoefte aan. Dus waarom dan niet de krachten bundelen.”

Podosophia schuift aan tafel in huize Steeghs waar voor de gelegenheid drie van de zes initiatiefnemers van Podoplein zijn aangeschoven: Renate Steeghs, Paul van Neerven en Annelies Wouters. De drie andere collega's die er nu niet bij zijn, zijn René Somers, Wouter Verbeek en Matty Jongmans. Hoewel er nog veel werk aan de winkel is, zoeken ze nu toch al de publiciteit op.

Hoe het initiatief tot stand is gekomen? “Het is eigenlijk een samenvoegen van twee initiatieven”, licht Paul toe. “Zelf zat ik ermee dat ik na een visitatie een aantal zaken moest aanpakken, bijvoorbeeld het aanbieden van voorlichtingsfolders aan patiënten. En die folders zijn er niet. En ik kan mij voorstellen dat meer praktijken daar behoefte aan hebben. Dus was ik aan het kijken waar andere praktijken nog meer behoefte aan hebben. Daarnaast bleken René en Wouter ook bezig te zijn met het ontwikkelen van diensten om podotherapeuten te ondersteunen, waaronder het opzetten van een zolenlab. Annelies wist van beide initiatieven en heeft toen geopperd ‘laten we kijken of we gezamenlijk iets kun-

nen ondernemen om elkaar te ondersteunen’. Daaruit is Podoplein voortgekomen.”

Solopraktijken

Podoplein wil er vooral zijn voor de solopraktijken. Annelies: “Er komt veel op je af als je een solopraktijk hebt, zeker met de huidige ontwikkelingen. Ik denk dat veel podotherapeuten daardoor soms het gevoel hebben een beetje over te lopen.” Zelf aansluiting zoeken bij een van de grotere bestaande samenwerkingsverbanden is voor de leden van Podoplein geen optie. “De grote jongens, dat zijn vooral franchisebedrijven”, stelt Paul. “Een solopraktijk moet een solopraktijk kunnen blijven, is mijn mening, maar we willen wel met kleine praktijken een soort slagkracht kunnen organiseren.” Renate valt Paul bij: “We willen vooral de toon zetten dat het voor podotherapeuten weer leuk gaat worden, dat iedereen zich prettig en veilig voelt om de eigen praktijk kwalitatief op te bouwen, want dat gevoel is voor de solopraktijken een beetje weggeëbd.”

Praktische ondersteuning

De producten en diensten die Podoplein wil ontwikkelen moeten vooral praktisch gericht zijn, benadrukken de drie leden. Paul: “Dat kan zijn gezamenlijk inkopen, of het opzetten van een vangingspool. Er is veel behoefte aan praktische ondersteuning. Echografie is nu bijvoorbeeld heel erg in opkomst, maar voor een kleine praktijk is de aanschaf van zo'n apparaat veel te duur. Je moet er ook nog een cursus voor volgen om echografie te leren beheersen en het is maar de vraag of je er in je eigen praktijk voldoende ervaring mee kunt opbouwen. Podoplein heeft een apparaat voor echografie aangeschaft en heeft iemand in dienst die de cursus heeft gevolgd. Dus zij kan in de praktijken de echografie komen uitvoeren. Je huurt dan het apparaat plus bediening. Zo zijn we ook aan het kijken voor een mobiel shockwaveapparaat, dat we gezamenlijk aanschaffen.”

Podoplein heeft zich tot de zomer de volgende prioriteiten gesteld: het opzetten van een afsprakenbureau, voorlichtingsfolders



De initiatiefnemers van Podoplein. Staand van links naar rechts: Daniëlle Vilaine (praktijkmanager), Annelies Wouters, Renate Steeghs, René Somers. Zittend: Wouter Verbeek en Paul van Neerven. Matty Jongmans ontbreekt op de foto.

ef onder de podotherapeuten”

maken voor patiënten, masterclasses bieden, en het opzetten van een website.

Paul: “Iedereen hikt ertegenaan ‘ja, dan moet ik een secretaresse in dienst nemen, maar dat kan ik niet voor hele dagen doen, want daarvoor komen weer net te weinig telefoontjes binnen. Wat moet ik nou.’ Sommige praktijken hebben wel een secretaresse. Koppel de bestaande secretariaten van de praktijken en dan kunnen ze ook de telefoon aannemen voor andere praktijken. Je regelt de benodigde software en je hebt het voordeel dat de secretaresses thuis zijn in de podotherapie. Zo kunnen we elkaar helpen.”

Tegenwoordig wordt van een zorgverlener verwacht dat hij aan de patiënt op schrift informatie meegeeft over de klacht die de patiënt heeft. Annelies: “De NVvP heeft alleen algemene folders, bijvoorbeeld over de diabetische voet of de reumatische voet. We zijn nu speciaal professioneel uitzijnde folders aan het maken voor patiënten, onder meer over hielspoor, fasciitis plantaris, mortonneuralgie, hallux valgus, capsulitis, unguis incarnatus, maar ook folders met informatie over podotherapeutische zolen, ortheses en nagelbeugels.”

Het huidige congres- en cursusaanbod vinden de drie podotherapeuten ook te weinig praktijkgericht. Renate: “Als ik van een cursus of congres thuiskom, heb ik maar zelden dat ik denk ‘hé, dat wat ik gehoord of gezien heb, kan ik meteen in mijn praktijk toepassen’. En dat is wel waar podotherapeuten behoefte aan hebben.” Ook daarin wil Podoplein voorzien. Op 15 juni volgt een eerste masterclass. Paul: “We zijn nu druk bezig met het organiseren van de masterclass. Deze gaat over klinisch redeneren. En dat gaat een stuk dieper dan bij een intercollegiaal overleg. Ondanks dat we gedegen op de theorie ingaan, moeten podotherapeuten na afloop wel kunnen zeggen ‘daar heb ik echt iets aan gehad’.” Mensen die lid zijn van Podoplein krijgen voorrang en korting op het cursusaanbod van de organisatie.

Website

De website is momenteel in ontwikkeling. Daar komt onder meer een webwinkel op waar podotherapeuten producten kunnen kopen, zoals de folders. Annelies: “Waar ik mij straks mee ga bezighouden, is aan onze website een aparte website te koppelen voor schoenen. Er zijn veel podotherapeuten die behoefte hebben aan een beter zicht op de schoenenmarkt. Die willen weten welke schoenen ze hun patiënten kunnen adviseren. Ik ga contacten leggen met leveranciers en winkeliers, zodat een podotherapeut die op de website is ingelogd kan kijken ‘ik heb deze patiënt met dit type voet, welke schoenen zijn dan geschikt.’ Dat vergt heel wat tijd om die informatie hiervoor beschikbaar te krijgen, maar dit is ook iets waar mijn eigen interesse ligt.”

Paul: “Ik moet er niet aan denken dat allemaal te moeten uitzoeken, maar de informatie die het oplevert, daarin ben ik wel geïnteresseerd.” “Ja, zo heb ik geen zin om zelf helemaal de theorie in te duiken zoals jij dat kunt, maar ben ik wel geïnteresseerd in de uitkomsten”, reageert Annelies op Paul. En dat zijn voorbeelden van hoe de podotherapeuten elkaar willen ondersteunen.

Doordat de initiatiefnemers van Podoplein niet alle tijd hebben zelf overal achteraan te gaan, hebben ze op projectbasis een Podoplein manager aangeworven, Daniëlle Vilain. “Bij haar kunnen we veel neerleggen.”

Coöperatieve vereniging

Podoplein is opgezet als coöperatieve vereniging. Dat biedt de mogelijkheid commerciële activiteiten te ontplooiën. Paul: “Met de opbrengsten daaruit kunnen we weer producten en diensten ontwikkelen waar andere podotherapeuten profijt van kunnen hebben.” De zes podotherapeuten vormen de kernleden van de coöperatieve vereniging. Zij bepalen het beleid van de vereniging. Podotherapeuten die zich willen aansluiten bij de vereniging krijgen de status van buitengewoon lid. Zij betalen een soort jaarcontributie – “We denken aan ongeveer € 250” – waarna ze gebruik kunnen maken van de vele voordelen die de vereniging biedt. Van mensen die zich bij de coöperatie willen aansluiten, wordt wel verwacht dat ze bereid zijn een actieve rol aan te nemen. Annelies: “We verwachten van hen dat ze meedenken en doen. Ze hebben er op een gegeven moment ook baat bij als we bijvoorbeeld bepaalde onderzoeken gaan doen of kwaliteitsmetingen opstellen, die kunnen de leden in hun praktijk weer gaan gebruiken. Zoiets opzetten kost geld, dat kun je je als solopraktijk meestal niet veroorloven, maar als je gezamenlijk bijdraagt, kun je veel ontwikkelen.”

De podotherapeuten zijn best wel trots op wat ze aan het realiseren zijn. Paul “Eigenlijk zijn we een soort burgerinitiatief onder de podotherapeuten.” De podotherapeuten verwachten dat er meer initiatieven zijn om samen te werken in andere regio’s. Renate: “Ik roep hun op zich aan te sluiten om de krachten te bundelen.”

Als het interview is afgelopen, komen diverse folders op tafel te liggen van drukmeetplaten en van paperclips met logo’s en is er druk overleg welke drukmeetplaat het best aangeschaft kan worden en wat voor een paperclips besteld worden. “Och nee”, komt Renate tot de conclusie. “Daar hoef ik niet zelf achteraan te gaan, dat kan ik neerleggen bij Daniëlle.” ■

Meer info: www.podoplein.nl