

Probleem analyse

‘Hoe kunnen we voorkomen dat mensen helemaal of gedeeltelijk stoppen met werken om zich te kunnen focussen op een zorgtaak’

Maatschappelijke trend

Wat ons opvalt is dat er bij veel mensen bereidheid en een wens is om parttime te gaan werken om daarmee activiteiten naast het werk te ontplooiën. Enerzijds wordt dat in de battle geïmplementeerd als onderdeel van een probleem, het is immers van maatschappelijk belang voor Nederland dat arbeidskracht beschikbaar is en medewerkers geen belemmeringen zien om talent voor hun werk te benutten. Het kan echter ook een kans zijn in het oplossen van het probleem van mantelzorgers. Als veel mensen bereid zijn om naast hun eigen carrière andere activiteiten te ontplooiën geeft dat in potentie ook meer ruimte en flexibiliteit voor zorgtaken. Voorwaarde is dat het parttime werken financieel haalbaar is en ook te realiseren is in de organisatie.

Bestaande maatregelen veronderstellen een verandering in denken

In de casus is benoemd dat er diverse bestaande maatregelen en diensten bestaan die zijn ontwikkeld door de Rijksoverheid en dat veel bedrijven het thema werk en zorg een plek geven in hun personeelsbeleid. De volgende stap is dat deze regelingen in de praktijk breed bekend en benut worden ook in ‘betere’ functies. Kan iemand een ambitieuze baan wel goed doen in ‘parttime’ en past dat in de bedrijfscultuur? Als deze vragen met ‘ja’ beantwoord worden, zijn er binnen de nieuwe financiële mogelijkheden die ontstaan wellicht ook weer nieuwe mogelijkheden in het combineren van een ambitieuze parttime baan met zorgtaken.

Praktische afbakening van het probleem

Bij het formuleren van oplossingsrichtingen komen verschillende praktische aspecten langs die we expliciet willen maken. Gaat het bijvoorbeeld om mantelzorg gericht op kinderen of ouderen? Wat voor soort zorg heeft de zorgbehoevende nodig en wat voor werk heeft de mantelzorger? Het gepresenteerde concept is niet van toepassing op alle verschillende combinaties die in de praktijk uit deze aspecten kunnen ontstaan. Er is gekozen voor situaties waarin sprake is van: een structurele zorgtaak voor ouders/ouderen, gericht op de ondersteuning van de mentale gesteldheid en praktische kleine verzorgende taken. Tevens is het uitgangspunt dat de mantelzorger werk heeft wat gebonden is aan kantoor tijden op een bepaalde locatie.



Dit is Janneke, fysiotherapeute van beroep. Ze start dagelijks om 8.00 uur bij de praktijk en ze werkt tot 18.30 uur. Ze heeft met haar baas afgesproken dat ze daardoor tussen de middag een langere pauze neemt zodat ze langs kan gaan bij haar tante Thea. Deze krasse dame met de respectabele leeftijd van 77 jaar, woont nog in haar eigen huis en is daar erg trots op. Thea en Janneke doen in de pauze altijd ‘even een bakje’, praten bij en Janneke levert de boodschappen en de medicijnen af die Thea op internet heeft besteld. Thea is slecht ter been, maar internetten lukt prima. Voor Janneke is het een kleine moeite want ze komt er toch langs onderweg naar werk en dit zorgt ervoor dat Thea thuis kan

blijven wonen.

Echter heeft Janneke van haar baas het aanbod gehad om drie dagen bij een andere vestiging aan de slag te gaan en zich te specialiseren. Een mooie kans die niet vaak voorbij komt in deze krappe markt! Alleen vanuit de andere vestiging kan ze niet meer langs bij haar tante. Ze weet Thea erg uitkijkt naar het bezoek en dat niemand anders in haar netwerk met regelmaat boodschappen en medicijnen kan halen.





Uitdaging van nabijheid? De warme bakker biedt een oplossing

Zowel een goede baan als goede zorg vragen om nabijheid en menselijk contact. Er zijn technische oplossingen mogelijk die zowel 'werk op afstand' als 'zorg op afstand' faciliteren. Echter: kern van het probleem zit in de behoefte aan nabijheid waarop zowel op het werk als door de zorgbehoevende een beroep op gedaan. In situaties waar acute zorg nodig is, zal de hulp van de mantelzorgers altijd gewenst zijn. Dan is een mate van flexibiliteit op het werk ook geaccepteerd. Maar in alledaagse omstandigheden hebben veel toegewijde mantelzorgers 'zorg' in de vorm van twijfel en een schuldgevoel over het 'alleen laten' van de verzorgde. Dat kan worden opgelost door regelmatig een kort bezoekje te organiseren door een derde.

Als werkende mantelzorgers ben je niet altijd in de nabijheid van je geliefde oudere. Er zijn echter ook mensen aan het werk in de nabijheid van de zorgbehoevende. Dat biedt mogelijkheden. In stedelijke gebieden is in iedere buurt wel een bakker of broodjeszaak te vinden. Deze kleine winkels zijn van oudsher een rustpunt in de buurt, een plek om elkaar te ontmoeten en een praatje te maken. De winkel is niet altijd even druk, op een rustig moment heeft de bakker of een assistent gelegenheid om even langs te gaan bij een zorgbehoevende. Of om een korte boodschap voor hem of haar te doen die in de winkel kan worden afgehaald. Deze sociale functie kost geen grote tijdsinvestering, maar maakt een groot verschil voor de zorgbehoevende. Zo levert de 'warme bakker' naast warme broodjes ook een extra sociale bijdrage aan de buurt.

Return on investment: dikke mik & grootmoeders koek

Kleine ondernemers, zoals de bakker, hebben het momenteel niet gemakkelijk, er is veel concurrentie en de marges zijn klein. Er moet dus wel iets tegenover staan. Het bijdragen aan zorgtaken wordt interessant als het verbonden kan worden met de kerntaak van de ondernemer. In het geval van de bakker zijn dat zijn producten, bijvoorbeeld koekjes en brood. Wanneer de bakker door zijn maatschappelijke verantwoordelijkheid te nemen meer producten kan gaan verkopen ontstaat een win-win situatie. Het idee is om op enkele producten extra marge bij te tellen en deze duidelijk herkenbaar te maken als 'maatschappelijk verantwoord product'.

De bakker heeft zijn eigen producten ter beschikking. Hij kiest een product waarop hij graag extra marge zou willen verdienen of waarvan hij er meer zou willen verkopen. Hij geeft dit product een sticker met 'grootmoeders koek' of 'dikke mik'. Op deze producten mag een grotere marge zitten want daar staat de maatschappelijke meerwaarde tegenover die de bakker creëert door een extra rol te spelen in de buurt. Door de extra marge op deze producten wordt de sociale tijdsinvestering van de ondernemer terug verdiend. Bovendien onderscheidt de ondernemer zich van zijn concurrenten.



En door het kopen van de producten kunnen klanten en buurtgenoten hun waardering geven voor dit initiatief en solidariteit laten zien met hun buurt.



Wat is er nodig voor een kans van slagen?

Veel van de ingrediënten voor de uitvoering van dit idee zijn al aanwezig. De bakker is in de buurt van de zorgbehoevende. De producten zijn reeds aanwezig, de ondernemer voorziet daar immers zelf in. Een moment van rust in de winkel kan worden benut om een maatschappelijke bijdrage te leveren. Daar is geen extra investering of organisatie voor nodig. De zorgbehoevende kent waarschijnlijk de winkels in zijn buurt en weet de weg te vinden naar deze kleine ondernemer. Aanvullende elementen die nodig zijn om dit initiatief te laten slagen zijn herkenbaarheid van de 'maatschappelijke producten', voldoende 'bakkers' of andere kleine ondernemers die willen deelnemen en bekendheid van het initiatief bij de mantelzorgers.

De producten kunnen herkenbaar worden gemaakt met 'stickers', op de vorige pagina een eerste impressie hiervan. Voor een optimaal resultaat is het van belang dat deze landelijk eenzelfde uitstraling krijgen. Het verspreiden kan eenvoudig via een website waarop de ondernemer het format kan downloaden en kan afdrukken op zijn eigen stickers. Op de website kan de ondernemer aangeven bij welke zorgbehoevenden hij een bijdrage levert. Wanneer de zorgbehoevende of de mantelzorger dit online bevestigd kan de ondernemer de stickers downloaden.

Samenwerkingspartners om de website en het initiatief onder de aandacht te brengen bij ondernemers zijn bijvoorbeeld de kamer van koophandel, MKB Nederland en MVO Nederland.

Bij het onder de aandacht te brengen van het initiatief bij mantelzorgers kan de landelijke vereniging voor mantelzorgers en vrijwilligerszorg MEZZO een rol spelen. Wellicht is het ministerie van sociale zaken en werkgelegenheid in samenwerking met Stichting Werk & Mantelzorg bereid om via een landelijke campagne aandacht te geven aan het initiatief. En via mond op mond reclame en de herkenbaarheid van de ondernemers in de buurt kunnen ook nieuwe mantelzorgers bekend worden met het initiatief.

Voordelen en impact

De dienstverlening van de bakker wordt uitgebreid door kleine momenten tijd te investeren bij zorgbehoevenden in zijn buurt. Daarmee worden mantelzorgers ontlast en zorgbehoevenden vooruit geholpen. Voor de mantelzorger is het geruststellend om te weten dat er iemand in de buurt is die dagelijks even aandacht kan geven op het moment dat de mantelzorger aan het werk is. Weten dat iemand even langs gaat bij jouw zorgbehoevende, helpt de mantelzorger om in rust en vrijheid te focussen op zijn werk. Een klein half uurtje aandacht, een klein gebaar, heeft daarmee invloed op carrièrekeuzes en de dagelijkse werkdag van de mantelzorger.

Via het verkopen van maatschappelijk verantwoorde producten kan de bakker zijn investering terug verdienen, zijn concurrentiepositie verbeteren en een nieuwe rol vervullen in de buurt. Het ondernemersklimaat is niet gemakkelijk, veel kleine ondernemers hebben moeite het hoofd boven water te houden. Echter zij leveren een waardevolle bijdrage aan de buurt. Via 'de warme bakker' wordt dit initiatief nog zichtbaarder. En buurtgenoten kunnen de inspanning actief ondersteunen. Zo heeft 'de warme bakker' een positief effect op de sociale cohesie in de buurt en versterkt de kleine ondernemer zijn belangrijke positie in de buurt.