

Beleidsplan op hoofdlijnen

In alle klantgroepen is het uitgangspunt dat we weten wat belangrijk is voor de cliënt en hoe we samen met de cliënt een passend aanbod ontwikkelen. De focus ligt op die activiteiten waar we als Vivium de meeste waarde kunnen toevoegen, het verschil kunnen maken.

We koersen daarbij op "klant aandacht" voor de klantgroepen ZW/ZaH, Torenhof, PG en ABC en op "product leiderschap" voor de klantgroep GRZ.

De onderliggende trend in de zorgverlening is een beweging van zorg die nu nog intramuraal in een instelling wordt verleend naar zorg die in de wijk/thuis wordt verleend. Dit wordt ook wel aangeduid als de transitie. Deze trend heeft invloed op (de zorgverlening aan cliënten van) alle klantgroepen van Vivium. We zien dat deze beweging in een versnelling begint te komen.

Eenzijds is er de beweging vanuit het ziekenhuis naar behandeling en zorg in de wijk/thuis. In de Gooi en Vechtstreek is afgesproken dat 20% van de medisch specialistische zorg van 2019 in 2024 buiten de muren van de fysieke ziekenhuislocatie zal worden verricht. Vivium en de andere VVT-aanbieders in de regio hebben besloten zich te verenigen in het programma de Juiste Zorg op de Juiste Plek voor de OuderenZorg (JZJP-OZ).

De uitkomsten zullen mede richting geven aan onze strategie. Anderzijds is er de beweging om de toename van de vraag naar intramurale zorg voor kwetsbare ouderen op te vangen middels de inzet op het verpleeghuis thuis. Dit concept moet nog nader uitgewerkt worden en heeft als doel om alle toename van somatische vraag in de wijk/thuis op te vangen. Voor PG zorg moet het leiden tot uitstel van opname in verpleeghuizen.

De maatschappelijke opgave voor Zorgeloos Wonen is om de propositie bestendig te maken voor de toekomst. De propositie bestaat uit wonen, woondiensten zoals eten/drinken/schoonmaak en zorg. Er zal geïnvesteerd moeten worden in het kwalitatief op peil houden van de betreffende locaties. Onderdeel hiervan is het, mits bedrijfseconomisch verantwoord, verduurzamen van de locaties. Daarnaast is het kunnen voorzien in voldoende en gekwalificeerd personeel een speerpunt. Zorgeloos Wonen zet daarbij in op het vergroten van het aantal opleidingsplaatsen (via stage of een leerovereenkomst) conform de Vivium Leerbedrijf (Vivium Academy) aanpak.

Voor Zorg aan Huis is de maatschappelijke opgave om de zelfredzaamheid van cliënten te bevorderen, "niet meer zorgen voor....maar zorgen dat....". De afgelopen jaren is veel geïnvesteerd in opleiding en training om in de wijk te kunnen werken op basis van deze opgave. We kunnen er trots op zijn dat Vivium landelijk tot de koplopers behoort in het verhogen van de zelfredzaamheid van cliënten en doelmatig werken. Dat moeten we vasthouden, dus blijven we investeren in opleiden van onze medewerkers. Dit is ook een belangrijke voorwaarde om aantrekkelijk te blijven op de arbeidsmarkt en te kunnen voorzien in voldoende en gekwalificeerd personeel. Daarnaast is het zaak om aan te sluiten bij de ontwikkelingen in het ziekenhuis en de huisartsen waarbij steeds meer sprake zal zijn van "ziekenhuis verplaatste zorg". Patiënten zullen na behandeling niet meer opgenomen worden dan wel veel korter in het ziekenhuis verblijven en thuis geholpen en gemonitord moeten worden.

Daar kan onze expertise en organisatie/infrastructuur een belangrijke rol in spelen. Om deze verplaatsing van zorg waar te maken zijn investeringen nodig in infrastructuur en innovaties. Hiervoor is als strategische investering geprioriteerd dat Vivium kennis en tijd zal bijdragen aan het programma JZJP-OZ. Met Zilveren Kruis is afgesproken dat zij dat financieren. Daarnaast zullen we meer kennis moeten gaan verwerven over het concept verpleeghuis thuis.

De klantgroep PG kent als maatschappelijke ontwikkeling dat de toegang tot deze zorg collectief beschikbaar blijft voor mensen ondanks de zwaardere zorgvraag dan voorheen. Vivium blijft voor hen een nieuw thuis bieden waar mensen volwaardig kunnen leven. Om mensen zo prettig mogelijk hun eigen leven te kunnen laten leiden moeten we hen kennen, weten wat voor hen de dag de moeite waard maakt en tijd vrijmaken om daar invulling aan te geven. Opleiding en training van onze medewerkers spelen daar een belangrijke rol in.

Een aanzienlijk deel van de in 2020 beschikbare aanvullende middelen in het kader van het kwaliteitsbudget zal daar aan besteed worden. Daarnaast is welzijn (leefplezier en zingeving) van belang om het prettig te hebben. Cliënten en familie vragen om meer activiteiten “op de huiskamer”. Daar moet meer tijd voor vrijgemaakt worden. Naast investeren in de kwaliteit van het zittende personeel moeten we ons ook richten op het aantrekken van nieuwe medewerkers. Er moeten meer medewerkers instromen dan uitstromen. PG zet daarbij in op het vergroten van het aantal opleidingsplaatsen (via stage of een leerovereenkomst) conform de Vivium Leerbedrijf (Vivium Academy) aanpak.

Wat betreft investeringen zal er geïnvesteerd worden in het kwalitatief op peil houden van de locaties. Onderdeel hiervan is het, mits bedrijfseconomisch verantwoord, verduurzamen van de locaties.

De klantgroep Geriatrische Revalidatie Zorg heeft als doel om cliënten snel weer zelfstandig te kunnen laten functioneren. Dit kan zowel door verblijf met revalidatie in de locatie Naarderheem als vanuit thuis. De klantgroep beschouwt het als haar opdracht om de voorspelde groei van de vraag te bedienen met de huidige capaciteit. Met het beschikbare budget revalideren cliënten sneller dan het landelijk gemiddelde en met een hogere zelfredzaamheidsscore. De klantgroep behoort hiermee tot de best presterende geriatrische revalidatie zorgorganisaties van Nederland en is trots op haar erkenning als Topcare organisatie. Die positie willen we behouden. Dat vraagt, naast het continueren van het huidige beleid, om goed op de hoogte te blijven van nieuwe behandelmogelijkheden en die aan de propositie toe te voegen. Het toevoegen van een specialistische Parkinson afdeling is daar een uitvloeisel van. In 2020 is dit aanbod geïmplementeerd. Daarnaast is uitbreiding van de contacten met het onderwijs en het op grond daarvan implementeren van nieuwe kennis en inzichten een speerpunt om “product leiderschap” te continueren. Voor GRZ is de volgende strategische investering geprioriteerd. Nieuwbouw voor 200 plaatsen GRZ + de kantoorfunctie voor BSB.

Klantgroep Advies en Behandel Centrum (ABC)

De klantgroep heeft als doel specifieke behandeling te geven aan kwetsbare ouderen, ongeacht hun verblijfplaats. Dit in nauwe samenwerking met andere professionals, zoals verzorgenden, verpleegkundigen en paramedici.

Voor thuiswonende ouderen wordt in 2021 de samenwerking met de huisarts, wijkverpleegkundige en praktijkondersteuner middels de “getrapte zorg” aanpak nader ingevuld.

Onderzoek, wetenschap en scholing zijn nodig om de kennis op peil te houden en te ontwikkelen. In samenwerking met de regio wordt het tekort aan specialisten ouderengeneeskunde aangepakt middels het programma SO-GVA.