

Margot Cloet Ouderenzorg mag geen koopwaar worden



De Tijd - 21 Nov. 2018
Pagina 10

Armonea, een van de grootste Belgische commerciële uitbaters van woonzorgcentra, staat te koop. Ouderenzorg wordt steeds meer big business, met schaalvergrotingen, efficiëntiewinsten en rendabiliteit als kernwoorden. Dat lijkt me geen goede evolutie.

De commerciële uitbater van woonzorgcentra Armonea wordt voorbijgestoken door nog grotere Franse en Duitse beursgenoteerde concerns. Strookt de evolutie naar big business in die sector met de ethische uitgangspunten van goede zorg? Kunnen we zorg beschouwen als om het even welk ander product en daarop straffeloos de wetten van de vrije markt toepassen?

Het voelt voor een Vlaming nog altijd vreemd aan de woorden winst en zorg aan elkaar te koppelen. We komen uit een heel andere traditie. Zorg voor armen, zieken, ouderen en gehandicapten werd eeuwenlang overgelaten aan het initiatief van de particuliere liefdadigheid of de stedelijke, later de nationale overheid. Gecommercialiseerde zorg, waarbij winst wordt uitgekeerd aan de aandeelhouders, is van een latere datum, maar wel hot.

De vlucht van de privéklinieken is vooralsnog beperkt in ons land. Vooral de ouderen zorg wordt gezien als een lucratief domein, waar snel en redelijk wat winst te halen valt. Tien jaar geleden was nog geen 10 procent van de bedden in Vlaamse woonzorgcentra in handen van commerciële uitbaters, nu is dat ruim 14 procent. Ook het aanbod van assistentiewoningen en zorgflats die door privéspelers in de markt worden gezet, boomt.

Voorstanders van de commercialisering beweren dat de non-profit niet efficiënt werkt en te veel overheidsmiddelen opsorpt. Lessen uit het buitenland tonen dat een sterk gecommmercialiseerde zorgsector niet noodzakelijk een lager kostenplaatje voor de overheid betekent. Ook de niet-commerciële sector maakt werk van het efficiënt inzetten van de middelen en mankracht.

De verkoop van Armonea is geen losstaand feit. Eerder dit jaar waren er ernstige financiële problemen bij een andere commerciële speler, Senior Assist, die grotendeels werd overgenomen door Senior Living Group. Er is een duidelijke trend van fusies en overnames van de grote groepen. De verkoop van Armonea is wellicht niet de laatste in de rij.

Ernstige risico's

De toepassing van de wetmatigheden uit het bedrijfsleven in een zorgcontext houdt nochtans ernstige risico's in. Goede zorg kan geen synoniem zijn voor koopwaar, of gelijk welk ander investeringsproduct. Het gaat om een dienst aan kwetsbare mensen, om zorg die gefinancierd wordt met publieke middelen, afgedragen door de belastingbetaler. Het is maatschappelijk niet te verantwoorden dat die zorgbudgetten omgezet kunnen worden in winst voor aandeelhouders. De core is de care, en daarop mag geen winst worden gemaakt.

Dat de dienstverlening aan kwetsbare ouderen door marktwetmatigheden, en dus ook door een faillissement, op de helling kan staan, is niet geoorloofd. Voor die ouderen, met een vaak complexe zorgvraag, is er geen andere 'thuis' dan het rusthuis. Het is hun woon- en leefplek. Bovendien is er heel wat tewerkstelling mee gemoeid. Zorgpersoneel is in 2018 een schaars en te koesteren goed, dat de beste werkgever verdient.

De ontwikkelingen rond Senior Assist en Armonea doen eens te meer het debat opflakkeren over hoeveel overheidsinmenging nodig is. Voor mij is het zonneklaar dat de overheid de spelregels voor commerciële zorgspelers duidelijk moet afbakenen, en dat ze toezicht moet houden op de personeelsnormen, de besteding van overheidsmiddelen, de kwaliteit en de infrastructuur. Bij assistentiewoningen moet er een garantie op voldoende brug- en crisiszorg zijn. Anders dreigen de klanten een serviceflat te kopen die nauwelijks meer bescherming en service biedt dan een gewoon appartement.

Geen cherrypicking

Overheidsregulering moet voorkomen dat verschillen ontstaan in de toegankelijkheid en de betaalbaarheid van de zorg. Cherrypicking is uit den boze. Wil de socialprofitsector dan de markt afschermen? Nee. Het verhaal is minder zwart-wit dan soms wordt voorgesteld. Maar het risico dat net de kwetsbaarste groepen de dupe van de commercialisering worden, is geen waanbeeld. Er valt nu eenmaal meer winst te halen bij 'gemakkelijke', minder complexe doelgroepen.

Er zijn minder publieke middelen beschikbaar en de zorgvragen worden groter. In de plaats van het debat over solidariteit ten gronde te voeren wordt de commercialisering van de zorg als een oplossing naar voren geschoven. Wie kapitaal investeert, wil rendement. Dat is normaal. Dat dat rendement 'gratis' zal worden opgehoest door een 'grotere efficiëntie' is een belieft, een statement dat in zijn globaliteit nergens is aangetoond of gevalideerd. De factuur zal volgen. De vraag blijft wie uiteindelijk betaalt: de overheid of de zorgbehoevende gebruiker?

Margot Cloet Gedelegeerd bestuurder van de zorgkoepel Zorgnet-Icuro

MARGOT CLOET

Copyright © 2018 Mediafin. Alle rechten voorbehouden