

BeterThuis marktplaats met een missie

Helden zijn het, de mensen die klaarstaan om anderen – ouderen – te helpen, vindt **Gervaise Coebergh**. “Maar waarom is het in Nederland zo beroerd geregeld met de thuiszorg dat het vooral om uren draait en er geen tijd is voor persoonlijke betrokkenheid?” Gervaise besloot samen met Kiki Hirschfeldt om daar wat aan te doen. Eind 2013 ging hun initiatief BeterThuis van start, een marktplaats voor ouderenzorg. BeterThuis matcht feilloos de vraag van ouderen met het aanbod van thuishelpers. Daarmee willen de initiatiefnemers net dat beetje extra glans geven aan de samenleving.

Coebergh: “Beter Thuis is een puur maatschappelijk gedreven initiatief voor goede en betaalbare zorg aan huis in heel Nederland. We helpen ouderen, mantelzorgers en professionals bij het vinden van de juiste thuis helper als zelfstandig wonen niet lukt zonder hulp. De vraag naar zulke thuis helpers zal alleen maar toenemen als straks, op 1 januari 2015, gemeenten de Wet maatschappelijke ondersteuning gaan uitvoeren.”

ZORG MET BEZIELING

BeterThuis richt zich specifiek op ouderen. “De overheid stimuleert hen om zo lang mogelijk thuis te blijven wonen. Niks ten nadele van de reguliere thuiszorgorganisaties, want die werken zich een slag in de rondte. Maar wij willen meer de menselijke maat als uitgangspunt van de zorg nemen. Even de tijd voor elkaar kunnen nemen. Dat niet iedere seconde gevuld hoeft te zijn...”

Waar ze naar streven: een persoonlijke klik tussen hulpvrager en hulpverlener. “Die is echt belangrijk, want ze brengen heel wat uren samen door.” Die klik is volgens Coebergh nog te vaak een ondergeschoven kindje in de drukte van alledag. “Oprechte aandacht voor de ander, de tijd nemen om te luisteren – het maakt het dagelijks leven zoveel prettiger. Zelf heb ik


liever af en toe een hand op mijn schouder van een vertrouwd iemand, dan dat ik zorg krijg die technisch goed in elkaar zit, maar verder zonder bezieling wordt uitgevoerd.”

BeterThuis is dan ook een initiatief dat ‘bezieling’ koestert. Alles is erop gericht om een mooie samenleving te creëren, waarin ouderen een prettige oude dag hebben in hun eigen, vertrouwde omgeving. “We helpen mensen daarbij. Heel gericht matchen we de vraag naar hulp met het aanbod van integrale, goede thuis helpers. Het ‘gevoel’ moet goed zijn, van beide kanten.”

Op de website beterthuis.nl staan alle profielen van thuis helpers. “Vergelijk het maar met een datingsite”, zegt Coebergh. “Ook daar draait het om de persoonlijke klik, om het gevoel dat je bij iemand krijgt als je een foto ziet en zijn profiel leest. Waarom zou je datzelfde principe niet kunnen toepassen op de zorg?”

HARTVERWARMENDE REACTIES

Het matchen heeft nog geen jaar na de start al hartverwarmende reacties opgeleverd van hulp vragende ouderen. “Ook de directe omgeving heeft er baat bij. Met een vertrouwde thuis helper worden ook zij ontlast. Ik ken tal van voorbeelden uit de praktijk,



// De primaire winst die we voor ogen hebben, is dat elke oudere de regie zo lang mogelijk in handen houdt //

waarbij kinderen wel voor hun ouders willen zorgen, maar dat niet kunnen, bijvoorbeeld omdat ze te ver weg wonen. Een keer samen boodschappen doen, een kopje thee drinken, meegaan naar de dokter. Het lijkt allemaal een kleine moeite, maar het is voor heel veel naasten praktisch niet mogelijk. Dan is het toch fantastisch als je jouw mantelzorg kunt delen met een toegewijde thuis helper, die er is als jouw vader of moeder iemand nodig heeft?”

Thuis helpers kunnen gratis een profiel aanmaken op de BeterThuis-website. Ouderen – de zorgvragers – kunnen op dezelfde website grasduinen in de profielen. “Ook gratis. Pas als ze iemand vinden waarvan ze denken ‘daarmee wil ik kennismaken’, vragen we tien euro administratiekosten voor de contactgegevens. Een laag bedrag, omdat we de drempel naar hulp zo laag mogelijk willen houden.”

Hoewel alles via de website te regelen is, benadrukt

Coebergh dat hulpvragers ook met BeterThuis kunnen bellen. “Sommige ouderen vinden het lastig om alles via internet te regelen. Anderen willen even tegen iemand aan praten om hun situatie toe te lichten. Dat kan ook, daarom zijn we ook telefonisch bereikbaar.”

BETROUWBAARHEID ALS BASIS

Als oudere en thuis hulp elkaar via BeterThuis hebben gevonden, stapt BeterThuis ertussenuit. “Wij zijn geen opdrachtgever, onze rol bestaat uit het aan elkaar koppelen van oudere en thuis helper. Is het contact gelegd, dan maken zij onderling afspraken over werktijden, activiteiten en de vergoeding. Het mooie is dat de hulpvrager precies zijn wensen kan neerleggen. Zo voorkom je situaties waarbij ouderen om acht uur ’s ochtends uit bed worden getrommeld omdat dit nou eenmaal op het dagrooster van de thuis zorg staat.” Een ander pluspunt: BeterThuis zorgt voor werkgelegenheid voor thuis helpers.

Over het koppelen van ‘vraag en aanbod’ wordt bij BeterThuis allerm minst lichtzinnig gedacht. “We nemen onszelf als uitgangspunt. Wat zouden wij verlangen van iemand die ons komt helpen? Dan komt altijd ‘betrouwbaarheid’ bovendrijven. Voor ons is dat de basis van onze dienst. Wij screenen elke thuishelper die zich aanmeldt. Dit kunnen mensen zijn die het

// Voor kinderopvang zijn er tal van opties. Wie ondersteuning zoekt voor zijn vader of moeder vangt bot //

gewoon fijn vinden om iets te betekenen voor anderen, maar ook professionele hulpverleners. We vragen zo nodig referenties op en activeren geen profielen als we twijfelen aan de oprechtheid van intenties, vereiste capaciteit of diploma’s.” BeterThuis vraagt thuishelpers tevens om een Verklaring Omtrent het Gedrag (VOG). Hebben ze er geen en willen ze er eentje aanvragen, dan kan dat via BeterThuis.

GROEI EN ZELF BEDRUIPEN

Bijna een jaar na de start heeft BeterThuis al vele hulpvragers en thuishelpers succesvol gekoppeld. “Ons team bestaat uit vier mensen en we zijn ambitieus, want we willen graag uitbreiden.” En lachend: “Aan onze bevoegdheid zal het niet liggen. We willen dat zorg en ondersteuning voor elke oudere in Nederland bereikbaar wordt. Dat is een echte drijfveer en we zijn ervan overtuigd dat we de wereld daarmee een beetje mooier maken. Maar we zijn nog niet zo lang bezig.”

Om het initiatief uit te bouwen, is geld nodig. “Op dit moment financieren we alles uit eigen middelen. Via een crowdfundingcampagne zamelen we nog meer geld in. We bouwen aan een selfsupporting bedrijfsmodel omdat we willen dat BeterThuis zichzelf kan bedruipen. Daarvoor is massa – en dus groei – nodig en dat duurt even.”

Opvallend vindt Gervaise dat er juist op dat ondernemerschap soms wat argwanend wordt gereageerd. “Als mensen horen dat we geen stichting zijn, kom je daardoor bijna niet voor subsidie of sponsorgeld in aanmerking. Terwijl de maatschappelijke relevantie

groot is en ons businessmodel voor de samenleving interessant kan zijn, juist omdat het zichzelf op termijn kan gaan bedruipen. Zodra dat het geval is, hebben we een maatschappelijk probleem aangepakt waarvoor niet eindeloos gemeenschapsgeld nodig is om goed te draaien.

“Door te kiezen voor een businessmodel ontstaat nu soms het rare beeld dat we er, linksom of rechtsom, vast wel winst uit willen slaan. Daar zijn we niet op tegen, maar dat is niet onze drijfveer. Eerst maar eens zorgen dat het break-even draait. Want voorlopig stoppen we er vooral heel veel geld en tijd in. De primaire winst die we voor ogen hebben, is dat we een maatschappelijk relevant thema – goede ondersteuning aan ouderen – succesvol handen en voeten geven. Zodat elke oudere op een prettige manier thuis kan blijven wonen en de regie zo lang mogelijk in handen houdt.”

BeterThuis kan inmiddels rekenen op bijval van verschillende BN'ers. Zo beveelt kunstschilderes Ans Markus het initiatief aan ‘omdat in het leven niets belangrijker is dan aandacht en liefde’, zo schrijft ze op de website van BeterThuis. “Wanneer er mensen opstaan die kunnen helpen om die aandacht en zorg te geven, dan verdient dat veel respect.” Ook schrijfster Annemarie Oster vertelt op de website dat ze het een prettig idee vindt dat ze bij BeterThuis terecht kan om zelf uit te kiezen wie haar ondersteunt als dat nodig is. “Het lijkt me heel geruststellend om te weten dat ik ‘in goede handen’ ben.” ■

BEVLOGEN INITIATIEFNEMERS

Gervaise Coebergh (Rotterdam, 1966) en Kiki Hirschfeldt (Hilversum, 1979) zijn de bevlogen grondleggers van BeterThuis. Gervaise won in 2011 de Publieksprijs Porsche Ondernemster van het Jaar. Ze is tevens oprichter van Coebergh Communicatie & PR, Spice PR en Vertov. Over de motieven om BeterThuis op te richten, zei ze eerder: “Het valt mij op hoeveel initiatieven er zijn voor het regelen van een nanny of oppas. Maar als je specifiek op zoek gaat naar hulp voor ouderen wordt het direct een heel ander verhaal. Best wel schokkend.” Hirschfeldt is operationeel directeur van Coebergh Communicatie & PR, mediator en medeoprichter van Sinterklaas Bestaat (waarbij kinderen, die onder de armoedegrens leven, een mooi Sinterklaasfeest kunnen vieren met een zak vol cadeaus). Over BeterThuis zegt zij: “Alles verandert, ook de samenleving en de manier waarop we als collectief met de zorg voor ouderen omgaan. BeterThuis wil daarbij helpen door ouderen de kans te geven op een prettige manier langer te functioneren in de eigen vertrouwde omgeving.”



www.beterthuis.nl