

Vakbondssecretaris Olivier Remy (LBC-NVK)

Olivier Remy (ACV):

Is ouderenzorg wel een taak voor de commerciële privésector?

De grote zekerheid aan toekomstige klanten maakt dat ouderenzorg een booming business is. Initiatiefnemers kunnen er zeker van zijn dat hun bedden vol geraken. Het is dan ook een interessante sector voor privé-investeers. "Maar moeten we ouderenzorg wel overlaten aan de privésector?" vraagt Olivier Remy, socioloog en vakbondssecretaris bij de Landelijke Bediendencentrale-Nationaal Verbond voor Kaderpersoneel (LBC-NVK).

Volgens en studie van de Federale Overheidsdienst (FOD) Economie telde België in 2009 128.434 woongelegenheden in woonzorgcentra, goed voor 5,24% van alle 60-plussers. Combineren we dit percentage met de bevolkingsvooruitzichten, dan zouden er in 2050 205.026 woongelegenheden beschikbaar moeten. In die berekening zijn de bejaarden die nu op een wachtlijst staan niet eens mee opgenomen. Concreet komt het erop na dat er in 2050 bijna 60% meer woongelegenheden in wzc moeten zijn dan in 2009. In 2020 zouden er al 20,5% meer woongelegenheden moeten zijn dan in 2009. Ter vergelijking: van 1999 tot 2009 bedroeg de stijging amper 2,8%. Het aantal 60-plussers steeg in dezelfde periode wel met 10,1% en het aantal 80-plussers zelfs met 45,6%. "De komende tien jaar heeft de hele zorg- en welzijnsector 80.000 nieuwe arbeidskrachten nodig, deels voor bijkomende arbeidsplaatsen, deels om gepensioneerde collega's te vervangen," zegt de vakbondssecretaris. "Maar we moeten ook het zorgaanbod buiten de wzc verder ontwikkelen, zoals thuiszorg en dienstencentra. Zolang mogelijk thuis blijven wonen moet de rode draad zijn."

In België baten verenigingen zonder winstoogmerk (vzw's) meer dan een derde van de woonzorgbedden uit. "Meestal, maar niet uitsluitend, zijn dit historisch christelijk geïnspireerde verenigingen," preciseert Remy. OCMW's baten ook een derde uit, net als de privé-initiatiefnemers. De verdeling verschilt wel sterk tussen de drie gewesten. "In Wallonië is de privésector goed voor 49%. Dat

is ook het wettelijke maximum, opgelegd door een decreet van de Waalse overheid."

In Franstalig België zijn commercieel uitgebate rusthuizen veelal klein en familiaal, tot stand gekomen met familiekapitaal, eerst als investering in vastgoed en daarna in de ouderenzorg. "In Brussel bedraagt het privé-aandeel 65%, maar in Vlaanderen amper 12%. "De overheid baat er 35% van de bedden uit, de vzw's 52%. Deze cijfers dateren van halverwege 2012. Uitgedrukt in aantal gebouwen ligt het aandeel van de privé-uitbaters wel hoger, omdat ze gemiddeld kleinere gebouwen in portefeuille hebben. Maar door de concentratiebeweging, die nog volop aan de gang is, kan één groep veel gebouwen tellen."

Overnamegolf

"Sinds een achttal jaren gaan heel wat van die familiale rusthuizen over in handen van commerciële groepen. Grote, soms beursgenoteerde investeringsmaatschappijen zoals Cofinimmo, Waterland en Ackermans & van Haaren (Anima Care) investeren geld in rusthuisinfrastructuur. Ze kopen bestaande initiatieven op en verhuren die of geven ze in erfpacht aan commerciële zorggroepen zoals de Senior Living Group, Senior Assist, Armonia of Orpea. die baten de rusthuizen uit. Dankzij de rusthuizen in hun patrimonium, konden de investeringsmaatschappijen hun winsten behouden hun verliezen in andere sectoren goedmaken. Op tien jaar tijd verdienen ze hun infrastructuur terug. Zo'n rendement halen ze zowat nergens anders." ➤

"Wanneer commerciële zorggroepen rusthuizen uitbaten doen ze dit uiteraard om er ook winst mee te maken," stelt Remy. "De huidige overnamegolf wordt ook mee gedragen door de voordelen van een grotere schaal, inzake bijvoorbeeld administratie, maar bijvoorbeeld ook door groepsaankopen." Maar de aanpak van andere uitbaters is op heel wat terreinen toch niet anders? "Uiteraard trachten ook zij de economisch efficiëntste weg te bewandelen. Maar er bestaat een essentieel verschil: privérusthuizen keren de gemaakte winst uit aan hun aandeelhouders. Een vzw zal nooit winst uitkeren."

Vandaag nemen commerciële groepen vooral kleinere, familiale rusthuizen over. Maar ook directeurs van vzw-rusthuizen krijgen naar verluidt regelmatig een telefoontje van een commerciële groep met de vraag of ze niet overwegen om hun rusthuis over te laten. "Bij mijn weten hebben commerciële groepen momenteel nog geen OCMW-rusthuizen overgenomen. Ik merk wel dat er bepaalde samenwerkingsverbanden tot stand komen, maar dat zijn geen echte overnames." Het Algemeen Christelijk Vakverbond (ACV), de vakbondscoalitie boven LBC-NVK en, vindt dat de lokale besturen een actieve rol moeten blijven spelen. "We maken ons onder meer zorgen over de in verhouding mindere vergunningsaanvragen vanwege OCMW's, in vergelijking met vzw's en commerciële uitbaters, de laatste tijd. Het lijkt erop dat de financiële en economische crisis vooral de lokale besturen treft." ➤



De kracht van Lopital



Door constant met u mee te denken, kunnen onze producten perfect worden geïntegreerd in uw werkwijze en uw zorgvoorziening.

Als expert in de bouw streeft u naar de optimale mix van functionaliteit, veiligheid en uitstraling. Wij van Lopital begrijpen dit. Dankzij onze ruime expertise op het gebied van bouwkunde, elektra en brandveiligheid zijn wij in staat om altijd met u mee te denken over de meest praktische, betrouwbare en niet te vergeten mooiste implementatie van onze hulpmiddelen. Dat is onze kracht!

Bent u op zoek naar een betrokken leverancier die meer doet dan alleen het verkopen van producten? Neem dan contact met ons op of bezoek onze website: www.lopital.nl.



Lopital Nederland B.V. Laarakkerweg 9, 5061 JR Oisterwijk, Postbus 56, 5060 AB Oisterwijk
Tel 013 5239300, Fax 013 5239301, E-mail info@lopital.nl, www.lopital.nl

Lopital België Bvba, Antwerpsesteenweg 124, 2630 Aartselaar
Tel (0032) 03/870.51.60, Fax (0032) 03/877.79.44, E-mail info@lopital.be, www.lopital.be

 **lopital**[®]

Creating balance in healthcare



In Vlaanderen baten OCMW's en andere lokale overheden 35% van de woonzorgcentra uit. (foto KM)



Lokale besturen met financiële problemen

In België zagen heel wat lokale besturen traditionele en in verhouding ruime inkomsten op korte tijd verschrompelen. Een belangrijke oorzaak is de teloorgang van de grootbank Dexia. Heel wat gemeenten hadden fors geïnvesteerd in Dexia-aandelen. Een tweede belangrijke oorzaak is de liberalisering van de energiemarkt. Die bestond al langer, maar kwam in 2012 pas goed op gang. De vroegere bijna-monopolist Electrabel zag bijna een derde van zijn klanten afhaken. Nog in 2012 bevroor de federale regering ook de energieprijzen. De daaruit resulterende winstvermindering maakte dat Electrabel de gemeentebesturen niet meer de jaarlijkse vergoeding kon uitkeren die bij de start van de liberalisering was overeengekomen voor 'overname' van de toenmalige klantenlijst.

Als vakbondswerker houdt Remy vooral de personeelsomkadering met argusogen in de gaten. "Een commerciële uitbater kan winst genereren door te besparen. We stellen vast dat commerciële rusthuizen minder personeel in dienst hebben," stelt Remy. Hij haalt er ook de cijfers van de Zorginspectie bij.

"De inspecteurs stelden eind 2011 vast dat 42% van de rusthuizen over onvoldoende personeel beschikte. Wanneer we dit per type uitbater bekijken, gaat het om 34% bij OCMW-rusthuizen, 39% bij de vzw's en 60% bij de commerciële uitbaters! Die houden zich meestal aan de wettelijke minima, opgelegd door het Riziv. De Riziv-normen zijn echter minimaal en slaan eigenlijk op de financiering. De Zorginspectie baseert zich op de erkenningsnormen vanwege de Vlaamse gewestelijke overheid." Een ondermaatse score op per-

soneelsaantal hoeft de erkenning niet in gevaar te brengen, omdat die afhangt van een gewogen score, waarin het personeelskader slechts één van de elementen is. Commerciële woonzorgcentra hebben gemiddeld een derde minder personeelsleden boven de Riziv-normen dan instellingen uitgebaat door vzw's en de helft minder dan instellingen uitgebaat door lokale overheden."

Winst herinvesteren

Remy stelt een drastische maatregel voor: "De overheid ondersteunt de zorgsector financieel. Ze zou dan ook moeten verbieden dat winsten die de zorg oplevert aan aandeelhouders worden uitgekeerd." Hij pleit ook voor een scherper toezicht op het financiële reilen en zeilen van commerciële woonzorgcentra. die zijn nu, in tegenstelling tot OCMW- en vzw-rusthuizen, niet verplicht om winst te herinvesteren in hun zorgaanbod."

Volgens andere bronnen is de realiteit niet altijd even zwart-wit. Ook vanuit niet-commerciële instellingen hoor je wel eens klachten over bijvoorbeeld de prijs van verstrekte medicijnen. Een aantal jaren geleden rezen er ook vraagtekens bij de toegenomen omvorming van commerciële organisaties tot vzw's. Die vzw's konden dan geen winst meer uitkeren aan aandeelhouders, maar wel hun beheerders vergoeden. "De meeste klachten komen echter uit de hoek van de commerciële woonzorgcentra," onderstreept Remy. Hij verwijst daarbij ook naar een artikelenreeks, die einde mei verscheen in de -n.v.d.r. nochtans liberaal georiënteerde- krant Het Laatste Nieuws. Daarin komen diverse bewoners en personeelsleden van commerciële rusthuizen aan het woord.

"Wegens de financiële en economische crisis is dit maatschappelijk debat in de achtergrond verzeild geraakt. De overheid moet de personeelsnormen optrekken, zowel voor het zorgpersoneel als voor de ondersteunende diensten," stelt Remy. "Want een betere personeelsomkadering leidt tot betere zorg en maakt werken in de sector ook aantrekkelijker. Maar we beseffen ook wel dat het in de huidige economische situatie moeilijk onmiddellijk te verwezenlijken zal zijn. Een rechtvaardigere fiscaliteit en een betere strijd tegen de fiscale fraude zou volgens ons al extra middelen opbrengen voor investeringen in zorg, onderwijs, cultuur en milieu." ■

Reacties: mail naar koenm@telenet.be