

Highlights uit een samenwerkingsproject in Horst aan de Maas

Levensloopbestendig wonen vraagt vooral actie van burgers zelf

Tekst: Jeanne Heijkers, Mirjam Ubachs en Ramon Daniëls

Het Nederlandse overheidsbeleid is erop gericht dat burgers met gezondheidsproblemen zo lang mogelijk zelfstandig in de eigen thuissituatie blijven wonen.¹ Volgens ouderenorganisatie ANBO kan dit beleid uitsluitend worden gerealiseerd wanneer er voldoende woningen zijn voor mensen met een beperking.² Er is een behoefte aan levensloopbestendige woningen die geschikt zijn of eenvoudig geschikt te maken zijn om een persoon tot op hoge leeftijd, met of zonder beperkingen en al dan niet met zorg, te ondersteunen bij zelfstandig wonen.³ In Horst aan de Maas bundelden Zuyd Hogeschool en verschillende MKB-bedrijven hun krachten met de ergotherapeut en de gemeente om particuliere woningbezitters te stimuleren deze woning levensloopbestendig te maken.

In het proces van vraag naar oplevering zitten vele raakvlakken met de samenwerking van een zorgteam met een cliënt.

In de gemeente Horst aan de Maas is ca. 80% van de woningen particulier eigendom. Uit een eerste inventarisatie door de gemeente blijkt dat slechts een klein deel (ca. 10%) hiervan levensloopbestendig is. Dit betekent dat er maar weinig particuliere woningen zijn die nu, of later, met slechts eenvoudige aanpassingen levensloopbestendig te maken zijn. Verandering vraagt vooral actie van de burgers zelf.⁴ Veel particuliere woningbezitters denken pas over fysieke woningaanpassingen na op het moment dat zij daadwerkelijk met een functionele beperking van zichzelf of een familielid geconfronteerd worden.

In dit tweejarige RAAK-MKB project lag de focus op particuliere woningbezitters tussen de 40 en 70 jaar; een doelgroep die nog verhuist en (ver)bouwt en levensloopbestendigheid kan meenemen in deze plannen. Dit is ook een

groep die al permanente veranderingen in gezondheid ervaart. De helft van de doelgroep van 45 tot en met 49 jaar heeft een chronische aandoening en bij 40% van de doelgroep tussen de 55 en 59 jaar is sprake van multimorbiditeit.⁵ Ondanks het feit dat deze doelgroep doorgaans niet geassocieerd wordt met levensloopbestendig wonen, kan deze doelgroep wel degelijk nu én op latere leeftijd voordelen als comfort, veiligheid en zelfstandigheid ervaren. Het project zette in op een marketingmix om bewustwording bij particuliere woningbezitters te stimuleren, en op het ontwikkelen van een integrale dienst van ondernemers uit de bouw en de zorg. In dit artikel komen de leringen en uitkomsten van het project aan bod.

Samenwerken in een integrale dienst

Uit interviews met bewoners over ondersteuning bij besluiten over het levensloopbestendig maken van de woning



kwam naar voren dat zij veel belang hechten aan expertise en één persoon als aanspreekpunt willen hebben voor het gehele traject. Om woningbezitters goed van dienst te kunnen zijn met het levensloopbestendig maken van de woning is echter integrale samenwerking een vereiste. Het daadwerkelijk integraal samenwerken is in de technische bouw- en installatiebranche relatief nieuw en MKB-ondernemingen zijn ten aanzien van levensloopbestendig wonen nog weinig zichtbaar geweest. In Horst aan de Maas betrof het een samenwerking tussen een adviseur in duurzaamheid, een aannemer, een bouwbedrijf, een (interieur)architect en een ergotherapeut. Het RAAK-MKB project ontwikkelde gezamenlijke strategieën en instrumenten om samen een goede dienst te kunnen leveren, zoals een business-organisatiemodel, een beschrijving van het integraal samenwerkingsproces, een leidraad voor het eerste adviesgesprek en een leidraad voor het interprofessioneel overleg.

Gedurende het project bleek kennis uit de zorg goed bruikbaar. Op basis van de interviews met woningbezitters, die overigens wars bleken van verkooppraatjes, is gekozen voor een coachende manier van benaderen van potentiële klanten. In het proces van vraag naar oplevering zitten vele raakvlakken met de samenwerking van een zorgteam met een cliënt. Voor het eerste adviesgesprek is gekozen voor ondersteuning van de woningbezitter bij het bepalen van doelen gerelateerd aan veiligheid, comfort en zelfstandigheid (eventueel gekoppeld aan wensen voor energieduurzaamheid) in het licht van huidige en toekomstige wensen en budget. Volgens wordt ingegaan op mogelijkheden van de woning en

voorkeuren. Een belangrijke basis van het gesprek is het geven van inzicht en informatie, zodat de woningbezitters zelf een gewogen keuze kunnen maken. Als tijdens het adviesgesprek blijkt dat er sprake is van een chronische aandoening binnen het gezin, wordt voorgesteld met de ergotherapeut een aanvullend gesprek te voeren. Een dergelijke samenwerking van de ergotherapeut met professionals uit de bouw is relatief nieuw en vraagt van de ergotherapeut een ander perspectief. Van de ergotherapeut wordt verwacht om kennis aan de voorkant voor preventieve doeleinden in te zetten en te delen met de woningbezitters en de andere MKB-ondernemers.

Een mooie 'bijvangst' is dat door dit project op brancheniveau een samenwerking ontstaat tussen Techniek Nederland en Ergotherapie Nederland. Techniek Nederland leidt installateurs op tot comfort-installateurs met veel know-how over domotica en levensloopbestendigheid. In het hbo-onderwijs droeg het project bij aan onderwijsmateriaal voor de opleidingen ergotherapie en bouwkunde.

Marketingmix

De volgende vraag was: hoe krijgen we particuliere woningbezitters in actie? Bewustwording van woningbezitters wordt weliswaar verhoogd door enquêtes en informatiebijeenkomsten, maar deze activiteiten hebben weinig impact op het uiteindelijke aantal investeringen in aanpassingen aan de woning. Campagnes zijn voornamelijk gericht op (kwetsbare) ouderen en bewustwording, niet op ondersteuning in investering. De uitdaging ten aanzien van onze doelgroep is dat zij (nog) geen fysieke gebreken vertonen en er dus nog

geen noodzaak en manifeste behoefte is voor levensloopbestendigheid van de woning. Een plan van aanpak voor een mix van strategieën is getoetst in dit project.


De centrale plek voor geïnteresseerden is **levensloopbestendigwonenlimburg.nl**, waar objectieve informatie te vinden is over (de voordelen van het) levensloopbestendig wonen, evenals informatie over de integrale dienst die in Horst aan de Maas is ontwikkeld. Boodschappen als ‘Verbouwen of verkopen? Voor het zelfde geld(t) ook levensloopbestendig wonen’ en ‘Je kunt nooit te vroeg beginnen aan het levensloopbestendig maken van je woning’, staan centraal op deze website en nodigen uit om verder na te denken. Op de website staat ook een zelftest waarmee de woningbezitter een eerste indruk krijgt van de mate van levensloopbestendigheid van de eigen woning. Via een online en offline campagne werden burgers attent gemaakt op deze website. De online campagne bestond uit een social media campagne (Facebook en Instagram) gepromoot onder inwoners van Horst aan de Maas tussen de 40 en 70 jaar. De offline campagne bestond uit advertenties in het regionale weekblad en uit voorlichtingsbijeenkomsten én informatiemateriaal voor de zogenaamde beïnvloeders. Dit zijn onder meer aannemers, architecten, badkamer- en keukenspecialisten, domotica specialisten, elektriciens, loodgieters en makelaars. Deze groep is essentieel omdat de doelgroep veelvuldig met hen in contact komt op het moment dat ze hun huis willen verbouwen of een nieuw huis willen kopen. Artsen, ergotherapeuten en fysiotherapeuten zijn in tweede instantie in het communicatietraject meegenomen.

De social media campagne is succesvol gebleken met een bereik van bijna 7.500 hits per week; in een bepaalde week werd de bijgesloten video gemiddeld 1.921 keer minimaal 10 seconden bekeken. Gemiddeld is 120 keer per week doorgelikt naar de website. Na de campagne zijn via de website acht concrete adviesvragen voor een vervolgproject met de MKB-ondernemers uit het samenwerkingsverband gestart. Top-onderzoek, bureau voor opiniepeiling en een van de partners uit het project, hield twee keer een enquête onder de doelgroep in Horst aan de Maas. Op een snelle en effectieve manier konden we achterhalen hoe de doelgroep staat tegenover de boodschappen van onze marketingmix. Uit deze enquête bleek 70% van de 640 deelnemers het eens te zijn met de stelling ‘Ik zou mijn huis altijd levensloopbestendig maken op het moment dat ik ga bouwen of verbouwen’, en 65% was het eens met de stelling ‘Ik zou mijn huis altijd

levensloopbestendig maken zodra ik het ga verduurzamen (energiezuinig maken)’.

Bruikbare instrumenten

Het project over levensloopbestendig wonen in Horst aan de Maas leverde interessante informatie en bruikbare instrumenten op. Om woningbezitters in andere gemeenten te stimuleren om hun woning op tijd levensloopbestendig te maken kan gebruik worden gemaakt van de opgeleverde producten, die op **levensloopbestendigwonenlimburg.nl** te vinden zijn. Om mensen daadwerkelijk tot actie te laten overgaan is een lange adem nodig. Op de lange termijn zullen marketingcommunicatiecampagnes en integrale samenwerking tussen lokale MKB'ers inclusief de ergotherapeut voortgezet moeten worden. In Horst aan de Maas blijft een kernteam van MKB'ers met de ergotherapeut samenwerken. Voor ergotherapeuten uit andere gemeenten geldt het devies: pak je rol en zoek contact met MKB'ers in de buurt om te gaan samenwerken. Geef bekendheid aan levensloopbestendig wonen in bijvoorbeeld wijkteams en maak eventueel gebruik van de marketingcommunicatiestrategieën en de producten op de website.

Ook wij blijven doorleren, want inmiddels zijn we als Zuyd Hogeschool met de gemeente Kerkrade aan slag gegaan om de aanpak in de wijk Eygelshoven te implementeren en door te ontwikkelen. 

Over de auteurs:

Jeanne Heijkers is docent-onderzoeker bij de opleiding Ergotherapie en het lectoraat Ondersteunende Technologie in de Zorg van Zuyd Hogeschool.

Ramon Daniëls is lector van dit lectoraat.

Mirjam Ubachs is docent-onderzoeker bij de opleiding Commerciële Economie en het lectoraat Innovatief Ondernemen van Zuyd Hogeschool.

Referenties:

1. Aanjaagteam Langer zelfstandig wonen (2016). Van tehuis naar thuis. Hoe is te bevorderen dat mensen zelfstandig kunnen (blijven) wonen?
2. Ipso Facto (2016). Landelijk onderzoek lokaal beleid seniorenhuisvesting.
3. Kenniscentrum Wonen-Zorg (2009). www.kenniscentrumwonzorg.nl/thema/levensloopgeschied
4. Duivenvoorden, A., Kooistra, H., Triest, N. van, Senior, P., Witter, Y. (2015). Langer zelfstandig wonen - de opgave voor corporaties. Platform31, Den Haag.
5. RIVM (2019). <https://www.volksgezondheidzorg.info/onderwerp/chronische-aandoeningen-en-multimorbiditeit/cijfers-context/huidige-situatie>