

WAT GAAT U DOEN OM DE **VITALE KRACHT** VAN DE MENSEN IN UW GEMEENTE TE BENUTTEN?

**“START EEN VITALITEITSWINKEL
SAMEN MET UW BURGERS”**

EEN INTERACTIEVE **ONTMOETINGSPLEK**
MET EEN SOCIALE FUNCTIE.

EEN **PLATFORM** VOOR DE UITWISSELING
VAN INTELLECTUELE EN PRAKTISCHE KENNIS.

TOEGANG TOT ADVIEZEN, INNOVATIEVE
HULPMIDDELEN EN BEGELEIDING.

JOHANNES VAN DEN EERENBEEMT.

06-53992431

MANJA ELLENBROEK

06-10949401

LEYDENACADEMY@LEYDENACADEMY.NL

WWW.LEYDENACADEMY.NL

1. Inleiding

In Nederland leven 4,1 miljoen mensen ouder dan 55 (24,4%), hiervan zijn 2,9 miljoen 65-plusser (17,3%) en 717.089 80-plussers (4,2%). Dit aantal zal de komende jaren blijven stijgen. In 2060 is 26% van de bevolking 65+, dat zijn 4,7 miljoen mensen¹.

Deze demografische wijzigingen hebben tot gevolg dat de verzorgingsstaat niet langer houdbaar is en we zullen moeten overgaan naar een participatie samenleving. In deze participatie samenleving komt meer en meer verantwoordelijkheid voor het eigen welzijn op de schouders van ouderen en hun naaste omgeving te liggen. Zelfredzaamheid en mantelzorg worden veel belangrijker.

Vanaf 1 januari 2015 worden deze veranderingen ook zichtbaar in beleidswijzigingen. De nieuwe Wet Langdurige Zorg, die de Algemene Wet Bijzondere Ziektekosten vervangt treedt dan in. Ook de nieuwe Wet Maatschappelijke Ondersteuning treedt per januari 2015 in werking². Met ingang van 1 januari 2015 zijn³

- Zorgverzekeraars verantwoordelijk voor:
 - Persoonlijke verzorging
 - Verpleging
- Zorgkantoren voor
 - Behandeling
 - Verblijf
- Gemeenten voor
 - Ondersteuning zelfredzaamheid
 - Ondersteuning participatie
 - Beschermd wonen en opvang
 - Ondersteuning mantelzorg
 - Cliëntondersteuning

Deze participatie samenleving biedt de kans om de krachten van 55 plussers meer te benutten. Uit een onderzoek⁴ in Engeland blijkt dat ouderen een positieve netto bijdragen van 40 miljoen pond aan de economie van het Verenigd Koninkrijk in 2010 leverden. Doordat het aantal 65 plussers blijft stijgen en mensen langer gezond zijn, blijven de kansen voor een positieve bijdrage door werk of vrijwilligerswerk aan de maatschappij alleen maar toe nemen.

Door 55 plussers te ondersteunen waarin ze kwetsbaar zijn kan de vitaliteit en daarmee de maatschappelijke bijdrage van deze groep worden vergroot. Dan moet de sociaal economische waarde van ouderen wel worden erkend en de uitdaging is om het enorme potentieel van de kracht van ouderen (de samenleving) te benutten.

¹ CBS

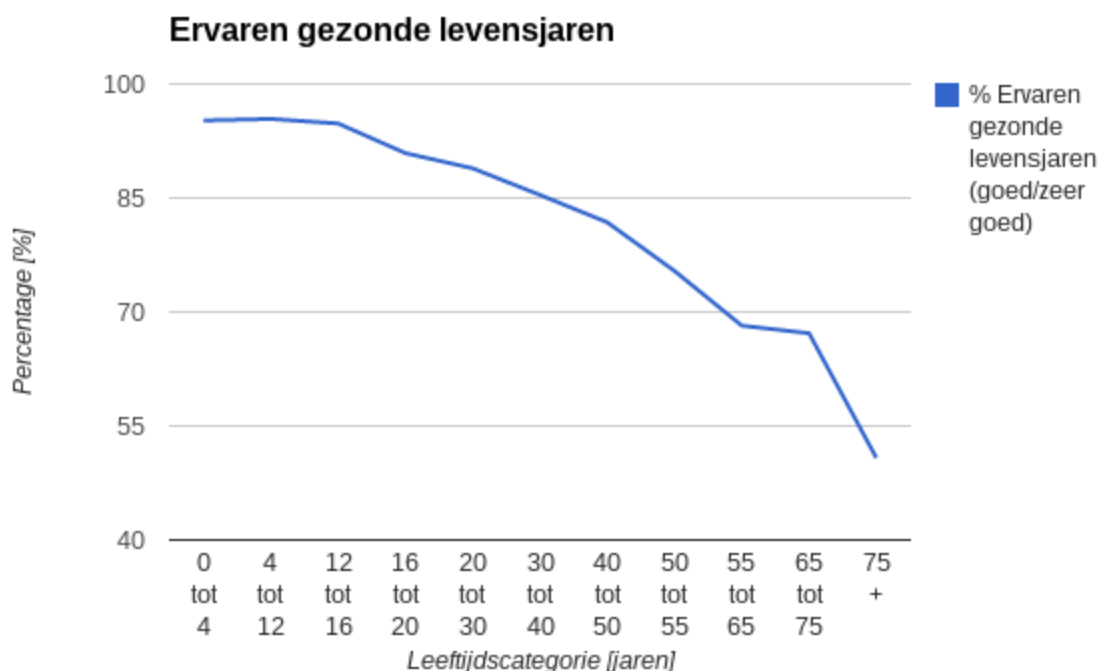
² www.rijksoverheid.nl

³ Twynstra en Gudde, Decentralisatie in het sociale domein

⁴ www.goldagepensioners.com/Uploads/PDF/economic-model-report.pdf

2. Ouder worden is niet voor watjes

Ouder worden is niet makkelijk. Naarmate de leeftijd toeneemt, neemt ook het relatief aantal jaren in slecht ervaren gezondheid toe, zie figuur 1⁵.



figuur 1. Percentage ervaren gezonde levensjaren

Gezichtsstoornissen, coronaire hartziekten en artrose zijn de drie meest voorkomende aandoeningen bij 65 plussers, gevolgd door diabetes en ouderdom- en lawaaidoofheid. Acute urineweginfecties, nek- en rugklachten en luchtweginfecties veroorzaakten in 2007 de meeste nieuwe ziektegevallen bij ouderen⁶.

Van de 4,1 miljoen 55 plussers voelt ruim 1 miljoen zich eenzaam. Van de 85 plussers is ruim 15% ernstig depressief⁷.

In Nederland zijn er ruim 235.000 mensen met dementie, hiervan krijgen 12.000 dementie op jonge leeftijd⁸.

Ouderen hebben over de hele linie minder toegang tot hulpbronnen en persoonlijke steun dan jongere volwassenen⁹.

⁵ CBS 2012

⁶ RIVM 2007

⁷ www.ouderenfonds.nl

⁸ Alzheimer Nederland, cijfers en feiten 2010

⁹ RIVM 2014

3. Vitaliteitswinkel

De Medical Delta, een samenwerkingsverband tussen universiteiten en de lokale overheden in Zuid-Holland, wil haar kennis en capaciteiten inzetten om oplossingen te vinden voor de maatschappelijke en persoonlijke consequenties van de vergrijzing. Deze activiteiten komen bij elkaar in het programma VITALITEIT! Een van de ambities van het programma VITALITEIT is dat burgers, vanaf 2017 gebruik kunnen maken van goed lopende “Vitaliteitswinkels”.

Vitaliteit: “Het stellen van ambities en doelen die passen bij de levenssituatie en deze vervolgens waarmaken. De focus ligt hierbij niet alleen op langer gezond blijven, maar vooral ook op het omgaan met beperkingen op oudere leeftijd.”

De Vitaliteitswinkel is geen gewone winkel. De Vitaliteitswinkel is een interactieve ontmoetingsplek met een sociale functie. Het is een winkel voor iedereen die (weer) vitaal wil worden of dat wil blijven. De Vitaliteitswinkel biedt ‘levenskrachtige’ producten die mensen vervolgens zelf kunnen toepassen, al of niet met hulp van partners, familie, kinderen, vrienden. Zowel uit als thuis. In de Vitaliteitswinkel ondersteunen mensen elkaar en hebben ze toegang tot adviezen, innovatieve fysieke hulpmiddelen en begeleiding bij veranderingen in hun persoonlijk leven. De Vitaliteitswinkel biedt oplossingen die mensen nu of in een volgende fase van hun leven van pas kunnen komen en die ze tegelijkertijd kunnen delen met hun kinderen of familie.

De Vitaliteitswinkel biedt een verbinding tussen de (ouder wordende) mens en zijn leefomgeving en gebruikt de ervaringen van bezoekers om er anderen mee verder te helpen. De Vitaliteitswinkel is daarmee ook een platform voor de uitwisseling van intellectuele en praktische kennis.

In de Vitaliteitswinkel wordt ruimte geboden aan ondernemers en organisaties die producten en/of diensten aanbieden op het gebied van Vitaliteit en die hen vanuit hun eigen regie en mogelijkheden ondersteunen bij het vergroten van hun ervaren gezondheid, geluk en zelfredzaamheid. In de Vitaliteitswinkel staat effectiviteit voorop en niet efficiëntie.

4. Businessmodel Vitaliteitswinkel

Voorop staat dat burgers een actieve rol innemen in de Vitaliteitswinkel. De Vitaliteitswinkel sluit aan op de aard en de vraag van bestaande initiatieven, waarin buurtbewoners zich hebben verenigd. Wanneer er geen bestaande initiatieven zijn dan kan de Vitaliteitswinkel ook een coöperatie worden van de buurtbewoners, voor en door buurtbewoners. Burgers hoeven niet meer te wachten op het bedrijfsleven en de overheid maar kunnen gezamenlijk hun vitaliteit vragen beantwoorden. De Vitaliteitswinkel is vraag gestuurd.

De Vitaliteitswinkel wordt onderdeel van bestaande initiatieven waarin (oudere) burgers samenwerken om gezamenlijk antwoorden op vragen te organiseren. Hierdoor is er meteen een groep klanten en ontstaat er een goede basis. Soms is deze samenwerking van burgers

formeel georganiseerd in een coöperatie zoals in Stadsdorpen. Een Stadsdorp is een initiatief van bewoners in een buurt of wijk om te bevorderen dat vooral senioren zo lang mogelijk actief, gezond en veilig thuis kunnen blijven wonen¹⁰.

Ook is het mogelijk dat burgers zich nog niet formeel hebben georganiseerd maar dat de organisatie wel informeel aanwezig is, zoals rondom buurthuizen.

De Vitaliteitswinkel krijgt een zichtbare plek in de samenleving. Een plek met veel bedrijvigheid, midden tussen de doelgroep en met een grote zichtbaarheid. Deze zichtbaarheid kan verder vergroot worden door een goede website. Ruim de helft (55 %) van de 65- tot 75-jarigen gebruikt internet vrijwel dagelijks¹¹. Ook spelen de kinderen een belangrijke rol in de vitaliteit van hun ouders. Ze gaan voor de ouders opzoek naar de beste oplossingen en of helpen/adviseren ouders bij het maken van de juiste keuzes over vitaliteit. Deze doelgroep zal zeker ook online gaan zoeken.

Verdienmodel

Door een gemeenschap te creëren of erop aan te sluiten ontstaan interessante verdienmodellen voor de Vitaliteitswinkel:

- De inkoop en verkoop van Vitaliteitsproducten en -diensten
- Een percentage per succesvolle transactie
- Verhuur van m2 winkelruimte aan aanbieders van Vitaliteitsproducten en -diensten
- Verkoop van advertentieruimte op de website en in de winkel
- Contributie leden

Door in te zetten op meerdere verdienmodellen wordt de kans op succes groter. Het geeft de Vitaliteitswinkel meer tijd om te leren van ervaringen en zich aan te passen aan de lokale omstandigheden.

Hieronder is een inschatting gemaakt van de financiële haalbaarheid van de Vitaliteitswinkel.

¹⁰ www.stadsdorpenamsterdam.nl

¹¹ CBS 2013

Inkomsten	
Marge Vitaliteitsproducten (verkoop - inkoop)	€ 40.000,-
Percentage transacties	€ 3.200,-
M ² verhuur	€ 10.800,-
Advertenties op website en in winkel	€ 7.800,-
Contributie leden	€ 6.000,-
Inkomsten café	€ 1.200,-
Totaal Inkomsten	€ 69.000,-
Kosten	
Korting leden	€ 5.000,-
Huur (incl. gas, water en electra)	€ 18.000,-
Winkel coördinator	€ 37.624,-
Totaal kosten	€ 60.624,-
Investering	
Inrichten ruimte	€ 14.000,-
Kassasysteem	€ 1.500,-
Totaal investering	€ 15.500,-

Financieel overzicht Vitaliteitswinkel

De volgende aannames zijn gedaan bij deze berekening

- Dit zijn de kosten op jaarbasis.
- Bij deze berekening is uitgegaan van een winkel van 100m² waarvan 60m² verhuurd kan worden.
- Marge Vitaliteitsproducten, Thuiszorgwinkel Pantein met 3 vestigingen en 1 servicepunt heeft een marge van €334.822,-¹². Per vestiging is dit €83.705,50. Er vanuit gaande dat de winkel de helft zelf verkoopt (€40.000,-) en de andere helft door ondernemers in de verhuurde ruimtes, waarvan 8% naar de vitaliteitswinkel gaat (€3200,-).
- M² prijzen in het centrum variëren van €10,- tot €25,-/m²/mnd. We zijn hier uitgegaan van €15,-/m². Kosten: 100m² *€15,- * 12mnd = €18.000,-. Opbrengsten: 60m² * €15,-/mnd * 12mnd = €10.800,-
- De prijzen om te adverteren op zorg gerelateerde websites variëren van €13,- tot

¹² Jaarrekening 2013, Stichting Thuiszorgwinkel Pantein

€100,-/week. Gezien het lokale karakter is €15,-/week redelijk en uitgaande van 10 advertentieplekken (5 advertenties op website en 5 in de winkel zelf (voor dezelfde prijs)) is de opbrengst van de advertenties: €7.800,-

- Bij vergelijkbare initiatieven (Stadsdorpen en Kruisverenigingen) betalen leden € 4,- à €5,-/mnd tot €18,95/jaar. Hiervan zou €1,- naar de winkel kunnen gaan. €1,-/mnd * 500 leden * 12 mnd = €6000,-. (500 leden is ook de grote van Stadsdorpen)
- Voor de inkomsten van het café is een schatting gemaakt van €100,-/mnd winst * 12mnd = €1.200,-
- Bij de kosten van de winkel coördinator is uitgegaan van een brutoloon van €2500,- per maand. De kosten voor de werkgever bedragen dan: €37.624,- op jaarbasis
- Voor de inrichting van een winkelruimte wordt €35,- per m3 gerekend * 400m3 = €14.000,-
- Nieuw kassa systeem met goede verwerking voor de administratie: €1.500,-

Deze cijfers betekenen dat de Vitaliteitswinkel binnen 2 jaar *break even* speelt. Na deze twee jaar kan de winst terug geïnvesteerd worden in de (coöperatieve) gemeenschap. Zo is de Vitaliteitswinkel van de leden en in het belang van de gemeenschap. De gemeenschap van de Vitaliteitswinkel kan worden versterkt en vergroot door het aantrekkelijk te maken om je aan te sluiten bij de gemeenschap. Aantrekkelijk door leden voordeel te bieden op producten en diensten, zoals:

- Percentage korting op producten en diensten in de winkel
- Gratis nieuwsbrief
- Een plek om de krant te lezen met een gratis/goedkoop kop koffie/thee
- Korting op zorgverzekering
- Goedkope maaltijden
- Collectieve inkoop van zorg

5. Producten en diensten Vitaliteitswinkel

In onderstaand matrix is een overzicht weergegeven van de producten en diensten die in de Vitaliteitswinkel aangeboden zouden kunnen worden. In de Vitaliteitswinkel kun je terecht met vragen betreffende:

- wonen,
- werk en financiën,
- sociale contacten en
- zelfmanagement en zorg.

Deze vragen kunnen *Dringend* zijn, dan hebben klanten het snel nodig en kan de klant (liever) geen dag zonder. *Eenmalig*, dit zijn diensten of producten die klanten één keer aanschaffen en dan een hele tijd niet meer. *Regelmatig*, dit zijn diensten of producten waar klanten dagelijks, wekelijks of maandelijks gebruik van willen maken.

	Dringend	Eenmalig	Regelmatig
Wonen	Tijdelijke woning ivm ziekte	Aanpassen woning Drempelhulp het Hoppertje	VVE/bewonersvereniging
Sociale contacten	Goed gesprek zelf inzicht vitaliteit	Cadeau bon voor sociale activiteit	Hobby's en vrije tijd
Zelf management	Training omgaan met gebreken, je eigen ding blijven doen	Advies en verkoop doe het zelf producten	Mantelhulp studenten Zelf aanbesteding zorg en of particulier inkoop thuiszorg
Werk en Financiën	Vrijwilligers en betaald buurt werk	Belasting/verzekering/pensioen advies	Vraag en aanbod toetsen

Producten/diensten matrix Vitaliteitswinkel

6. Bestaande 'burger' initiatieven

Stadsdorpen

Een Stadsdorp is een initiatief van bewoners in een buurt of wijk om te bevorderen dat men name senioren zo lang mogelijk actief, gezond en veilig thuis kunnen blijven wonen. Door op te trekken met mensen in de buurt kunnen burgers zich samen organiseren en dus ook op hogere leeftijd de regie over hun eigen leven houden. Daarmee houdt de burger de kwaliteit van zijn leven voor zover mogelijk in eigen hand. Er zijn inmiddels meerdere Stadsdorpen actief in de binnenstad van Amsterdam¹³.

Kruisverenigingen

Een Kruisvereniging is een vereniging gericht op het verzorgen van zieken en gewonden, en de preventie van ziektes¹⁴.

De Kruisvereniging realiseert goede zorg en welzijn voor haar leden en ook voor de samenleving. De kruisvereniging zet zich in voor haar leden. *Want de leden maken zich zorgen over de ontwikkelingen van de laatste jaren, zoals marktwerking en de Wet maatschappelijke ondersteuning (WMO). Ze zien zorg en welzijn afbrokkelen. Ze lopen tegen nog meer bureaucratie aan. Ze moeten meer zelf betalen. Ze klagen over het gebrek aan afstemming tussen de verschillende zorgverantwoordelijken. Ze zien de menselijke maat in de zorg versralen. Er is te weinig tijd, te veel verschillende handen aan één bed, om maar eens wat te noemen*¹⁵.

¹³ www.stadsdorpenamsterdam.nl

¹⁴ www.wikipedia.org/kruisvereniging

¹⁵ www.dekruisvereniging.nl

Buurthuizen

In Den Haag worden buurthuizen gestimuleerd -door het veranderende maatschappelijk landschap - zich op de toekomst te richten: Het Buurthuis van de toekomst. *In het Buurthuis van de Toekomst werken sportclubs, scholen, culturele instellingen en andere organisaties in de wijk met elkaar samen. Zo is bijvoorbeeld de voetbalclub niet alleen een voetbalclub, maar ook een plek waar mensen samenkomen voor een praatje, voor een cursus of misschien wel voor huiswerkbegeleiding.*

Het Buurthuis van de Toekomst past bij de ontwikkeling dat bewoners ook zelf actief meedoen in hun wijk. De Hagenaars zetten zich in voor familie en burens. En ze zijn actief als vrijwilliger in sportverenigingen, buurtclubs en maatschappelijke instellingen. Mensen leren elkaar zo beter kennen. Ze zijn meer betrokken bij elkaar en hebben meer voor elkaar over.

In het Buurthuis van de Toekomst worden bijvoorbeeld het seniorenbingo, zwangerschapsyoga, kinderopvang, tangolessen georganiseerd vanuit de sportclub, het verzorgingshuis of de school. Vrijwilligers nemen het heft in handen¹⁶.

¹⁶ www.denhaag.nl/to-90/Wat-is-Buurthuis-van-de-Toekomst.htm