

In gesprek met onze partners – serie

Naam: Paul de Betue
Organisatie: Zorgoutlet De Betue

Even kort voorstellen

'Zorgoutlet De Betue, dat ben ik, Paul de Betue. Als zorg- en hulpmiddelenleverancier wil ik een totaalaanbod leveren aan mensen die tijdelijk of langer een hulpmiddel nodig hebben: van traplift tot scootmobiel. Dat doen wij in Hollands Kroon, Schagen en Den Helder. We zijn in januari 2020 begonnen, net voor corona. Het gaat goed, ik kan niet anders zeggen. We zoeken nu nieuwe bezorgers, omdat het erg druk wordt. Op woensdagen heb ik iemand in de zaak die techniek en onderhoud doet. We zijn groeiende.'

Typisch Zorgoutlet De Betue

'Ik denk dat onze enorme betrokkenheid typerend voor ons is. We kennen de regio ook heel goed, dat is een pluspunt. Ik ken de mensen, weet vaak waar ze wonen. Op vaste dagen zijn er markten, dan kijken we wie daar rondrijden en lopen en een visje komen halen. Vaak veel bekende gezichten. Soms is er dan iemand die je een tijdje niet meer ziet. Dan kan ik ze benaderen. Kost het ze misschien moeite om de deur uit te gaan? We weten dat veel mensen door een beperking niet verder komen, terwijl het soms heel simpel op te lossen is door een hulpmiddel in te schakelen. Daar zijn wij voor. En we kunnen snel schakelen. Dat vind ik heel belangrijk.'

Wat is de rol van u als zorgondernemer binnen de lokale gemeenschap?

'Je bent echt een aanspreekpunt om mensen verder te helpen. Als mensen bij de gemeente komen weten ze vaak niet echt wat ze nodig hebben, is mijn ervaring. Mijn rol is om mensen een stapje verder te helpen. En soms ben ik degene die de oplossing kan aanbieden.'

Mijn uitdaging

'De regio waarin we werken is eigenzinnig. Zelfredzaamheid staat hier hoog in het vaandel en hulpmiddelen stellen de inwoners als het even kan het liefste uit. Ik zit zelf ook in een rolstoel, en herken dat. Hoe lang ik met krukken door Amsterdam heb gelopen omdat ik er niet aan wilde. En eigenwijs was. Nu weet ik wel beter. Die ervaring neem ik natuurlijk mee. Ik denk dat mensen dat prettig vinden. Zo sprak ik laatst iemand die niet in een scootmobiel wil. Hij ging op vakantie naar Friesland. 'Probeer 'm daar uit, daar kent niemand je.' Ik probeer mensen echt verder te helpen, juist ook wat betreft het emotionele aspect en eventuele drempels.'

De voordelen van uitleenactiviteiten

'Het grootste voordeel van het toevoegen van uitleenactiviteiten naast mijn 'standaard' business is meer traffic naar mijn winkel, zonder meer. Als iemand voor een douchekruk of rolstoel komt in verband met een gebroken been, is het aan ons deze persoon nog beter te helpen. Bijvoorbeeld door een gipshoes aan te bieden. Heeft iemand een armprobleem? Dan is diegene misschien

gebaat bij een hulpje om een blik te openen. Als wij een product hebben dat in onze ogen past bij wat er bij de klant speelt, verdienen we er wat extra aan. Dat meedenken wordt echt gewaardeerd.'

Wat heeft je bewogen om via Kersten uit te lenen?

'Verzekeraars selecteren bepaalde bedrijven om de uitleen te verzorgen. Daar val ik niet onder, terwijl ik best wat aanvragen heb. Van een rolstoel tot een tijdelijke douchekruk. Ik merk dat mensen het ook prettig vinden om naar een winkel te komen, spulletjes te halen, advies te krijgen. Sinds begin dit jaar, dus nu ruim een half jaar, verzorgen we de uitleen voor Kersten. De manier waarop Kersten in deze sector staat spreekt me aan. Hun duurzaamheidsgedachte, hun menselijkheid. En ook hun manier van communiceren. Er was een klik, dus voor mij was het al snel één en één is twee.'

Aanspreekpunt in de regio

'Een andere reden waarom ik graag een Kersten-uitleenpunt wil zijn is omdat je zo echt een aanspreek- en servicepunt in de regio bent. Kersten heeft hierdoor in mijn ogen een duidelijke voorsprong ten opzichte van grote en meer anonieme hulpmiddelenleveranciers.'