

# ‘Ons uniek zorgconcept ligt nu vast in het ‘Dictus (ont)zorgplan’

## Het concrete resultaat van een Knap werk verbetertraject voor Eric Dictus

ZUNDERT – Wie zijn bedrijf eenmaal goed op de rit heeft, kan vervolgens kijken hoe je je nog meer kunt onderscheiden op de markt door specifieke kennis en kunde. Zodat de factor prijs naar de achtergrond wordt gedrukt. Directeur Eric Dictus zag zijn wens in vervulling gaan om zijn unieke idee voor totaalinrichting in de zorgsector op papier te zetten. ‘Met een folder van het ‘Dictus (ont)zorgplan’ ga ik binnenkort de markt bewerken als hoofdaannemer van alle voorkomende werkzaamheden.’



Eric Dictus is heel blij dat zijn idee voor een nieuw ontzorgingsconcept voor zorginstellingen nu dankzij Knap werk op papier staat

### Oude situatie: idee bedacht voor zorginstellingen

“Ik ben eigenlijk altijd wel op zoek naar manieren om mezelf en mijn bedrijf te verrijken. Zo tast ik al enige tijd de markt af met de vraag hoe we ons met ‘Dictus Schilderwerken’, waar zo’n vijftien schilders in dienst zijn, als middelgroot bedrijf kunnen onderscheiden. Dat doe je niet meer met totaalonderhoud alleen. Dat moet je allang onder de

knie hebben wil je nog serieus in de race zijn. Buiten dat zitten al veel bedrijven in het totaalonderhoud. Hoe steek je dan je kop boven het maaiveld uit? Wat mij betreft met een concept dat zichzelf verkoopt. Simpelweg omdat je iets aanbiedt dat aansluit bij een behoefte. Al speurend zocht ik naar toekomstperspectieven. Het lichtje ging zo’n twee jaar geleden branden toen ik stilstond bij de vergrijzing. En de impact die dat heeft voor de zorginstellingen waar bejaarden vertoeven. Als er iemand overlijdt, dan moet de bewuste ruimte binnen één week zo opgeknapt zijn dat de volgende bewoner erin kan trekken. Voor een onderhoudsbedrijf is het dan alle hens aan dek. Van die week worden namelijk al drie dagen vergeven aan de familie om de kamer leeg te halen. Dus is de factor tijd allesbepalend.”

### Verbetertraject: invullen scan op [www.knap-werk.nl](http://www.knap-werk.nl)

“Stilaan kwam ik tot een aanpak om de toenemende vergrijzing als booming business voor ons bedrijf te gaan zien. Door ons als hoofdaannemer neer te zetten richting zowel de zorginstelling als de nieuwe bewoner die er komt wonen. Als expert die weet welke eisen er worden gesteld aan bijvoorbeeld hygiëne. En dus advies geeft over goed te reinigen, schimmelwerende en antibacteriële verven. Dit aspect kunnen we zelf uitvoeren. Onze aanpak overstijgt echter het schilderwerk. Want we bieden totaalinrichting aan die op alle fronten voldoet aan de huidige en toekomstige eisen van zorginstellingen. We hebben op dat gebied vaste partners in huis als het gaat om verbouwingen, loodgieterswerk, interieurinrichting tot aan verlichting toe. Tot zover de ideeën. Maar hoe kon ik onderzoeken in hoeverre mijn plan aansloot bij de wensen van opdrachtgevers? Hoe kreeg ik de zaak nu op papier?

Wilt u ook gratis begeleiding van adviseurs van Knap werk? Voelt u ook voor een verbetertraject? Adviseurs van Knap werk nemen contact met u op als u eerst zelf uw verbeterscan invult op [www.knap-werk.nl](http://www.knap-werk.nl).  
Of neem contact op met het projectbureau van Knap werk via 030-2631491 of [info@knap-werk.nl](mailto:info@knap-werk.nl).

### Beveelt u collega's ook een Knap werk-verbetertraject aan?

Absoluut! Ik was bang dat mijn idee veel te lang in mijn hoofd zou blijven zitten. En dat de ingeving eerder door andere kapers op de kust zou worden uitgevent. Nog hooguit twee maanden en dan kan ik beginnen met acquisitie.

### Wat is de grootste verdienste van een Knap werk-adviseur?

Dat ik me goed kon spiegelen. En dat er een goede bijdrage werd geleverd aan het ontzorgingsplan van ons bedrijf waarmee we ons duidelijk willen onderscheiden in de markt. Daarmee kan ik nu binnenkort de markt op.

### Welk nieuw werkdocument had bij jullie de grootste impact?

Van het werkopnameformulier heb ik wat punten overgenomen. Het belangrijkste document is het 'Dictus (ont)zorgplan'. Mijn unieke plan voor zorginstellingen staat nu op papier. En er komt ook nog een folderversie van.

Hoe kon ik een folder maken om er de markt mee op te gaan? Toen kwam Knap werk in beeld. Ik had erover gelezen in FOSAG Actueel en zag advertenties in vakbladen zoals Eisma's Schildersblad. Zo-doende vulde ik de bedrijfsscan in. Daarna belde een adviseur me op."

### Omslag: samen sparren over een nieuw zorgconcept

"In het voorjaar van 2010 kwam het eerste contact tot stand. Toen wist ik nog niet of Knap werk me met mijn vraag kon helpen. Eerst kwam de bedrijfsvoering van mij ter sprake. Op dat punt viel er weinig te verbeteren. Toch liep ik de werkdocumenten voor planmatig werken door. Ik zag een aantal nieuwe punten op het werkopnameformulier van Knap werk die ik gelijk overnam. Daarna gingen we over op mijn beoogde zorgconcept. Omdat jezelf onderscheiden buiten het bieden van de laagste prijs ook een speerpunt was van Knap werk, zaten we gelijk op één lijn. Ons concept gaat namelijk verder dan gesteggel over de prijs. Ik wil niet in zee gaan met prijsvechters. Zo'n relatie eindigt veelal na één project. Terwijl wij langdurige contacten met onze klanten nastreven. Klanten die iedere keer achteraf denken 'blij dat we 'Dictus Schilderwerken' gekozen hebben'. En die je het werk dus gunnen. Terug naar het zorgconcept. Daarover kon ik nu mooi sparren. Want dat doe je natuurlijk niet met collega's in de buurt. Zo kon ik checken of mijn idee ook met hetzelfde enthousiasme wordt omarmd door een buitenstaander die met meer afstand kijkt."

### Nieuwe situatie: idee vastgelegd in 'Dictus (ont)zorgplan'

"Daar waar ik eerst bang was dat ik teveel in mijn eigen cirkeltje zou ronddraaien, waren we ineens met z'n tweeën vol begeestering aan de slag. Het denkwerk kwam in een stroomversnelling op papier te staan.



Als het 'Dictus (ont)zorgplan' ook in de vorm van een folder is gedrukt, zal Eric Dictus daadwerkelijk met zijn idee de markt op gaan

Het concrete resultaat is dat het 'Dictus (ont)zorgplan' op een haar na gereed is. We moeten daarin alleen de resultaten van een wensenformulier van de vijf grootste zorginstellingen nog opnemen. En ik moet nog met de adviseur van Knap werk doorspreken of de vragenlijst bij het acquisitiesprek nu helemaal volledig is. De eerste contacten lopen al voor een pilotproject bij een zorginstelling waarmee we het beste samenwerken. En die ons concept helemaal ziet zitten. Terwijl er een goed voorbeeldproject loopt, denk ik dat we over twee maanden van start kunnen gaan. Ik zoek eerst op directieniveau het persoonlijke contact bij zorginstellingen waar we al werken. Dat wordt de opstap naar nieuwe klanten. En naar nieuwe doelgroepen. Want afgezien van instellingen voor bejaarden, ligt er nog een markt braak voor het 'Dictus (ont)zorgplan'. Wat te denken van de panden bij ons in de omgeving met geestelijk gehandicapten en psychiatrische patiënten?"

### Aanpak Knap werk in een notendop

Met Eric Dictus is er gezamenlijk gekeken naar de ontwikkeling van zijn zorgconcept, het 'Dictus (ont)zorgplan'. Het plan biedt facilitaire managers van zorginstellingen de mogelijkheid om hen op de beste manier te ondersteunen bij hun vastgoedbeheer. Waarom? Omdat er een totaalpakket wordt aangeboden met specifieke zorgproducten. Bovendien zijn de onderhoudskosten binnen het concept beheersbaar. Knap werk hielp bij het uitvoeren van een behoefteonderzoek bij opdrachtgevers in de zorg. Tevens is er

een checklist gemaakt om opdrachtgevers bewust te maken van de invloed die de omgeving binnen een verzorgingstehuis, ziekenhuis of een andere zorginstelling heeft op het welbevinden van zowel de patiënten als de bezoekers. Aangegeven wordt hoe een schildersbedrijf daaraan een bijdrage kan leveren als hét aanspreekpunt voor totaalinrichting. Door samen met vaste partners ook nog eens op alle fronten te voldoen aan de huidige en toekomstige eisen van zorginstellingen. Nu het zorgconcept en de checklist gereed zijn, kan Eric Dictus het 'Dictus (ont)zorgplan' in de markt gaan zetten.