

Strategisch Plan BMZM 2021-2023

A. Inleiding

De BMZM (Beroepsvereniging van MantelZorgMakelaars) heeft in de eerste helft van 2020 een ledenraadpleging gedaan om de strategische doelen voor de komende drie jaar te stellen en uit te werken. Deze uitwerking is door bestuur en projectgroep Strategisch Beleid gemaakt, onder begeleiding van organisatiedeskundige Peter Bevers en wordt op de ALV van 31 augustus 2020 aan de leden voorgelegd.

B. Historie, missie en visie

B.1. Historie

De BMZM is in 2008 opgericht en ontstaan vanuit de behoefte van Mantelzorgmakelaars aan belangenbehartiging en het kunnen delen van kennis met vakgenoten. Het beroep Mantelzorgmakelaar is ontstaan door o.a. het steeds complexer worden van de zorg en het feit dat er steeds meer taken bij mantelzorgers neergelegd worden.

Als gevolg van de ontwikkeling van onze verzorgingsstaat naar een participatiemaatschappij stimuleert de overheid informele zorg waartoe ook het verlenen van mantelzorg behoort. Mede doordat het zorglandschap steeds ingewikkelder wordt, komt er meer druk terecht op de schouders van mantelzorgers. Deze ontwikkelingen zijn van invloed op de inhoud van het beroep van Mantelzorgmakelaar. Daarom is de BMZM op dit moment toe aan het herijken van haar missie en visie en het hierbij behorende Strategisch Plan 2021-2023.

B.2. Missie

De BMZM is dé belangenbehartiger van de Mantelzorgmakelaars in Nederland. Ze maakt zich hard voor verbinding en professionalisering van haar leden en voor kwaliteitsborging, zichtbaarheid en erkenning van het beroep.

Bestaansrecht

De BMZM ontleent haar bestaansrecht aan het feit dat de overheid ten gevolge van het ontstaan van o.a. de participatiemaatschappij en kostenbeheersing in de zorg steeds meer taken bij mantelzorgers neerlegt. Deze taken komen naast de vanzelfsprekende taken die de mantelzorger ook uitvoert. Hierdoor is (dreigt er) voor veel mantelzorgers overbelasting. Daar komt bij dat onze zorgsystemen steeds complexer worden; om hier de weg in te vinden vraagt van de mantelzorger ook veel tijd en energie.

Overtuigingen

Uit het bestaansrecht vloeit de overtuiging voort dat erkenning en legitimering van het beroep Mantelzorgmakelaar noodzakelijk is. De BMZM ondersteunt de Mantelzorgmakelaar, die helpt om overbelasting van de mantelzorgers te voorkomen en op te lossen, en die de mantelzorgers steunt om actief te blijven in eigen leven en de systemen waarin zij functioneren.

B.3. Visie

Over drie jaar is de BMZM een bloeiende vereniging met méér betrokken leden, zowel kwalitatief als kwantitatief, met een professioneel bestuur en een ruime naamsbekendheid. De BMZM wordt zowel door haar leden als door betrokkenen gezien als een autoriteit op het gebied van mantelzorgondersteuning en wordt door overheden en zorginstanties erkend als belangrijke gesprekspartner namens Mantelzorgmakelaars in de ketensamenwerking rond mantelzorg.

B.4. Kernkwaliteiten

- Onafhankelijk
- Deskundig
- Samenwerkingsgericht
- Dienstbaar

C. De koers 2021-2023

C.1. Route

In de afgelopen tijd is via de updates voor leden helder geworden dat de SWOT-analyse een gedragen middel is om een antwoord te vinden op de vraag waar de BMZM in 2023 voor zou moeten staan.

Het bestuur van de BMZM heeft t.a.v. de SWOT-analyse onderstaand proces zorgvuldig doorlopen:

1. Door stemming per mail, is het huidige interim-bestuur samengesteld en dit interim-bestuur heeft volledig mandaat gekregen van de leden.
2. Het bestuur heeft met 25 leden (een dwarsdoorsnede uit het ledenbestand) onder leiding van een organisatiedeskundige een SWOT-analyse gedaan.
3. Vervolgens zijn in acht afzonderlijke online sessies alle leden betrokken en gevraagd om hun aanvullende input. Hier hebben 82 leden aan deelgenomen (40% van de op dat moment 209 ingeschreven leden).
4. Het bestuur is samen met leden van de projectgroep Strategisch Beleid, op basis van de uitkomsten van de SWOT-analyse, met de uitwerking aan de slag gegaan om te komen tot een strategisch beleidsplan BMZM voor 2021-2023.
5. Het hieruit voortgekomen Strategisch Plan 2021-2023 wordt op de ALV van 31 augustus 2020 aan de leden ter goedkeuring voorgelegd.

C.2. SWOT-analyse en confrontatie matrix

Het overzicht hieronder geeft aan wat de leden de sterke en zwakke kanten van de vereniging vinden en welke kansen en bedreigingen ze zien.

INTERN	STERKTES <ul style="list-style-type: none">+ Kennisontwikkeling+ Accreditatie leden+ Financiering via veel zorgverzekeraars+ Collectiviteit en landelijke dekking+ Veel potentie onder leden	ZWAKTES <ul style="list-style-type: none">- Onbekendheid vakgebied- Verdeeldheid leden- BMZM niet professioneel- Beperkt netwerk
	EXTERN	KANSEN <ul style="list-style-type: none">+ Consolideren sterke punten+ Profileren bij zorgkantoren en overheden+ Vergroten marktaandeel+ Ontwikkelen marketingstrategie+ Professionaliseren BMZM+ Focussen op nichemarkt (4,5 M mantelzorgers)

Vervolgens zijn de sterktes, zwaktes, kansen en bedreigingen in een confrontatiematrix tegen elkaar uitgezet, en daar kwamen als belangrijkste issues de volgende zeven punten uit:

- a. **Zorgverzekeraars**
Afhaken van zorgverzekeraars kan een grote bedreiging zijn. Profileren van de BMZM bij verzekeraars, maar ook bij ministerie en beleidsmakers is belangrijk.
- b. **Vergroten marktaandeel**
De BMZM zou haar marktaandeel kunnen vergroten door te investeren in relaties met VNG, lokale gemeenten, vakbonden, werkgevers en maatschappelijke organisaties.
- c. **Kennisontwikkeling**
is een sterk punt, waarmee de BMZM zich profileert. Cursuslocatie Houten is niet voor iedereen ideaal. Regionale spreiding of webinars zijn gewenst.
- d. **Accreditatie**
is een sterk punt, dat moet worden vastgehouden en verder uitgedragen.
- e. **Professionaliseren van vereniging**
Leden vinden de BMZM nu weinig professioneel. Er is weinig waardering voor het bestuur, en daarom niet zoveel animo voor bestuursfuncties of actieve inzet voor de vereniging. Mogelijk is het inhuren van een professionele kracht verstandig, maar bekostiging is een punt.

Het collectiviteitsgevoel zou vergroot moeten worden, evenals het ledental. De vereniging moet plaats bieden aan zowel zelfstandige als in loondienst werkende Mantelzorgmakelaars.

f. Onbekendheid vakgebied

We hinken nu op twee gedachten: Mantelzorgmakelaar en Cliëntondersteuner. De Mantelzorgmakelaar kan prima als Cliëntondersteuner functioneren, maar de focus van de BMZM moet heel helder op de Mantelzorgmakelaar liggen. Naamsbekendheid moet vergroot worden door een PR-campagne, landelijk en lokaal.

g. Beperkt netwerk

Het is van belang om met partijen die vergelijkbare diensten aanbieden ons te richten op samenwerking, gericht op de meerwaarde van de Mantelzorgmakelaar. Belangrijk is dat we meer leden krijgen en ons netwerk uitbreiden. Hiervoor zou een belanghouders-analyse opgesteld kunnen worden. Denk ook aan externe adviseurs of een Raad van Advies van invloedrijke personen.

C.3. Clusters

In acht online sessies heeft het bestuur de issues van de confrontatiematrix met de leden besproken. Daarna zijn de zeven issues plus de input van de leden door het bestuur in vijf clusters samengebracht.

1. Professionaliteit BMZM
2. Kwaliteit Mantelzorgmakelaar
3. Business Mantelzorgmakelaar
4. Netwerk BMZM en Mantelzorgmakelaar
5. Naamsbekendheid Mantelzorgmakelaar

D. Strategische doelen

Ieder cluster is omgezet in een strategisch doel met subdoelen, die de komende drie jaar gerealiseerd worden. Het bestuur stelt voor dat ieder strategisch doel dit jaar (2020) door een commissie van leden SMART (Specifiek, Meetbaar, Acceptabel, Realistisch en Tijdgebonden) uitgewerkt wordt. Om de komende jaren de voortgang bij te kunnen houden, wordt elk doel gesplitst in jaardoelen, waarvan de resultaten in november 2021, 2022 en 2023 worden besproken. In november 2023 zijn dan alle doelen bereikt. Daarna vindt er een nieuwe strategische sessie plaats.

De strategische doelen met de subdoelen zijn:

- 1. Professionaliseren BMZM (uitwerking bestuur)**
 - 1.1. * Concretiseren van de professionalisering van de BMZM
 - 1.2. * Onderzoeken of het huidige onderscheid in leden nog actueel is
 - 1.3. * Realiseren dat leden de BMZM ondersteunen in positieve zin bij lobby
 - * Realiseren dat leden samenwerkingsgericht zijn, en expertise delen
 - * Realiseren van bewustwording bij leden dat vergroten van diversiteit kansen biedt
 - 1.4. * Vormen van commissies van leden die een bepaald strategisch doel SMART uitwerken
- 2. Borgen kwaliteit Mantelzorgmakelaar**
 - 2.1. * In kaart brengen van de eisen waaraan de Mantelzorgmakelaar moet voldoen
 - * De accreditatie controleren en opvolgen
 - 2.2. * Onderhouden van contacten met opleiders; op de hoogte blijven van ontwikkelingen en hierop anticiperen
 - * Bepalen van de inhoud van opleidingen, accorderen en indien nodig bijstellen
 - * Bewaken van de kwaliteit van de opleidingen (door bijvoorbeeld het vormen van een klankbordgroep)
 - 2.3. * Organiseren van adequate scholing in het kader van kennisontwikkeling
 - * Borgen van kwaliteit van leden
 - * Organiseren van toegankelijke scholing
- 3. Ondersteunen en versterken van de business 'Mantelzorgmakelaar'**
 - 3.1. * Borgen van de financiering door zorgverzekeringen
 - * Realiseren van connecties met de juiste overheden inzake overheidsfinanciering
 - 3.2. * Opzetten vraagbaak inzake het starten en creatief verbreden van ondernemerschap
 - 3.3. * Vergroten van het marktaandeel (verbreding inzet Mantelzorgmakelaar)
- 4. Onderhouden en vergroten netwerk BMZM en Mantelzorgmakelaar**
 - 4.1. * Analyseren van belanghouders, landelijk en lokaal, samenwerking realiseren

- 4.2. * Realiseren en gebruiken van een landelijke en lokaal gevormde lobby
- 4.3. * Oprichten en inzetten van Raad van Advies
- 4.4. * Opleiden van leden tot ambassadeurs voor het beroep van Mantelzorgmakelaar
- 4.5. * Onderzoeken van samenwerking met registers van verwante beroepsverenigingen

5. Vergroten naamsbekendheid Mantelzorgmakelaar

- 5.1. * Uitwerken van een marketingplan, met als doel landelijk en lokaal het beroep van Mantelzorgmakelaar te profileren
- 5.2. * Opzetten en uitvoeren van een PR-campagne/marketingplan. Effect: de Mantelzorgmakelaar is overal bekend

E. Actieplan *(Acties, middelen en planning)*

Deze strategische doelen worden door te vormen commissies van leden per jaar schematisch als volgt uitgewerkt:

- Wat is het doel
- Wat levert het op
- Wat zijn de doelen per jaar voor 2021, 2022, 2023
- Wat is over drie jaar het resultaat voor de BMZM
- Wat is over drie jaar het resultaat voor de Mantelzorgmakelaar

Jaarlijkse evaluatie:

- Is het jaardoel behaald
- Waaruit blijkt dit
- Wat is de voortgang
- Is bijstelling nodig en wat zijn de argumenten daarvoor

De uitwerking van bovenstaande dient SMART te zijn (Specifiek, Meetbaar, Acceptabel, Realistisch en Tijdgebonden). Dit alles moet passen binnen de missie en visie van de BMZM.

Het bestuur laat zich bij de uitwerking van het Strategisch Plan 2021-2023 bijstaan door een extern deskundige. Deze ondersteunt de commissies bij de uitwerking, bewaakt de kwaliteit, rapporteert en adviseert het bestuur.

Overzicht werkwijze uitvoering strategische doelen		
	Actie	Rapporteert aan
Commissie	Werkt uit zoals beschreven is.	Extern deskundige
Extern deskundige	Ondersteunt en adviseert de commissies en het bestuur. Rapporteert inhoudelijk de voortgang 1 x in de 4 weken.	Bestuur
Bestuur	Besluit	ALV
ALV	Keurt goed of af	Bestuur

F. Planning 2020-2023

- 31 augustus 2020ALV Strategisch Plan 2021-2023 aangenomen of verworpen

Verdere planning bij aannname van dit strategisch document:

- September Bestuur delegeert de uitwerking van het Strategisch Plan aan een extern deskundige (ondersteuner bestuur)
- September Vóór 21 sept. inschrijving leden voor commissies; bestuur wijst toe
- Oktober Commissies starten met de uitwerking zoals aangegeven
- November Ondersteuner bestuur checkt de uitwerkingen en geeft bestuur advies over eventuele noodzakelijke bijstelling en voortgang van de uitwerkingen
- December Alle betrokkenen zijn aan de slag met de realisering
- November 2021/22/23 Rapportage m.b.t. jaardoelen

Bestuur BMZM

Bonny, Monique, Marieke