

Intervenieer je rijk

Stel: uw alomtgewaardeerde medewerker Jansen heeft al maanden rugklachten. Net als u besluit om Jansen preventief naar de bedrijfsarts te sturen, meldt hij zich ziek. "Het gaat echt niet meer. Ik verga van de pijn. Morgen ga ik naar de dokter." De huisarts adviseert rust en geeft pijnstillers. U besluit het nog even aan te zien...

Tekst: Arjan Dokter

Conform uw arbocontract gaat Jansen in de vierde week van verzuim naar de bedrijfsarts. Deze constateert hetzelfde als de huisarts: specifieke rugpijn, geen echt aanwijsbare oorzaak. De huisarts heeft Jansen al verwezen naar een fysiotherapeut. Die masseert Jansen, laat hem wat oefeningen doen, maar het mag niet baten.

Volgens de richtlijn van de beroepsvereniging voor bedrijfsartsen (NVAB) moet een bedrijfsarts bij lage rugklachten, met een ongunstige prognose, een intensievere begeleiding adviseren gericht op werkhervatting binnen vier weken. De richtlijn geeft aan eenmalig een onderzoek en advies aan te vragen bij de fysiotherapeut en daarna een oefenprogramma. In laatste instantie geldt een advies voor een multidisciplinair programma, waarin arts,

psycholoog en fysiotherapeut zich gezamenlijk richten op werkhervatting. Ervaring leert dat wanneer u als werkgever (en bedrijfsarts) aan de zijlijn staat, u kans loopt dat het pampieren door huisarts en fysiotherapeut medicaliserend gaat werken. De medewerker wordt patiënt en het einde is nog niet in zicht.

Wat kunt u beter doen?

Naast het op gang houden van de communicatie met uw medewerker, is het belangrijk om een werkplekonderzoek te doen en de werkzaamheden van de medewerker qua duur en zwaarte aan te passen. In het geval van Jansen is het verstandig om - in overleg met de bedrijfsarts - hem door te verwijzen naar een arbeidsfysiotherapeut. Die heeft verstand van werkhervatting en kan een gericht oefenprogramma aanbieden. Verschillende bedrijven bieden dergelijke interventies aan. Belangrijk is dat zij veelal cognitief-gedragsmatig en tijdcontingent ('kop en een staart') interveniëren. Bovendien zijn zij gewend om met werkgevers en bedrijfsartsen te communiceren. U bent immers de klant! Mocht uw medewerker het tweede ziektejaar gaan volmaken, dan zal het UWV de re-integratie-inspanningen beoordelen. Zijn er voldoende sociaal-medische interventies en/of activiteiten ingezet gericht op werkhervatting? Is nagegaan of behandeling, training of revalidatie de functionele mogelijkheden vergroten? Kortom, UWV verwacht dat u zich actief bemoeit met de keuze van de re-integratierichting en inzet van derden.

Welke interventionist past bij u?

Het mag duidelijk zijn dat ik pleit voor het inzetten van gespecialiseerde bedrijven. Moet dat dan alleen bij arbeidsgerelateerde klachten? Beslist niet, een medewerker die door





fysieke belasting in het weekend rugklachten oploopt, heeft net zo goed baat bij een gespecialiseerde interventie, gericht op de werksituatie.

Wanneer u een interventionist zoekt, kunt u zich laten (bege)leiden door bijvoorbeeld de bedrijfsarts of een verzekeringsmaatschappij. Maar, in lijn met modern verzuimmanagement waarbij de werkgever de verantwoordelijkheid naar zich toetrekt, kunt u ook zelf een keuze maken. Onderstaande variabelen kunnen van belang zijn bij uw selectie:

- Wilt u de interventionist op de werkvloer of juist niet?
- Is landelijke dekking belangrijk of gaat u voor een regionaal gewortelde aanbieder?
- Is ervaring binnen uw branche relevant en/of belangrijk?
- Zoekt u een partij die het aandurft om resultaatafspraken te maken?
- Alles onder een dak, dus zowel fysieke, mentale als multidisciplinaire interventies?
- Regelt de aanbieder cofinanciering bij uw verzekeraar?
- Wilt u vooraf aangetoond resultaat?

‘In Ziekte en Verzuim’ probeert u te helpen bij deze keuze en heeft het merendeel van de interventionisten gevraagd om zich bloot te geven. Waarin onderscheiden deze gespecialiseerde bedrijven zich van de reguliere zorg? Wat mag u van hen verwachten? De tabellen vanaf pagina 28 geven u de belangrijkste criteria.

Wat kunt u verlangen van een aanbieder?

- U mag verwachten dat een aanbieder gespecialiseerd is in terugkeer naar werk. Dat moet ook blijken uit rapportages. Vraag voordat u zaken doet om een voorbeeldrap-

portage van een intake én een eindverslag. Uiteraard bevatten de rapportages geen medische informatie, maar wel re-integratieadviezen en informatie over wat de medewerker nog wél kan. Op basis hiervan kunt u gericht zoeken naar passend werk, liefst ook binnen uw bedrijf. Zo’n rapportage is belangrijk voor een compleet verzuimdossier.

- Interventionisten starten tijdens het traject vaak met re-integratie. Hoe is de communicatie hierover? Is de bedrijfsarts de ‘poortwachter’ naar werk of bent u dat? Ook dit kunt u bespreken met uw dienstverlener.
- Interventionisten kunnen gespecialiseerd zijn in een bepaalde doelgroep: de een is goed in complexe problematiek en de ander in kort interveniëren bij (sub)acute problematiek. Vraagt u zich dus af wat u zoekt.
- De meeste interventionisten claimen dat zij multidisciplinair werken. Er zijn dan meerdere specialismen zijn betrokken bij één interventie, waaronder veelal een arbeidsfysiotherapeut en een bedrijfspsycholoog. Maar gebeurt dat op één locatie, zodat er echt sprake is van laagdrempelig overleg?
- Recidiverende klachten zijn niet ongevoel. De meeste interventionisten geven aan nazorg te verlenen en houden uw medewerkers soms wel een jaar onder controle.

Intervenieer je rijk

Een belangrijk voordeel van gespecialiseerde interventionisten is dat zij geen wachttijden kennen. Sterker nog, zij bieden gegarandeerde doorlooptijden, uiteraard afhankelijk van de ernst van de problematiek. Houd dit goed in de gaten. Want iedere verzuimdag kost u minimaal € 200,=! Verzekeraars praten tegenwoordig over ontschotting van zorg en sociale zekerheid. Dat betekent dat zij in veel gevallen een programma of behandeling meefinancieren. Niet iedere dienstverlener is bedreven in het regelen van deze financiering voor u. De prijsverschillen tussen de diensten van de interventionisten zijn aanzienlijk en lopen soms op tot enkele duizenden euro’s voor ogenschijnlijk dezelfde doelgroep. Als ondernemer zegt u: “Kan mij niet schelen wat het kost, als het maar wat oplevert!” En terecht, langdurig verzuim levert veel meer schade op!

Arjan Dokter is consultant en commercieel directeur bij Wibbens Arbeidsdeskundig Advies BV, www.wibbens.nl, a.dokter@wibbens.nl