

Haelvoet uit Ingelmunster draagt bij tot 'healing environment' met meubelen voor woon- en zorgcentra en ziekenhuizen

“De Belgische markt staat meer open voor innovatie”

Eén van de grote uitdagingen voor leveranciers van de zorgsector is het brengen van steeds betere producten aan een lagere prijs. “Geen evidente oefening, maar het kan door te innoveren tijdens de productontwikkeling, in het productieproces en in de logistieke organisatie. Die evolutie is een gevolg van de schaalvergroting die de zorgsector de jongste jaren doormaakt”, weet Vincent Haelvoet van het gelijknamige bedrijf uit Ingelmunster, dat in binnen- en buitenland een sterke reputatie heeft opgebouwd met kwalitatieve meubelen voor ouderenzorginstellingen en ziekenhuizen.

“Vroeger lagen de accenten van het meubel hoofdzakelijk op technische en functionele kwaliteiten”, weet Vincent Haelvoet. “Vandaag verlangt men meer. Omdat naast de technische dienst ook verzorgenden, hygiënisten, patiënten, onderhoudsploeg, de binnenhuisarchitect en uiteindelijk de aankoopdienst hun inbreng hebben bij de aankoop

van nieuwe uitrusting of investeringsgoederen, moet een 'zorgmeubel' naast functioneel ook ergonomisch en mooi zijn. Het moet perfect aansluiten bij het 'healing environment'-principe, een geheel van fysieke stimuli die een bijdrage leveren aan het vergroten van het welbevinden van de patiënt en omgeving. Bovendien moet je deze hoogwaardige producten kunnen leveren aan een prijs die lager ligt dan pakweg vijf tot tien jaar geleden, wegens de huidige budgettaire restricties. Ook door de schaalvergroting is de prijs gezakt. Het is een economische wetmatigheid dat een fusieziekenhuis met 500 tot 1.000 bedden kan rekenen op moelere voorwaarden dan wie een kleinere bestelling plaatst.”

Haelvoet merkt dat zorginstellingen professioneler dan vroeger worden gerund. “Ook de gemiddelde zorginstelling is qua dimensie en aantal bedden gegroeid. Dat is noodzakelijk, want ze hebben een grotere kritische massa nodig om te overleven. Een zorgcentrum en ziekenhuis moet meer dan ooit worden geleid door een ervaren en gemotiveerde manager, want grote verliezen worden al



Vincent Haelvoet: “Een zorgcentrum en ziekenhuis moet meer dan ooit worden geleid door een ervaren en gemotiveerde manager.” Foto Kurt

een tijdje niet meer getolereerd. De meeste ziekenhuizen zijn dankzij deze professionalisering namelijk winstgevend geworden.”

Als internationale speler merkt Haelvoet dat de Belgische zorgsector uitstekend scoort in vergelijking met andere landen. “Dit is een zeer kritische, maar hoogwaardige markt. In het buitenland zijn de budgetten van zorginstellingen doorgaans lager, waardoor ze meer dan bij ons hun producten selecteren op basis van de prijs. Innovatie en design zijn daar minder belangrijk. Om als Belgische leverancier in het buitenland succesvol te zijn, werk je best met modulaire producten. Dat kan enkel door middel van innovatieve productieprocessen en dankzij een intelligente logistieke organisatie, die toelaat om goedkoop maar schadevrij te transporteren. Ook daarin moet je vernieuwend zijn”, besluit Haelvoet. (BVC)

www.haelvoet.be

Bart Debuf van Groep Kordekor/Sanakor beseft dat nieuwe concepten in zorgsector almaar sneller achterhaald zijn

“Expertise samenbrengen in bouwteams wordt steeds meer een must”

ken een betere performantie etaleren en ook esthetisch serieus zijn veranderd. Eigenlijk is dat symbolisch voor de maatschappelijke drang naar design en ergonomie. Een rustoordkamer moet ook meer en meer een huiselijke sfeer uitademen. Aan elk nieuw concept dat we willen brengen, is een grondige studie over de investerings-, de onderhouds- en de vervangingskost vooraf gegaan.”

Alternatieve financiering

Met andere woorden: de complexiteit blijft maar groeien. “Daarom wordt het bijna noodzakelijk om met bouwteams te gaan werken, in partnership met ondernemingen die elkaar perfect aanvullen. Eigenlijk zou het ideaal zijn om bij aanbestedingen voor nieuwe projecten in team te worden geselecteerd, maar helaas laten de huidige procedures dat meestal niet toe. Het gevolg is dat het team pas achteraf wordt samengesteld, waardoor kwaliteit vaak niet de eerste zorg is, maar wel de prijs. Daardoor geraak je als specialist pas in dialoog met de ontwerper in een latere fase van het proces, terwijl dit zo vroeg mogelijk zou moeten kunnen gebeuren. Gelukkig evolueert de overheid mee in

Bart Debuf: “Meer dan waar ook in de bouwsector, is in de zorgsector de multiplicatiefactor aanwezig.” Foto Hol

Dat Groep Kordekor/Sanakor één van de partners in de 'patiëntenkamer van de toekomst is', hoeft nauwelijks te verrassen. Als interieurbedrijf in de zorgsector is Groep Sanakor (zusterafdeling van Groep Kordekor) verantwoordelijk voor 40% van de totale groepsomzet. “We zijn met onze groep van bedrijven intussen meer dan 30 jaar in deze branche actief. Die expertise wordt wel eens onderschat door nieuwe spelers die van deze booming business snel even hun graantje willen meepikken”, zegt Bart Debuf.

De behoeften van patiënten, bewoners en ziekenhuispersoneel uit de zorgsector veranderen voortdurend. Bart Debuf is een bevoorrechte getuige van de immense evolutie die zorginstellingen hebben ondergaan. “Er wordt gewerkt met materialen die dankzij hun karakteristie-

de richting van alternatieve financieringsmogelijkheden, waarbij één team verantwoordelijk wordt gesteld voor het hele DBFM-verhaal (design, build, finance, maintenance), waardoor de continuïteit van een project op langere termijn via één kanaal gehandhaafd wordt.”

Intussen heeft de schaalvergroting binnen de ziekenhuizen ook gevolgen voor de aannemers. “Niet iedereen is in staat om een project optimaal en tijdig neer te zetten: elke dag dat een kamer al dan niet beschikbaar is, maakt een enorm (financieel) verschil. Bovendien moet je ook permanent bezig zijn om een concept te optimaliseren. Net daarom is het meer dan ooit vereist om als aannemer de nodige expertise te kunnen voorleggen. Omdat dit een booming business is, trekt ze heel wat nieuwe spelers aan, ook bedrijven die niet noodzakelijk klaar zijn om zo'n project aan te kunnen. Meer dan waar ook in de bouwsector, is in de zorgsector de multiplicatiefactor aanwezig: het minste foutje komt repetitief terug. Tot ergernis van de bouwheer en de gebruikers, personeel, patiënten, bewoners, enzovoort.” (BVC)

www.groepsanakor.com

schik officieel voor
e. De 'Personal
noverende knip-
ig geopend door
an Herman Van
rof).



van de toekomst
o DD

er van de toekomst
huizen te bewon-
elf innovatie op via
men bij specifieke
h kijkt om bepaalde
nnen we uiteraard
n die dit prototype
eren, geven zo ook
heid. Op die manier
aantrekkelijker voor
naar een job.” (BVC)

prof-projects.com