

# Ondernemingsdrift wordt duur betaald

In het voorjaar van 2010 moeten drie managers van de thuiszorgorganisatie Icare in Meppel zich voor de rechter verantwoorden. Ze hebben mogelijk voor tien miljoen euro aan AWBZ- en Wmo-gelden in eigen zak gestoken.

Door Peter van Steen

Voor sommige ondernemers in de thuiszorg biedt de introductie van marktwerking in de gezondheidszorg, eind jaren negentig, een gouden kans om creatief te ondernemen. Ze stapelen fusie op fusie. Rond menige stichting schieten BV's als paddenstoelen uit de grond. Geld en vastgoed gaan op ondoorzichtige wijze tussen de verschillende bedrijfsonderdelen heen en weer. De mistige manier van opereren roept vragen op. Naar aanleiding van uitzendingen van het televisieprogramma Zembla doen de Fiscale Inlichtingen- en Opsporingsdienst (FIOD) en de Economische Controle Dienst (ECD) al in 1998 onderzoek naar mogelijke frauduleuze praktijken bij diverse thuiszorgorganisaties. Hieronder is ook de Panthéon Zorggroep. Het onderzoek levert niets op, maar de onderzoekers signaleren wel in hun onderzoeksverslag dat ze met een ruimere onderzoeksopdracht ongetwijfeld resultaten hadden kunnen boeken.

Kort nadien wordt de Panthéon Zorggroep omgedoopt tot Icare. Onder leiding van oud-Panthéon-topman Bart V. groeit Icare met een jaaromzet van 180 miljoen euro en achtduizend medewerkers tot de grootste thuiszorgaanbieder van Nederland. In Zorgvisie blikt V. in 2003 op veelzeggende wijze terug op deze periode. "Wij hebben destijds alle grenzen verkend van de mogelijkheden in het private en publieke opereren. Daar hebben we fouten bij gemaakt. We lieten private en publieke geldstromen door elkaar lopen. Niet om er zelf beter van te worden. Het was naïviteit, onhandigheid en ondernemingsdrift. We waren eigenwijze flikkers hoor, en arrogantie was ons ook niet vreemd."

## Extra bonus

'Niet om er zelf beter van te worden'. Het Openbaar Ministerie betwijfelt deze lezing en beschuldigt V. en enkele naaste medewerkers in maart 2008 van oplichting en fraude. Illustratief in

dit verband is de wandel van Jan B. B. is de manager van het hulpmiddelenbedrijf van Icare. Nadat hij bij Icare is vertrokken, neemt hij in 2002 het bedrijf waaraan hij leiding heeft gegeven voor 590.000 euro over van Icare. "Ver onder de prijs", aldus het OM in de Volkskrant.

B. doopt het bedrijf om tot UNU. Hij verkoopt rolstoelen, rollators, scootmobielen en andere medische hulpmiddelen en leent deze uit. Hij wordt daarvoor door de zorgverzekeraar en gemeenten betaald. Van de opbrengst moet onder meer 240.000 euro huur per jaar voor het bedrijfspand in Dronten worden betaald. Dit pand is eveneens eigendom van Jan B. Ook de opheffing van het winstverbod in de thuiszorg in 2006 legt hem geen windeieren. Uit de jaarrekeningen over 2005, 2006 en 2007 blijkt dat hij zo'n zes miljoen euro aan winstuitkeringen heeft opgestreken. Bovendien is er nog eens een kleine 600.000 euro

opzij gezet voor een extra bonus aan de directeur van UNU, B's echtgenote. Alleen al daarmee is de investering die in 2002 nodig was, in één keer terugverdiend. Volgens de Volkskrant sluisst B. het grootste deel van de miljoenenwinst in 2007 door naar het belastingparadijs Singapore. Zelf verhuist hij naar Spanje.

## Een gulden

Nog zo'n Icare-manager is Addy S. Na haar afscheid van het bedrijf koopt zij de Icare-dochter Thuiszorg Perfect in Steenwijk voor één gulden. Bestuursvoorzitter Bart V. legt de raad van commissarissen uit dat dit een redelijk bedrag is, omdat het bedrijf verliesgevend zou zijn, aldus de Volkskrant. Volgens Zorgvisie zouden er bovendien fiscale claims op rusten. De commissarissen geloven hem op zijn woord. Drie jaar later, in 2003, betaalt uitzendbureau Randstad Addy S. en een kleine aandeelhouder (een

Brabantse thuiszorgondernemer die haar bij de verkoop heeft geholpen) ruim acht miljoen euro voor hetzelfde bedrijf, dat daarna tot Randstad Zorg Beheer BV wordt omgedoopt. Addy S. en de Brabantse ondernemer zijn op papier de enige aandeelhouders, maar in werkelijkheid bezit V. volgens het OM driekwart van de aandelen. Bij de verkoop van Thuiszorg Perfect kan hij dan ook zes miljoen euro incasseren. In 2005 vertrekt Bart V. bij Icare. Hij neemt een gouden handdruk mee van 969.000 euro. Na zijn vertrek komt Icare in handen van Evean. Wellicht heeft Bart V. de bui zien hangen; in het jaar na zijn vertrek doet zorgverzekeraar Achmea een onderzoek naar de bedrijfsvoering van Icare. In het onderzoeksverslag beschrijft Achmea hoe de ingewikkelde constructie van BV's en stichtingen de kosten voor de AWBZ opdrijft. Jacques Aartman, adjunct-directeur van de divisie Zorg van Achmea en verant-

woordelijk voor het risk management van een aantal zorgverzekeraars van Achmea, was nauw betrokken bij het onderzoek in 2006. "Wij zagen vaak heel complexe juridische constructies binnen de organisaties die wij contracteerden voor de levering van zorg", aldus Aartman, door Skipr om een terugblik gevraagd. "We konden zien dat er geld van AWBZ-gelieerde instellingen naar particuliere instellingen stroomde. We hebben destijds berekend dat er 66 à 100 miljoen euro niet via de reguliere instellingen aan zorg werd besteed. Je moet je dan natuurlijk afvragen waar dat geld terecht komt. Soms zagen we dat betrokkenen vanuit een AWBZ-erkende instelling belangen hadden in een privaat gefinancierde onderneming en dat er dus sprake was van belangenverstrengeling." Het onderzoek van Achmea toont daarnaast aan dat de marktmacht destijds niet bij de zorgkantoren lag, maar bij de zorginstellingen zelf. Aartman: ➔



Foto: Hollandse Hoogte

Bart V. in 2003: 'We lieten private en publieke geldstromen door elkaar lopen'



Foto: WFA

Icare vierde in 2000 groot feest toen de duizendste thuiszorgmedewerker werd binnengehaald. Haar contract werd mede ondertekend door de toenmalige staatsecretaris Vliegenthart



# Reconstructie

## Kerstboomconstructies

Jan Kramer, bestuurder bij ABVAKABO FNV, gruwelt van commerciële thuiszorg-bv's. "Die bv's zijn niet jaardocumentplichtig". "Zij verantwoorden alleen de financiële gegevens op basis van een beperkte jaarrekening. Daardoor is het ondoorzichtig hoe het bijvoorbeeld zit met de dividenduitkeringen binnen die bv's. Wij hebben een petitie aan minister Klink aangeboden, waarin we aangaven dat de AWBZ-financiering van oncontroleerbare bv's zou moeten worden stopgezet. Hij zou daar onderzoek naar doen, maar er is tot nu toe niets gebeurd. Daardoor verdwijnt er AWBZ-geld en ook Wmo-geld via dergelijke bv-constructies in een bodemloze put. Het is gemeenschapsgeld en daarom zou alles controleerbaar moeten zijn. We hebben de middelen ervoor, bijvoorbeeld de Regeling jaarverslaggeving zorginstellingen. Het is simpel om te bepalen dat ook de commerciële bureaus aan die regeling moeten voldoen." Verantwoording op zich is niet voldoende. "Uit de verantwoording moet vervolgens blijken dat het beschikbare geld aan zorg is besteed en niet aan topsalarissen van bestuurders en directeuren", aldus Kramer. "De Nederlandse Vereniging van Zorgdirecteuren heeft een adviesregeling voor de zorginstellingen opgesteld, maar de helft van de instellingen houdt zich daar niet aan. Veel salarissen liggen ver boven de Balkenendenorm. Een dividenduitkering die niet aan de instelling zelf ten goede komt, vind ik helemaal uit den boze. Dat zou niet mogelijk moeten zijn. Ook zie je steeds vaker dat een directeur niet in dienst is van de thuiszorg-bv zelf, maar van een eigen bv, van waaruit hij zich via een 'management buy in'-constructie door de thuiszorg-bv laat inhuren. Op dezelfde manier worden kantoorpanden door de thuiszorg-bv gehuurd van de bv van de directeur. Met ook nog pensioenbeheer-bv's erbij krijg je hele kerstboomconstructies waarin geld op een oncontroleerbare manier wordt weggesluisd. Zou dat geld aan de uitvoering van de zorg ten goede komen, dan zouden we in dit land een veel gezondere situatie hebben."



De FIOD doet in maart 2008 op dertien plaatsen invallen

"De tarieven voor huishoudelijke hulp en verpleegkundige zorg waren bijna altijd de maximale. Dat was mogelijk doordat de partijen waarmee wij te maken hadden, in een regio soms wel tachtig tot negentig procent marktaandeel hadden. Daarmee is de NMa toen aan de slag gegaan en zijn er maatregelen genomen die de marktmacht van sommige thuiszorgorganisaties hebben beperkt. Ook zijn er flinke boetes uitgedeeld."

Het rapport van Achmea wordt in 2006 aan de Nederlandse Zorgautoriteit aangeboden, maar die beperkt zich tot de waarschuwing dat er belangenverstengeling dreigt. Wel geeft de NZa het rapport door aan de FIOD, die er voortvarend mee aan de slag gaat. In maart 2008 doet de FIOD in opdracht van het Openbaar Ministerie op dertien plaatsen invallen, onder meer in Meppel (het hoofdkantoor van Icare), Steenwijk (Thuiszorg Perfect en het woonhuis van Addy S.) en Dronten (UNU). Bart V.,

Jan B. en Addy S. worden opgepakt en voor twee weken vastgezet. Het OM legt voor 1,3 miljoen euro beslag op de pas opgeleverde villa van Bart V. in Zuidhorn.

Enkele weken later laat het plaatsvervangend hoofd van het functioneel parket Marianne Bloos in NOVA weten dat Bart V. zijn bedrijf voor naar schatting vijf tot tien miljoen euro heeft opgelicht, onder andere door de winst uit de verkoop van panden van Icare in eigen zak te steken. Hem hangt een miljoenenclaim boven het hoofd wegens oplichting, witwassen (door het innen van een Zwitserse bankcheque ter waarde van 150.000 euro) en belastingfraude. Van belang is te vermelden dat de vermoedens van fraude geen betrekking hebben op het huidige Icare van Evean. Wel heeft Evean zich gevoegd in de strafzaak tegen Bart V. om een forse schadevergoeding te kunnen eisen. Het strafproces wordt in het voorjaar van 2010 gehouden.



ZIJ ZOU UW GROOTSTE ZORG MOETEN ZIJN...

...NIET DE NIEUWE SPELREGELS VOOR UW VASTGOED.

De regelgeving in de gezondheidszorg is altijd in beweging. De laatste jaren zijn ongekend turbulent, mede als gevolg van een terugtrekkende overheid en de toenemende marktwerking in de zorg. Deze ontwikkeling biedt u meer vrijheid, zeggenschap en kansen om u als zorginstelling te profileren. Daar staat tegenover dat uw nieuwe taken en verantwoordelijkheden extra werk en meer risico's met zich meebrengen. Op vastgoedgebied kan en wil MVGM Vast-

goedmanagement Zorg u graag daarbij helpen. Een gezonde vastgoedexploitatie legt immers de basis voor een vitale toekomst voor uw organisatie. Wilt u weten wat MVGM Vastgoedmanagement Zorg voor u kan betekenen? Neem dan contact met ons op via (070) 888 40 05 of [info@gezondvastgoed.nl](mailto:info@gezondvastgoed.nl). Of kijk voor een compleet overzicht van onze diensten op onze website [www.gezondvastgoed.nl](http://www.gezondvastgoed.nl).



# Krachtig argumenteren

U moet dagelijks anderen overtuigen van de juistheid van uw standpunt. Omgekeerd bent u zelf ook object van argumentaties. Anderen zullen u met mooie redeneringen willen overhalen hun standpunt te volgen. Tips voor krachtige betogen. Plus munitie om gaten te schieten in die van anderen.

Door Corona de Wert

Een argumentatie is een combinatie van uitspraken waarbij de ene uitspraak ter ondersteuning van de andere dient. Doel is de lezer of toehoorder te overtuigen. De basisvorm van zo'n redenering is een optelsom van drie elementen: het standpunt, een of meer argumenten en een verbindende uitspraak. Vaak gebruiken we maar een derde. Neem een argumentatie als 'ik vind dat je product niet moet kopen want het wordt slecht beoordeeld door de Consumentenbond'. Omdat de meeste Nederlanders de context van deze uitspraak delen, kan de verbindende uitspraak – de Consumentenbond is een betrouwbare adviseur bij het kiezen van producten – vervallen. Kwestie van taaleconomie.

## 3 Maak uw argumenten herkenbaar

Maak uw argumentatie inzichtelijk door indicatoren te gebruiken. Dat zijn taaluitingen die duidelijk maken of een uiting als standpunt of als argument moet worden opgevat. Indicatoren voor standpunten zijn: 'ik vind', 'ik ben van mening', 'onze conclusie is'. Woorden die duiden op argumenten zijn: 'want, omdat, namelijk', 'de reden is', 'onze overwegingen zijn'.

## 1 Gebruik de VVV-formule

De VVV-formule bouwt voort op de kracht van herhaling. Vooral in mondelinge uiteenzettingen verhoogt de formule de effectiviteit van de boodschap. Gebruik de drie V's: 1. Vertel aan het begin van uw betoog wat u gaat vertellen. 2. Vertel het. 3. Vertel tot slot nog eens wat u verteld heeft. Saai? Niet als u uw verhaal verlevendigt met anekdotes of andere stijlfiguren.

## 2 Benut stijlfiguren

Houd de aandacht vast met een anekdote, een citaat of metafoor. Met zo'n stijlmiddel beklijft uw boodschap beter. Denk aan Obama's 'Yes we can' dat in uiteenlopende betogen wordt nageaapt. Of aan de bijnaam 'Rupsje Nooitgenoeg' die ex-minister Zalm zijn toenmalige collega Melkert gaf om diens onverzadigbare begrotingswensen aan te duiden.

## 4 Zoom in op voorkennis

Als specialist weet u veel, zo niet alles van uw vakgebied. Het risico is dat u impliciet stappen zet die uw toehoorder of lezer niet zonder meer kan volgen. Wees u bewust van uw kennisvoorsprong. Belicht context en achtergronden en maak aannames of waarheden expliciet door middel van een verbindende uitspraak.

## 5 Kies uw argumenten weloverwogen

Belicht voordelen, maak vergelijkingen met succesvolle voorbeelden of voer autoriteiten op om mensen te overtuigen. Weeg de kracht van uw argumenten door u in de doelgroep te verplaatsen. Consumenten zullen zich waarschijnlijk sneller door harde voordelen laten overtuigen en politici zijn wellicht gevoeliger voor het aanhalen van gezaghebbende bronnen.

## 6 Laat uw gevoel spreken

Mensen zullen sneller geneigd zijn uw redenering te volgen als ze ervaren dat u werkelijk oog heeft voor hun situatie. Gebruik daarom niet alleen rationele argumenten maar laat ook uw gevoel spreken. Noem voorbeelden waaruit blijkt dat u zich bewust bent van pijnlijke of juist prettige ervaringen van uw doelgroep. Laat merken dat de doelgroep u iets dóet.

## 7 Strip lange redeneringen

Lange uiteenzettingen en prachtige volzinnen verbergen soms een zwakke argumentatie. Hoe meer woorden iemand nodig heeft om zijn uiteenzetting te formuleren, hoe zwakker vaak de inhoud. Strip overdadige en wollige redeneringen. Ga op zoek naar de kern en houd deze kritisch tegen het licht.

## 8 Detecteer de wolf in schaapskleren

'De kosten in de gezondheidszorg rijzen de pan uit': feit of mening? Het komt nogal eens voor dat een mening vermomd als feit opduikt in een betoog. Tuin er niet in. Vraag om verduidelijking als niet onmiddellijk duidelijk is waarop een standpunt is gebaseerd.

## 9 Stel drogredenen aan de kaak

Drogredenen zijn schijnredeneringen of redeneringen die indruisen tegen de logica. Bekend is de vorm waarin een voorkeursnorm besloten ligt: 'als professional kunt u niet anders dan het met mij eens zijn ...'. Door de lezer een sociaal wenselijke spiegel voor te houden, onttrekt een debater zich aan de bewijslast. Let ook op zogenaamde autoriteitsdrogredenen ('het is zo omdat ik het zeg'), die in vele vormen gebruikt worden.



Foto: iStockphoto