



ZORGHUIS **شفاقت**
 onderdeel van  **Zorggroep Eide**



Businessplan Expertisecentrum



Mario de Keijzer
 Deniz Özkanli



Leerproduct Zorghuis Şefkat
 1-12-2010



Inhoudsopgave

1. Inleiding	3
1.1. Doel	3
1.2. Resultaten	3
2. Opzet en werkwijze	4
2.1. Interne en externe analyse.....	4
2.2. Interviews	4
2.3. Uitwerken varianten.....	4
2.4. Interne bespreking	5
2.5. Werkconferentie en besluitvorming	5
3. SWOT-analyse en opties Expertisecentrum ZGE.....	5
3.1. Sterktes.....	5
3.2. Zwaktes.....	5
3.3. Kansen	6
3.4. Bedreigingen	6
3.5. Opties expertise delen Zorggroep Elde	6
3.6. Criteria om opties te beoordelen	10
4. Bevindingen naar aanleiding van de werkconferentie.....	11
5. Bijlage	12

1. Inleiding

Zorghuis Şefkat opent in 2011 haar deuren voor Turkse en Marokkaanse ouderen. Het delen van 'expertise' is één van de doelstellingen binnen het transitieproject. Het is de bedoeling dat alle opgedane kennis wordt geborgd, aangeboden aan en gedeeld met geïnteresseerde professionals uit het veld en beleidsmakers.

Op dit moment is er al veel belangstelling voor Şefkat en de recent ontwikkelde dagverzorging. Er zijn vragen over de wensen van allochtonen, de werving van personeel, de inrichting van de dagverzorging, het aanbieden van geestelijke verzorging, etc. De managers en medewerkers van Şefkat gaan met groot plezier en enthousiasme om met deze, steeds groter wordende, behoefte aan informatie. De werkwijze is echter reactief; op een vraag uit de omgeving wordt ingespeeld en een aanbod ontwikkeld. Gevolg hiervan is dat dit onderdeel van het werk steeds meer tijd en energie gaat kosten. Binnen het TPLZ is het gebruikelijk om kennis zoveel mogelijk te delen. Voor Şefkat is op dit moment echter onduidelijk welke vragen en welk aanbod nog passen binnen deze doelstelling en welke niet meer en hoever het 'delen' dient te gaan. Ten slotte dient nog te worden opgemerkt dat de huidige situatie kwetsbaar is omdat veel kennis en expertise zich bij enkele individuen bevindt binnen de zorggroep Elde. Binnen Şefkat ligt de wens alle opgedane expertise te organiseren en zodoende de informatievoorziening te stroomlijnen. Dan kan de kennis en expertise worden beheerd, geborgd en gedeeld. Er zijn verschillende vormen en varianten denkbaar. Dit maakt dat keuzes gemaakt dienen te worden met betrekking tot het businessmodel en de businesscase.

1.1. Doel

In dit leerproduct is het proces beschreven van de afwegingen die hebben geleid tot een beslissing inzake het delen van de opgedane expertise en ervaring. In dit plan worden de verschillende vormen en varianten duidelijk uitgewerkt, met aandacht voor de organisatorisch en financiële aspecten. Het doel van dit leerproduct/businessplan is de organisatie te ondersteunen bij het maken van een keuze en het vlot kunnen implementeren van de gekozen variant.

1.2. Resultaten

Het resultaat is een businessplan waarin de volgende zaken zijn uitgewerkt:

- een korte en bondige analyse van de interne en externe situatie
- een helder overzicht van de mogelijke varianten om met de expertise om te gaan
- per variant inzicht in organisatorische en financiële aspecten
- per variant inzicht in het groeimodel
- ondersteuning bij het keuzeproces door het aanleveren van wegingsfactoren en criteria
- een korte werkconferentie waarbinnen de voors en tegens van de verschillende varianten tegen het licht worden gehouden
- een concrete uitwerking van de gekozen variant in een plan van aanpak dat klaar is voor implementatie.

2. Opzet en werkwijze

De volgende stappen zijn gezet om tot een businessplan met een helder overzicht van de mogelijke varianten te komen.

2.1. *Interne en externe analyse*

Er is allereerst een korte en bondige interne en externe analyse is verricht. In de interne analyse wordt de huidige werkwijze kort beschreven, uitgewerkt welke producten en diensten beschikbaar zijn, welke knelpunten er worden ervaren en wat de risico 's zijn met betrekking tot huidige situatie. In de externe analyse wordt uitgewerkt wie de (toekomstige) klanten van het expertisecentrum zijn en wat hun (toekomstige) vragen, wensen en verwachtingen zijn.

Input voor de analyse komt uit beschikbare (beleids)documenten de Zorggroep en de Maatschappelijke Businesscase van Şefkat.

2.2. *Interviews*

In deze fase zijn daarnaast een aantal (7) respondenten telefonisch geïnterviewd. De respondenten varieerden van TVV-instellingen die ook een aanbod willen bieden voor een allochtone doelgroep, medewerkers van projecten/organisaties gericht op (onder andere) interculturalisatie van ouderenzorg (zoals Kleurrijk Brabant Zorgt en NOOM), het zorgkantoor en ActiZ. Aan de respondenten is met name gevraagd wat de behoefte in de markt is, hoe zij vinden dat de expertisefunctie eruit zou moeten zien en wat en hoe breed het aanbod zou moeten zijn.

2.3. *Uitwerken varianten*

Op basis van de analyse in stap 1 worden de verschillende varianten uitgewerkt. De minimale variant is voldoen aan de eisen van het transitieprogramma door middel van het digitaal beschikbaar stellen van alle leerproducten. De maximale variant is een adviesbureau (binnen of buiten Zorggroep Elde) waarin met winstoogmerk op een actieve en proactieve manier de markt wordt bewerkt. Binnen dit spectrum zijn twee of drie andere varianten denkbaar. De varianten worden organisatorisch en financieel uitgewerkt. Voor elke variant wordt duidelijk beschreven:

- welke producten en diensten worden aangeboden,
- op welke wijze dat gebeurt,
- met welke medewerkers,
- vanuit welke locatie en
- met behulp van welke (hulp)middelen.

Helder wordt hoe binnen elke variant de markt wordt bewerkt, hoe met klanten wordt gecommuniceerd en wat de businesscase is. Ook wordt binnen elke variant duidelijk beschreven wat het groeiscenario voor de komende vijf jaar is. De grote lijnen worden geschetst. Na de definitieve keuze voor één variant wordt op detailniveau een verdere invulling gegeven.

2.4. Interne bespreking

De varianten die in stap 2 in grote lijnen zijn geschetst worden intern besproken. Dit gesprek kan worden gefaciliteerd door het bepalen van een aantal wegingsfactoren en selectiecriteria op basis waarvan de afweging plaats kan vinden. Voor een voorbeeld zie de bijlage. In de interne bespreking worden de meest haalbare en geschikte varianten geselecteerd.

2.5. Werkconferentie en besluitvorming

Voor om het maken van een definitieve keuze voor een (combinatie) van de geselecteerde varianten in stap 3 is een werkconferentie georganiseerd. Hierin worden, binnen een breder gremium, de verschillende varianten gepresenteerd en worden voors en tegens uitgewisseld. De besluitvorming vindt uiteindelijk plaats binnen het managementteam.

3. SWOT-analyse en opties Expertisecentrum ZGE

3.1. Sterktes

- Veel up-to-date kennis van het thema interculturalisatie bij locatie-directeur en beleidsmedewerker;
- Enthousiasme en toegankelijkheid locatiedirecteur en beleidsmedewerker;
- Brede en toepasbare kennis over klant- en doelgroepgericht werken;
- Concrete ervaring in het voorbereiden, in alle facetten, van een zorghuis voor bijzondere doelgroepen;
- Ervaring met de zakelijk kant, zicht op opbrengsten en besparingen (door maatschappelijke businesscase) van het werken aan interculturalisatie;
- Ervaring met een unieke aanpak, bottom-up en experimenterend, ofwel ervaringsdeskundigheid;
- Veel kennis over transitie management bij locatiedirecteur en beleidsmedewerker;
- Veel specifieke kennis en ervaring opgedaan rondom werven en opleiden van allochtone medewerkers;
- Ervaring opgedaan in het verbinden van organisaties rondom het thema interculturalisatie;
- Uitstekende naam /imago in het interculturalisatie-netwerk;
- Grote betrokkenheid rest van de organisatie, met name bij bestuurder;
- Reeds een start gemaakt met vastleggen ervaringen en leerproducten;
- Onderdeel van financieel stabiele organisatie;
- Innovatieve en ondernemende cultuur.

3.2. Zwaktes

- Veel kennis en deskundigheid over aanpak etc. geconcentreerd bij locatiedirecteur en beleidsmedewerker;
- Beschikbare informatie vooral in de hoofden en nog weinig op papier;
- Reactieve aanpak als het gaat om beantwoorden van vragen uit de markt;
- Ervaring is opgedaan binnen één bepaalde context (lokaal, 'platteland', provincie Brabant), succes hoeft niet persé één op één kopieerbaar te zijn in andere contexten (landelijk, stedelijk, andere provincies zoals de randstad);
- Financiële afhankelijkheid van het transitieprogramma (en programma loopt af).

3.3. Kansen

- Interculturalisatie is hot-item (in zorgland de wind mee);
- Veel organisaties 'moeten' er iets mee / vinden dat ze er iets mee moeten;
- Actiz lijkt het thema met nieuwe energie op te pakken;
- Kans in combinatie met onbekendheid met het thema bij organisaties en bestuurders;
- Het toenemende besef bij bestuurders dat interculturalisatie financieel ook iets overlevert;
- Door veelheid aan informatie ziet de doelgroep door de bomen het bos niet meer, wat maakt dat er behoefte is aan overzicht en ordening.
- Veel bureaus actief op dit thema (zie bijlage), biedt mogelijkheden van co-makership;
- In de markt is behoefte aan concreet en hands-on advies;
- Arbeidsmarktproblematiek biedt kansen op het gebied van werven en opleiden van allochtone medewerkers van niveau 3.

3.4. Bedreigingen

- Maatschappelijke en politieke aarzelingen rondom het thema;
- Aangekondigde bezuinigingen in de zorg waardoor financiële mogelijkheden afnemen;
- Benaming 'expertisecentrum' heeft negatieve associaties;
- Veel bureaus op dit thema actief (zie bijlage voor overzicht)
- Veel informatie beschikbaar op vele websites
- Noodzaak als organisatie om er veel energie in te steken waardoor het afhoudt van het eigen werk;
- Allochtone Nederlanders zijn maar een kleine doelgroep.

3.5. Opties expertise delen Zorggroep Elde

Onderstaand worden de verschillende varianten van/opties voor het delen van expertise uitgewerkt. Het is ook mogelijk om verschillende opties te combineren.

Optie 1: Voldoen aan de eisen van het TPLZ

De beschikbare kennis en ervaring wordt omgezet in 'leerproducten'. Dit zijn voor iedereen toegankelijk documenten op onderwerp, in een vast stramien. Dit zijn documenten met betrekking tot bouw, voeding, dagverzorging, geestelijke verzorging. De informatie wordt eenmalig beschikbaar gesteld (op papier of internet), niet gehost of up-to-date gehouden, dus beperkt houdbaar. Hiervoor behoeven geen investeringen gedaan te worden omdat de reeds beschikbare middelen van het TPLZ hiervoor ingezet kunnen worden.

Optie 2: Voldoen aan de eisen (optie 1) plus aanvullen

De werkwijze van ZGE om te komen tot een expertisecentrum wordt door betrokkenen genoemd. Naast het voldoen aan de eisen van het TPLZ (optie 1) kan gekozen worden voor een geheel andere manier van kennisdelen. Optie 1 kan worden aangevuld met:

2a. Een document waarin het succesverhaal Sefkat wordt beschreven, met name met betrekking tot transitieonderwerpen.

- Hoe is het gedachtengoed ontkiemd binnen de gehele organisatie
- Hoe zijn belangrijke interne stakeholders zoals de Raad van Bestuur betrokken
- Hoe komt het los van de beleidsmedewerker
- Hoe zijn externe stakeholders betrokken
- Hoe is de communicatie met de buitenwereld gedaan

De investering is beperkt. Eventueel kan hiervoor de hulp van een externe adviseur worden ingeschakeld. De kosten komen dan uit op hooguit € 3000,- of € 4000,-.

2b. Er kan een boek worden uitgegeven over Sefkat of een film gemaakt van het project tot dusver. Ook een aantal korte (youtube) filmpjes kunnen zeer tot de verbeelding spreken.

Deze optie vraagt een behoorlijk grote financiële en tijdsinvestering. De gemiddelde kosten voor het maken van een filmpje zijn al snel € 2000,-. Het maken van een boek zal voor de kosten van een journalist en het drukwerk € 10.000 tot € 15.000,- kosten.

Optie 3: Congres en lancering website

Aanvullend bij optie 1 en 2. Extra is een duidelijke markering van het einde van het TPLZ-project. Alle betrokkenen (bestuurders, zorgkantoren, medewerkers) bij elkaar in een groot congres. Doel is het in kaart brengen van het netwerk en eventueel afspraken maken over de onderhoud van het netwerk of het organiseren van vervolgbijeenkomsten. Met name bij de bestuurders lijkt er behoefte te zijn aan een dialoog en ontmoeting. Kan hiermee stoppen, maar kan ook uitgroeien tot optie 5.

Optie 4: Toolkit interculturalisatie

In deze optie worden alle nota's, checklists, instructies, protocollen, richtlijnen en werkmaterialen die er met betrekking tot Sefkat zijn, gebundeld tot toegankelijk informatiemateriaal. Het doel van de toolkit is collega-organisaties te ondersteunen bij de start, ontwikkeling en implementatie van interculturalisatie. Tevens draagt het bij aan een eenduidige werkwijze én levert het een bijdrage aan de structurele inbedding en financiering ervan in de langdurende zorg. De toolkit wordt aangevuld met relevant materiaal van elders, zodat een compleet beeld ontstaat. Toolkit vraagt, zij het beperkt, onderhoud.

Het gebruik van de toolkit door externen zal gaandeweg de nodige vragen oproepen. Enige ondersteuning in de vorm van advies zal nodig zijn.

Het samenstellen van de toolkit, het schrijven en herschrijven van materialen zal het nodige tijd en geld kosten. De exacte kosten zijn afhankelijk van wie de tijd er in gaat steken. Indien de ontwikkeling van de toolkit wordt uitbesteed, zullen de kosten uitkomen op € 30.000 - € 50.000,- Daar staat tegenover dat het zeer goed mogelijk is de toolkit tegen een vergoeding beschikbaar te stellen¹.

NB: De eerste vier opties vragen geen structurele inzet van middelen of mensen. Bij de volgende opties is dat wel het geval. We maken hier bij elke opties steeds een inschatting van.

¹ Actiz vraagt voor haar toolkit Zorg op Afstand € 450,- en voor leden € 350,-. Andere toolkits (bijvoorbeeld Duurzaam Bouwen of Ontruimingsplan) worden aangeboden voor bedragen tussen € 150,- en 200,-.

Optie 5: Kennisplatform interculturalisatie

Combinatie van opties 1, 2 of 3 én optie 4. Een kennisplatform gaat echter een stap verder. Partijen verenigen zich, delen kennis en ontmoeten elkaar. Sefkat wordt dan 'hét kennisplatform op het gebied van interculturalisatie in Brabant of landelijk'. Dit vraagt blijvende investeringen in de vorm van het opzetten van een beheersorganisatie. In de beheersorganisatie worden ICT, marketing en inhoudelijke functies ondergebracht. Het kennisplatform bestaat eigenlijk uit een uitgebreid netwerk en een digitaal platform waar ook tools en onderzoeken beschikbaar worden gesteld.

Een voorbeeld van de investeringen op jaarbasis:
 Medewerkers en overhead: € 130.000 (4 medewerkers, 24 uur per week)
 Internet en website: bouw en onderhoud site: € 25.000 (grootste deel is eenmalig)
 Ontwikkel- en doorontwikkelkosten: € 25.000,-
 Marketing, congressen, interactieve website, netwerkbijeenkomsten = € 100.000
 Totale kosten kenniscentrum € 280.000,- per jaar

Optie 6: Startpagina interculturalisatie

Optie 1 in combinatie met een overzichtelijk presentatie van alles wat er op het gebied van interculturalisatie is ('wat mist is de bundeling', aldus één van de respondenten). Aanbod van kenniscentra, websites, adviseurs op dit thema, best-practises vanuit organisaties. Deze optie kan worden aangevuld met een LinkedIn groep. Het doel is het bij elkaar brengen van alles wat er is in de vorm van een knooppunt en contactpunt. De bouw zal eenmalig een flinke investering in tijd en geld betekenen. Vraagt blijvende investeringen, echter niet van Mario of Deniz, maar een paar uur in de week door een beleidsmedewerker.

Een voorbeeld van de investeringen:

Eenmalig:

Verzamelen content: 2 medewerkers, 2 maanden: € 20.000,-
 Bouwen en onderhouden website: € 20.000,-

Jaarlijks terugkerend:

Ontwikkelen en onderhouden website: € 5.000,- per jaar
 Onderhoud en actualisatie van de content: € 12.000,- per jaar

Optie 7: Voorlichting, deskundigheidsbevordering en training

Een van de eerder genoemde opties combineren met het actief geven van voorlichting en training. Voorlichting aan verschillende doelgroepen rondom verschillende thema's. Per onderwerp kunnen deskundigen worden ingehuurd. Praktisch, hands-on en laagdrempelig.

Bestuurders	Overzicht en impact
Directeuren Bouw / huisvesting	Bouwimplicaties
Facilitaire managers	Voeding en voorzieningen
Personeelsmanagers	Werving

In deze optie functioneert de Zorggroep Elde als een soort 'De Baak', gericht op een specifiek nichemarkt. Het wordt een commercieel trainingsbureau, trainers worden

ingehuurd en ook een professioneel secretariaat. Hierbij hoort vanzelfsprekend ook het organiseren van open-dagen en het op allerlei manieren openzetten van de ramen en deuren. Het businessmodel is als volgt. Vooraf dient het aanbod te worden gedefinieerd en overzichtelijk gepresenteerd op een website. Ook moeten er contacten met trainers gelegd worden. Deze investeringen zijn echter beperkt. Opleidingen op basis van open inschrijvingen waardoor er pas kosten gemaakt gaan worden (voor locatie, trainers etc) indien er voldoende aanmeldingen zijn. Wel van belang is een aantal uren secretariaat per week. Een optie is om samen te werken met andere trainingsbureaus (op het gebied van diversiteitsbeleid/interculturalisatie) of organisatie zoals de Baak aan te bieden onder hun vlag opleidingen op de markt te zetten.

Samengevat:

Optie 7A – Zelf doen

Optie 7B – Samen met een ander bureau in de vorm van een joint venture

Optie 7C – Ontwikkelen onder de vlag van de Baak

Optie 8: Speerpunt maken van thema opleidingen en arbeidsmarktproblematiek

Het opleiding van allochtone verzorgenden zal de komende jaren, gezien de krapte op de arbeidsmarkt, van groot belang blijven. ZGE is hier aantoonbaar succesvol in geweest, ook volgende de door ons gebelde respondenten. Dit kan als een speerpunt verder opgepakt worden. Interessant is dan de samenwerking met collega-instellingen, die kunnen varen op de kennis en ervaring van ZGE. Hierin past ook het onderzoeken van een intensievere samenwerking met het ROC en het nieuw te starten initiatief Brabant Medical School. De investeringen zijn afhankelijk van de aard en de vorm van de samenwerking die gekozen wordt

Optie 9: Advies en praktische hulp opmaat:

Binnen deze optie wordt de door de locatiedirecteur en de beleidsmedewerker opgedane kennis en expertise vertaald in concrete adviestrajecten op maat. De doelgroep is met name bestuurders en directeurs die in beiden een sparring partner vinden en ervaring met betrekking tot het thema. Uit de inventarisatie blijkt de behoefte aan hand-on advies en hulp. Bijvoorbeeld bij ontwikkelen van een brochure, het organiseren van activiteiten en het in gesprek gaan met de doelgroep. Er lijkt geen behoefte aan projectmanagement, maar advies met het doel het de organisaties zélf te laten doen.

Het vraagt investeringen in tijd, minder in geld. Binnen deze optie zal er door de locatiedirecteur en beleidsmedewerker tijd gereserveerd moeten worden, bijvoorbeeld een vaste dag in de week.

Verder investeringen in website en visitekaartjes, maar dit is beperkt. De investeringen worden terugverdiend door vergoeding voor adviesuren.

Optie 10: Organiseren van studiereizen

In combinatie met één van de vorige opties, in ieder geval optie 1. Met name passend bij optie 8. Een 'simpele' krent uit de pap. Betrekkelijk eenvoudig om het te organiseren en te blijven organiseren en doeltreffend marketinginstrument voor Zorggroep Elde. Hiervoor geldt hetzelfde businessmodel als bij de open inschrijvingen. Investeringen worden pas gedaan bij voldoende aanmeldingen.

Optie 11: Onderzoeksinstituut

De opgedane kennis kan verder verdiept worden en op thema's verder worden uitgewerkt. Past bij alle kennis die is opgedaan en de affiniteit met het thema. Hierbij kan samenwerking worden gezocht met kenniscentra als Actiz, Movisie en Forum. Nadeel: er lijkt met name behoefte aan advies en implementatie.

In deze optie is het mogelijk gezamenlijk een promotieplaats te financieren. Deze optie zal een flinke investering vragen, financiering van een promotie zal zeker € 100.000 kosten. Kan en moet in combinatie met één van de andere opties.

Optie 12: Kenniscentrum interculturalisatie

Het opzetten van een kenniscentrum met alles erop en eraan. Houdt in een kenniscentrum, databank, vraagbaak, platform en forum. Is een combinatie van een aantal van de bovenstaande opties. Gaat het meest ver en vraagt de meeste investeringen. Waarschijnlijk alleen succesvol indien het goed en compleet wordt opgezet en duidelijke meerwaarde heeft ten opzichte aanwezige kenniscentra.

Geschatte investeringen:

In ieder geval de investeringen genoemd onder Optie 5, het kennisplatform. Die zijn € 280.000 per jaar. Maar een kenniscentrum gaat veel verder. Het is tegelijk optie 6, de startpagina, en optie 7, het punt waarbinnen opleidingen en voorlichting wordt aangeboden. Investering waarschijnlijk richting € 350.000 tot € 400.000.

3.6. Criteria om opties te beoordelen

- Passend bij visie en missie Zorggroep Elde
- Versterkt imago Zorggroep Elde en draagt er toe bij
- Passend bij de cultuur van Zorggroep Elde
- Klantgericht, speelt in op duidelijke behoefte in de markt
- Financiële investering vereist
- Tijdsinvestering vereist
- Vereist veel voorbereidingstijd
- Risicovol wat betreft succes
- Organisatorisch haalbaar
- Vereist lef
- Draagt bij aan succesvoller Şefkat of Zorggroep
- Commercieel interessant

4. Bevindingen naar aanleiding van de werkconferentie

Door deze aanpak wordt er een weloverwogen keuze gemaakt voor de inrichting van een variant van een expertisecentrum, gebaseerd op de vraag en ervaring uit de markt. De keuze wordt gedragen door verschillende lagen in de organisatie.

Lieuwe-Jan van Eck en Lotte Vermeer hebben een presentatie gegeven over de verschillende varianten voor een mogelijk expertisecentrum 'interculturalisatie in de ouderenzorg'. De aanpak, uitkomsten van de interviews en de SWOT-analyse zijn eerst gepresenteerd. Vervolgens zijn de 12 verschillende varianten besproken.

De conclusie van de aanwezigen is dat de focus de komende jaren ligt op het opbouwen en goed neerzetten van Şefkat. Het proactief verspreiden, beschikbaar stellen en vermarkten van kennis en ervaring heeft op dit moment niet de prioriteit. Door deelname aan het Transitieprogramma Langdurige Zorg (TPLZ) heeft Zorggroep Elde (ZGE) zich de afgelopen jaren gecommitteerd aan het (vrijblijvend) verspreiden van kennis door onder andere presentaties te verzorgen. Voor de afronding van (TPLZ) moet ZGE een aantal leerproducten opleveren. Ook na afloop van het project committeert de Zorggroep Elde zich aan het delen van de leerproducten en staat ook open om op het project en proces toelichting te geven. Hiertoe is een bibliotheek op locatie Nieuw Beekvliet ingericht waar makkelijk informatie te vinden is.

Het belangrijkste criterium van de aanwezigen bij de beoordeling van de varianten is de toegevoegde waarde die de variant heeft voor ZGE en Şefkat in eerste instantie.

Er wordt voor gekozen om reactief (in plaats van proactief) op vragen uit de markt (zorginstellingen/onderwijs instellingen) in te gaan. Daarbij moeten de verzoeken afgewogen worden tegen de volgende criteria:

- Passend bij de visie en missie van ZGE
- Versterkt imago van ZGE of Şefkat (draagt bij aan PR)
- Vereiste tijdsinvestering en voorbereidingstijd is minimaal
- Draagt bij aan werving leerlingen
- Versterkt niet de positie van directe concurrenten van ZGE. / moet in balans zijn met de belangen van de vragende organisatie en niet tegenstrijdig zijn met de eigen organisatie belangen.

Een optie die besproken is om belangstellenden een dag te laten meelopen. Voor onderwijsinstellingen kan dit vrijblijvend worden aangeboden en aan zorginstellingen wordt een vergoeding gevraagd.

Goede contacten met ROC's / opleidingsinstituten zijn van belang. Er is gesproken over een mini-lectoraat en het geven gastcolleges.

Daarnaast gaat ZGE in gesprek met ActiZ. ActiZ heeft diversiteitsbeleid namelijk hoog op de agenda staan en wil daarvoor een aantal tools/zaken ontwikkelen. Mogelijk kan ZGE hier een bijdrage aan leveren.

5. Bijlage

Een overzicht van organisaties actief op het thema interculturalisatie. Dit overzicht is uiteraard niet onuitputtelijk:

- **FORUM**
- **ActiZ** (www.actizkleurrijkezorg.nl)
- GGZ Nederland: Veel onderzoek naar interculturele kwaliteitsverbetering in de GGZ
- **Mikado**: Mikado is het landelijke kenniscentrum voor interculturele zorg.
- **Alleato**: Adviesbureau voor sociale vraagstukken
- **Schakels**: Schakels werkt aan goede voorwaarden voor maatschappelijke participatie, vooral voor mensen in een minder gunstige uitgangspositie, door middel van advisering, projectontwikkeling en -uitvoering.
- **Verweij Jonker Instituut**: Het Verweij-Jonker Instituut is een onafhankelijk onderzoeksinstituut voor advies en innovatie op sociaal-maatschappelijk terrein in Utrecht.
- **Trimbos instituut**: hebben daar veel aandacht voor
- **NCB**: Het Nederlands Centrum Buitenlanders (NCB) is een onafhankelijke landelijke projectorganisatie. Het NCB voert projecten uit en biedt het diensten en producten aan, gericht op het verbeteren van de positie van migranten in de Nederlandse samenleving.
- **Stichting Meander**: Stichting Meander is een Centrum voor Maatschappelijke Ontwikkeling. Zij is actief op het gebied van diversiteit en multiculturele vraagstukken.
- **Pharos**: Pharos zet kennis en advies in om de gezondheid van migranten en vluchtelingen te bevorderen en de toegankelijkheid en kwaliteit van preventie, zorg en voorzieningen te stimuleren.
- **Mexit**: adviesbureau voor vraagstukken op gebied van integratie, emancipatie en diversiteit
- **Movisie**: kennis en advies voor maatschappelijke ontwikkeling
- **CMO Stimulans**: Het Centrum voor Maatschappelijke Ontwikkeling (CMO) Stimulans werkt in de regio's Rijnmond en Zuid-Holland Zuid aan het diversiteitsbeleid
- **Variya**: Variya is het provinciale centrum voor maatschappelijke ontwikkeling in Overijssel.
- **Nicis Institute**: kennisinstituut van, voor en door steden in Nederland. Bieden informatie over grootstedelijke thema's als Bestuur, Economie, Innovatie, Onderwijs, Veiligheid, Welzijn, Integratie en Wonen.