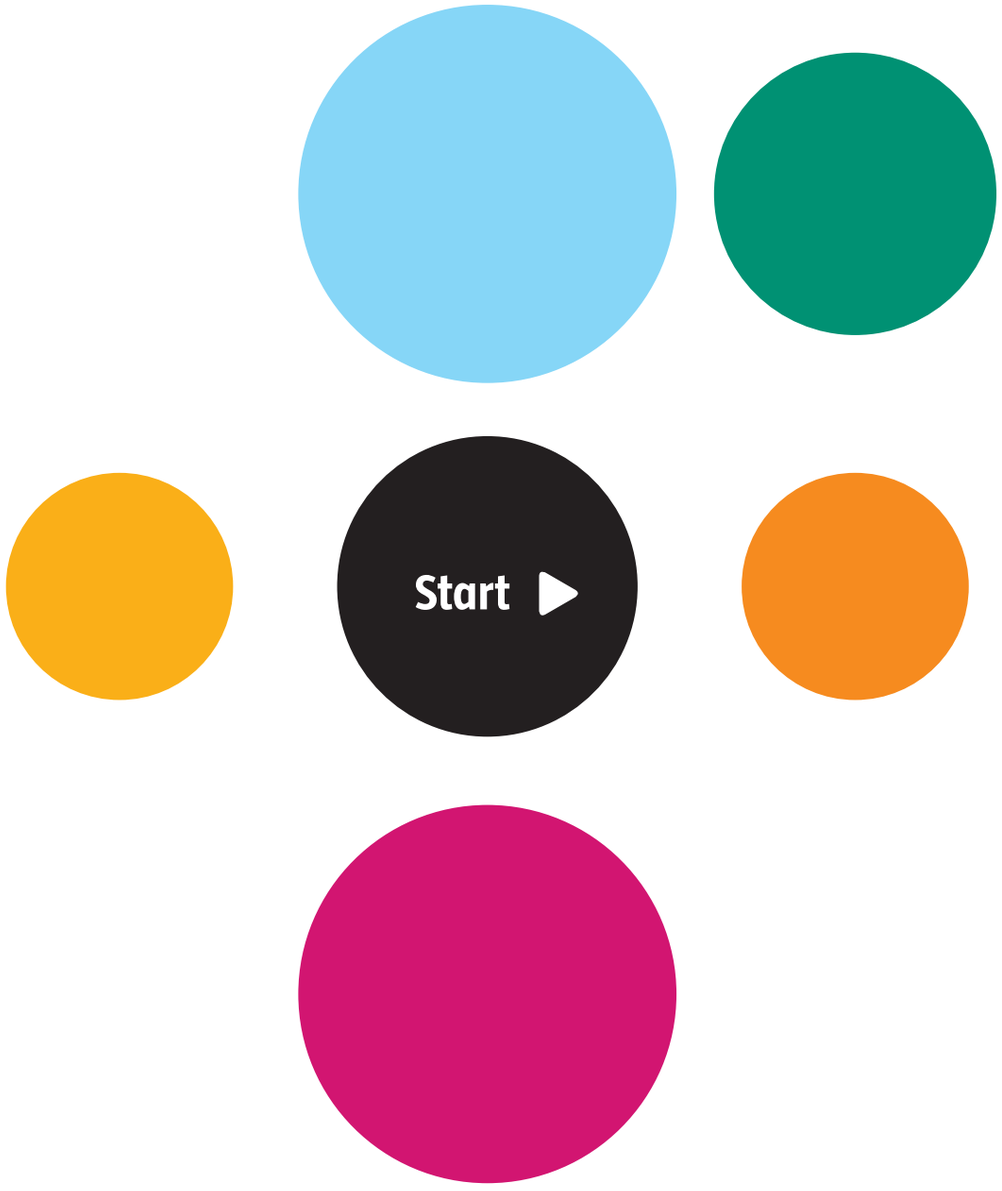
Toekomstbestendige inkomstenbronnen voor fysiotherapeuten



in opdracht van: de Fysiotherapeut

In het hart van de gezondheidszorg.

gemaakt door: De ArgumentenFabriek

BY NC ND 2013

Hoe zit dit digitale Kaartenboek in elkaar?

Dit digitale Kaartenboek geeft antwoord op de vraag: Wat zijn toekomstbestendige inkomstenbronnen voor fysiotherapeuten? De Argumentenfabriek heeft een groep fysiotherapeuten en beleidsmedewerkers van KNGF en VvAA hierover helpen denken. Dit Kaartenboek is het resultaat van drie denksessies en biedt fysiotherapeuten een overzicht van vijf opties om zich te oriënteren op inkomstenbronnen voor de toekomst. Zie de Overzichtskaart voor de definitie en de voornaamste inkomstenbronnen van de vijf opties. Hiernaast biedt dit digitale Kaartenboek fysiotherapeuten hulp bij het verder nadenken of en hoe deze opties in de praktijk te brengen.

Per optie vindt u in dit digitale Kaartenboek:

- Een praktijkvoorbeeld van een fysiotherapeut
- Een Argumentenkaart met belangrijkste argumenten voor en tegen de optie
- Een Realisatiekaart met informatie hoe de optie te realiseren

Mogelijke financiers van fysiotherapie

Voorwoord KNGF & VvAA

Geachte leden, collega's,

Voor u ziet u de digitale versie van het Kaartenboek 'Toekomstbestendige inkomstenbronnen voor fysiotherapeuten'. De naam zegt het al: het brengt in kaart waar u, naast contracten met zorgverzekeraars, ook andere vormen van – let wel: toekomstbestendige – inkomsten kunt vinden.

Feit is dat de inkomstenstroom uit contracten met zorgverzekeraars onder druk staat: het verzekerde pakket in de basisverzekering krimpt, zorgverzekeraars bieden minder fysiotherapiedekking in aanvullende verzekeringen, en consumenten kiezen vaker voor een beperkte of geen aanvullende verzekering. Op dit moment heeft het overgrote deel van onze leden contracten met zorgverzekeraars en is dan ook voor een deel van het inkomen hiervan afhankelijk. Een gezonde, toekomstgerichte bedrijfsvoering vraagt dat de fysiotherapeutprofessional en -ondernemer op zoek gaat naar alternatieven, de markt verkent en daar waar kansen zich voordoen deze grijpt. Daar helpt KNGF u graag bij en in samenwerking met VvAA hebben wij De Argumentenfabriek opdracht gegeven dit digitale Kaartenboek voor u te maken.

Vijf opties liggen nu voor u en wel: zorg bieden via digitale media; hoofdzakelijk bewezen effectieve behandelingen aanbieden; samenwerken met andere zorgverleners; diensten aanbieden die worden betaald vanuit de Wet maatschappelijke ondersteuning (Wmo) en werkgevers diensten aanbieden.

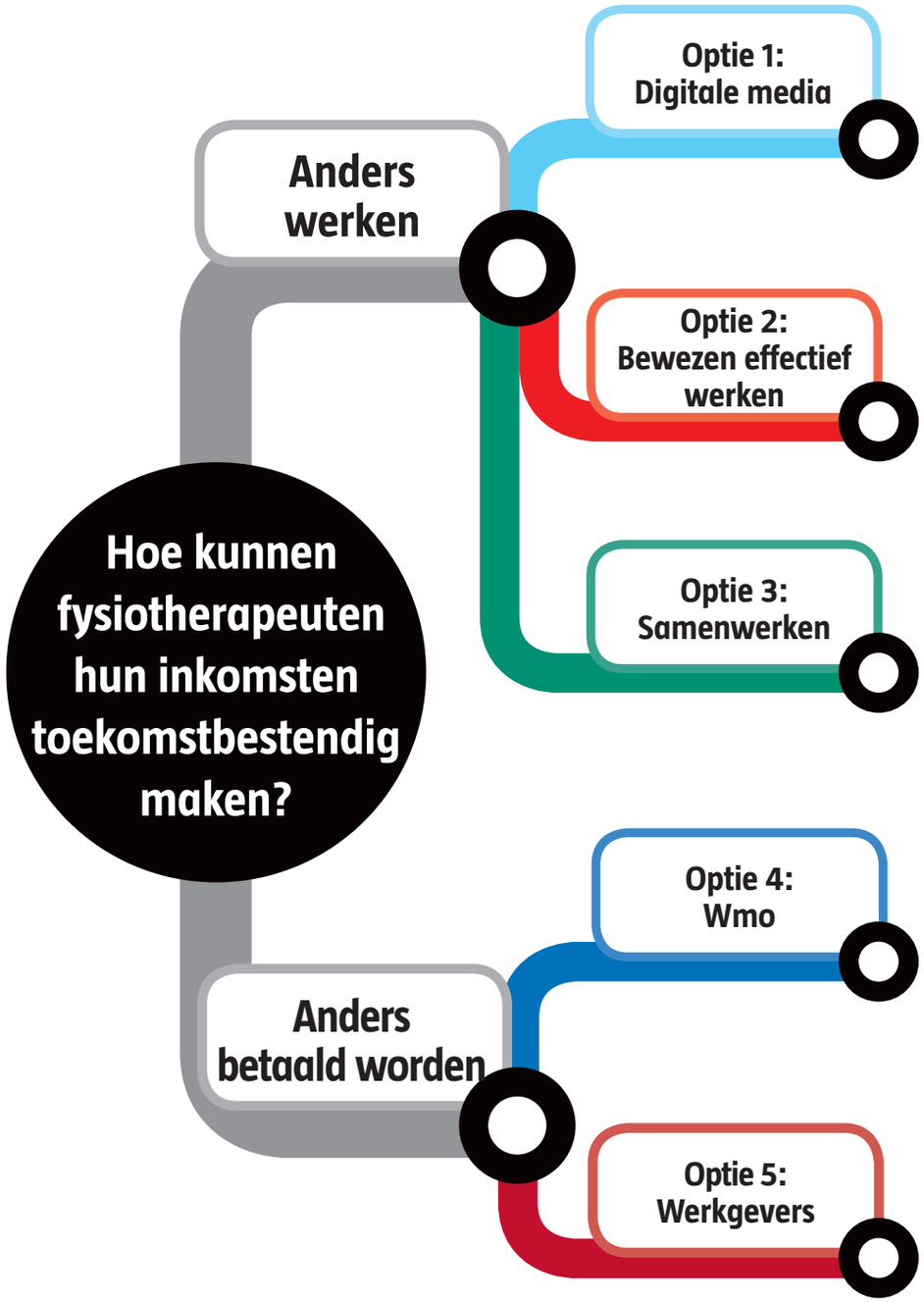
Dit digitale Kaartenboek is niet alleen geschreven ter informatie en inspiratie, maar ook als leidraad voor mogelijke uitvoering en opname in een voor u passend praktijkplan. Aanpassen en veranderen van uw bedrijfsplan? Hier ook praktijk van maken? Een verdienmodel maak je tenslotte niet zomaar: daar zijn vele voors en tegens aan verbonden. Ook die komen uitgebreid aan bod. Het is aan u welke afwegingen u voor uw praktijk of afdeling wilt maken. Niet iedereen wil hetzelfde doen, en dat is maar goed ook, want fysiotherapie is juist sterk door verscheidenheid en specialisatie in de markt. De meest succesvolle combinatie is natuurlijk altijd: goed vakmanschap gecombineerd met goed ondernemerschap.

Ik roep u van harte op om samen met uw collega's de opties eens te bekijken en te bespreken. U kunt daarin ook de ondersteuning vragen van VvAA-adviseurs.

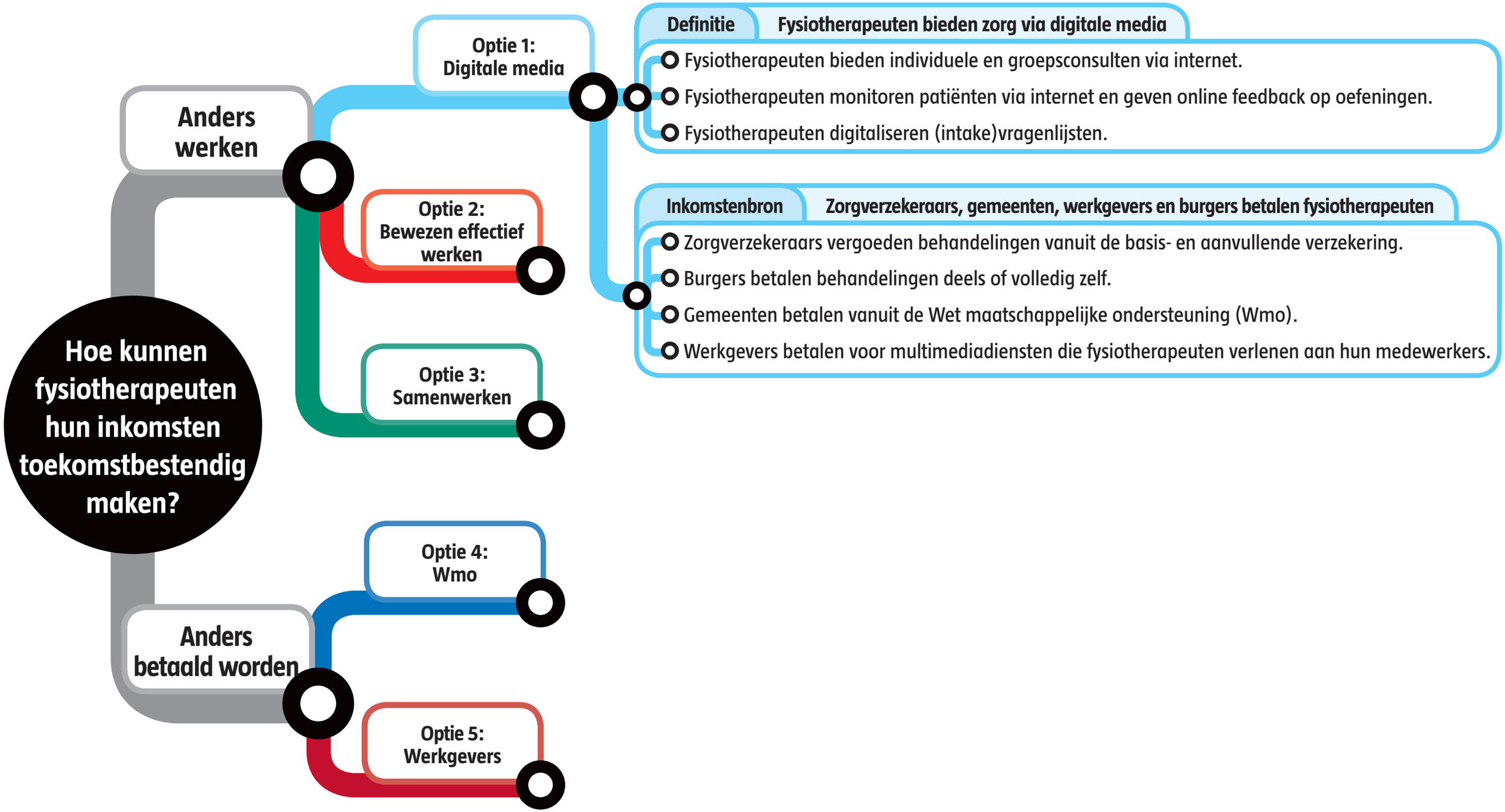
Tot slot wens ik u veel succes en werkplezier met het verder ontwikkelen van een vruchtbaar en toekomstbestendig verdienmodel voor uw praktijk of afdeling.

André Beens,
Lid Algemeen Bestuur,
Aandachtsgebied Markt
KNGF

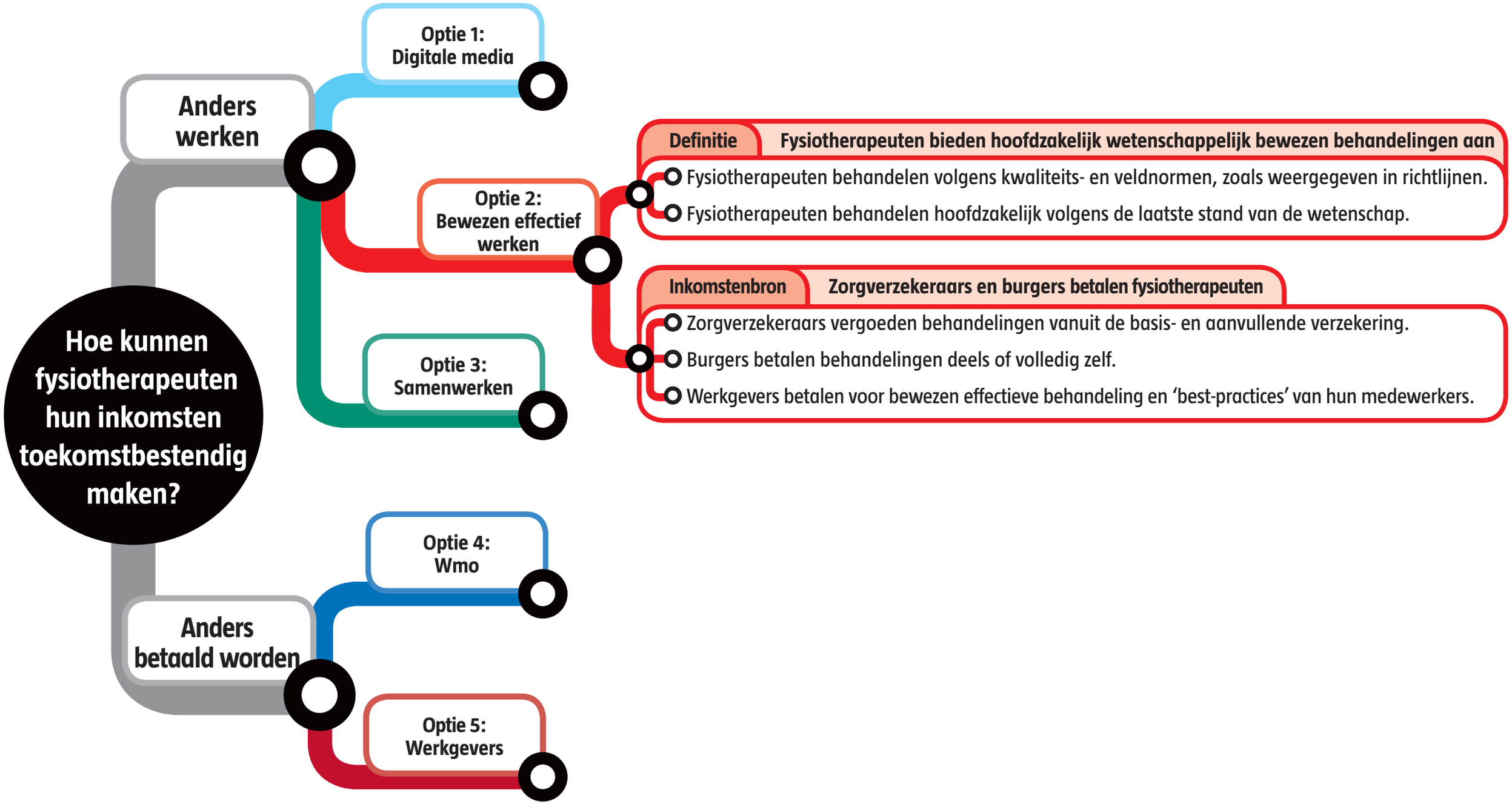
Overzichtskaart



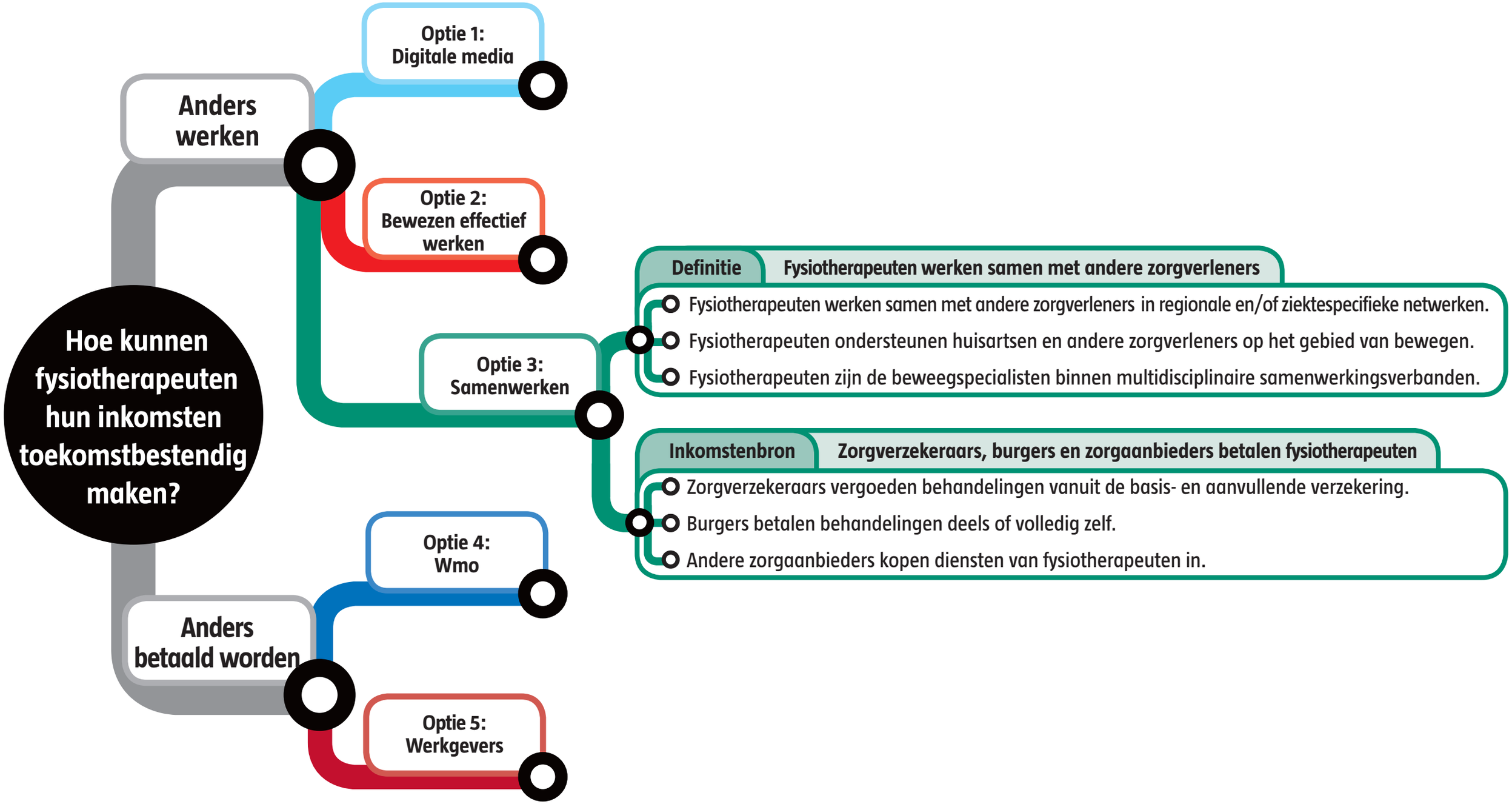
Overzichtskaart



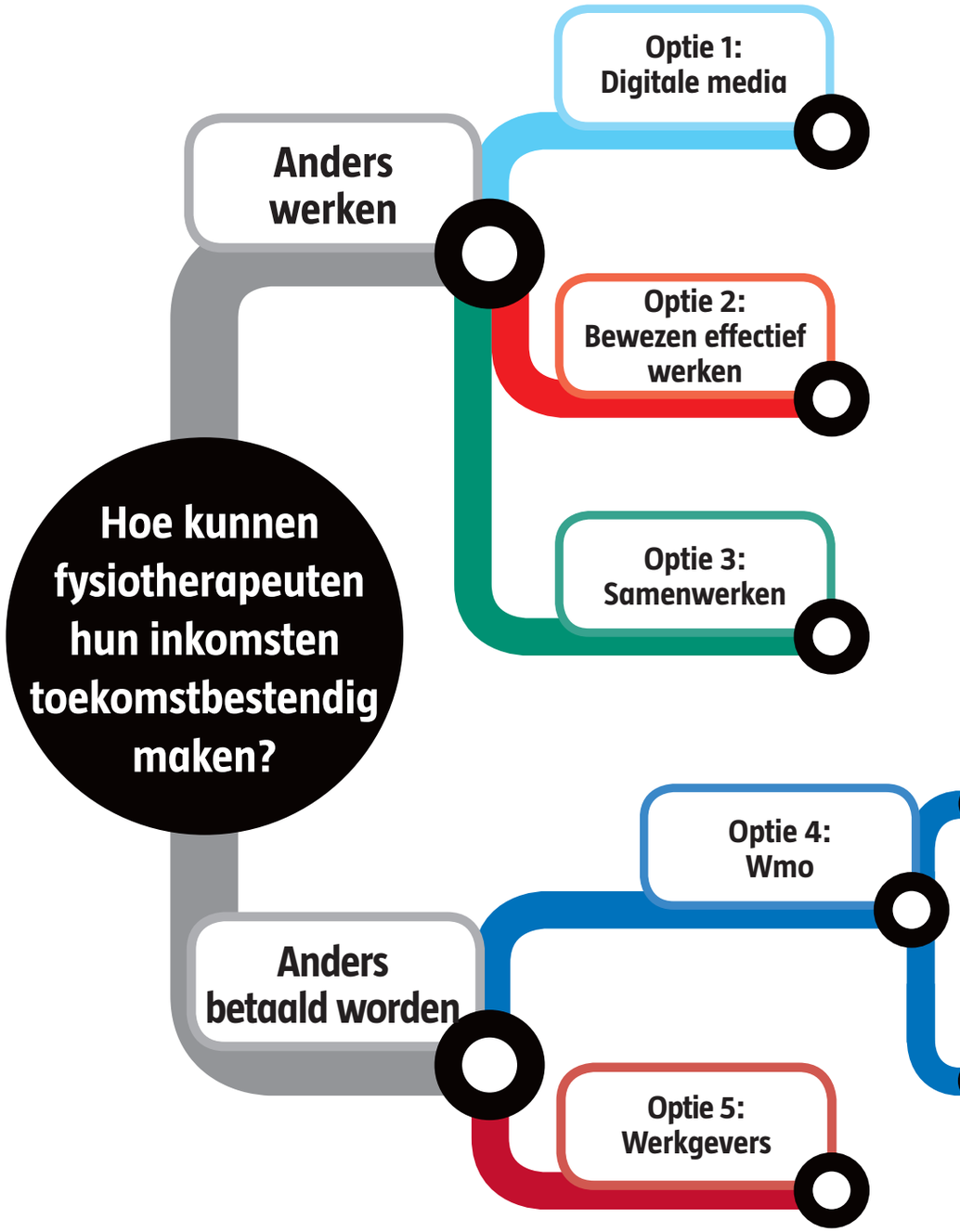
Overzichtskaart



Overzichtskaart



Overzichtskaart



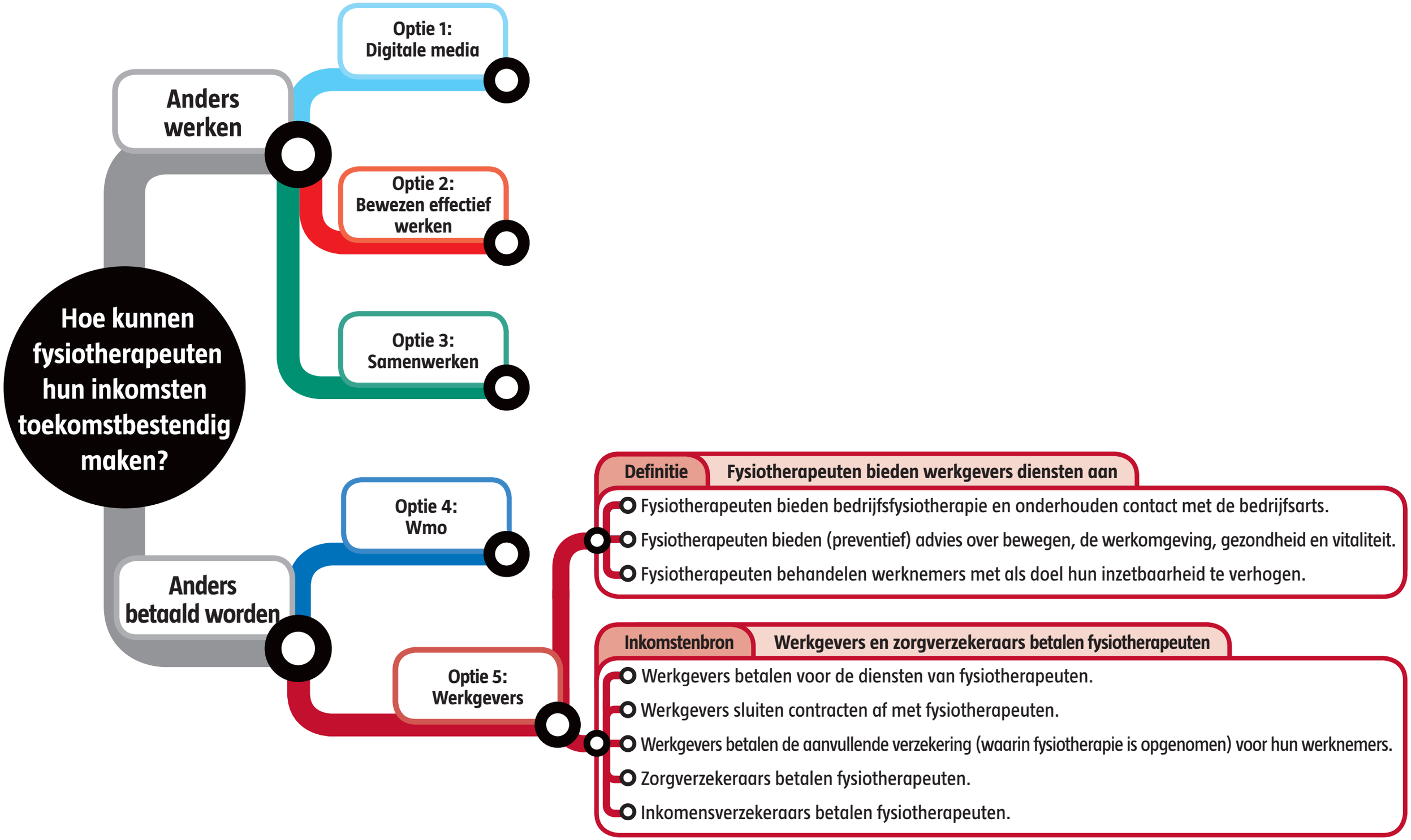
Definitie — **Fysiotherapeuten bieden diensten aan die worden betaald vanuit de Wmo**

- Fysiotherapeuten geven burgers en zorgverleners (preventief) advies over bewegen en vallen.
- Fysiotherapeuten bieden (sportieve) activiteiten aan die sociale contacten tussen burgers stimuleren.
- Fysiotherapeuten adviseren burgers en zorgverleners over het gebruik van hulpmiddelen.
- Fysiotherapeuten ondersteunen burgers bij zo lang en zelfstandig mogelijk blijven functioneren.

Inkomstenbron — **Gemeenten en aanbieders van Wmo-diensten betalen fysiotherapeuten**

- Gemeenten gaan samenwerkingsverbanden aan met fysiotherapeuten en betalen deze.
- Andere Wmo-aanbieders kopen diensten van fysiotherapeuten in.

Overzichtskaart



Optie 1: Digitale media

Definitie

- Fysiotherapeuten bieden individuele en groepsconsulten via internet.
- Fysiotherapeuten monitoren patiënten via internet en geven online feed-back op oefeningen.
- Fysiotherapeuten digitaliseren (intake)vragenlijsten.

Praktijk-voorbeeld

Argumenten-kaart

Realisatie-kaart

Martine Rooth

is initiatiefneemster van Fysiovoorjou.nl

Fysiovoorjou.nl biedt fysiotherapiebehandelingen op afstand aan mensen die niet verzekerd zijn, geen tijd hebben of een te kleine klacht en/of vraag hebben voor een uitgebreide intake, maar die wel gebruik willen maken van fysiotherapie. 'Ik wil mensen een professioneel alternatief bieden van hoge kwaliteit, en fysiotherapie meer toegankelijk en laagdrempelig maken', vertelt Martine. Fysiovoorjou.nl richt zich op de zelfredzaamheid van de patiënt, op actief oefenen en eigen verantwoordelijkheid. Het biedt een oefenprogramma dat past in het dagelijks leven en dat thuis te realiseren is. Online fysiotherapie is daar volledig op gericht en stelt het persoonlijk doel of de hulpvraag centraal. 'Het bieden van persoonlijk advies en oefeningen voor lichamelijke klachten die bij de persoonlijke situatie passen zijn voor mij de belangrijkste doelstellingen.' Een telefonisch-, webcam- of e-mailconsult is binnen 24 uur te realiseren volgens Martine. 'Op het moment dat het de patiënt uitkomt'. Het motto van Martine en Fysiovoorjou.nl is 'keep it simple': geen kostbare abonnementen, duidelijke inlogmogelijkheden voor de patiënt en een duidelijk en transparant concept. www.fysiovoorjou.nl

Optie 1: Digitale media

Optie 1: Digitale media

Wat zijn de belangrijkste argumenten voor en tegen de optie Digitale media?

Voor

Fysiotherapeuten besparen tijd en geld

- Fysiotherapeuten kunnen efficiënter en effectiever werken dankzij het gebruik van digitale media.

Fysiotherapeuten verbeteren hun dienstverlening

- Fysiotherapeuten houden meer tijd over voor contact met patiënten.
- Fysiotherapie is minder afhankelijk van tijd en plaats, patiënten kunnen altijd en overal behandeld worden.
- Fysiotherapeuten kunnen hun patiënten snel van een reactie voorzien.
- Fysiotherapeuten kunnen hun aanbod van diensten en producten uitbreiden.

Fysiotherapeuten bereiken meer doelgroepen en vergroten hun patiëntenbestand

- Fysiotherapeuten kunnen laagdrempelige en toegankelijke zorg bieden en zo meer patiënten bereiken.
- Fysiotherapeuten kunnen ook patiënten behandelen die niet in de buurt van de praktijk wonen.
- Fysiotherapeuten kunnen zichzelf beter zichtbaar maken en breder profileren.

Fysiotherapeuten vergroten hun werkplezier

- Fysiotherapeuten hebben meer tijd om hun vak uit te oefenen als ze hun administratie verder digitaliseren.
- Digitale media biedt fysiotherapeuten kansen om vernieuwend te werken.

Tegen

Optie 1: Digitale media

Wat zijn de belangrijkste argumenten voor en tegen de optie Digitale media?

Voor

Tegen

Het gebruik van digitale media kan moeilijk zijn

- De kans bestaat dat fysiotherapeuten digitale media gaan zien als doel en niet als middel.
- Het aanbod van diensten en producten wordt groot en onoverzichtelijk voor de fysiotherapeut en de patiënt.
- De regelgeving over het gebruik van digitale media is nog onduidelijk.

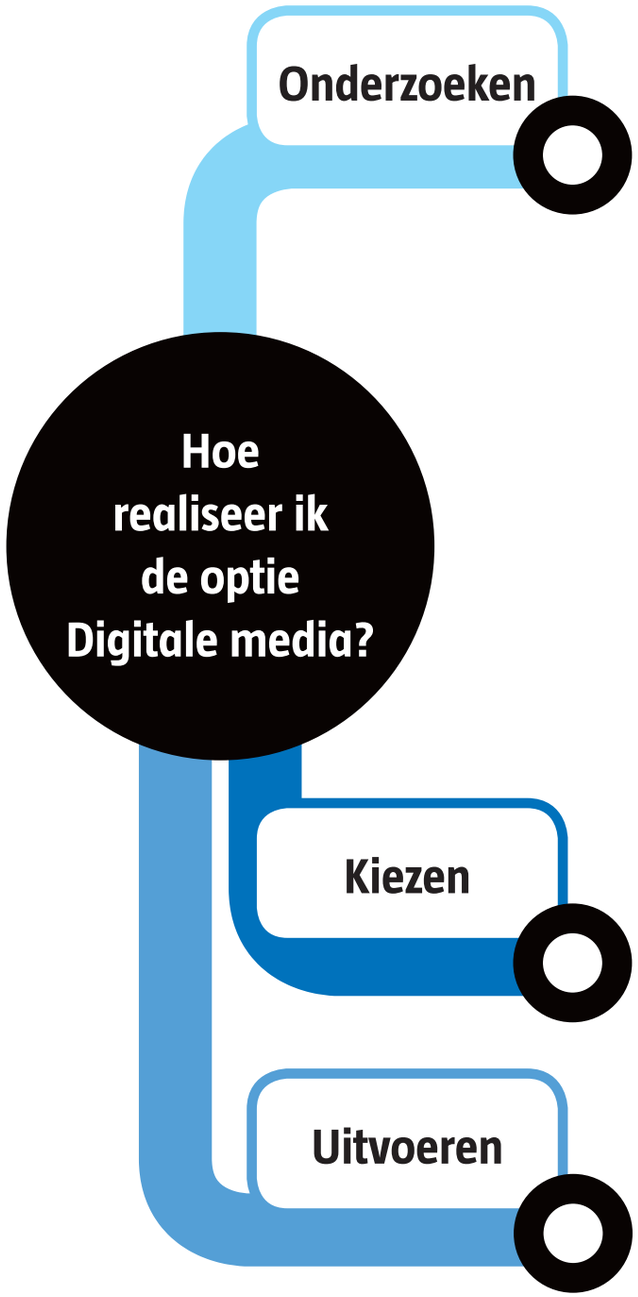
Werken met digitale media kan stressvol en duur zijn

- Fysiotherapeuten moeten ontwikkelingen op het gebied van digitale media bijhouden.
- Fysiotherapeuten snappen nauwelijks meer wat in hun praktijk gebeurt.
- Sommige fysiotherapeuten hebben geen affiniteit met digitale media.
- Werken met digitale media vergt forse investeringen van fysiotherapeuten.
- Fysiotherapeuten worden geconfronteerd met grote hoeveelheden data waar ze wat mee moeten.
- Patiënten verwachten een snelle reactie op digitale verzoeken, dit levert stress en vereist organisatie.
- Het is nog niet duidelijk of en hoe zorgverzekeraars diensten met digitale media gaan vergoeden.

Digitale media gaan ten koste van het contact met de patiënt

- Fysiotherapeuten vrezen minder direct fysiek patiëntencontact.
- Fysiotherapeuten vrezen dat de therapietrouw afneemt.
- Fysiotherapeuten kunnen niet al hun doelgroepen met deze diensten bedienen.

Optie 1: Digitale media



Optie 1: Digitale media

Hoe realiseer ik de optie Digitale media?

Onderzoeken

Ik verzamel kennis en doe onderzoek

- Ik inventariseer kennis en leerpunten van collega's die ervaring hebben met digitale media.
- Ik neem contact op met of softwarebedrijf over mijn wensen en mogelijkheden.
- Ik win advies in bij ICT-deskundigen zoals over 'serious gaming' en zorg dat ik geïnformeerd blijf.
- Ik win informatie in over vergoeding van eHealth door zorgverzekeraars.
- Ik zoek een belangenbehartiger of adviseur die de kennis heeft waar het mij aan ontbreekt.
- Ik maak gebruik van werk van partijen op landelijk en regionaal niveau zoals KNGF of Nictiz.
- Ik onderzoek of ik kan samenwerken met een ICT-bedrijf dat technologische deskundigheid heeft.

Kiezen

Uitvoeren

Optie 1: Digitale media

Hoe realiseer ik de optie Digitale media?

Onderzoeken

Kiezen

Ik maak keuzes en een plan

- Ik schrijf op basis van mijn onderzoeksgegevens een praktijkplan, waaronder een online marketingplan.
- Ik kies een ICT-bedrijf om mee samen te werken.

Uitvoeren

Optie 1: Digitale media

Hoe realiseer ik de optie Digitale media?

Onderzoeken

Kiezen

Uitvoeren

Ik geef uitvoering aan de optie en communiceer hierover

- Ik deel mijn werkzaamheden opnieuw in zodat ik efficiënter werk.
- Ik reserveer geld voor (toekomstige) investeringen en durf dit te investeren.
- Ik profileer mijzelf als multimediafysiotherapeut en maak mijzelf bekend bij potentiële patiënten.
- Ik vraag KNGF hulp om afspraken te maken met zorgverzekeraars over vergoeding van mijn digitale diensten.

Optie 2: Bewezen effectief werken

Definitie

- Fysiotherapeuten behandelen volgens kwaliteits- en veldnormen, zoals weergegeven in richtlijnen.
- Fysiotherapeuten behandelen hoofdzakelijk volgens de laatste stand van de wetenschap.

Praktijk-voorbeeld

Argumenten-kaart

Realisatie-kaart

Hans Bloo en Ellen Toet

zijn praktijkhouders in de regio Gelderse vallei

Hans Bloo en Ellen Toet zijn betrokken bij de Regionale Organisatie Fysiotherapie (ROF) in de Gelderse vallei. Binnen dit verband werken ze samen in een werkgroep rond chronisch obstructieve longziekten (COPD). In 2004 hebben zij meegewerkt aan het opzetten van een zorgprogramma rond deze chronische aandoeningen. Zorgverzekeraars hebben dit zorgprogramma in kunnen kopen als geïntegreerde ketenzorg. Hans en Ellen vertellen: Het programma richt zich op patiënten met complexe zorgvragen. De missie van de werkgroep is dat ze deze doelgroep therapeutisch maatwerk levert. Dit betekent zorg in de eigen leefomgeving, door gerichte expertise van zorgverleners die vanuit verschillende disciplines met elkaar samenwerken. De werkgroep wil door deze werkwijze bijdragen aan het optimaliseren van het bewegend functioneren van de complexe zorgpatiënt. Hierbij is het intensief samenwerken met vele andere disciplines die zijn betrokken bij de doelgroep erg belangrijk. In het zorgprogramma zijn deze onderlinge samenwerking binnen de eigen leefomgeving van de patiënt, en bewezen effectieve zorg de voorwaarden voor een succesvolle behandeling.’ Inmiddels wordt het zorgprogramma aangeboden via regionale zorgroepen en vanuit een geïntegreerd eerstelijnszorgcentrum.
www.rofgv.nl

Optie 2: Bewezen effectief werken

Optie 2: Bewezen effectief werken

Wat zijn de belangrijkste argumenten voor en tegen de optie Bewezen effectief werken?

Voor

Fysiotherapeuten verbeteren hun dienstverlening

- Fysiotherapeuten leveren effectief bewezen zorg en dus kwalitatief betere zorg.
- Fysiotherapeuten steken geen tijd meer in behandelingen die (mogelijk) niet werken.
- Fysiotherapeuten kunnen hun patiënten duidelijk aangeven wat zij wel en niet weten en behandelen.
- Fysiotherapeuten kunnen patiënten informeren over de slagingskans van behandelingen.
- De vraag naar specialisatie neemt toe en hiermee het onderscheidend vermogen.

Fysiotherapeuten kunnen zich sterk profileren

- Fysiotherapeuten hebben met bewezen effectief werken een sterk en aansprekend verhaal.
- Fysiotherapeuten kunnen zich specialiseren en zich profileren als specialist of niche-speler.

Effectiviteit is een sterk pakketcriterium

- Bewezen effectiviteit en kosteneffectiviteit zijn belangrijke criteria voor vergoeding door verzekeraars.
- Doordat fysiotherapeuten zich specialiseren neemt de praktijkvariatie af.

Tegen

Optie 2: Bewezen effectief werken

Wat zijn de belangrijkste argumenten voor en tegen de optie Bewezen effectief werken?

Voor

Tegen

Het behandelingsaanbod van fysiotherapeuten is kleiner

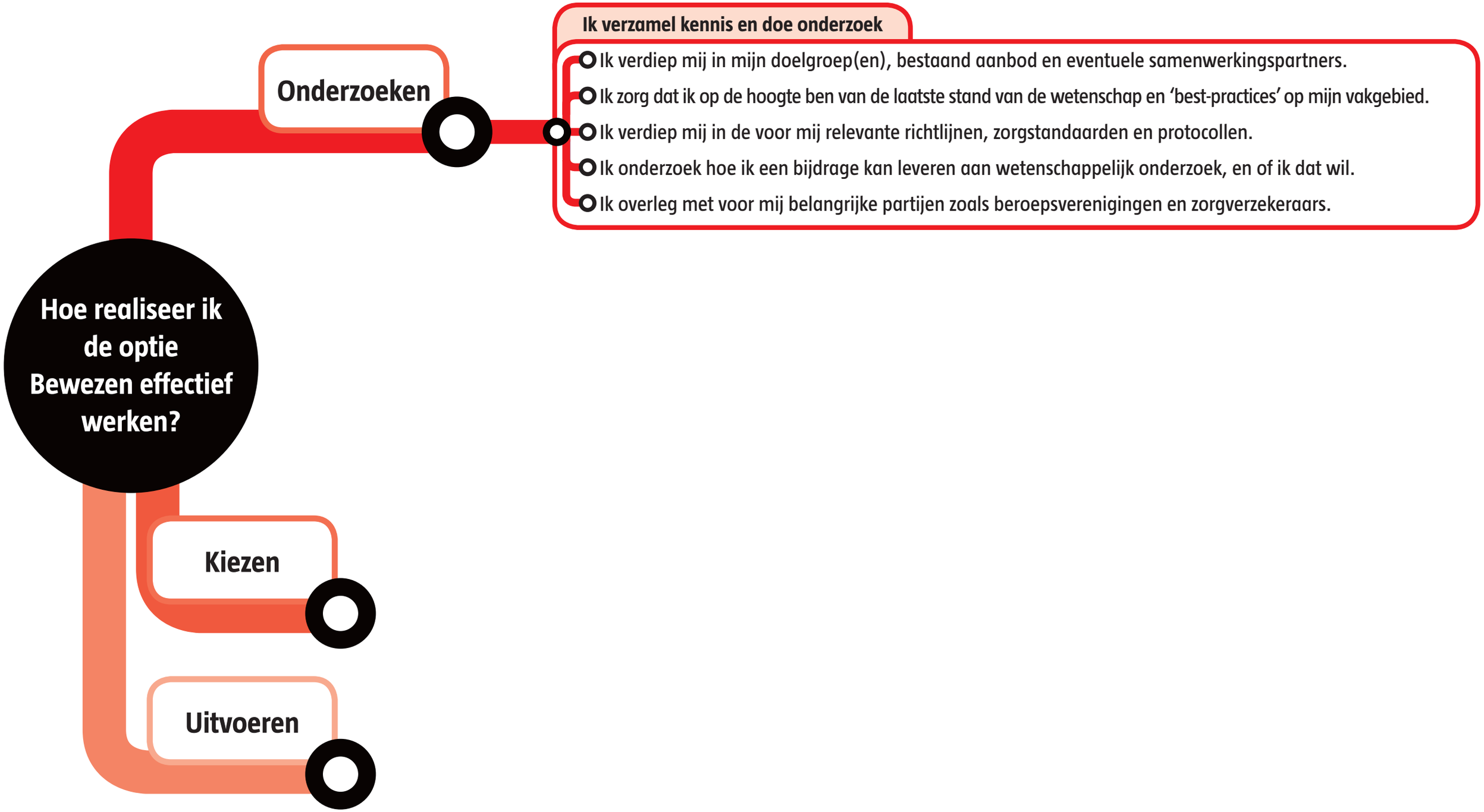
- Doordat fysiotherapeuten zich specialiseren neemt de breedte van behandelaanbod af.
- Lang niet alle behandelingen zijn wetenschappelijk onderzocht.
- Fysiotherapeuten kunnen niet verdienen aan behandelingen waarvan de effectiviteit onbekend of ontkend is.
- Een deel van de omzet verschuift of vervalt door specialisatie.

Specialisatie vraagt andere en nieuwe kennis van fysiotherapeuten

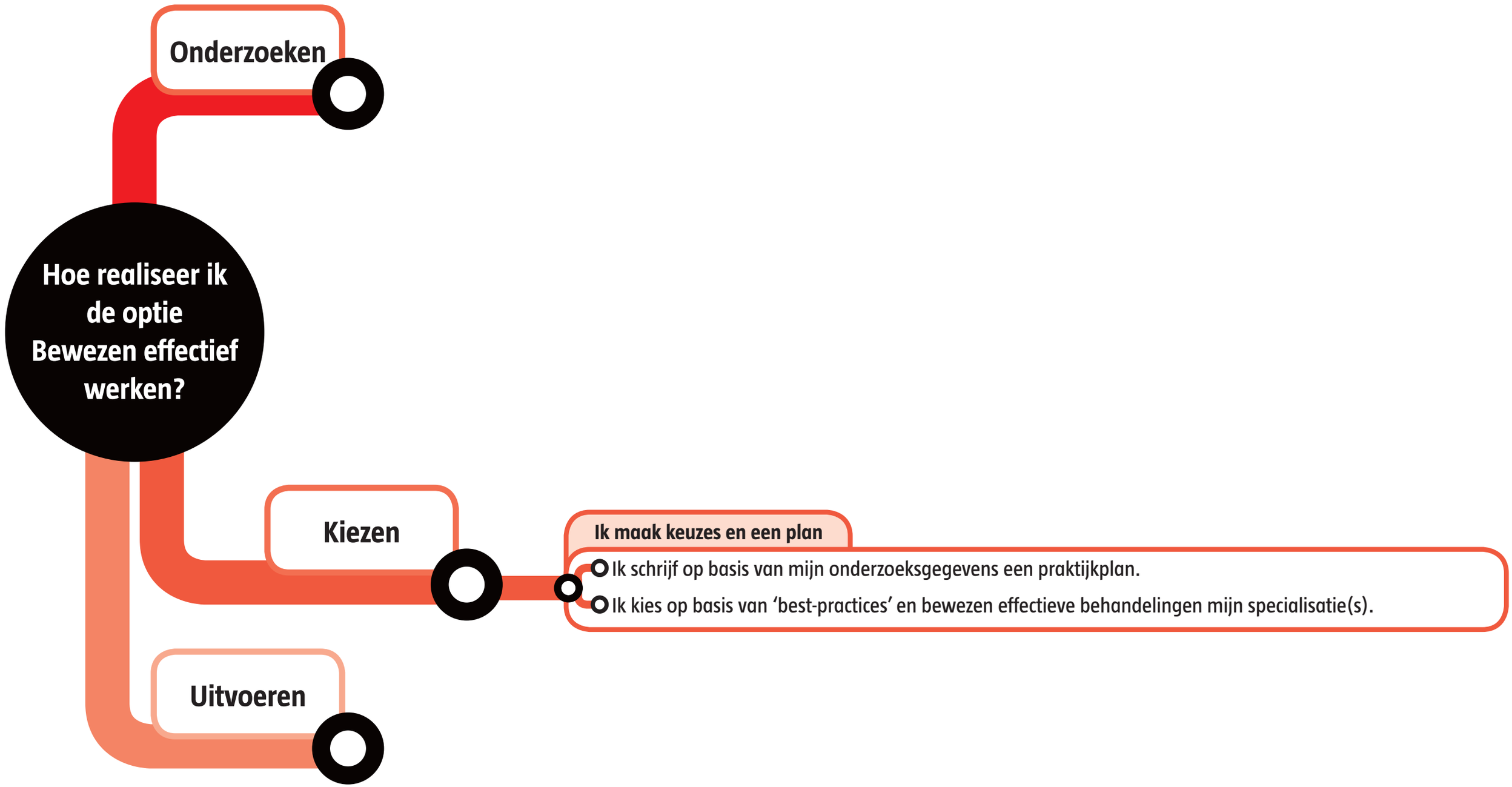
- Fysiotherapeuten verliezen de vaardigheden die horen bij de behandelingen die zij niet meer aanbieden.
- Specialisatie vereist continue aandacht voor en investeringen in scholing.

Optie 2: Bewezen effectief werken

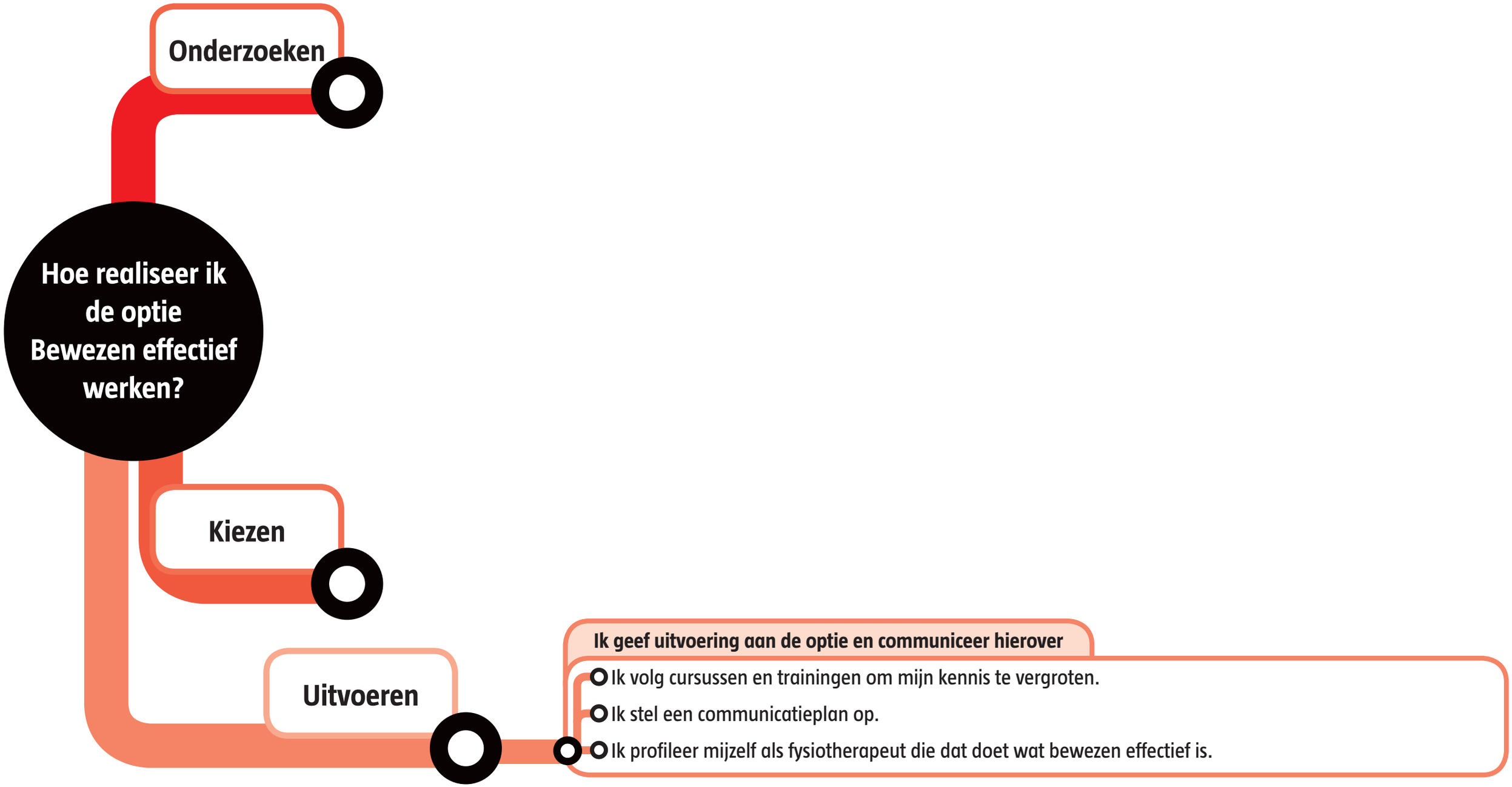
Optie 2: Bewezen effectief werken



Optie 2: Bewezen effectief werken



Optie 2: Bewezen effectief werken



Optie 3: Samenwerken

Definitie

- Fysiotherapeuten werken samen met andere zorgverleners in regionale en/of ziektespecifieke netwerken.
- Fysiotherapeuten ondersteunen huisartsen en andere zorgverleners op het gebied van bewegen.
- Fysiotherapeuten zijn de beweegspecialisten binnen multidisciplinaire samenwerkingsverbanden.

Praktijk-voorbeeld

Argumenten-kaart

Realisatie-kaart

Irma van Woudenberg

is voorzitter en manager van SaFyrA

SaFyrA is een goed georganiseerd monodisciplinair samenwerkingsverband van fysiotherapeuten in de regio Apeldoorn en omstreken. Het samenwerkingsverband is opgericht om de positie van fysiotherapeuten te versterken in een tijd waarin de eerstelijnszorg erg verandert. 'Het samenwerkingsverband van fysiotherapeuten is aanspreekpunt en gesprekspartner voor cliënten, andere zorgaanbieders en zorgverzekeraars voor onze regio in de eerste lijn', vertelt Irma. 'Wij vertegenwoordigen de eerstelijns fysiotherapeuten aangesloten bij de kerngroep zorg van de gemeente Apeldoorn. Deze kerngroep bestaat uit bestuurders van de grote zorginstellingen en is opgericht om de zorgsector te versterken. Dit gebeurt door kennisdeling en samenwerking op het gebied van werkgelegenheid en innovatie'.

Het platform zorg en ICT van de kerngroep werkt bijvoorbeeld samen met regionale ICT-bedrijven. Het doel is om te komen tot een gezamenlijk gedragen visie en ambitie op het snijvlak van zorg en ICT. Thema's hierbij zijn: wijkgericht werken, de cliënt centraal, ketenintegratie en verlaging van de administratieve druk. Irma geeft aan dat er een gezamenlijke inspanning wordt geleverd om voor patiënt en/of cliënt en zorgverlener een zo optimale mogelijke, innovatieve zorg- en communicatieomgeving te creëren.
Hiernaast heeft SaFyrA een voorzetnotitie geschreven bij de beleidsnota 'Op uw gezondheid 2013-2016' van de gemeente Apeldoorn. Na goedkeuring van de nota door de raad zal SaFyrA betrokken worden bij de uitvoeringsnota.
www.safyra.nl

Optie 3: Samenwerken

Optie 3: Samenwerken

Wat zijn de belangrijkste argumenten voor en tegen de optie Samenwerken?

Voor

Fysiotherapeuten sluiten aan bij de laatste ontwikkelingen

- Zorgverleners organiseren zich steeds meer in regionale of ziektespecifieke samenwerkingsverbanden.
- Overheid en zorgverzekeraars stimuleren samenwerking en kwaliteitsafspraken.
- Kwaliteit van zorg wordt steeds belangrijker, binnen netwerken worden kwaliteitsafspraken gemaakt.
- De kosteneffectiviteit van eerstelijnsinitiatieven wordt onderzocht, bewijs kan leiden tot vergoeding.

Samenwerkingsverbanden leveren patiënten op

- Als fysiotherapie deel uitmaakt van een samenwerkingsverband, wordt er eerder naar doorverwezen.
- Huisartsen verwijzen eerder door naar fysiotherapeuten met wie zij samenwerken.

Fysiotherapeuten worden uitgedaagd en hebben plezier in hun werk

- Fysiotherapeuten leveren kwalitatief hoogstaand werk dat voldoet aan kwaliteitsnormen.
- Fysiotherapeuten kunnen blijven doen waar ze goed in zijn.
- Fysiotherapeuten kunnen aanbod ontwikkelen voor specifieke doelgroepen.

Tegen

Optie 3: Samenwerken

Wat zijn de belangrijkste argumenten voor en tegen de optie Samenwerken?

Voor

Tegen

Fysiotherapeuten zijn afhankelijk van samenwerkingspartners

- Fysiotherapeuten blijven afhankelijk van doorverwijzingen van de huisarts.

Samenwerken is niet gratis

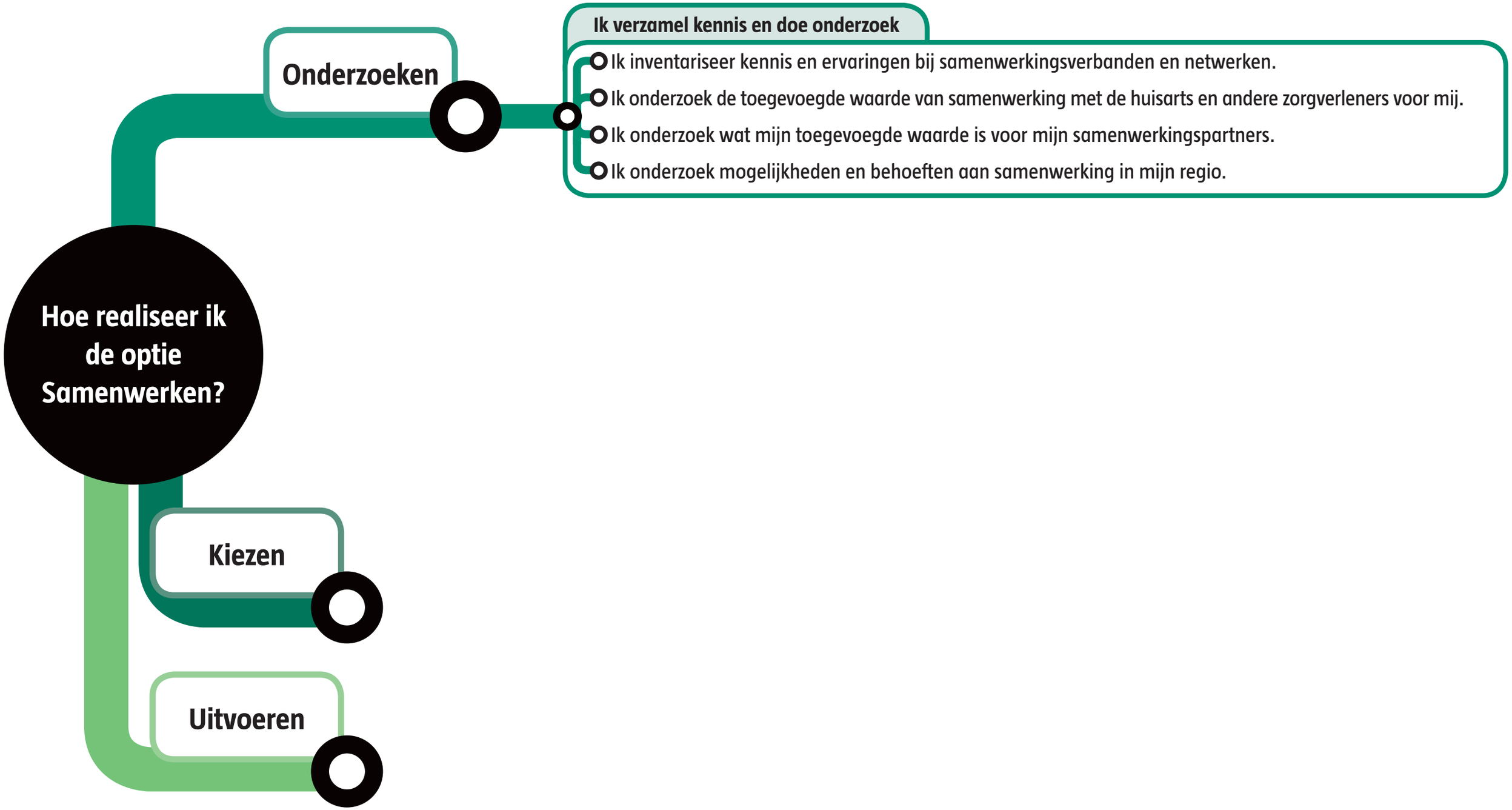
- Aansluiten bij een netwerk kost (vaak) geld.
- Fysiotherapeuten moeten zich (bij)scholen om aan kwaliteitsafspraken te kunnen voldoen.
- Niet iedereen wil en kan multidisciplinair werken.

Samenwerken vereist specialisatie

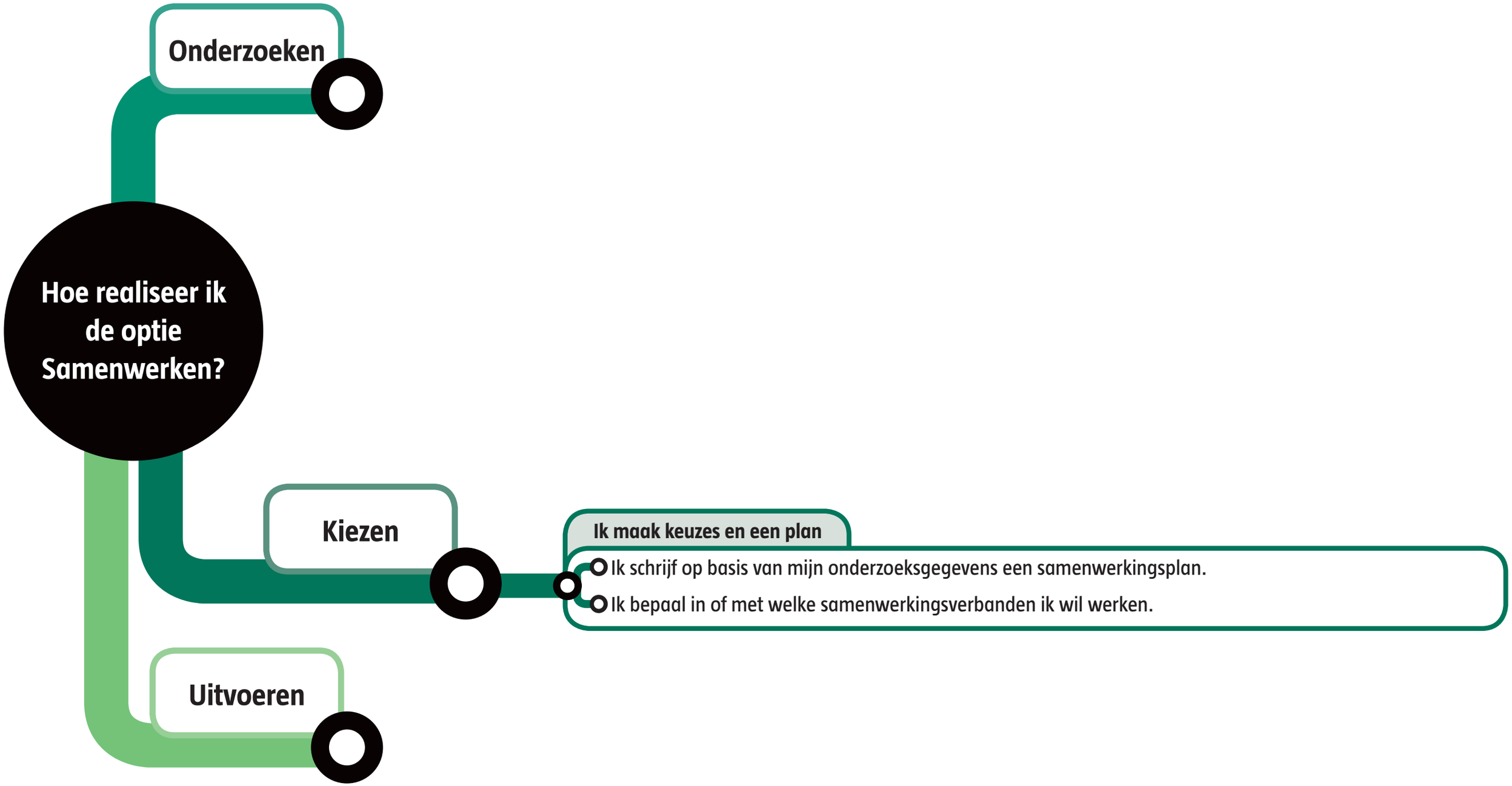
- Fysiotherapeuten in ziektespecifieke netwerken krijgen veel patiënten met dezelfde aandoening.
- Fysiotherapeuten die zich specialiseren, verkleinen hun behandelaanbod en doelgroep.

Optie 3: Samenwerken

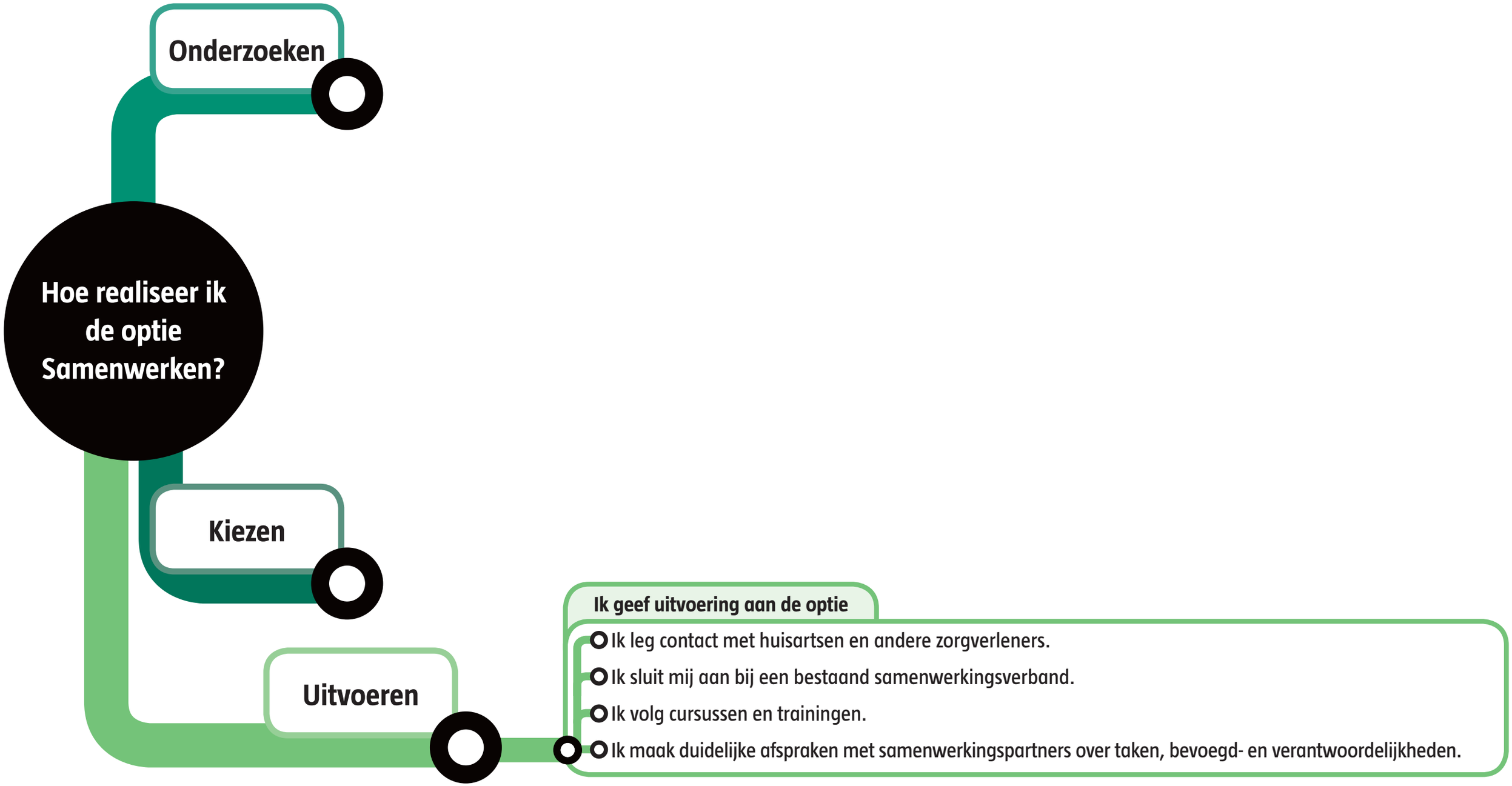
Optie 3: Samenwerken



Optie 3: Samenwerken



Optie 3: Samenwerken



Optie 4: Wmo

Definitie

- Fysiotherapeuten geven burgers en zorgverleners (preventief) advies over bewegen en vallen.
- Fysiotherapeuten bieden (sportieve) activiteiten aan die sociale contacten tussen burgers stimuleren.
- Fysiotherapeuten adviseren burgers en zorgverleners over het gebruik van hulpmiddelen.
- Fysiotherapeuten ondersteunen burgers bij zo lang en zelfstandig mogelijk blijven functioneren.

Praktijk-voorbeeld

Argumenten-kaart

Realisatie-kaart

Marijn Aalders

is initiatiefneemster van BigMove Institute

‘In de bouw- en energiesector is veel aandacht voor duurzaamheid. Ik zie toekomst in “duurzame gezondheid”. Vanuit die gedachte en de overtuiging dat ook de zorg beter en leuker kan, hebben huisarts Louis Overgoor en ik als fysiotherapeut in 2003 de eerste stap gezet in de ontwikkeling van BigMove´, vertelt Marijn.

‘Er bestaan in Nederland veel zorgprogramma’s gericht op klachten. BigMove is gericht op doelen van mensen, op invloed verkrijgen en het voeren van regie over hun gezondheid en functioneren. Ons zorgprogramma richt zich op groepen met een doel in plaats van doelgroepen.

Het BigMove GGZ-programma is voor patiënten met complexe problematiek en biedt een zorgtraject waarbij de individuele behandeling wordt gecombineerd met een dynamisch groepsproces. De patiënten, de (klinisch) psychologen en gespecialiseerde fysiotherapeuten werken intensief samen. De huisarts en praktijkondersteuner houden de zorgregie.

Het leuke is dat het werkt. Dit systeem biedt verschillende professionele groepen de mogelijkheid om samen, in de wijk, een duurzame behandeling te bieden. Door het BigMove GGZ-programma groeien mensen in lef, participeren meer en versterken hun invloed. Klachten en zorggebruik nemen af.’

BigMove wordt op vijfentwintig locaties in Nederland aangeboden. Het gaat om: ‘Ik doe meer, ik kan meer, ik wil meer en ik ben meer’.

www.bigmove.nu

Optie 4: Wmo

Voor
Wat zijn de belangrijkste argumenten voor en tegen de optie Wmo?
Tegen

Optie 4: Wmo

Wat zijn de belangrijkste argumenten voor en tegen de optie Wmo?

Voor

Gemeenten en de Wmo worden steeds belangrijker in de zorg

- Een steeds substantiëler deel van de zorg wordt gefinancierd vanuit de Wmo.
- Gemeenten worden in toenemende mate verantwoordelijk voor langdurige-, ouderen- en jeugdzorg.
- Steeds meer mensen wonen langer zelfstandig, zo nodig ondersteund vanuit de Wmo.
- Gemeenten hechten steeds meer belang aan preventie en beweegzorg.

Fysiotherapeuten vergroten hun bekendheid en hun patiëntenbestand

- Het uitvoeren van Wmo-diensten verschaft fysiotherapeuten naamsbekendheid in de buurt.
- Mensen gaan makkelijk naar een fysiotherapeut die ze kennen van Wmo-activiteiten.

De Wmo biedt fysiotherapeuten een nieuwe uitdaging

- Fysiotherapeuten gaan nieuwe, grotendeels onbekende taken uitvoeren.
- Onder de vlag van de Wmo kunnen fysiotherapeuten een breed scala aan diensten aanbieden.
- Fysiotherapeuten leren van en door samenwerking met partners die ook actief zijn op het terrein van de Wmo.

Tegen

Optie 4: Wmo

Wat zijn de belangrijkste argumenten voor en tegen de optie Wmo?

Voor

Tegen

Fysiotherapeuten zijn afhankelijk van de gemeente en politiek

- Fysiotherapeuten zijn afhankelijk van politieke besluitvorming en de onvoorspelbare waan van de dag.
- Fysiotherapeuten zijn afhankelijk van de besluitvormingssnelheid van gemeenten.

Fysiotherapeuten hebben geen kennis van deze markt

- Fysiotherapeuten weten niet hoe de gemeente is georganiseerd en kennen de cultuur niet.
- Fysiotherapeuten weten meer van ‘cure’ dan van ‘care’.

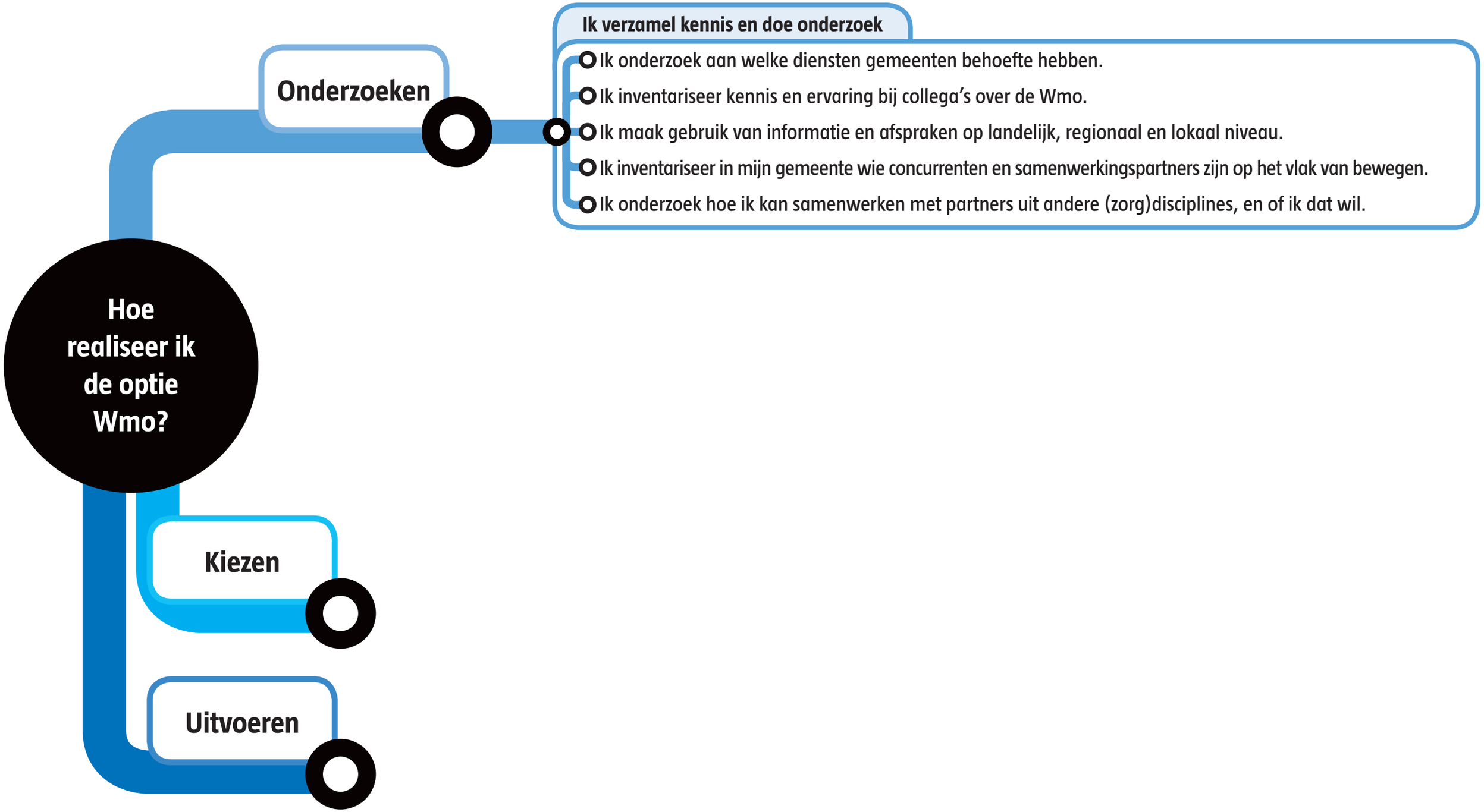
Fysiotherapeuten moeten een plek veroveren in de markt

- Fysiotherapeuten moeten veel tijd investeren in netwerken voordat het geld oplevert.
- Fysiotherapeuten moeten structureel veel tijd investeren in overleg met gemeenten.
- Fysiotherapeuten hebben concurrentie van andere deskundigen op het terrein van bewegen.
- Het tarief van fysiotherapeuten is relatief hoog voor Wmo-activiteiten.

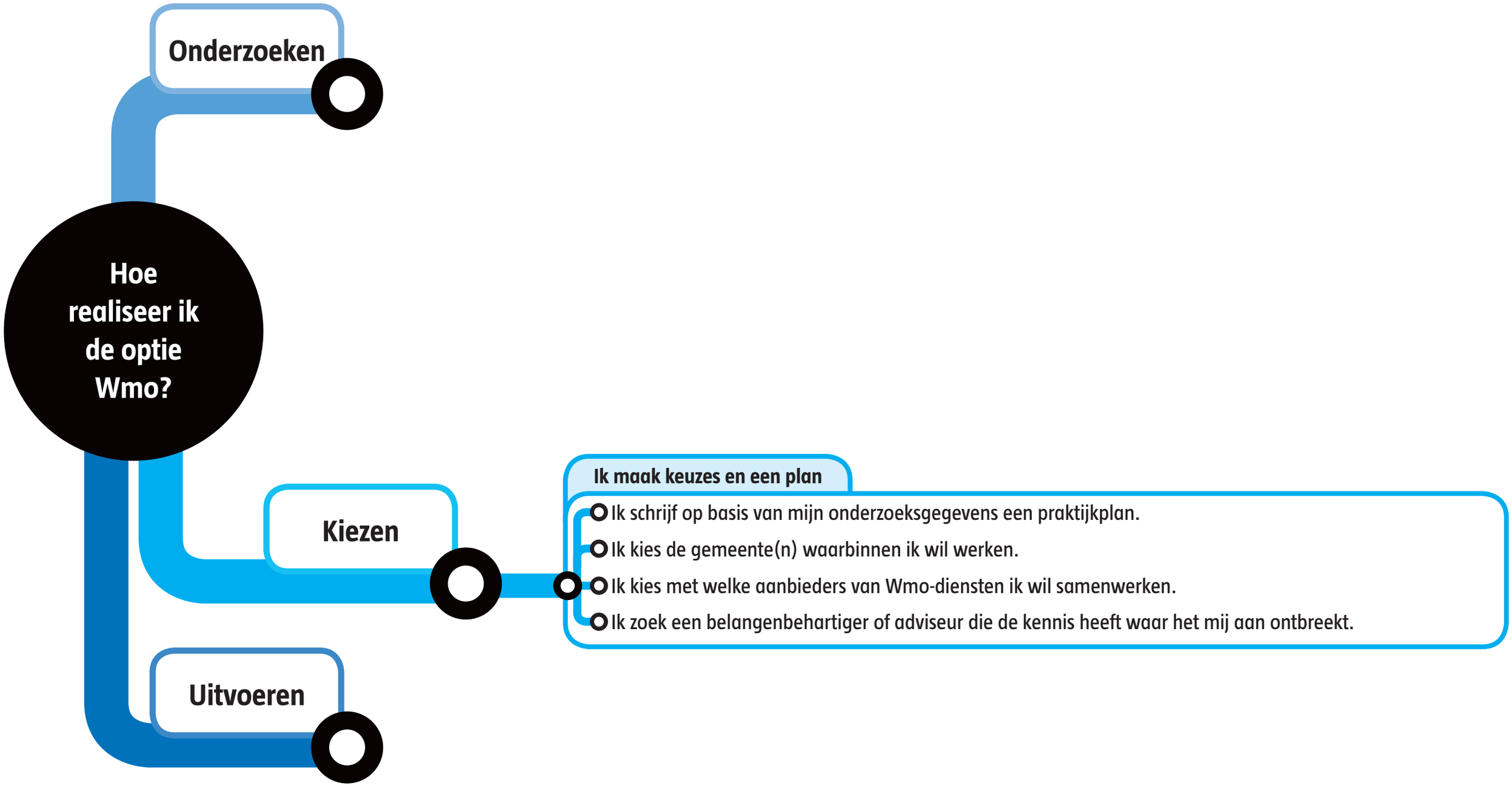
Optie 4: Wmo

Onderzoeken
Hoe realiseer ik de optie Wmo?
Kiezen
Uitvoeren

Optie 4: Wmo


Hoe realiseer ik de optie Wmo?
Onderzoeken
Ik verzamel kennis en doe onderzoek
Ik onderzoek aan welke diensten gemeenten behoefte hebben.
Ik inventariseer kennis en ervaring bij collega's over de Wmo.
Ik maak gebruik van informatie en afspraken op landelijk, regionaal en lokaal niveau.
Ik inventariseer in mijn gemeente wie concurrenten en samenwerkingspartners zijn op het vlak van bewegen.
Ik onderzoek hoe ik kan samenwerken met partners uit andere (zorg)disciplines, en of ik dat wil.
Kiezen
Uitvoeren

Optie 4: Wmo


Onderzoeken
Hoe realiseer ik de optie Wmo?
Kiezen
Ik maak keuzes en een plan
Ik schrijf op basis van mijn onderzoeksgegevens een praktijkplan.
Ik kies de gemeente(n) waarbinnen ik wil werken.
Ik kies met welke aanbieders van Wmo-diensten ik wil samenwerken.
Ik zoek een belangenbehartiger of adviseur die de kennis heeft waar het mij aan ontbreekt.
Uitvoeren

Optie 4: Wmo

Ik geef uitvoering aan de optie en communiceer hierover

- Een samenwerkingsverband van fysiotherapeuten ontwikkelt samen met de gemeente een plan.
- Ik laat de gemeente zien wat ik als fysiotherapeut voor hen en hun burgers kan betekenen.
- Ik laat andere aanbieders van Wmo-diensten zien wat ik voor hen kan betekenen.
- Ik maak mijzelf bekend bij en vindbaar voor potentiële verwijzers zoals het Wmo-loket, thuiszorg en sportclubs.
- Ik neem als deskundige deel aan multidisciplinair wijkteamoverleg.

Optie 5: Werkgevers

Definitie

- Fysiotherapeuten bieden bedrijfsfysiotherapie en onderhouden contact met de bedrijfsarts.
- Fysiotherapeuten bieden (preventief) advies over bewegen, de werkomgeving, gezondheid en vitaliteit.
- Fysiotherapeuten behandelen werknemers met als doel hun inzetbaarheid te verhogen.

Praktijk-voorbeeld

Argumenten-kaart

Realisatie-kaart

Bart van der Voort

is voorzitter van de Raad van Bestuur van Fysiofirst en Dorsanokliniek

Fysiofirst is een landelijk netwerk van specialisten op het terrein van snel en adequaat verzuimbeleid. Deze specialisten zijn direct inzetbaar. Zowel preventief, als bij (langdurig) verzuim en bij sportblessures. Bart vertelt: 'Het uitgangspunt is dat de werkgever de regie voert over zijn eigen verzuimbeleid. Hiermee kan hij de huidige arbodienstverlening sneller en krachtiger uitvoeren. Werkgevers hebben baat bij snelle en directe toegang van hun werknemers tot de fysiotherapeut en bedrijfsarts, maar ook bijvoorbeeld een neurochirurg, orthopeed of arbeidsjurist'. Fysiofirst biedt deze dienstverlening. Bij Achmea, Delta Lloyd en CZ is het Fysiofirst gelukt om hiermee een goede positie te verwerven. 'Het voordeel voor de werkgever is dat de meeste interventies worden vergoed door de zorgverzekeraar'. Werkgevers kunnen een abonnement nemen op het Fysiofirst Verzuimplan. 'Het is een minimale investering en bespaart verzuimdagen'.
www.fysiofirst.nl

Optie 5: Werkgevers

Optie 5: Werkgevers

Wat zijn de belangrijkste argumenten voor en tegen de optie Werkgevers?

Voor

Fysiotherapeuten zijn minder afhankelijk van bezuinigingen op de zorg

- Fysiotherapeuten zijn niet of minder afhankelijk van vergoeding van fysiotherapie door zorgverzekeraars.

Het werk van fysiotherapeuten levert werkgevers gezonde werknemers en geld op

- Werkgevers hebben steeds meer aandacht voor preventie van verzuim en vitaliteit van werknemers.
- Door nieuwe wetgeving worden zieke werknemers duurder voor werkgevers.
- De groep ‘oudere werknemers met chronische aandoeningen’ biedt fysiotherapeuten zekerheid op werk.
- Fysiotherapeuten leveren een substantiële bijdrage in het terugdringen van verzuim.
- Fysiotherapeuten verhogen de arbeidsproductiviteit.

Werken voor werkgevers biedt fysiotherapeuten een nieuwe uitdaging

- Fysiotherapeuten kunnen zich profileren op een werkgebied waar vraag is naar fysiotherapie.
- Fysiotherapeuten kunnen zich profileren op een werkgebied waar zij zelf graag willen werken.

Tegen

Optie 5: Werkgevers

Wat zijn de belangrijkste argumenten voor en tegen de optie Werkgevers?

Voor

Tegen

Fysiotherapeuten zijn afhankelijk van de economie en het aanbod in hun regio

- Fysiotherapeuten zijn afhankelijk van de economische situatie in hun regio.
- Fysiotherapeuten zijn afhankelijk van de werkgevers die in hun regio zijn gevestigd.
- Midden- en kleinbedrijven bieden fysiotherapeuten de meeste kansen maar hebben vaak weinig geld.
- Concurrenten zijn vaak al actief bij bedrijven die zich fysiotherapie kunnen veroorloven.

Fysiotherapeuten kennen de markt niet

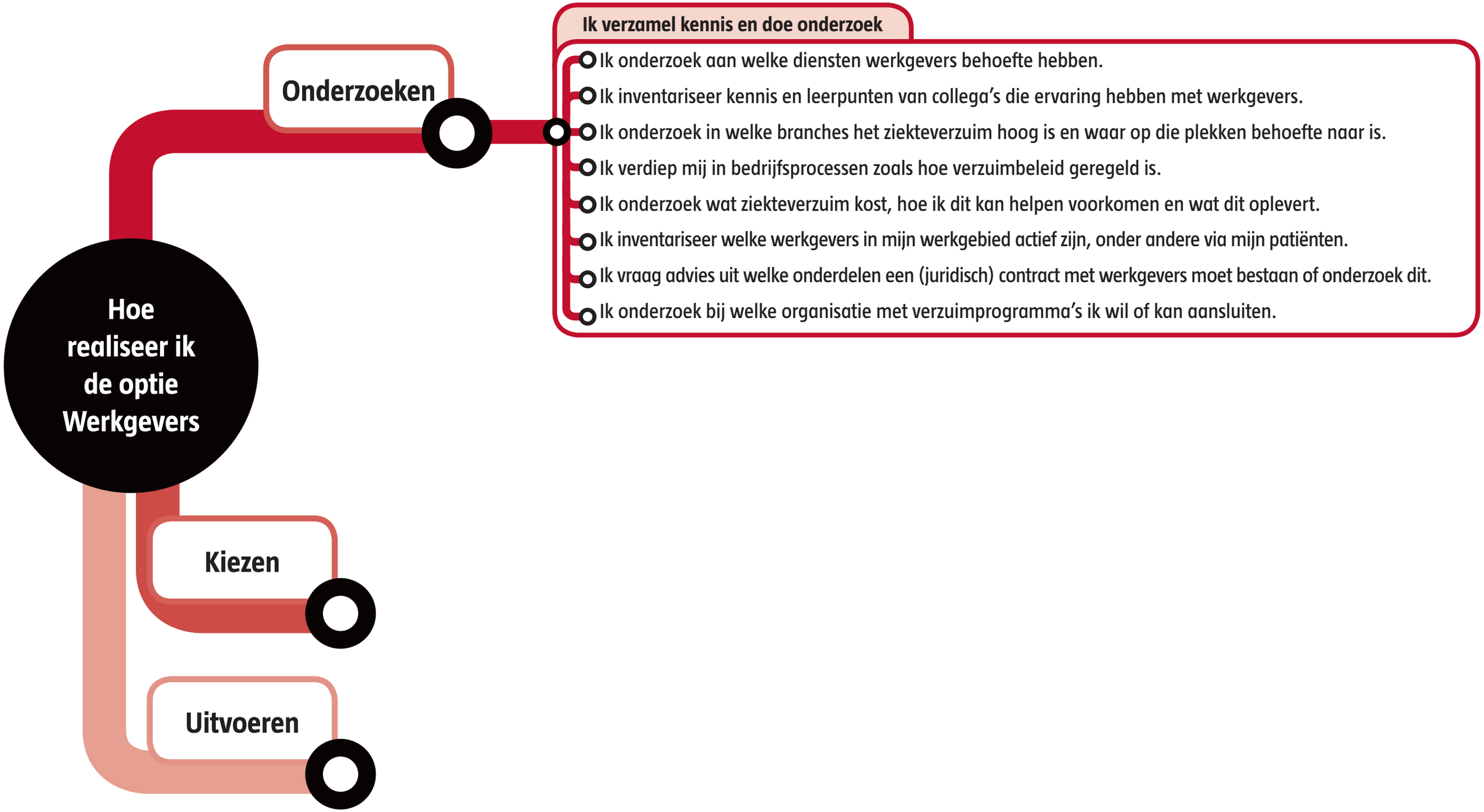
- Fysiotherapeuten zijn niet bekend met de cultuur en werkwijze van het bedrijfsleven.
- Fysiotherapeuten hebben weinig ervaring met werkgevers, arbodiensten en inkomensverzekeraars.

Fysiotherapeuten hebben ethische bezwaren

- Werkgevers kiezen de zorgverlener, dit brengt de keuzevrijheid van patiënten in gevaar.
- Werkgevers bepalen mede hoeveel behandelingen een werknemer maximaal kan krijgen.
- Het risico bestaat dat werkgevers het behandeltraject willen beïnvloeden en -gegevens willen inzien.

Optie 5: Werkgevers

Optie 5: Werkgevers



Optie 5: Werkgevers

Hoe realiseer ik de optie Werkgevers

Onderzoeken

Kiezen

Ik maak keuzes en een plan

- Ik schrijf op basis van mijn onderzoeksgegevens een bedrijfsplan.
- Ik bepaal mijn aanbod, bereken een goede kostprijs en bepaal mijn tarief.
- Ik bedenk in welke sector of branche, met welke werkgevers, ik graag wil samenwerken.
- Ik zoek een belangenbehartiger of adviseur die de kennis heeft waar het mij aan ontbreekt.

Uitvoeren

Optie 5: Werkgevers

Ik geef uitvoering aan de optie en communiceer hierover

- Ik leg contact met potentiële klanten: ondernemers en werkgevers.
- Ik leg potentiële opdrachtgevers uit welke diensten ik bied, wat dit hen kost en oplevert.
- Ik overtuig de verantwoordelijke personeelfunctionaris of HR-manager van mijn meerwaarde voor hun bedrijf.
- Ik ga verbintenissen aan met aansprekende en ‘goede’ werkgevers en lift mee op hun naam.

Nawoord

De vijf opties uit dit digitale Kaartenboek zijn door een groep van fysiotherapeuten en beleidsmedewerkers van KNGF en VvAA benoemd als meest toekomstbestendig. Tijdens het denkproces hebben deze deskundigen ook andere mogelijkheden genoemd. Hoewel deze mogelijkheden uiteindelijk niet tot de hoogst geprioriteerden behoorden willen wij u deze ideeën niet onthouden. Wellicht staat er juist een idee tussen dat u aanspreekt. Wij willen benadrukken dat er wat ons betreft geen beste of slechtste ideeën zijn: Wat goed voor u is, wordt bepaald door uw praktijksituatie, uw omgeving en vooral uw persoonlijke doelstellingen. Andere ideeën voor toekomstbestendige inkomensbronnen die genoemd zijn tijdens de denksessies zijn onder te verdelen in de volgende zes opties:

- Fysiotherapeuten laten zich inhuren door intramurale organisaties zoals verpleegafdelingen van zorgcentra.
- Fysiotherapeuten delen faciliteiten met collega's en verhuren die aan zorg- en welzijnsinstellingen.
- Fysiotherapeuten adviseren klanten van bedrijven in hulp- en vervoersmiddelen over goed gebruik hiervan.
- Fysiotherapeuten specialiseren zich in deelgebieden waaraan in hun regio behoefte is.
- Fysiotherapeuten nemen ook ergotherapeutische behandelingen op in hun aanbod.
- Fysiotherapeuten lichten burgers voor over wat wel en niet wordt vergoed.

Wij willen iedereen die heeft meegewerkt aan de totstandkoming van dit digitale Kaartenboek hartelijk danken.

André Beens
Lid Algemeen Bestuur
Aandachtsgebied Markt
KNGF