

# CONNECT

HET RELATIEMAGAZINE VAN FYDEE

# SPIN IN HET WEB

## HET GEHEIM VAN SUCCES:

HOE KAN HET DAT SOMMIGE PRAKTIJKEN VOL IN BLOEI STAAN, TERWIJL ANDERE PRAKTIJKEN ELK JAAR MEER DODE BLOEMBLAADJES ZIEN VALLLEN?

---

KIJK ALTIJD HOE JE EEN ANDER KUNT HELPEN  
IN PLAATS VAN HOE ZIJ JOU KUNNEN  
HELPEN - **MARIEKE SPRIETSMA**

ALLE KNOPJES MOETEN  
GOED STAAN  
- **JAN EVERS**

WAAROM HET LOONT OM BEWUSTE KEUZES  
TE MAKEN EN DAAR VOLLEDIG VOOR TE  
GAAN - **GEERT VAN 'T HULLENAAR**

**HET SUCCES VAN GEVEN**  
5 IJZERSTERKE NETWERKTIPS

PAG. 04

**WAAR GAAT DE ZORG NAARTOE?**  
DE VERZORGINGSSTAAT TREEDT TERUG

PAG. 06

**DE KRACHT VAN MULTIDISCIPLINAIR SAMENWERKEN**  
VAN EERSTELIJNS NAAR TWEEDELIJNS ZORG

PAG. 08

**STUCK IN THE MIDDLE?**  
DURF TE KIEZEN!

PAG. 10

**WAAROM SPECIALISEREN?**  
PASSENDE FYSIOTHERAPIE VOOR IEDERE AANDOENING

PAG. 12

**SPECIALISTISCHE NETWERKEN**  
KANS OF DOODDOENER?

PAG. 16

**DE KRACHT VAN EEN NETWERK**  
RUGVISIE – EEN TOTAALOPLOSSING VOOR RUGKLACHTEN

PAG. 18

**RUGVISIE DOCENTEN AAN HET WOORD**  
WAT ZIT VERBORGEN ACHTER DE FYSIEKE KLACHT?

PAG. 22

**EEN WERELD ZONDER VERZEKERAARS**  
HOE VERDIEN JE GELD IN DE EERSTELIJNS ZORG?

PAG. 24

**EXTRA OMZET GENEREREN**  
SSSLAAP LEKKER TIJDENS DE M LINE SLAAPDAG

PAG. 26

**TREED BUITEN DE BESTAANDE KADERS**  
ANDULLATIE THERAPIE ALS AANVULLING OP REGULIERE FYSIOTHERAPIE

PAG. 28

**HET GEHEIM VAN SUCCES**  
ALLE KNOPJES MOETEN GOED STAAN

PAG. 30

**HET GAAT OM DE DETAILS**  
DE RANDZAKEN MOETEN KLOPPEN

PAG. 32

**HOE TREK JE NIEUWE KLANTEN AAN?**

PAG. 34

**5 TIPS HOE JE EEN KRACHTIG NETWERK OM JE HEEN SPINT**

PAG. 36

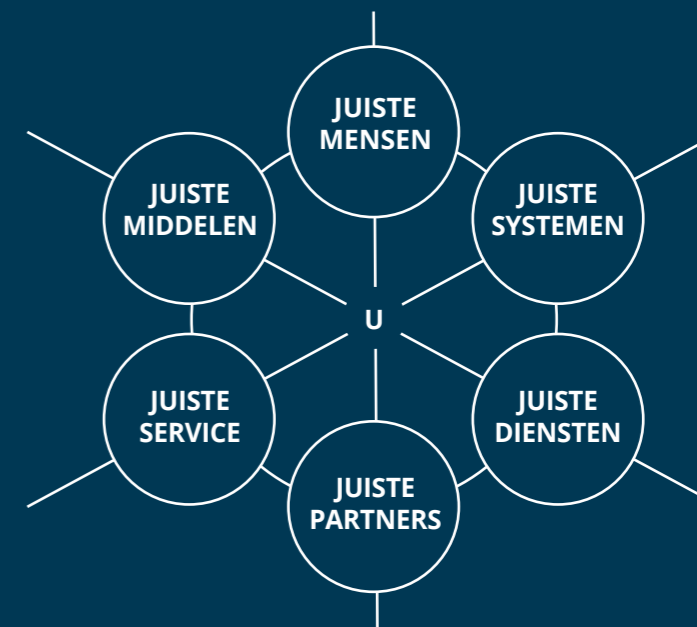
**VOORDEEL VOOR IN DE PRAKTIJK**  
FYDEE PARTNERS UITGELICHT

PAG. 38

**SAMEN STERK DE TOEKOMST TEGEMOET?**  
AANSLUITING BIJ FYDEE

PAG. 40

## DE TOEKOMST VAN ONS VAK: WEES EEN 'SPIN IN HET WEB'



Een spin roept bij veel mensen een negatieve associatie op. Ik woon in de polder en heb regelmatig een 'gezellige' joekel op bezoek. Deze onuitgenodigde gast, gaat bij mij dan ook weer linea recta terug de natuur in. Toch fascineren deze beestjes mij. Heb je wel eens goed naar een spinnenweb gekeken? Hoe kundig en schitterend dat in elkaar zit. Als je ziet hoe snel zo'n klein beestje zo'n krachtig web in elkaar weet te spinnen, dan is dat op zijn minst bewonderenswaardig.

Ik begin hierover, omdat de markt dit ook steeds meer van ons vraagt. Het gaat allang niet meer alleen om het verlenen van zorg. Vanuit de zorgverzekeraars word je gedwongen om een heel administratiecircuit in te richten, wil je nog iets vergoed krijgen. Je hebt veel meer werk om uiteindelijk hetzelfde of nog minder vergoed te krijgen. Huisartsen bundelen ook steeds vaker hun krachten en gaan samen met een fysiotherapeut en apotheek in een gezondheidscentrum zitten. De fysiotherapeut in hetzelfde gebouw krijgt dan ook automatisch het gros van de patiënten doorverwezen, waardoor je als zelfstandige praktijk al snel buiten de boot valt. Hoe vaak denk je 'waarom heb ik daar niet aan gedacht'?

Er zal de komende jaren een kaalslag gaan plaatsvinden in onze branche. De politiek is grillig, verzekeraars geven ons geen duimbreedte, klanten worden kritischer en onze tarieven staan zwaar onder druk. Hoe kan het dat sommige praktijken alsnog vol in bloei staan, terwijl andere praktijken elk jaar meer dode bloemblaadjes zien vallen?

Daarmee kom ik toch weer terug op 'de spin in het web', waarbij je als fysiotherapeut een doorzichtig web om je heen moet gaan spinnen van de juiste samenwerkingspartners, medewerkers, kennis, service, systemen en producten. De basis hierbij is om vanuit een visie, keuzes te durven maken en heel gericht te werk te gaan. Als het web net zo kundig en strak in elkaar zit als dat van een spin, dan heb je gegarandeerd succes!



Rein-Jan Elenbaas  
Directeur Fydee

# 5 IJZERSTERKE NETWERKTIPS VAN ZORGBEMIDDELAAR MARIEKE SPRIETSMA



Marieke Sprietsma is één van de oprichtsters van VOOR, een bemiddelingsformule tussen organisaties en Zelfstandig Professionals (ZP'ers) in de zorg. Fydee heeft haar professionele mening gevraagd over het belang van netwerken en hoe dat werkt in de praktijk. In dit artikel deelt zij haar ervaringen met ons en geeft een aantal ijzersterke netwerk-tips.

## ..... HET SUCCES VAN GEVEN .....

### *Kun jij als echte 'spin in het web' eens aangeven waarom netwerken zo belangrijk is?*

Een netwerk opbouwen is belangrijk omdat je elkaar kunt versterken, aanvullen en op elkaar kunt terugvallen. Het gaat om de gemeenschappelijke deler achter het netwerken. Netwerken moet niet het doel zijn, maar wat je ermee wilt bereiken. Je kunt niet verwachten dat als je iets communiceert de ander er direct op reageert. Ik zie het als een 'verleidingsspel'. Ik vind het een sport om een afspraak te regelen. Creativiteit, doorzettingsvermogen en trots zijn op jezelf of op je product, dat is het geheim.

### *Hoe pak je het aan?*

Belemmerende overtuigingen zitten vaak in jezelf. Mensen die gaan netwerken (aan acquisitie doen) zetten hun diensten vaak te breed neer, zijn bang om te kiezen. Heel belangrijk is dat je niet moet willen verkopen, maar wilt delen. Niet de vraag wat jij wilt van anderen, wat je hen kunt geven is essentieel! Wil je bijvoorbeeld een goede band opbouwen met huisartsen in de omgeving? Heb je ze dan weleens de vraag gesteld hoe je ze kunt helpen hun werk gemakkelijker te maken, kunt ontzorgen?

Marieke werkt zelf veel met zorgbestuurders, zij zijn vaak lastig te pakken te krijgen. Zij geeft aan dat je in ieder geval niet bang moet zijn om afgewezen te worden. Ik bel nooit! Geloof niet in sales funnel verhalen. Alle eerste contacten lopen bij mij via mail of LinkedIn, zodat ik goed over toon inhoud en timing na kan denken. Bij mij is bijna één op de twee contacten direct raak. Waarom? Ik stop er veel aandacht in! Ik verdiep mij echt in de persoon met wie ik contact wil leggen. Is hij/zij gevoelig voor lekker eten? Ken ik hem/haar van een gezamenlijke borrel? Alles wat ik weet over de persoon benut ik in het eerste contactmoment.

Je kunt beter veel aandacht stoppen in één goede, dan tien snelle oppervlakkige acties. Netwerken kost heel veel tijd en hier moet je tijd voor vrijmaken.

In principe moet je er altijd mee bezig zijn, probeer steeds verbindingen te leggen. Vraag bijvoorbeeld als je patiënten aan het behandelen bent wat ze doen, waar ze van houden, wat hun hobby's zijn. Wees nieuwsgierig en je zult zien dat er onverwachte deuren voor je open gaan.

### *De 5 ijzersterke tips van Marieke*

1. Zorg er allereerst voor dat je volledig achter je product of dienst staat. Dat je het niet wilt verkopen, maar anderen gunt het te ervaren.
2. Kijk altijd hoe je een ander kunt helpen in plaats van hoe zij jou kunnen helpen. Bijvoorbeeld als een huisarts moeite heeft met de juiste doorverwijzing bij patiënten met huidproblemen, biedt dan aan om voorlichting te geven in de praktijk.
3. Gaat niet, bestaat niet! Sta in je kracht en geloof in jezelf.
4. Verdiep je echt in de interesses van een ander en waar een ander gevoelig voor is. Een goed begin is het halve werk.
5. Uitgangspunt moet nooit verkopen zijn, maar een win-win situatie creëren.

VOOR is een bemiddelings-formule voor tijdelijke en vaste functies. Onze ambitie is 'zaken doen en goed doen' combineren door 10% van onze volledige omzet te doneren aan een maatschappelijk project van een van onze opdrachtgevers. VOOR gelooft in de kracht van een netwerk en samen meer bereiken dan je voor mogelijk houdt. Want met mensen die VOOR zijn kom je verder!



**“ER GAAT EEN VERSCHUIVING  
PLAATSVINDEN VAN  
TWEEDELIJNSZORG NAAR  
EERSTELIJNSZORG”**

## WAAR GAAT DE ZORG NAARTOE?

*Jeroen van den Oever, bestuurder en directeurvoorzitter Fundis, deelt zijn visie waar de zorg naartoe gaat en welke stappen hij heeft genomen om de toekomst van Fundis veilig te stellen.*

### Over Jeroen van den Oever

Jeroen is van huis uit econoom en is zo goed als zijn hele carrière al werkzaam in de zorg. Als voormalig directeur van zorgverzekeraar Ohra en zorgverzekeraar Achmea, weet hij precies hoe de wereld van verzekeraars eruit ziet. Deze ervaring heeft hij goed kunnen toepassen in zijn tijd als zorgondernemer, waarbij Jeroen zowel in het buitenland als in Nederland voor zorgprojecten en als interim manager werd ingehuurd. Inmiddels is hij alweer 6 jaar werkzaam bij Fundis. Fundis participeert in bedrijven die zorg en diensten leveren aan chronisch zieken en kwetsbare ouderen in de regio's Zoetermeer, Midden-Holland en West-Utrecht.



### Waarom Fundis?

In 2009 ben ik bij Fundis gaan werken, toen nog onder de naam Vierstroom. In die tijd was dat één van de circa 20 zorgmolochs in Nederland en had het heel zwaar. Wij moesten hard knokken om het weer gezond te krijgen, wat uiteindelijk in 2012 is gelukt! Toen kwam de vraag: Hoe gaan wij nu de toekomst in? De verzorgingsstaat treedt terug en bij de AWBZ (Algemene Wet Bijzondere Ziektekosten) kon je niet meer aankloppen voor alles. Daarnaast krijgen wij steeds meer te maken met 'ont-medicalisering'. Burgers nemen steeds meer het heft in eigen handen in plaats van zich te beroepen op de hulp van ziekenhuizen en medische hulpinstanties. Dat is de reden dat wij een verregaande manier van decentralisatie hebben doorgevoerd. Fundis kun je zien als een netwerkorganisatie waaronder 22 aparte kleinere en grote bedrijven resulteren. De stroeve zorgmoloch van weleer is daarmee verleden tijd.. Op deze manier zijn wij veel beter in staat om de cliënt en de markt te bedienen.

### De voordelen van het opknippen:

1. Wij kunnen nu vele malen sneller en efficiënter reageren en zijn als organisatie een stuk flexibeler. Veel managementlagen zijn eruit gesneden.
2. Wij kunnen nu veel makkelijker samenwerkingen aangaan.
3. Risico's spreiden, minder kwetsbaar voor geheel.
4. Kleinschaligheid stimuleert ook ondernemerschap, speelt in op klantbehoeften en zorgt voor meer betrokkenheid bij medewerkers. De grote partijen uit het Fundis netwerk sluiten de contracten met zorgverzekeraars en de kleinere partijen sluiten zich aan als onderaannemer. Hierdoor houden wij ook de zorgverzekeraar tevreden."

### Welke innoverende zorginitiatieven staan op je naam?

- Moreel verplichte netwerkparticipatie hebben wij geïnitieerd. Dit is een aantal jaar geleden veel in het nieuws geweest. Hierbij wordt de familie nauwer betrokken bij de zorg van de bewoners uit de verpleeghuizen. Eigen regie, meer betrokkenheid. Nog steeds staan er hiervoor cameraploegen uit allerlei landen voor de deur, omdat deze manier van participatie nog geen gemeengoed is in veel landen.

- Verpleeghuiszorg in de thuissituatie bieden. Concept dat gepaard gaat met de inzet van domotica, betrokkenheid van familie en een groot sociaal netwerk vereist. Verpleeghuiszorg thuis is met name bedoeld voor mensen met dementie. Momenteel doen zo'n 20 mensen mee met een experiment.

### Hoe ziet de zorg er over 5-10 jaar uit?

Verzorgingsstaat wordt alsmat minder, brokkelt af. Wat komt er voor in de plaats? Het kan twee kanten opgaan. Mantelzorg of zorg uit eigen portemonnee betalen. Hoe gaan we dat als samenleving invullen? Steeds meer mooie initiatieven ontstaan in bepaalde steden om samen voor elkaar te zorgen, bijvoorbeeld senioren die met elkaar een villa kopen. Maar wat moet er terecht komen van de eenzame dame die geen geld en geen netwerk heeft?

Ziekenhuizen worden kleiner en gespecialiseerder. Er gaat een verschuiving plaatsvinden van tweedelijnszorg naar eerstelijnszorg, maar dan beter georganiseerd. Er zal steeds meer druk komen op ziekenhuizen. Onnodige opnames worden vermeden, ziekenhuizen worden alleen nog ingezet voor de zware ingrepen en opnames. Kwetsbare ouderen worden nu nog gemakkelijk in ziekenhuizen opgenomen. Deze zogenaamde 'draaideur' patiënten kosten 1000 euro per dag.

Welke kant wij opgaan is helemaal afhankelijk in hoeverre de saamhorigheid een hype is of echt body krijgt/heeft. En is het alleen voor de groep weggelegd die zelf makkelijk contact legt en een groot sociaal vangnet heeft?

### Positie van verzekeraars en politiek?

Met name de politiek zal bepalen welke kant wij opgaan en of het experiment van de regie in handen van de zorgverzekeraars leggen, zal slagen. Bijzonder model in NL. Spreekt hem aan. Gedrag van verzekeraars zal spannend worden. SP en PVV aan de macht kan er zo maar weer voor zorgen dat het plan van verzekeraars weer de kast in gaat. Zeer politiek gevoelige omgeving. Zorg is altijd een sector waarvan de toekomst onzeker is.

### Specialisatie of generalisatie?

Lastig, 2e lijn neigen verzekeraars te kiezen voor specialisatie, maar ontstaat nu beetje wildgroei. Verzekeraars moedigen efficiënte en hoge kwalitatieve zorg aan, maar willen geen leegstand in ziekenhuizen. Waar gaan we naartoe: Shop-in-shop ziekenhuizen of geïntegreerde zorg?

### Is de zorg straks nog betaalbaar?

De zorg moet betaalbaar en voor iedereen toegankelijk zijn en blijven, op welke manier dan ook.

**“VERZEKERAARS MOEDIGEN EFFICIËNTE  
EN HOGE KWALITATIEVE ZORG AAN”**



# DE KRACHT VAN MULTIDISCIPLINAIR SAMENWERKEN

GEZONDHEIDSCENTRUM HEERDE

Brinklaan 7 t/m 15

ARTHELEK HEERDE  
MAATSCHAP FYSIOTHERAPEUTEN HEERDE  
FYSIOTHERAPEUTISCH CENTRUM HEERDE  
HUISFYSIOTHERAPIE, TENS & COACHING



*Zorgvraagstukken nemen toe in zowel aantal als complexiteit. Tegelijkertijd staat ook de betaalbaarheid van de zorg sterk onder druk. Deze ontwikkeling vraagt om krachtenbundeling. In het Gezondheidscentrum Heerde zijn meerdere zorgdisciplines gevestigd die nauw met elkaar samenwerken. Michiel Treffers, mede-eigenaar van Fysiotherapeutisch Centrum Heerde, vertelt trots over deze bijzondere samenwerking. "Het verbetert de kwaliteit van al onze behandelingen."*

"We zijn begonnen als praktijk met vier fysiotherapeuten. Een aantal jaar geleden kwam Fydee met het voorstel om te kijken naar de mogelijkheden om met onze praktijk revalidatie aan te bieden. Met een aantal andere praktijk eigenaren zijn we naar verschillende praktijken geweest om te kijken hoe zij dat uitvoeren. Dat zag er goed uit!"

Fysiotherapeutisch Centrum Heerde startte vervolgens met een aantal proeftrajecten met reguliere patiënten. In de loop der jaren is de praktijk doorgroeid naar een groot gezondheidscentrum dat ze samen met de huisartsenpraktijk en apotheek hebben laten bouwen. Het centrum werd nog verder uitgebreid met een praktijk voor kinderfysiotherapie, een praktijk voor oefentherapie Cesar, psychosomatiek en coaching en een verloskundigenpraktijk.

**"HET WAS EIGENLIJK DANKZIJ FYDEE DAT MICHIEL GEÏNTERESSEERD RAAKTE IN HET MULTIDISCIPLINAIR SAMENWERKEN."**

## BREED GESPECIALISEERD

"Sinds wij in het gezondheidscentrum zijn gevestigd, is ons Fysiotherapeutisch Centrum behoorlijk uitgebreid", vertelt Michiel. "We hebben een groot team van zo'n 18 fysiotherapeuten en iedereen heeft zijn eigen specialisatie." Vanwege de vele specialisaties die de praktijk in huis heeft, zien Michiel en zijn team veel verschillende patiënten. "Ons patiëntenbestand varieert van baby's met een bepaalde voorkeurshouding tot jeugd met een groeiachterstand of juist een groeispurt, maar we helpen bijvoorbeeld ook patiënten met lage rugklachten en ondersteunen geriatrische sportgroepen."

**"IN HET BEGIN WILDEN WE ALLES ZELF DOEN, MAAR SOMS HEB JE ECHT ANDEREN NODIG."**

## GEZAMENLIJKE REVALIDATIEZORG

In overleg met de revalidatiearts is Michiel gaan kijken naar de additionele disciplines die zij nodig achtten voor de revalidatiezorg. "We zijn begonnen met een ergotherapeut en psycholoog. Daarnaast hebben we ook contacten gelegd met een lokale orthopedisch schoenmaker, een diëtiste en maatschappelijk werker voor bepaalde trajecten."

Het team van verschillende zorgdisciplines heeft een wekelijks multidisciplinair overleg (MDO). "Samen brengen we de vooruitgang van onze patiënten in kaart. Worden doelstellingen behaald? Zijn er nog vervolgtrajecten nodig? Welke disciplines kunnen de juiste ondersteuning bieden?" Het samenwerken met meerdere disciplines biedt de praktijk veel voordelen, beaamt Michiel. "Het verbetert de kwaliteit van onze behandelingen, ook binnen de reguliere fysiotherapie. We schakelen nu makkelijker en vaker met andere specialisten. In het begin wilden we alles zelf doen, maar soms heb je echt anderen nodig."

## ZORG DICHTBIJ HUIS

Voorheen waren chronische patiënten min of meer gedwongen om enkele tientallen kilometers te rijden naar de revalidatiecentra in steden als Zwolle of Arnhem. Sommigen zelfs op een dagelijkse basis. "Met de komst van ons multidisciplinaire centrum in Heerde is dat gelukkig niet meer nodig", licht Michiel tevreden toe.

"Dankzij de samenwerking met andere collega's hebben we nu alle kennis, ervaring en middelen in huis om deze patiënten zelf te behandelen. Onze patiënten zijn daar erg blij mee, omdat ze nu niet meer zover hoeven te reizen. In het begin was het wennen voor de verwijzers die normaal doorverwezen naar de centra in de grote steden, maar ook de revalidatieartsen zijn inmiddels super enthousiast over onze aanpak. Het was ons streven om mensen lokaal te behandelen en daar zijn we in geslaagd."



**MICHIELS GOUDEN TIP:  
LAAT ZIEN WAT JE DOET EN MAAKT HET MEETBAAR**

*"Het is heel belangrijk om te communiceren met verwijzers en een goede band met hen op te bouwen, zeker waar het gaat om een dienstverlening als revalidatie. Niet alleen de patiënt moet de meerwaarde van jouw zorg zien, maar ook zeker de verwijzers in de regio. Het is mooi als ze al eens een patiënt hebben doorverwezen, dan kun je daarop terugkoppelen en persoonlijk toelichting geven. Zorg ervoor dat je zinvol rapporteert: omschrijf heel SMART wat je doet, wat je wilt bereiken en wat je bereikt hebt. Laat zien wat je doet, maak het meetbaar en zorg voor een goede terugkoppeling en rapportage."*

# DURF TE KIEZEN!

*Het Rughuis is een gespecialiseerde tweedelijns gezondheidszorginstelling, met inmiddels vijf locaties. Vanuit een interdisciplinaire, gedragswetenschappelijke, individuele en intensieve aanpak wordt er gewerkt met mensen die lijden aan een complexe ernstige chronische rug-, bekken- en/of nekpijn stoornis. Geert van 't Hullenaar is verantwoordelijk voor de Kennis Academie. In dit artikel laat hij zien waarom bewuste keuzes maken, loont!*



**Geert van 't Hullenaar**  
Het rughuis

## **Wat is je achtergrond?**

Ik ben altijd geïnteresseerd geweest in sport en beweging. Vandaar mijn keuze om Gezondheid- en Bewegingswetenschappen te gaan studeren aan de Universiteit Maastricht. Ik vond dit een mooie studie, maar te beperkt. Het was vooral gericht op onderzoek en ik miste het menselijke aspect hierin. Daarom besloot ik daarna nog fysiotherapie te gaan studeren.

Ik heb jarenlang met veel passie als fysiotherapeut gewerkt. Later ben ik dit gaan combineren met een docentfunctie bij de Opleiding Fysiotherapie van de Hogeschool Zuyd. Naast het praktiseren van het vak hield ik mij steeds meer bezig met ontwikkeling en kwaliteit. Ik vond daar veel nieuwe uitdagingen: Zo heb ik behandelprotocollen voor een kwaliteitsnetwerk fysiotherapie geschreven en projectmatig bijgedragen aan ontwikkelingen binnen de fysiopraktijk en de opleiding.

## **Hoe ben je bij Het Rughuis terecht gekomen?**

Bij Het Rughuis kwamen al mijn interesses tot uiting in één functie. Ik houd mij bezig met een stuk wetenschappelijk onderzoek, onderwijs en de ontwikkeling van de behandelmethodiek. Deze drieluik vind ik enorm afwisselend en uitdagend. Bij Het Rughuis vinden we het continu scholen van onze zorgprofessionals en het aanbieden van de beste behandelprogramma's uitermate belangrijk.

## **Wat maakt het Rughuis zo'n succesvol zorgconcept?**

Het Rughuis gooit het over een andere boeg. Het Rughuis is een gespecialiseerde GGZ instelling, welke is ontstaan vanuit de holistische visie dat een gedragswetenschappelijke, interdisciplinaire aanpak de beste resultaten geeft bij de behandeling van ernstige complexe chronische rugpijn stoornissen. In tegenstelling tot fysiotherapie en revalidatie, richten wij geen medische behandelingen of somatische eerstelijnszorg, maar concentreren ons op behandelingen van gedragswetenschappelijke aard.

## **Waarom is hiervoor gekozen?**

Vanuit de overtuiging dat een holistische aanpak centraal moet staan. Het is een complexe patiëntpopulatie. De kwaliteit van leven bij de mensen die bij ons komen is heel laag, zelfs lager dan bij zware migraine patiënten en mensen met kanker. Puur somatisch behandelen is hier niet voldoende. Kijkend naar de totale mens, moet er ook een totaalaanpak in de behandeling zijn.

## **Wat is de werkwijze?**

Het start met een informatiegesprek en een uitgebreide intakeprocedure, waarin de verwachtingen en motivatie worden getoetst. Hier brengen we de patiënt volledig in kaart en kijken wij of de patiënt geschikt is om het traject met ons aan te gaan. De absolute voorwaarde is dat zij zich open durven te stellen om anders naar hun klachten te kijken en om hun leefgedrag hiernaar aan te passen.

## **Intensief traject**

Zodra het behandelplan is opgesteld, volgt een intensief traject. Patiënten komen vanaf dat moment gemiddeld 3 keer per week, en worden gedurende 20 weken door een vast behandelteam gezien welke onder supervisie staat van een psychotherapeut. Een behandelteam bestaat uit een psycholoog die zich richt op de cognitieve gedragstherapie, een psycholoog die de psychosomatische aspecten behandelt en de fysiotherapeut, die een belangrijke, maar ondergeschikte rol speelt.

## **Alles wordt gemeten**

Wij meten alles en weten precies de complexiteit van de klachten van de mensen die bij ons komen en de resultaten die wij behalen. We meten de effecten en resultaten van elke sessie. Voor het fysieke herstel werken wij alleen met de meest innovatieve en kwalitatieve meetapparatuur. Voor ons is dat het David Spine Concept. De apparaten zijn specifiek ontworpen om op een veilige, maar zeer effectieve wijze, de kracht, mobiliteit en coördinatie van de rug en nek in kaart te brengen en ook te trainen. We herhalen gestructureerd en gecontroleerd de initiële metingen. Doordat de patiënt goed gefixeerd in de apparaten zit, wordt de lokale musculatuur getraind.

Vragenlijsten en metingen tonen aan dat de Rughuis Methode erg succesvol is. Mensen hebben na het traject significant minder pijn en beperkingen in het ADL. De kwaliteit van leven is enorm gestegen en hun lichamelijke en mentale klachten zijn significant afgenomen.

Wij meten niet alleen tijdens de behandeling, maar ook zes en twaalf maanden na beëindiging van de behandeling komen patiënten terug voor een nameting. Uit analyse van deze resultaten blijkt dat deze nog steeds hetzelfde zijn als direct na de beëindiging van het programma. Dit is bij deze complexe populatie natuurlijk een fantastisch duurzaam resultaat.

## **Hoe kijk je tegen samenwerkingen aan? En met welke partijen werk je samen?**

Het Rughuis werkt structureel samen met verwijzende collega's: huisartsen en fysiotherapeuten die patiënten steeds zien terugkomen, maar ook medisch specialisten, waarbij de behandeling niet afdoende resultaat heeft opgeleverd. Dat zijn de patiënten die wij in Het Rughuis wel kunnen helpen.

Ook met betrekking tot ons terug- of doorwijsbeleid werken wij intensief samen met de gespecialiseerde eerstelijns fysio-praktijken. Wanneer bijvoorbeeld uit de intake komt dat de patiënt niet voldoet aan de behandelcriteria van Het Rughuis, wordt met gericht advies naar een eerstelijns manueel of psychosomatisch fysiotherapeut verwezen.



## **GEERTS GOUDEN TIP**

*"Sta er voor open dat je niet alles alleen kunt. Samenwerken = kracht. Focus je op een specialisatie. Durf te innoveren en investeren en denk buiten de bestaande en vertrouwde kaders."*

# PASSENDE FYSIOTHERAPIE VOOR IEDERE AANDOENING

Jaarlijks vinden zo'n drie miljoen mensen, jong en oud, hun weg naar de fysiotherapeut. Om een verkeerde beweging of houding, klachten opgedaan tijdens het werk of sporten, de lichamelijke gevolgen van een ongeluk of ziekte of gewoon, wegens ouderdom. In lang niet alle van deze gevallen voldoet algemene fysiotherapie en het is voor patiënten vaak niet duidelijk dat ze ook bij een gespecialiseerd fysiotherapeut terecht kunnen. Fydee sprak een drietal leden over hun specialisatie en hun passie voor het vak.



## PSYCHOSOMATISCHE FYSIOTHERAPIE



## FYSIOTHERAPIE VOOR MENS EN DIER



## SPORTFYSIOTHERAPIE

# SPECIALISME: PSYCHOSOMATISCHE FYSIOTHERAPIE

## EEN TE GROTE STAP OM NAAR EEN PSYCHOLOOG TE STAPPEN



Naam: Willeke Peters  
Praktijk: Fysiotherapie de Betuwe in Lienden  
Specialisatie: psychosomatische fysiotherapie

### Waarom psychosomatische fysiotherapie?

"Het was mijn droom om mensen weer terug op de been te krijgen, letterlijk en figuurlijk. Ik merkte dat mensen niet altijd herstelden, omdat er andere problematiek achter de klachten zat. Dat trok mijn aandacht en dus zocht ik opleidingen in de meer psychische hoek. Na de opleiding haptonomie kwam ik uiteindelijk uit bij psychosomatische fysiotherapie."

### Met wat voor soort klachten kunnen cliënten bij je terecht?

"Bij mensen met psychosomatische klachten is de balans tussen het bewegend en psychisch functioneren verstoord. Psychische en sociale factoren hebben in zo'n geval een sterke invloed op lichamelijke klachten. Door dagelijkse spanning, verdriet of overbelasting kunnen mensen het contact met hun lijf verliezen, waardoor ze zaken als chronische pijn, vermoeidheid, depressies en angstaanvallen ervaren. Ik help mensen op een positieve manier om hun lichamelijke en psychische grenzen te leren respecteren in plaats van er tegen te vechten."

### Waarin verschilt jouw werk van een algemeen fysiotherapeut en een psycholoog?

"Het belangrijkste verschil zit hem in de therapie en interventies die ik inzet. Veel collega's denken dat ik alleen ontspannings-oefeningen doe, maar ik kan veel meer bieden. Een algemeen fysiotherapeut biedt vooral training en mobilisering, terwijl ik ook de psychische en sociale factoren achter de klachten aanpak. Middels speciale bewustwordingstechnieken en therapeutische gesprekken ben ik een coach voor gezond gedrag. Dat werkt ook andersom. Een psycholoog blijft praten, terwijl ik mensen ook laat voelen hoe het lichaam reageert op bepaalde aanrakingen en oefeningen."

### Werk je veel samen met collega-zorgverleners?

"Het is voor veel mensen vaak een hele stap om naar een psycholoog te gaan. De stap naar een fysiotherapeut is dan een stuk kleiner. Dankzij mijn deelname aan het Intercollegiaal Overleg Fysiotherapie spreek ik collega-fysiotherapeuten uit omliggende dorpen, waardoor er veel korte lijntjes zijn. Ik krijg vaak doorverwijzingen van collega-fysiotherapeuten die ernstige psychische klachten signaleren of een cliënt hebben die niet herstelt of vage klachten heeft. Daarnaast werk ik ook veel samen met een psycholoog uit het dorp."

### Hoe is het contact met huisartsen en andere verwijzers?

"Met de huisartsen en GGZ-ondersteuners in het dorp heb ik goed contact, maar een dorpje verderop ben je net zo snel weer uit beeld. Recent ben ik in het MS netwerk gestapt en ik zit ook in het ParkinsonNet. Deze netwerken zijn een mooie gelegenheid om revalidatieartsen en neurologen te enthousiasmeren over mijn werk en behandelwijze."



### WILLEKE'S GOUDEN TIP: DURF BUITEN JE EIGEN PRAKTIJK TE VERWIJZEN

"Ik zou graag zien dat collega-fysiotherapeuten hun patiënten durven door te verwijzen naar andere praktijken, als ze zelf niet de juiste zorg kunnen leveren. Dat hoeft helemaal niet te betekenen dat dat slecht is voor je omzet. Als jij je cliënten op de juiste plek kunt krijgen, zullen zij eerder naar je terugkomen, omdat zij weten dat je hen altijd helpt. Dat geeft veel vertrouwen. Verander wat je kunt veranderen en accepteer wat je niet veranderen kunt."

# SPECIALISME: DIERENFYSIOTHERAPIE

HET DOEL IS HET DIER ZO SNEL MOGELIJK WEER GOED IN ZIJN VEL TE KRIJGEN



Naam: Rianne Pietersen  
Praktijk: Praktijk Pietersen te Apeldoorn  
Specialisatie: dierenfysiotherapie

## Waarom heb je voor dierenfysiotherapie gekozen?

"In 2002 ben ik afgestudeerd als algemeen fysiotherapeut. In 2003 heb ik een praktijk overgenomen en ben ik voor mezelf begonnen. Honden en paarden zijn een grote hobby van mij. Ik wilde daar iets mee doen in mijn beroep als fysiotherapeut. Daarnaast was ik in die tijd erg druk met het trainen van paarden en het deelnemen aan wedstrijden; ik wilde die kennis ook daarbij kunnen gebruiken. Daarom ben ik de opleiding fysiotherapie bij dieren gaan volgen."

## Wat doet een dierenfysiotherapeut precies?

"Ik onderzoek en behandel dieren – met name honden en paarden – die last hebben van hun gewrichten, spieren, etc. Eigenlijk alles wat je ook bij mensen tegenkomt. De behandeling bestaat voornamelijk uit het behandelen van het dier, maar het instrueren en adviseren van de eigenaar maakt ook een belangrijk onderdeel uit van mijn werk. Een voorbeeld daarvan zijn wedstrijdruiters die hun paard in optimale conditie willen hebben."

## Dan heb je waarschijnlijk ook veel contact met dierenartsen?

"Klopt, maar ik heb ook contact met trainers en instructeurs. Het doel is het dier zo snel mogelijk weer goed in zijn vel te krijgen, maar ook om herhaling van klachten te voorkomen. In de dierenwereld is er toch een hoop onkunde, puur door te weinig kennis van zaken. Door goede uitleg en adviezen te geven, kan ik daar een klein steentje aan bijdragen."

**"HET CONTACT MET VERWIJZERS ONDERHOUDEN WE VOORAL DOOR HEEL VEEL TE NETWERKEN, GOED WERK AF TE LEVEREN EN HIEROVER TE COMMUNICEREN NAAR ARTSEN."**

## Bied je ook nog andere zorg aan in je praktijk?

"In de praktijk werken in totaal zes fysiotherapeuten en een voedingsconsulente met ieder hun eigen specialisme. Door het combineren van diverse invalshoeken – fysiotherapie, acupunctuur en voeding – zijn wij in staat om mensen te behandelen die elders vaak vastlopen. Naast dierenfysiotherapie heb ik me ook gespecialiseerd in acupunctuur, dry needling voor mensen én paarden, Krullaards Perfect Reset, triggerpoints en zwangerschapsgerelateerde klachten."

## Wat doen jullie aan praktijkmarketing?

"Dankzij onze locaties in een sportschool en in een drukke winkelstraat, krijgen we regelmatig nieuwe cliënten die spontaan binnenlopen. We communiceren ook veel via social media en via het business netwerk BNI. Verder organiseren we op diverse plaatsen (woonzorgcentrum, sportschool, etc.) inloopsprekuren. De dierenfysiotherapie loopt vooral via internet en mond-tot-mondreclame. Het contact met verwijzers onderhouden we vooral door heel veel te netwerken, goed werk af te leveren en hierover te communiceren naar artsen."



**RIANNE'S GOUDEN TIP:  
SLUIT JE AAN BIJ EEN NETWERKCLUB**

*"Geloof in je eigen kunnen en blijf hier ook volledig achter staan. Volg je eigen weg en weet wat je wel en niet kunt. Maar vooral: ga actief netwerken. Sluit je aan bij een netwerkclub, zoals een Business Netwerk Internationaal (BNI). Je groeit daar persoonlijk van, leert mensen kennen en je hebt een klankbord waar je kunt vertellen wat je allemaal kunt. De tijd van wachten totdat er iemand binnenkomt, is voorbij. We moeten tegenwoordig zelf de mensen binnenhalen."*

# SPECIALISME: SPORTFYSIOTHERAPIE

WERKEN VANUIT GEVOEL



Naam: Sjoerd de Jong  
Praktijk: De Jong Fysiotherapie, Manuele therapie, Revalidatiezorg te Ede  
Specialisatie: sportfysiotherapie

## Waar komt je passie voor sportfysiotherapie vandaan?

"Sportfysiotherapie maakt het mogelijk om nét dat duwtje in de rug te geven om cliënten actief te laten revalideren tot het gewenste niveau. Dat kan gaan om een ervaren sporter of juist om mensen die weer willen gaan bewegen of sporten. Wanneer ik samen met de cliënt tot een succesvolle en actieve behandeling kom, is mijn missie geslaagd. In de praktijk bieden we verder ook manuele therapie en revalidatiezorg aan."

## Wat voor soort patiënten ontvang je in de praktijk?

"We zien veelal cliënten in de leeftijdsgroep van 12 tot 70 jaar die klachten ervaren aan het houdings- en bewegingsapparaat. Vooral bij de revalidatiezorgtrajecten gaat het veelal om mensen die tijdelijk emotioneel, fysiek of mentaal vastlopen. De praktijk hebben we ingericht met een groots opgezette oefen- en revalidatieruimte met moderne apparatuur. Daarnaast beschikken we over een zwembad dat uitermate geschikt is voor therapiedoeleinden."

## Werk je ook samen met andere specialisten?

"In de praktijk ontvangen we regelmatig cliënten met langdurige lichamelijke en geestelijke klachten. We kunnen hen goed helpen omtrent belasting en belastbaarheid, maar andere problemen vragen om andere specialisten. We zijn daarom ook erg blij dat we binnen onze revalidatiezorg nauw samenwerken met een aantal zorgprofessionals, zoals een psycholoog, diëtist, ergotherapeut, maatschappelijk werker en ontspanningstherapeut. Daarnaast hebben we ook nauwe contacten met diverse specialisten in Ziekenhuis Gelderse Vallei."

**MOND-TOT-MONDRECLAME IS NATUURLIJK DE MOOISTE EN GOEDKOOPSTE RECLAME DIE JE JE KUNT WENSEN.**

## Via welke weg komen cliënten bij je praktijk terecht?

"De meeste mensen komen via de aanbevelingen van andere cliënten. Mond-tot-mondreclame is natuurlijk de mooiste en goedkoopste reclame die je kunt wensen. Wat ook meespeelt is onze A-locatie in het multifunctioneel sportcentrum Tesqua Health & Sports Centre. Vanuit die hoek stromen ook veel cliënten binnen. Verder zijn we bezig met een plan voor onze website en social media om op een innovatieve manier mensen ook 'online' optimaal te kunnen bedienen."

## Hoe zet je het product 'sportfysiotherapie' in de markt?

"We zijn hier tot op heden eigenlijk nog niet actief mee bezig geweest, simpelweg omdat onze praktijk nog steeds sterk groeiende is. De noodzaak was er nog niet; een luxe positie. We werken inmiddels wel aan ons marketing- en communicatieplan om daar wat meer structuur in aan te brengen."



**SJOERDS GOUDEN TIP:  
DE WET VAN DE AANTREKKING**

*"Mijn grootste drijfveer is werken vanuit gevoel. Dat combineer ik met het bieden van kwaliteit, aandacht en service. Waar ik dagelijks dankbaar voor ben, is dat deze visie door al mijn medewerkers wordt overgedragen aan de cliënten. Zodra je iets met passie doet, straalt je dit uit naar je omgeving en wordt het opgemerkt. Ik geloof dan ook in de 'Wet van de aantrekkingskracht': wat je vanuit je hart geeft, krijg je dubbel terug."*



# AANSLUITEN BIJ EEN GESPECIALISEERD NETWERK KANS OF DOODDOENER?



*Nana vertrok na haar studie fysiotherapie voor twee jaar naar Duitsland. Eenmaal terug in Nederland ging ze bij verschillende praktijken aan de slag, maar de wens om een praktijk over te nemen, werd steeds groter. "De eigenaar van de praktijk waar ik in 2002 werkzaam was, wilde de praktijk verkopen. Ik besloot ervoor te gaan."*

En niet zonder resultaat: sinds 2011 is de praktijk in het trotste bezit van keurmerk 'Pluspraktijk'. "We zijn een gespecialiseerde praktijk", licht Nana toe. "We richten ons met name op chronische pijn, oncologie en klachten aan de kaak, hoofd en hals. En daar hebben we ook onze netwerken op uitgekozen."

## Waslijst van netwerken

Nana's naam prijkt op een indrukwekkende waslijst van fysiotherapienetwerken. "Ik ben lid van ClaudicatioNet, het Artrose-Zorgnet van Sint Maartenskliniek in Nijmegen, de werkgroep neurologie van ziekenhuis Bernhoven en de werkgroep beroertes (CVA) in revalidatiecentrum Tolbrug." De praktijk-eigenaresse neemt daarnaast ook deel aan het lymfoedeem Intercollegiaal Overleg Fysiotherapie (IOF) in de regio Nijmegen en is bestuurslid van Fyranet Noordoost-Brabant; een netwerk van fysiotherapeuten gespecialiseerd in de behandeling van reumatische, artrose en fibromyalgie aandoeningen.

In haar praktijk staan nog meer netwerken op het wensenlijstje. Nana: "Onze manueel therapeute is verbonden aan RugVisie en een aantal collega's wil zich nog aansluiten bij het Schoudernetwerk en ParkinsonNet. Deze laatste is momenteel helaas een gesloten netwerk vanwege het beperkte aantal deelnemers. Binnen het KNGF is dan ook de discussie gaande of deze beperking juridisch wel is toegestaan."

## Leergierige praktijk

Nana staat nog steeds achter haar beslissing om te participeren in de netwerken. "Je kunt heel veel kennis en expertise met elkaar delen, waardoor je elkaar verder kunt helpen. Je hoeft niet alles zelf uit te vinden." Dankzij de netwerken werkt Nana samen met verschillende zorgverleners uit andere disciplines en heeft ze goed contact met diverse medisch specialisten. "Zij maken kennis met onze praktijk en onze werkwijze en dat zorgt voor goed onderling vertrouwen. Sommige patiënten rijden wel drie dorpen voorbij voor een behandeling in onze praktijk, enkel omdat hun arts ons had aanbevolen."

Deelname aan fysionetwerken brengt ook de nodige (bij-scholings-)verplichtingen en kosten met zich mee, maar daar hebben ze bij Fysiotherapie Hoogstraat geen moeite mee. "Als Pluspraktijk werken wij al volgens bepaalde richtlijnen en protocollen", licht Nana toe. "Daarnaast is iedereen in onze praktijk heel leergierig en zien we bijscholing als iets positiefs. Maar je moet er inderdaad veel voor doen."

## Misvatting

Het voornaamste idee achter het lidmaatschap bij dergelijke netwerken is – naast kennisdeling en samenwerking – dat je patiënten met specifieke aandoeningen mag behandelen en daardoor ook meer doorverwijzingen krijgt. Volgens Nana blijkt dat in de praktijk toch iets genuanceerder te liggen.

"Wij zien helaas nog geen toename in de patiëntenstroom, maar we analyseren ook nog te weinig via welke weg patiënten bij ons binnenkomen. Het is momenteel dus lastig te zeggen hoeveel van onze patiënten doorverwezen zijn vanuit de netwerken." Patiënten zijn vaak niet goed op de hoogte wat voor hen de toegevoegde waarde is van een praktijk die deelneemt aan fysiotherapienetwerken. Nana kan dat beamen: "Momenteel zetten we onze netwerken nog te weinig in als marketinginstrument richting verwijzers en cliënten, dus daar ligt zeker nog een mooie uitdaging voor de toekomst!"

**"PATIËNTEN RIJDEN SOMS DRIE DORPEN VOORBIJ OM ZICH DOOR ONS TE LATEN BEHANDELEN."**

## De beperkingen van selectieve inkoop

Selectieve inkoop omvat het selecteren van zorgaanbieders voor de verzekerde met betrekking tot bepaalde aandoeningen. Voldoet een zorgaanbieder niet aan de criteria van de zorgverzekeraar? Dan krijgt deze geen contract aangeboden, wordt er van een bepaalde behandeling minder ingekocht of worden verzekerden geprikkeld om elders zorg af te nemen.

Veel verzekerden weten echter niet dat selectief zorginkopen door hun zorgverzekeraar financiële beperkingen voor hun keuzevrijheid van zorgverlener met zich meebrengt. Het is dus noodzakelijk dat zorgverzekeraars transparant zijn over hun inkoopbeleid en de gevolgen hiervan duidelijk communiceren naar hun verzekerden.



*Het is dé trend binnen de Nederlandse zorginkoop voor 2016: inzetten op selectieve inkoop. Nu is dat verschijnsel op zich niet nieuw, maar het aantal zorgverzekeraars die dit opnemen in hun contracten is wel substantieel gegroeid. Met name praktijken die patiënten met claudicatio intermettens of Parkinson willen behandelen, zien zich hierdoor genoodzaakt aansluiting te zoeken bij netwerken als ParkinsonNet en ClaudicatioNet. Ook Nana Steins, eigenaresse van Fysiotherapie Hoogstraat in het Noord-Brabantse Heesch, is aangesloten bij diverse netwerken, maar lang niet alleen vanwege deze trend. "Je kunt heel veel leren van collega-zorgverleners."*



## NANA'S GOUDEN TIP: VERGEET NIET DAT IEDERE HOBBY GELD KOST

*"Ik hecht veel belang aan bijscholing voor mijzelf en mijn collega's en onze aanwezigheid in netwerken. Ik hoor van veel collega's dat ze vinden dat het teveel geld kost. Je kunt immers niet werken, betaalt contributie en moet er ook nog vaak voor reizen. Wat veel mensen vergeten is dat iedere hobby geld kost! Bijscholing maakt nu eenmaal deel uit van je werk als fysiotherapeut: het is niet alleen interessant, maar ook leuk om collega's te zien en te spreken."*



## DE KRACHT VAN GESPECIALISEERDE NETWERKEN



### “EVIDENCE BASED BENADERING”

*LIESBETH SMEETS,  
PRAKTIJKEIGENAAR BIJ  
FYSIOTHERAPIE MECHELEN*

“Het concept van RugVisie past helemaal in onze praktijkvisie: een evidence based benadering die patiënten een oplossing op maat biedt, zowel op korte als lange termijn. De leefstijlcoaching is wat in onze behandeling tot nu toe onderbelicht bleef en waarin onze vaardigheden nog tekort schieten. Met onze deelname aan RugVisie denken we onze behandeling meer compleet te maken en hierdoor een grotere groep patiënten te kunnen helpen. Bovendien hopen we hiermee een samenwerking met revalidatieartsen te creëren en met de online coaching een nieuwe groep patiënten aan te trekken.”

## RugVisie: what's in it for me?

Dit voorjaar introduceerden we het zorgconcept RugVisie voor het eerst bij onze leden. Een rugexpertise centrum en platform waarin zorgprofessionals samenwerken aan de beste rugzorg. Een driedaagse scholingssessie maakt deel uit van deelname aan RugVisie. Het liep storm met aanmeldingen! De eerste scholingen zitten er inmiddels op.



### “BIOPSYCHOSOCIALE COACHENDE AANPAK”

*EVY MAHIEU, FYSIOTHERAPEUTE BIJ  
FYSIOTHERAPIE MARIANNE BLEIJENBERG*



“RugVisie leek ons een perfecte aanvulling op onze visie en de manier van werken in onze praktijk én een goede combinatie met psychosomatiek. We zijn van mening dat de psychosociale factor te vaak wordt onderschat, niet wordt gezien of niet wordt meegenomen in de fysiotherapeutische setting. Het sprak ons dan ook erg aan dat de RugVisie-aanpak biopsychosociaal is en er dus naar de mens in zijn geheel wordt gekeken. Dat sprak ons erg aan, omdat wij al veelvuldig op deze manier werken. De ervaring leert dat het niet werkt om patiënten iets op te leggen. Maar hoe doe je het dan? Daar was ik al een tijdje naar op zoek en met de theorie en de handvatten van de eerste cursUSDagen kan ik zeker aan de slag.”

## IMPRESSIES RUG EXPERTISE CENTRUM



### “HELDER STAPPENPLAN”

*WALTER HUIJBOOM,  
FYSIO-MANUEEL THERAPEUT EN MAAT  
BIJ PRAKTIJK KONINGSWEG FYSIOTHERAPIE*

“Ik zie met regelmaat chronische rugpatiënten en patiënten met veelvuldig recidief die niet goed reageren op de behandeling. Vaak nemen zij ook moeilijk de verantwoording voor hun eigen herstel, zoals het doen van oefeningen of het aanpassen van hun leefstijl. Na het bijwonen van de lezingen tijdens de Fydee zomerbijeenkomst, was ik erg te spreken over de visie, aanpak van deze klachten en de online ondersteuning. Tijdens de scholingsdagen hebben we een helder stappenplan aangereikt gekregen over het begeleiden van een patiënt en helpen zijn (pijn-)gedrag bij lage rugklachten aan te passen.”



### “INTERESSANTE SAMENWERKINGSPARTNER”

*LUC VAN KRUIJSDIJK,  
PRAKTIJKEIGENAAR, EN JAN KEMPS,  
FYSIO-MANUEEL THERAPEUT BIJ FYSIOROOI*



“In onze praktijk willen we met behulp van RugVisie een zo compleet mogelijke behandeling bieden aan mensen met rugklachten. We behandelen veel rugpatiënten en vinden het belangrijk dat onze praktijk en ons team zich gericht specialiseren. We voelen ons al redelijk vertrouwd op het biomedische verhaal, alleen de gedragsmatige benadering van lage rugpijn is nog een drempel. Door de scholing van RugVisie hopen we ons hier een aantal tools eigen te maken. Met onze deelname aan RugVisie hopen we te groeien als een gespecialiseerde praktijk, een betrouwbaar en evidence based behandeladres voor het complete scala aan rugproblemen en ons te ontwikkelen tot een interessante samenwerkingspartner voor specialisten en andere professionals.”



# DE RUGVISIE DOCENTEN AAN HET WOORD

RugVisie staat voor hoogstaande kwaliteit richting patiënten, verwijzers en verzekeraars. Deelnemers aan RugVisie kunnen alleen de best passende rugzorg bieden als ze zelf ook de juiste scholing en begeleiding krijgen. Want hoe kun je het beste handelen bij patiënten met lage rugpijn? En hoe buig je onvoldoende herstel of terugval om naar begeleiding bij noodzakelijke gedragsverandering?

Hoewel RugVisie-docenten Maurice Harder en Maarten Bijma beiden een verschillende aanpak in hun scholing hanteren, vullen ze elkaar daardoor juist perfect aan. Gezamenlijk maken ze het totaalplaatje van de behandeling van lage rugpijn compleet.



## DAGELIJKS LEVEN

**THERAPEUT EN DOCENT** - Maurice is werkzaam als fysiotherapeut, manueel therapeut en sportfysiotherapeut. "Vanaf mijn stage werk ik bij dezelfde praktijk. Wat dat betreft ben ik erg honkvast." Na het eerste jaar in de praktijk besloot Maurice les te gaan geven in fysiotherapie en manuele therapie aan de Rotterdamse Hogeschool. "Ik was toen nog erg jong, maar ik had zoveel enthousiasme voor het vak en dat wilde ik overdragen aan mensen die het vak wilden gaan leren. Ik kan nu mijn kennis en kunde delen met studenten en ze mooie verhalen over het vak vertellen. Sinds twee jaar geef ik ook na- en bijscholing voor verschillende organisaties aan sporttherapeuten en massagetherapeuten."

## METHODIEK

**METHODISCH THERAPEUTISCH HANDELEN** - Maurice' methodiek laat zich het best omschrijven als methodisch therapeutisch handelen. "Dat is eigenlijk het overall concept", legt Maurice uit. "Je start met het klinisch redeneerproces. Welke aandoeningen en patronen herken ik? Is de cliënt met lage rugpijn bij mij aan het juiste adres? Daarna volgt onderzoek of therapie of eventueel een doorverwijzing. Dit is een heel belangrijk proces waar je als fysiotherapeut bewust mee bezig moet zijn. Doe je dat niet, dan ga je fouten maken. Zoals mensen onder behandeling houden die je niet verder kunt helpen of mensen doorverwijzen die juist wel bij jou horen."

**"FYSIOTHERAPEUTEN UIT ROTTERDAM EN OMGEVING LOPEN VOOR OP DE REST VAN NEDERLAND DOOR ANDERE MODELLEN TE HANTEREN EN MET EEN PSYCHOSOCIALE BLIK NAAR MENSEN TE KIJKEN."**



MAURICE  
HARDER

## BOEK

**VERGETEN TECHNIEKEN** - Samen met zijn collega Jan Hermans, schreef Maurice het boek 'Technische vaardigheden'. "Het is een boek met veel begeleidende foto's dat gaat over technieken die binnen de fysiotherapie worden gebruikt, maar eigenlijk in de vergetelheid zijn geraakt of waarvan therapeuten totaal niet op de hoogte zijn", licht Maurice toe. "Fysiotherapeuten uit Rotterdam en omgeving lopen voor op de rest van Nederland door andere modellen te hanteren en met een psychosociale blik naar mensen te kijken. Daar staat wel tegenover dat we zien dat nog maar weinig cliënten écht aangeraakt worden, terwijl dat ook van essentieel belang is. Met ons boek willen we weer nieuw leven inblazen in die manuele vaardigheden."

## SCHOLING

**PROCESSTAPPEN** - Als fysiotherapeut is het erg belangrijk om de juiste keuzes te maken in de behandeltrajecten van patiënten met lage rugpijn. "Feit is dat er daadwerkelijk iets niet goed zit in die rug. Hoe behandel je dat dan? Daar wil ik de RugVisie-deelnemers in meenemen. Wat zijn de processtappen om te bepalen wat er aan de hand is? En kies je er vervolgens voor om je patiënten door te sturen naar een andere zorgverlener of houd je hen juist zelf onder behandeling? Als je als fysiotherapeut zorgvuldig beslissingen neemt, kun je je patiënten ook de noodzakelijke hulp bieden."



### GOUDEN TIP: ZET DE CLIENT CENTRAAL

Volgens Maurice is het vooral belangrijk om goed te luisteren naar de verhalen van je patiënten. "Veel fysiotherapeuten benaderen de klachten te veel vanuit fysiotherapeutisch oogpunt. Ze richten zich alleen maar op het biomedische stuk en niet op het psychosociale aspect. Laat je patiënten het verhaal vertellen en neem hen serieus. Wat betekent het voor hen om deze klachten te hebben? Het zit 'm niet in de pijn in de lage rug, maar doordat ze door die pijn bepaalde dingen niet meer kunnen doen. Maar dat zeggen mensen bijna nooit, ze klagen alleen maar over de pijn. Het échte verhaal van de patiënt moet centraal staan, dat gebeurt nu nog onvoldoende."

## DAGELIJKS LEVEN

**ONDERNEMER** - Maarten is eigenaar van Operis, een bedrijf dat (online) ondersteuning biedt bij gedragsverandering in het bedrijfsleven en de zorg. Na gewerkt te hebben in een aantal praktijken, had Maarten al snel door dat 99% van de kleine én grote gezondheidsproblemen over gedragsverandering gaat. "Problemen als rug-, nek- en schouderpijn hebben met zelfmanagement en leefstijl te maken in de meest brede zin van het woord. Veelal gaat het over beweging, maar ook over ontspanning en voeding. Ik wist niet goed hoe ik mensen kon begeleiden in dat proces en ik merkte dat ik niet de enige was. Met de kennis en ervaring die ik over de jaren heb opgedaan, ben ik daarom in 2007 Operis gestart. Tot 2013 heb ik ook nog jarenlang als docent aan de Hogeschool Rotterdam gewerkt."

## METHODIEK

**DUURZAME GEDRAGSVERANDERING** - De methode die Maarten hanteert, richt zich vooral op de empowerment van de cliënt. Bij Operis maken ze gebruik van e-health applicaties die cliënten ook buiten de fysiotherapiepraktijk kunnen gebruiken. "Mensen zijn vaak maar een half uurtje in de praktijk, dat is veel te weinig om duurzame gedragsverandering te bewerkstelligen. Onze online module is een dagelijks hulpmiddel dat bedoeld is voor cliënten én therapeuten. De eerste stap is dat de patiënt helder krijgt wat er met hem of haar aan de hand is. Dat doen we door informatie te geven over rugpijn en samenhangende factoren, maar ook door de patiënt een vragenlijst in te laten vullen. Het helpt de patiënt om gedachten te ordenen en vervolgens helpt het de therapeut om de gedachten van zijn patiënt te leren kennen en bijsturen. De vervolgstap is de gezamenlijke besluitvorming en het zoeken van modules die aansluiten bij de patiënt, zoals slapen, ontspanning, voeding en oefeningen."



MAARTEN  
BIJMA

## BOEK

**COACHING** - Binnen de fysiotherapie is er relatief weinig aandacht voor de leefstijl van cliënten. Om meer kennis op te doen, volgde Maarten een jaar psychologie, een studie die zich vooral richtte op mensen met mentale stoornissen. "Maar ik wilde juist weten hoe je iemand kunt begeleiden in het veranderen van A tot Z en besloot vervolgens om de studie gezondheidswetenschappen te volgen." Met die kennis op zak schreef Maarten, samen met Max Lak, het boek 'Leefstijlcoaching'. Het boek gaat over gedragsverandering en hoe je als zorgprofessional de juiste begeleiding kunt bieden. "In het boek staat een stappenplan beschreven om uiteindelijk de juiste interventie te kiezen. Daarnaast leer je ook hoe je de zelfmanagementvaardigheden van iemand kunt helpen verbeteren."

## SCHOLING

**LEEFSTIJL EN ZELFMANAGEMENT** - Volgens Maarten verricht de fysiotherapie goed werk bij de behandeling van lage rugklachten, maar is het maar een beperkt onderdeel van de oplossing. "Het probleem is veel groter dan aan de rug 'sleutelen'. Het zit 'm voornamelijk in de leefstijl en het zelfmanagement van de patiënt, maar fysiotherapeuten zijn eigenlijk niet goed opgeleid om mensen hun gedrag te laten veranderen. Tijdens mijn scholing leer ik therapeuten hoe ze hun patiënten verder kunnen helpen. Stap voor stap neem ik met ze door hoe je een patiënt het beste kunt begeleiden en helpen om zijn of haar gedrag aan te passen."



### GOUDEN TIP: BEKIJK HET VOLLEDIGE PLAATJE

"Probeer het zogeheten 'reparatiereflex' te voorkomen. Als hulpverlener heb je misschien de neiging om meteen een advies of oplossing te geven aan je patiënt. Vaak bereik je daarmee juist het omgekeerde effect. Is er verandering nodig van de ander? Zorg dan dat je eerst oprecht aandacht hebt voor de ander en het gehele verhaal bekijkt. Niet alleen de klachten an sich, maar ook psychosociale en leefstijl gerelateerde aspecten, zoals pijn, stress, vermoeidheid, voeding, beweging en ontspanning. Je helpt de ander dan om zelf na te denken, gedachten te ordenen en een zo goed mogelijk beeld te krijgen van de gehele situatie, zodat je uiteindelijk gezamenlijk een beslissing kunt nemen."



# HOE VERDIEN JE GELD IN DE EERSTELIJNSZORG?

*Oprichter O-Sommet, MaxFysio en Fysiotherapeut en praktijkeigenaar Richard Spierings van FysioActive Plus laat zien dat je zowel zorgverlener als zorg-ondernemer kunt zijn. Hij heeft naast een succesvolle fysiotherapiepraktijk en trainingscentrum verschillende initiatieven opgezet om vanuit zijn passie voor sport een totaalproduct ondersteunende producten en diensten aan te bieden, die de behandeling ten goede komen.*



## Waarom fysiotherapie?

Ik heb een verregaande interesse in sport en alles daaromheen. In mijn jeugd bij HC den Bosch gespeeld en daarnaast elke dag met wat voor wind dan ook te vinden op de plas met mijn surfplank. Het surfen doe ik nog steeds zeer gepassioneerd daar is nog mountainbiken en veel meer gekomen. Voor mij was de fysio en de sport dan ook een logische keuze. Ik ben in diverse sporten actief geweest zoals NED-volleybal team, ijshockey Kemphanen Eindhoven, FC den Bosch, Skill Shimano, Lotto Jumbo en diverse individuele sporters. Ik merkte als sporter dat het zorg- en begeleidingsdeel een versplinterd geheel is en dat voor de sporter essentieel is dat hij optimaal getest, getraind en begeleid moet worden. Zoiets was er nog helemaal niet en daar ben ik op in gaan spelen.

## Wat heb je allemaal al op je naam staan?

Naast mijn fysiopraktijk en trainingscentrum heb ik meerdere activiteiten. De twee belangrijkste zijn O-Sommet: een concept van test-train en begeleidingstrajecten voor de (top)sporter. Dit heb ik samen met Cas Eggermont ontwikkeld. Dit concept hebben we ingezet richting fysiotherapie NED voor de onverzekerde zorg en de eerste stap in ondernemen in je praktijk. Vanuit O-Sommet zagen we de behoefte en noodzaak voor de fysiotherapie om zich steeds meer als zorgondernemer op te stellen. We kregen de kans om met LIVIT orthopedie naast diensten, ook een hele therapie ondersteunende productlijn aan te gaan bieden. Deze alliantie is genaamd MaxFysio, de mogelijkheid als praktijk om geld te verdienen in de eerste lijn.

## Je bent een succesvolle fysio-ondernemer, wat is jouw geheim?

Ik kijk altijd om mij heen wat de vraag en behoeftes zijn vanuit de markt. Dit in het kader van de kansen die er liggen en als dat aansluit bij de richting die ik zelf op wil gaan, ga ik er mee aan de slag.

**ZOEK DE KANSEN IN DE MARKT, LAAT JE NIET BENAUWEN DOOR HET SYSTEEM. FYSIOTHERAPIE IS LEUK!**



## Zie jij jezelf als 'spin in het web'? Waarom wel/niet?

Ja, ik heb heel goede samenwerkingspartners naast mij staan. Wij vullen elkaar enorm goed aan. In die zin heb ik zeker een waardevol web om mij heen gemaakt. Cas Eggermont is mede een inspirator geweest om de kansen in de markt te zien. Daarnaast is Jean Pierre van Eeden van Livit een persoon die de koppeling van producten richting de fysiomarkt goed heeft kunnen leggen. Mijn praktijk profiteert hiervan mee, in mijn centrum heb ik de kans om alles uitvoerig te testen en in de praktijk te brengen.

## Hoe kijk je naar de zorg?

Als ik mij beperk tot alleen de fysio, dan zie ik al tal van mogelijkheden. Ik richt me niet op de beperkingen die continu worden opgeworpen, dan is er niet te ondernemen. Het is mooi als je de stap kunt maken met de kennis die je hebt in een veel bredere markt dan je nu denkt.

## Welke kansen liggen er?

Naast een meer centrale rol als casemanager gezondheid algemeen, zorgen wij dat de Nederlander optimaal van zijn pensioen kan genieten. In dat gehele proces, kunnen wij als fysiotherapeut een mooie rol vervullen. Verder als opties: bedrijven, personal training en vitaliteit, productverkoop en zo kan ik nog wel even doorgaan. Belangrijk is dat je zorg-ondernemer wordt, denk niet vanuit de beperkingen in de markt maar vanuit de kansen. Indien je de stap moeilijk kunt maken zoek dan partners die je hierin kunnen adviseren en steunen.

## Focus op verzekeraars, verwijzers, patiënten of alledrie?

Persoonlijk richt ik mij op de verwijzers en de klanten zelf. Als je als fysiotherapeut wat goeds doet, dan komt de verzekering uiteindelijk vanzelf op de stoep. Ook hun bestaan hangt af van de klanten die ze hebben. Met Maxfysio willen we naast verkoop van producten ook een sterke preventieve functie gaan vervullen. Als dit breed gedragen wordt dan zijn we als partner interessant.

## Hoe pak je het aan?

Als praktijkhouder zorg ik dat ik mijn klant duidelijk in beeld heb, de klant wil uiteindelijk wat het beste is voor hem. Als de klant binnenkomt, heeft hij geen behoefte aan ellenlange vragenlijsten, administratieve rompslomp etc. Hij wil van zijn klacht af, wij spelen daar op in. Naast de behandeling kan je zo veel meer bieden; van ondersteunende producten tot diverse trainingsopties. Het preventieve en het plezier in bewegen staat bij ons voorop. Als mede-eigenaar MaxFysio zie ik de kansen in de fysiomarkt. Ondernemen moet leuk blijven of weer leuk worden. Door de kansen te benutten zie je dat de praktijk anno nu zichzelf anders moet positioneren. Door naar de voordeur van de zorg te verhuizen, krijgt het ondernemen een nieuwe frisse impuls. Je zet je kennis in op een vrij en creatief domein. Werk niet vanuit een hokje, maar zie het gat in de muur!

## Hoe verdien je geld in de eerstelijnszorg?

Naast de gecontracteerde zorg (de verzekerde zorg) vooral in de vrije markt, in de verkoop van producten die de therapie ondersteunen en diensten die het algeheel welbevinden versterken. De focus van ons centrum gaat steeds meer richting de vrije markt waar de skills en kunde van de fysiotherapeut een prachtige basis is.

## In hoeverre zijn de inkomsten van jouw praktijk afhankelijk van verzekeraars?

Op dit moment nog zo'n 60%. Ik streef binnen nu en 2 jaar naar zo'n 30-40%.



## COMMERCIEËLE KANSEN VOOR IN DE PRAKTIJK SSSSSLAAP LEKKER MET MLINE

### 1. WAT?

Tijdens de Slaapdag krijgen je klanten de mogelijkheid om de MLINE slaapsystemen (kussens en matrassen) uitgebreid te testen en met een riant kortingspercentage aan te schaffen.

### 2. WAAROM?

Als zorgverlener ben je altijd op zoek naar nieuwe manieren om extra klanten naar je praktijk toe te trekken. Een groeiend klantenbestand betekent immers meer omzet. De organisatie van een Slaapdag is voor jou als praktijk een mooie gelegenheid om extra inkomsten te genereren middels een nette commissieregeling en om meer klanten in je praktijk te ontvangen.

### 3. WIE?

Fydee praktijken die een vrije ruimte beschikbaar hebben kunnen een slaapdag organiseren. Er wordt wel van de praktijk verwacht dat zij er zelf ook serieus mee aan de slag gaan.

### 4. WANNEER?

De slaapdag wordt op een zaterdag georganiseerd van 10.00 - 16.00 uur. Van tevoren krijg je nog een MLINE productscholing en verkoopcursus aangeboden en krijg je de gelegenheid om een kussenrek in je praktijk te plaatsen. Deze kussens kunnen jouw klanten voorafgaand aan de Slaapdag al uitproberen.

### 5. WAAR?

Heel gemakkelijk: je organiseert de Slaapdag in je eigen praktijk. Dat betekent dat jij en je team niet hoeven te reizen. Bovendien is het dichtbij voor uw (potentiële) klanten uit de buurt.

### 6. HOE?

Fydee en MLINE bieden je de nodige ondersteuning bij het organiseren van deze Slaapdag. MLINE zorgt voor al het promotiemateriaal. Voorafgaand aan de Slaapdag krijg je een gratis productscholing van MLINE aangeboden en word je gedurende het gehele traject begeleid vanuit Fydee. Op de dag zelf is er ook een verkoopadviseur van MLINE aanwezig.

Ook een MLINE Slaapdag organiseren in jouw praktijk? Deelname aan de Slaapdag kost je feitelijk niets: je hoeft alleen maar uw praktijk ter beschikking te stellen. Vraag je praktijkbegeleider om meer informatie of mail ons op [info@fydee.nl](mailto:info@fydee.nl)

**Dat de fysiotherapiemarkt volop in beweging is, zal niemand ontgaan. Naast het leveren van goede zorg wordt ook het tonen van ondernemerschap en het omarmen van innovatie steeds belangrijker. Jurian Donders, een ondernemer pur sang, is continu op zoek naar nieuwe manieren om zijn praktijk Fysio Donders onder de aandacht te brengen van patiënten. Wij spraken hem over de Slaapdag die hij dit najaar in zijn praktijk organiseerde.**

### Waarom meedoen aan de Slaapdag?

Jurian: "Ik vind het belangrijk dat je je als praktijk naar buiten toe laat zien. Juist met deze actie kun je ook een andere groep mensen bereiken die je normaal gezien niet snel in je praktijk ontvangt. Het fijne aan deze actie is dat het vrijblijvend én fysiotherapie gerelateerd is en daarmee van toegevoegde waarde is voor zowel de patiënten als voor mijn praktijk en team."

### Hoe kijk je terug op deze dag?

"Het was een ontzettend drukke dag met veel positieve reacties van onze patiënten. Ik ben constant bezig geweest met het adviseren van mensen. Dat was voor mij ook de toegevoegde waarde van deze actie. Anatomisch lijken we allemaal op elkaar, maar vanwege de verscheidenheid in slaaphoudingen, lichaamsgewicht en -lengte, hebben mensen verschillende slaapsystemen nodig. Het is wel jammer dat de slaapsystemen maar één dag getest konden worden. Het gaat uiteindelijk om een aanzienlijk bedrag, dus sommige mensen hebben wat extra bedenktijd nodig. Het zou fijn zijn als je de bedden dan wat langer zou kunnen laten staan in je praktijk, zodat je na afloop van de Slaapdag nog extra matrassen en kussens kunt verkopen."

### Een aanrader voor collega-fysiotherapeuten?

"Zeker, het is een mooie gelegenheid om je praktijk te laten zien en eens op een andere manier neer te zetten dan je normaal doet. Je bent niet alleen de aanbieder van fysiotherapeutische behandelingen, maar biedt op deze manier ook advies aan mensen die niet zozeer klachten hebben, maar wel heel lichaamsbewust bezig zijn. Eigenlijk is iedere dag een open dag om te laten zien wat je als praktijk doet en kan."



**Jullie praktijk onderging ook nog een kleine metamorfose.**

"Klopt. We hebben een vergaderzaal op de begane grond. Deze is volledig van glas en kun je zien vanuit de wachtkamer. Daar hebben we de vier slaapsystemen opgesteld. Zo leek het net een soort etalage. Het zou helemaal mooi zijn als je de bedden een week van tevoren kunt neerzetten, zodat je in de dagen voorafgaand aan de Slaapdag al de interesse van de patiënten kunt wekken. Nu stonden de slaapsystemen er een dag van tevoren en ik kon goed merken dat veel mensen nieuwsgierig waren en de matrassen wilden uitproberen. Gelukkig hadden we drie weken voorafgaand aan de Slaapdag wel een kussenrek in de praktijk staan, zodat patiënten deze konden uitproberen. Veel mensen hebben nadien ook een kussen aangeschaft!"

---

## “IK VIND HET BELANGRIJK DAT JE JE ALS PRAKTIJK NAAR BUITEN TOE LAAT ZIEN.”

---

### Wat hebben jullie gedaan om de Slaapdag te promoten?

"Samen met Fydee heb ik een Facebook-campagne opgesteld. Daar heb ik geleerd hoe je goed je doelgroepen kunt uitkiezen. Van M Line kregen we gedrukte flyers voor in de wacht- en behandelruimtes. Daar heb ik ook posters van laten maken en die in de praktijk en de sportschool opgehangen. De aankondiging van de Slaapdag heb ik op onze website geplaatst, op de schermen in de praktijk via het narrowcastingsysteem en ook vermeld in onze nieuwsbrief die naar ons adressenbestand van 4000 personen werd gestuurd. Daardoor werd ook onze website beter bezocht."



### JURIANS GOUDEN TIP: BETREK JE MEDEWERKERS ERBIJ.

"De Slaapdag en de voorbereiding ervan is ook voor je team iets heel anders dan de dagelijkse fysiotherapeutische zorg die ze levert. Wees je ervan bewust dat je medewerkers hieraan moeten wennen. Betrek je team al in het eerste stadium en zorg dat je je medewerkers meekrijgt in je plannen. Vanwege het intensieve contact met patiënten zijn zij niet alleen ervaringsdeskundigen, maar ook de ambassadeurs van je praktijk. Zij bereiken de meeste patiënten en spelen dus een heel belangrijke rol in het promoten van deze dag. En ook niet onbelangrijk: begin op tijd met het maken van promotie. Je wilt zoveel mogelijk mensen bereiken en daar moet je zeker de tijd voor nemen."

# COMMERCIEËLE KANSEN VOOR IN DE PRAKTIJK ORGANISEER EEN ANDULLATIEDAG

*“De 32-jarige Dennis Stevense staat sinds 2006 met zijn moeder Nicole Stevense-Leirman aan het roer van FysioFit Bruinisse: een praktijk die al dertig jaar een begrip is op het Zeeuwse eiland Schouwen-Duiveland en daarbuiten. Met de komst van de Andumedic - het medisch massage-matras van home health products (hhp) - kan FysioFit volgens Dennis ook iets betekenen voor patiënten die niet geheel pijnvrij zijn na reguliere behandelingen.*”

*Zo'n anderhalf jaar geleden trad hhp in contact met FysioFit Bruinisse en gaf het bedrijf Dennis en Nicole de kans de therapie uit te testen in hun praktijk. “We wisten dat het in België en Duitsland al behoorlijk succesvol was, maar dat fysiotherapeuten in Nederland nog niet echt warmliepen. Ook ik was sceptisch”, vertelt Dennis eerlijk. “Ik wilde wetenschappelijk bewijs en vond de evidentie niet sterk.” Van lieverlee sprak Dennis met collega's die andullatie ondertussen wél hadden geïntroduceerd in hun praktijk. “Dat waren vooral positieve geluiden. Een veelgehoorde reactie was dat patiënten na het gebruik van het andullatie-matras beter in staat zijn om oefeningen uit te voeren. Door die positieve reacties wilden ook wij proberen of het voor onze patiënten een aanvulling kon zijn.”*

## Veel interesse tijdens Pijnverlichtingsdagen

Het derde weekend van oktober stond FysioFit Bruinisse in het teken van de zogenoemde Pijnverlichtingsdagen (nu Open Dagen, red-). Tijdens deze dagen konden hun patiënten en andere geïnteresseerden kennismaken met andullatie-therapie en waren zij in de mogelijkheid een massagematras voor thuis aan te schaffen. “Het evenement was verspreid over drie dagen en alledrie de dagen was het druk, er was veel interesse”, vertelt Dennis enthousiast. De oefenruimte van de praktijk was omgetoverd tot een heuse andullatieruimte. Er stonden zes bedden, de lichten waren gedimd en er hing volgens de fysiotherapeut een ontspannen sfeer.

## Kortdurend pijnverlichting en ontspanning

“Tijdens het evenement zagen we vooral mensen met chronische nek- en rugklachten. We kregen veel positieve reacties van personen die na therapie nooit pijnvrij zijn en die na een andullatiesessie pijnverlichting ervoeren.” Dennis herinnert zich ook een bezoeker die in het verleden een hersenstamontsteking heeft gehad: “Beschadigde zenuwbanen zorgen bij hem voor zenuwpijn in zijn benen en therapieën hebben bij hem helaas geen baat. Normaliter heeft hij problemen met opstaan, maar na de andullatiesessie tijdens de Pijnverlichtingsdagen stapte hij zonder trillen of pijn van het matras. Dat was voor hem een reden om het matras aan te schaffen.

Het geeft hem kortdurend pijnverlichting, maar vooral ontspanning. Hij, maar ook zijn vrouw en dochter, vinden het heerlijk.” Naast mensen met chronische nek- en rugklachten en iemand met een neurologische aandoening zag Dennis ook een aantal mensen met stressgerelateerde klachten gebruikmaken van de Andumedic. “Ik denk dat andullatie ook voor hen een meerwaarde kan zijn.”

## Een goede aanvulling

Na het andullatie-evenement in zijn praktijk kan Dennis concluderen dat de Andumedic een uitstekend middel kan zijn om mensen met chronische pijnklachten te ondersteunen. “Ik geloof dat het een goede aanvulling kan zijn naast de reguliere behandelingen.” Inmiddels heeft FysioFit Bruinisse een eigen Andumedic in de praktijk waar patiënten middels een rittenkaart andullatietherapie kunnen ondergaan. Onder deze patiënten is een aantal dat nog twijfelt om het matras voor thuis aan te schaffen.

Het feit dat mensen zich thuis kunnen behandelen, ziet Dennis als een meerwaarde. “Belangrijk is echter wel dat mensen naast andullatietherapie blijven bewegen.” Nu patiënten van FysioFit Bruinisse kennis hebben gemaakt met andullatie is Dennis ‘zeker niet bang voor klantverlies’. “Ik ben juist blij voor de personen waar we onvoldoende voor kunnen betekenen. Het is goed dat we hen op het gebied van pijnklachten op deze manier ondersteuning kunnen bieden. Het is een meerwaarde en ik zie het absoluut niet als concurrentie.”

# WAT IS ANDULLATIE- THERAPIE?

Andullatie is een behandelingsmethode die bestaat uit een combinatie van mechanische vibraties en infraroodwarmte. Deze techniek is geïntegreerd in een speciaal matras: de Andumedic. Bij deze therapie krijgt de gebruiker gedurende vijftien tot dertig minuten een programma van wisselende, pulserende trillingen gecombineerd met warmte van een ingebouwde infraroodlamp. Dit zorgt onder andere voor pijnverlichting, een betere bloedcirculatie, ontspanning, het stimuleren van de lymfestroom en een toename van de energieproductie in lichaamscellen. Hierdoor biedt andullatietherapie niet alleen uitkomst voor mensen met chronische spier- en gewrichtsklachten, maar kan het ook een verrijking zijn voor (top)sporters.



## HET GEHEIM VAN SUCCES:

# “ALLE KNOPJES MOETEN GOED STAAN”

*Fysiotherapeut en praktijkeigenaar Jan Evers, van Centrum Evers bewijst dat als je maar hard genoeg ergens in gelooft en ergens voor gaat, je een succesvolle organisatie van de grond af aan kunt opbouwen. 12,5 jaar na de start van een eenmanspraktijk is Centrum Evers uitgegroeid tot drie zeer succesvolle fysiotherapie- en revalidatiecentra met 50 man personeel in dienst. Wat zorgt ervoor dat de ene mens succesvol is en de andere niet? Jan Evers en zijn rechterhand Freek Hebing zijn daar heel duidelijk over: “Keihard werken en alle knopjes moeten goed staan.”*



### **Jullie groeien terwijl steeds meer praktijken het zwaar hebben, wat is het geheim?**

“Onze absolute drijfveren zijn betrokkenheid en passie voor ons werk. Mensen zijn bij ons mensen en geen nummers, dat voelen zij. Wij investeren veel in onze medewerkers. Dat zorgt ervoor dat er haast nooit iemand weggaat. Je medewerkers zijn een afspiegeling van jezelf. Alles begint en eindigt met degene die de leiding heeft. Als praktijkeigenaar/manager ben je altijd zelf het voorbeeld - de succesfactor of de faalfactor. Alles moet kloppen, van de manier waarop de telefoon wordt opgenomen, praktijkuitstraling, de juiste medewerkers, de website, het klantcontact tot aan het schoonhouden van de praktijk. Alleen als je keihard werkt - tijd, geld en energie erin stopt, kun je groeien!”

“Niemand loopt bij ons rond als ‘wij zijn de baas’. Daar geloven wij absoluut niet in. Wij vinden respect voor elkaar en netjes met elkaar omgaan heel belangrijk. In de praktijk lopen wij allemaal in dezelfde outfits - van schoonmaak tot praktijkmanagement, iedereen is gelijk. Een goede werksfeer heeft direct zijn vertaalslag op patiënttevredenheid.”

“De kracht is dat medewerkers bij ons zichzelf kunnen zijn. Zo hadden een aantal dames afgelopen vrijdag een crea avond waarin zij kettingen gingen rijden. Dit was georganiseerd door één van de schoonmakers. Ook gaan wij regelmatig met elkaar uit eten en zijn we afgelopen jaar met zijn allen naar Finland geweest.”

### **Hoe kijken jullie naar de markt?**

Wij vinden de marktontwikkelingen super. Dit jaar zijn wij weer met 4% gegroeid ten opzichte van vorig jaar. Om een idee te geven, dat zijn 70 meer behandelingen per maand dan vorig jaar. Revalidatie is bij ons helemaal geëxplodeerd qua groei ten opzichte van de jaren hiervoor. Wij zijn in 2013 begonnen met 1500 uur revalidatie, in 2014 was dit al 6.000 uur en dit jaar gaan wij 11.000 uur halen. Hoe wij in het begin nog 90% van de revalidanten binnen kregen vanuit onze bestaande patiëntenkring, komt nu 90% via verwijzing binnen. Iets doen met passie, afspraken nakomen en veel aandacht besteden aan de individuele mens, zorgt voor verwijzingen. 75% van onze reguliere patiënten komen binnen via mond-tot-mond-reclame.

### **Lokale promotie**

“In de regio zijn wij ook actief. Wij sponsoren 10 tot 12 wat lager spelende sportteams. Dit zorgt voor heel veel spin-off. Daarnaast heb je bij ons in Barneveld de ‘Kippenren’, waar ongeveer 750 mensen aan meedoen. Wij organiseren hiervoor hardlooptrainingen voor mensen die zelf geen ervaring hebben met hardlopen. Onder begeleiding van een marathonrenner worden ze dan klaargestoomd voor de 5km run. Wij sponsoren het inschrijfgeld en de T-shirts.”

“Elk jaar verzinnen wij iets ludieks, bijvoorbeeld olieballen bakken of een hele nacht doorwerken om geld in te zamelen voor het goede doel.”

**“DE KEUZES DIE WIJ MAKEN ZIJN  
ALTIJD ONTSTAAN UIT  
OVERTUIGING, NOOIT UIT ANGST”**



### **Hoe komt het dat jullie patiënten zo tevreden zijn?**

“Wij werken actief met Qualiview. Via dit platform krijgen wij inzicht in drie pijlers die essentieel zijn bij het runnen van een praktijk:

- **Kwaliteitsmanagement** - 4 belangrijke thema's: informatievoorziening, bejegening, participatie & therapietrouw en verwachtingsmanagement. Een voorbeeldvraag kan zijn: komt de behandelduur overeen met de verwachting? Door hier inzicht in te hebben kunnen wij een gerichte PDCA (Plan Do Check Act) cyclus inzetten, met als doel tevreden klanten en kwaliteit van de zorg verbeteren.

- **Patiënttevredenheid** - De Net Promotor score geeft antwoord op de vraag of patiënten ons zouden aanbevelen bij anderen. De mensen die 0-6 antwoorden zijn criticasters (gemiddeld geven zij aan 9 anderen een negatief advies). De mensen die 7-8 antwoorden zijn passief tevreden (noch negatief advies/noch positief advies). De mensen die een 9-10 geven, zijn de promotors. Dit zijn de actieve aanbevelers van de praktijk (gemiddeld geven zij aan 2 anderen een positief advies.).

- **Functioneren van medewerkers** - Door filters te zetten, kunnen wij achterhalen welke medewerker, op welk thema, goed en niet goed scoort. Dit kan zelfs per leeftijdscategorie /geslacht etc. Bijvoorbeeld vrouwen, in de leeftijdscategorie 21-34, die bij medewerker X zijn behandeld, zijn niet tevreden over de bejegening.

Wij delen de uitkomsten met de hele praktijk, gebruiken ze voor functioneringsgesprekken, en sturen onze medewerkers hier actief op aan, hierdoor zijn wij continu bezig met het verbeteren van onze dienstverlening.”

Wij zijn 2 jaar plus praktijk geweest. Tot onze verbazing zagen wij een tweetal maanden voor de heraudit in Qualiview ineens een negatieve ontwikkeling ontstaan. Onze NPS ging van 70 naar 58, de praktijkbeoordeling van een 9 naar een 8,5 en het aantal criticasters ging omhoog. De opkomende audit bleek zoveel stress te bezorgen bij de medewerkers dat hun functioneren er onder leed. Wij hebben toen heel resoluut besloten om direct te stoppen met de heraudit. Binnen drie weken gingen onze scores alweer omhoog. Dankzij Qualiview konden wij dit waarnemen en hier direct actie op ondernemen.



# ONAANGENAME GEUREN IN DE PRAKTIJK AANPAKKEN HOORT OOK BIJ PATIËNTTEVREDENHEID

INTERVIEW MET: ADRIAAN STOLTENKAMP



*Fysiotherapie Stoltenkamp in Doorn bestaat al 35 jaar. De praktijk heeft vijf behandelruimtes en 1 oefenzaal. "Als patiënten binnenkomen, gaat het om het totaalbeeld dat je uitdraagt als praktijk. Van het werken met de nieuwste behandelmethodes, het meegaan in de laatste ontwikkelingen tot schone en frisse behandel- en beweegruimtes. Vieze geurtjes horen bij ons absoluut niet thuis."*

## WAAR STAAN JULLIE ALS PRAKTIJK VOOR?

"In de praktijk werken 6 therapeuten, ieder met een eigen specialisme. Een grote doelgroep mensen kan daarom met hun klachten bij ons terecht. Wij hechten veel waarde aan de kwaliteit van de behandeling en staan hier ook om bekend. Ziekenhuizen, huisartsen en orthopeden wijzen regelmatig patiënten naar ons door. Doordat wij een echoapparaat in onze praktijk hebben staan en shockwave therapie aanbieden, werken wij ook samen met collega fysiotherapiepraktijken in de omgeving. Zij sturen hun patiënten in om bijvoorbeeld een echo te laten maken.

## ZUIVERE LUCHT IN DE PRAKTIJK IS HEEL BELANGRIJK

"In principe hebben wij als praktijk alles goed voor elkaar. Je gaat dan op zoek naar hoe je patiënten nog meer kunt bedienen. Wij hebben bijvoorbeeld een oefenruimte waar wij regelmatig groepslessen verzorgen. Sommige mensen brengen van nature al een lijflucht met zich mee, maar bij het

leveren van inspanning is daar nog meer sprake van. Zweetlucht, maar bijvoorbeeld ook etensluchten, sterke parfum of tabaksgeur van mensen die roken. Dit alles bij elkaar kan onaangenaam zijn. Daarnaast trainen er bij ons ook zware COPD patiënten. Voor deze groep is de luchtkwaliteit helemaal belangrijk. Bij COPD zijn de longen ontstoken en/of beschadigd met benauwdheid en hoesten tot gevolg."

"Voorheen beschikte de ruimte alleen over een kleine ventilator, wat niet voldoende was voor een goede luchtreiniging. Via een advertentie werd ik toen geattendeerd op luchtreinigers van Euromate. Dit zijn zaken waar je nooit zo bij stilstaat, maar in principe heel belangrijk zijn. Wij maken nu gebruik van een luchtreiniger die heel netjes in het plafond is ingebouwd. Met een afstandsbediening kan het eenvoudig bediend worden.

**"BESTEED OOK AANDACHT AAN DE RANDZAKEN, DEZE ZIJN MINSTENS EVEN BELANGRIJK."**

De luchtreiniger staat altijd aan. We hebben bij het medisch fitness te maken met een aantal pieken per dag qua bezoekers. In dat geval zetten wij de luchtreiniger een standje hoger, zodat de geurtjes sneller verwijderd worden. De werking is makkelijk en het stinkt niet meer. Euromate komt netjes 2 keer per jaar de filters vervangen. Wij zijn nu aan het kijken om ook nog kleine unit aan te schaffen voor in de behandelkamers."



# GOEDE LUCHTKWALITEIT IN DE PRAKTIJK ZORGT VOOR EEN BETER BEHANDELRESULTAAT

INTERVIEW MET: ELIBERT HOOGKAMER

*Fysiotherapie Westland is een goedlopende praktijk in Naaldwijk. De praktijk heeft de beschikking over zes verschillende behandelkamers. "Wij staan voor snelle en doeltreffende fysiotherapie. Eén van de kamers heeft een zeer beperkte ventilatiemogelijkheid. Het is er in de zomer warm en in de winter koud. Dit belemmert het behandelresultaat en dat past niet bij onze visie."*

## WAAROM KOMEN CLIËNTEN BIJ JULLIE?

"In de praktijk werken wij met een diversiteit aan specialismes en met goede behandelapparatuur. Bij ons kan een cliënt terecht voor manuele therapie, sportfysiotherapie, Golf Physio Training en Therapie, Oedeemtherapie, adem- en ontspanningstherapie, psychosomatische fysiotherapie, mensendieck oefentherapie en echografie. Wat ons ook onderscheidt, is dat wij 'fysiotherapie aan huis' aanbieden. Kan een patiënt niet naar ons komen, dan komen wij met alle liefde naar hem. Veel mensen die slecht ter been zijn, waarderen dit enorm."

**"ZORG DAT ALLES KLOPT"**

## ONZICHTBAAR MAAR WEL VOELBAAR

"Als cliënten bij ons in de praktijk komen, moeten ze direct het gevoel hebben dat ze bij ons aan het juiste adres zijn. Wat vaak over het hoofd wordt gezien, is het belang van een goede luchtcirculatie. Veel praktijken hebben te maken met een slechte kwaliteit van de binnenlucht in behandelkamers en oefen-/fitnessruimtes. Dit veroorzaakt niet alleen vieze luchtjes maar geeft ook virussen, bacteriën en (fijn)stof de mogelijkheid om makkelijk te verspreiden. Met name voor COPD patiënten kan dit echt het behandelresultaat beïnvloeden."

"Om te zorgen voor een frisse en aangename behandelkamer biedt een luchtreiniger de perfecte uitkomst. Onaangename geuren worden verwijderd alsmede rondzwevend (fijn)stof. Ik ben toen in aanraking gekomen met Euromate. Zij hebben ons een mobiele luchtreiniger aanbevolen die verplaatst kan worden naar de verschillende behandelkamers. De lucht wordt beter verplaatst zodat het altijd aangenaam is in de behandelkamers. Er zit ook een filter in wat ervoor zorgt dat onaangename geuren en ongezonde gassen uit de lucht worden gefilterd. Hierdoor hebben wij nu altijd een gezonde lucht in de praktijk."



## OVER EUROMATE

*Euromate vindt de lucht die u inademt belangrijk. We bieden producten, systemen en diensten aan voor schone lucht in uw werkomgeving, waar ook ter wereld. Wij respecteren het milieu en leveren hoogwaardige producten. Onze jarenlange ervaring, expertise en klantgerichtheid stellen ons in staat om exact die oplossing te leveren die u nodig heeft.*

## Ga zelf aan de slag!

1. Omschrijf eerst het gewenste imago van je praktijk: hoe wil je gezien worden? Wat wil je dat je cliënten ervaren wanneer zij contact met je opnemen of een bezoek aan de praktijk brengen?
2. Maak een elevator pitch: waarom zou een cliënt naar jouw praktijk moeten komen? Houd daarbij goed in gedachte wie je cliënten precies zijn en wat hen beweegt.
3. Bepaal je boodschap: wat is je belofte aan jouw cliënten? Dat is de boodschap die je wilt communiceren. Zorg er wel voor dat je deze belofte blijft waarmaken en dat al je communicatiemiddelen deze boodschap ook daadwerkelijk uitstralen.
4. Analyseer het gedrag van jezelf en je personeel: breng in kaart welk gedrag het gewenste imago ondersteunt en welk gedrag daarmee juist in strijd is.
5. Val op: zorg ervoor dat je opvalt op een manier die bij jezelf en je praktijk past. Kijk bijvoorbeeld eens rond in je eigen stad. Wat is er allemaal te doen en hoe kun je daarin opvallen?

Kirsten Baane  
Fydee Nederland



## DEELNEMERS THEMAWORKSHOP FYDEE: HOE TREK JE NIEUWE KLANTEN AAN?

*Wie zijn jouw klanten? En hoe kun je ze het best bereiken? Deze en andere vragen stonden centraal in de gratis marketing- en communicatieworkshop van Fydee. Voor Wessel Breeuwma van fysiotherapiepraktijk Vitaalplus+ en zijn maat Sabine Wennekers was de workshop nèt het steuntje in de rug dat ze nodig hadden. "We zijn dagelijks bezig met behandelingen en de bijbehorende administratie. De praktijkmarketing bleef daardoor een beetje liggen. Deze cursus was voor ons het keerpunt om nu echt met bepaalde zaken aan de slag te gaan."*

De fysiotherapiepraktijk is gevestigd in een medisch expertisecentrum voor allerlei vraagstukken over beweging, voeding en leefstijl. In het centrum werkt het multidisciplinaire team van (manueel) fysiotherapeuten, een arts, orthopedagoge en psychologe, nauw samen met de collega's van de Fit For Free sportschool en Rodan zwembad en zwemschool. Dat betekent niet alleen extra faciliteiten onder één dak, maar ook extra deskundigheid, aandacht en begeleiding voor de klanten.

### KLANTENBESTAND ANALYSEREN

Veel klanten weten hun weg naar Vitaalplus+ te vinden via de verwijzingen van huisartsen en specialisten en de aanbevelingen van de sportende medemens. Wessel: "Dat is de beste reclame. De mond-tot-mondreclame en onze informele contacten in de sport- en medische wereld zijn van groot belang voor ons."

"We hebben altijd al goed gedraaid, maar we willen wel graag meer inzicht verkrijgen in de instroom van onze klanten. Waar komen ze vandaan? Via welke weg komen ze bij ons terecht? Waarom komen ze naar ons? Missen we nu bepaalde groepen? Als we dat richter in kaart brengen, kunnen we ook beter de doelgroepen opzoeken, hun behoeftes inventariseren en richter communiceren."

**"FYSIOTHERAPEUTEN BESCHOUWEN HUN COLLEGA'S AL SNEL ALS CONCURRENTIE. ZONDE, WANT JE KUNT JUUST ZOVEEL LEREN VAN ELKAARS SUCCESSSEN EN FOUTEN."**

### POSITIONEREN EN DE 5 P'S

Een essentieel focusmoment tijdens de workshop is het positioneren van je praktijk en het durven maken van keuzes. "Weet waar je als praktijk en team goed in bent", legt Wessel uit. "Cliënten komen naar je toe om van een klacht af te komen. Dan is het heel belangrijk dat je ze kunt vertellen waarvoor ze bij je praktijk terecht kunnen. Maak duidelijk waar je als praktijk voor staat: be good and tell it!"

Wessel kijkt met een goed gevoel terug op de workshop. "Het was een heel interactieve avond waarin we veel praktijkcases hebben besproken met de marketingdeskundige en collega-ondernemers. Sabine en ik hadden al veel ideeën van wat we op marketinggebied zouden kunnen doen en gevoelsmatig zaten we ook op de goede weg, maar het was fijn om dat te kunnen toetsen en bevestigd te krijgen."

Fysiotherapeuten beschouwen hun collega-fysiotherapeuten al snel als concurrentie, concludeert Wessel. "Zonde, want je kunt juist zoveel leren van elkaars successen en fouten. Wat werkt niet en wat juist wel? Zulke lessen zijn vele malen waardevoller dan een standaard marketingcursus met de klassieke 5 P's: product, prijs, plaats, promotie en personeel."



**WESSELS GOUDEN TIP:  
ALS JE DOET WAT JE DEED, KRIJG JE WAT JE HAD.**

*"Als je verandering wilt zien, dan moet je niet blijven doen wat je altijd al deed. Je moet zelf verandering in gang zetten, want anders gebeurt er niets. Dan blijf je in een cirkel lopen. Dat is overigens niet per se verkeerd, maar je merkt dat de maatschappij verandert, net als de eisen en wensen van onze klanten. Vroeger kwamen ze om een behandeling en waren ze blij dat ze een rugmassage kregen. Nu draait het om fysiek beter te functioneren. Dat is een heel andere vraagstelling en vraagt dus ook om een heel andere manier van werken."*

# VIJF TIPS HOE JE EEN KRACHTIG WEB OM JE HEEN SPINT

## 1. WERK VANUIT JE VISIE – MAAK EEN MINDMAP

Waarom doe je wat je doet? Waar haal je plezier uit? Wat wil je bereiken? Als je deze vragen beantwoord dan is de volgende vraag die je kunt stellen: Hoe ga ik dat voor elkaar krijgen? Vanuit deze gedachtegang kun je een mindmap maken. Je begint de mindmap door je visie te noteren in het midden van een leeg vel papier. Hierna bedenk (en noteer) je onderwerpen die in verbinding staan met jouw visie. Op dezelfde manier kan je weer van deze onderwerpen subonderwerpen noteren. Hierdoor krijg je heel goed in beeld wat past bij je visie en welk web je om je heen moet spinnen om dat voor elkaar te krijgen.

## 2. BEDENK VAN TE VOREN WAT JE DOEL IS

Voordat je de juiste knoppen aan elkaar gaat verbinden, moet je duidelijk in beeld hebben wat het doel is en of het iets bijdraagt aan je visie. Waarom wil je samenwerken met een sportvereniging? Waarom wil je een Facebookpagina? Waarom wil je een contract van een zorgverzekeraar tekenen? Past het binnen je visie? Zo niet, geen tijd aan besteden!

## 3. BEREID JE VOOR

Zog dat je je huiswerk hebt verricht, voordat je op je doel afstapt. Wat wil je bereiken en krijg je dat op deze manier voor elkaar? Wil je bijvoorbeeld in contact komen met huisartsen in de omgeving? Hoe pak je dat aan? Draai het om, kijk niet wat zij voor jou kunnen doen, maar wat jij voor hen kan doen. Verdiep je in hun behoefte. Waar lopen zij tegenaan? Hoe maak je hun werk makkelijker? Tegenwoordig kun je vaak online via LinkedIn, Twitter of Facebook al heel veel insight informatie vinden. Je kunt dan alvast bekijken met wie je kennis wil maken.

## 4. INVESTEER IN JE RELATIES

Het gaat erom hoe mensen jou ervaren, welke beleving en herinnering laat je achter. Door het contact persoonlijk te maken, aandacht te geven en interesse te tonen schep je een band. Mensen helpen graag mensen die ze aardig vinden. Als iemand jou om hulp vraagt, doe dan wat in jouw vermogen ligt om te helpen.

## 5. LEG GEMAAKTE AFSPRAKEN GOED VAST

Om misverstanden aan beide kanten te voorkomen, is het heel belangrijk dat gemaakte zakelijke afspraken goed vastgelegd worden en dat beide kanten ervoor tekenen. Op deze manier weet je zeker dat er achteraf geen teleurstellingen of misverstanden kunnen ontstaan. Hoe mooi de samenwerking ook lijkt, niets is vervelender dan uiteindelijk met de vinger naar elkaar te wijzen als iets anders uitpakt dan van te voren leek te zijn overeengekomen. Beter voorkomen dan genezen...

*Veel plezier met je persoonlijke web spinnen!*

Kirsten Baane  
Fydee Nederland



# ZES PARTNERS VAN FYDEE UITGELICHT

Heb je interesse in de diensten van één van onze partners? Neem dan contact met Fydee. Wij kunnen je meer informatie geven over de producten of diensten die zij aanbieden.

✉ INFO@FYDEE.NL

☎ 0113- 71 55 40



## EUROMATE

Een gezond binnenklimaat draagt bij aan het welbevinden van mensen en het voorkomen of verlichten van klachten als hoofdpijn, irritatie, duizeligheid, vermoeidheid en concentratieverlies.

Euromate, leverancier van professionele luchtreinigers, zorgt ervoor dat de lucht in uw praktijk continu gezuiverd wordt en dat nare geurtjes als sneeuw voor de zon verdwijnen. De Grace en VisionAir systemen zijn uitermate geschikt voor fysiotherapiepraktijken.



## DAVID RUG CONCEPT

Het David Rug Concept bestaat uit wetenschappelijk onderbouwde meet- en trainingsapparatuur speciaal voor rug- en nekklachten. De apparaten zijn specifiek ontworpen om op een veilige, maar zeer effectieve wijze, de kracht, mobiliteit en coördinatie van de rug en nek in kaart te brengen en ook te trainen.



## ENRAF-NONIUS

Enraf-Nonius biedt een compleet productenpakket aan voor de moderne bewegingsspecialist die efficiënt en effectief wil behandelen. Zo heeft Enraf-Nonius, complete lijn behandelbanken, apparatuur voor musculoskeletale echografie, apparatuur voor shockwavetherapie en de tergumed 710 een complete lijn voor rugrevalidatie.



## MLINE

MLINE wordt aanbevolen door topsporters en fysiotherapeuten. Zij zijn ervan overtuigd dat slapen op MLINE bijdraagt aan een goed herstel van lichaam en geest gedurende de nacht, zodat overdag maximaal kan worden gepresteerd. Slapen op MLINE heeft bovendien een preventieve functie tegen rug- en nekklachten. Daarom vertrouwen fysiotherapeuten en topsporters op de ultieme drukverlagende eigenschappen van MLINE.



## HHP

Met de Open Dagen van home health products (hhp) biedt u patiënten een unieke mogelijkheid kennis te maken met de Andumedic, een medisch massagematras dat is gebaseerd op andullatie. De Andumedic levert een bijdrage aan ondersteunende symptoombestrijding en geeft op deze manier de klanttevredenheid van uw praktijk een boost. Hhp plaatst tijdens de Open Dagen een aantal Andumedics in je praktijk, investeert in de promotie van het evenement en benadert - in de directe omgeving van de praktijk - een grote groep mensen om het evenement te bezoeken. Je voordelen: een kosteloos promotie-evenement in jouw praktijk, u bereikt een grote groep (nieuwe patiënten) en je verdient, afhankelijk van het aantal verkochte andullatiesystemen, een extraatje.



## QUALIVIEW

Qualiview is een gebruiksvriendelijk en geavanceerd platform dat geautomatiseerd data verzamelt, waardoor inzicht wordt verkregen in kwaliteitsindicatoren, procesverloop en uitkomsten. Daarnaast is Qualiview bezig een patiëntvolgsysteem te ontwikkelen dat ook inzicht biedt in het totale zorgtraject van patiënten. Hierdoor kunnen zorgaanbieders hun zorgverlening aanpassen zodat op efficiënte wijze zorg verleend kan worden. Qualiview gelooft namelijk dat realtime inzicht leidt tot betere zorg. Door het continu verzamelen en inzichtelijk maken van data, maakt Qualiview het mogelijk dat zorgaanbieders feedback van patiënten kunnen toepassen in hun bedrijfsvoering en zorgverlening.

## Samen sterk de toekomst tegemoet

Ondernemen in de zorg, dat doen wij met elkaar. Fydee is een landelijk kwaliteits- en ondernemersnetwerk voor de fysiotherapie. Wil je alle handvatten binnen handbereik hebben om jouw praktijk op een duurzame manier te managen? Kiezen voor Fydee, is kiezen voor: ontzorging, professionalisering, ontwikkeling, samenwerking en groei.



## Vijf redenen om deel te nemen aan Fydee

1.

### ***Van visie naar praktijkkansen***

Duidelijke visie waar de zorg heen gaat en handvatten hoe je daar als praktijk-eigenaar op kunt anticiperen. Fydee is aanjager van innovaties in de branche. Vakinhoudelijk, technologisch en bedrijfsmatig. Wij hebben de belangrijkste vernieuwingen in beeld en vertalen deze naar producten en diensten voor in de praktijk.

2.

### ***Bouwen aan een sterk praktijkimago***

Door onderdeel uit te maken van een landelijk kwaliteitsnetwerk en vast te houden aan de criteria die er aan de deelnemende praktijken gesteld worden, bouw je samen met Fydee aan een sterk praktijkimago.

3.

### ***Toegang tot een uitgebreid netwerk***

Je maakt via Fydee kennis met een landelijk netwerk van ondernemers in de fysiotherapie. Bijvoorbeeld tijdens themabijeenkomsten, workshops en bij scholingen, maar ook via ons online platform. Om ervaringen te delen en elkaar te inspireren. Goede initiatieven worden met het netwerk gedeeld en als het aanslaat kan de initiërende praktijk extra inkomsten genereren.

4.

### ***Individuele begeleiding in de praktijk***

Samen gaan wij aan de slag met je persoonlijke hulpvragen in de praktijk. Aan de hand van een praktijkscan, nemen wij alle kritische processen onder de loep. Wat loopt er wel goed en waar kun je hulp bij gebruiken?

5.

### ***Hulp met verzekeraars***

Wij voorzien je van actuele informatie en bieden je hulp in relatie tot de eisen van de zorgverzekeraars. Wij kunnen je helpen met het opstellen van dossiers, beheersaudits, plusbegeleiding en alle voor en tegens tegen elkaar afwegen bij het maken van de juiste keuzes voor in de praktijk.



*“Wij ondersteunen ons netwerk met individueel advies in de praktijk, het delen van kennis, het leren van elkaar en het aanbieden van alle producten en diensten die van toepassing zijn om een praktijk succesvol te runnen.”*

*Rein-Jan Elenbaas, directeur Fydee*

## Wat kunnen wij nog meer betekenen?

.....  
*Specialistische helpdesk voor al je praktijkvoering- en beleidsvragen*  
.....

.....  
*Inkoopvoordeel tot € 5000 per jaar*  
.....

.....  
*Communicatieplatform voor in de praktijk*  
.....

.....  
*Kant en klare omzetverhogende activiteiten voor in de praktijk*  
.....

.....  
*Online kennisplatform*  
.....

.....  
*Geaccrediteerde scholingen*  
.....

.....  
*Fydee deelname starterspakket*  
.....

# GELOOF IN JEZELF

EN DE OMGEVING ZAL IN JOU GELOVEN.



Welke stap heb je vandaag bereikt?

## CONNECT

3E EDITIE, DECEMBER 2015

Connect is een uitgave van Fydee Nederland BV  
Fydee Nederland, Houtkade 7b  
4463 AC Goes

0113-715540  
info@fydee.nl  
www.fydee.nl

### HOOFDREDACTEUR

Rein-Jan Elenbaas

### REGIE

Kirsten Baane

### ART DIRECTION / VORMGEVING

Reinier Visser

### REDACTIE

Jessie Scheele  
Kirsten Baane

### BACKOFFICE

Jacqueline van der Sluis  
Lianne de Later

### MET DANK AAN:

Jan Evers  
Freek Hebing  
Geert van 't Hullenaar  
Nana Steins  
Wessel Breeuwsma  
Maurice den Harder  
Maarten Bijma  
dhr. Hoogkamer  
dhr. Stoltenkamp  
Walter Huijboom  
Luc van Kruijsdijk  
Jurian Donders  
Rianne Pietersen  
Willeke Peters  
Sjoerd de Jong  
Richard Spierings  
Jeroen van den Oever  
Liesbeth Smeets  
Evy Mahieu  
Marieke Sprietsma  
Dennis Stevense



## **Fydee Nederland**

Houtkade 7b  
4463 AC Goes

0113-715540

[info@fydee.nl](mailto:info@fydee.nl)  
[www.fydee.nl](http://www.fydee.nl)