

CONNECT

HET RELATIEMAGAZINE VAN FYDEE



RUUD VELTENAAR:

"DE BESTE MANIER OM DE TOEKOMST TE VOORSPELLEN IS DOOR DEZE ZELF TE CREËREN"

"IEDEREEN ADVERTEERT, MAAR DAT IS ALLANG NIET MEER ZO INTERESSANT. GOED CONTACT MET JE VERWIJZERS IS ESSENTIEEL." - **ALEX DE PAGTER**

"ALLEEN VAKINHOUDELIJK GA JE HET NIET REDDEN. SCHOULDERS ERONDER EN ZONDER ANGST ONDERNEMERSSCHAP ACTIVEREN." - **HUMBERT BUUR**

"MIJN PRAKTIJK DRAAIT OP MOND-TOT-MONDRECLAME. IK HEB NOG NOOIT ÉÉN HUISARTS HOEVEN TE BENADEREN." - **HANNEKE LUYSTERBURG**

RUUD VELTENAAR INSPIREERT	PAG.04
WEDDEN OP MEERDERE PAARDEN	PAG.08
DE BEHEERSAUDIT: KANS OF TEGENSLAG?	PAG.10
DE BEHEERSAUDIT: VANUIT HET PERSPECTIEF VAN DE AUDITOR	PAG.12
MULTIDISCIPLINAIR SAMENWERKEN: MET EEN KLEIN TEAM BERGEN VERZETTEN	PAG.14
HERSTELLEN MET GEVOEL	PAG.16
DE STAP NAAR SNELLER BETER	PAG.18
FYSIOTHERAPIE, EEN VAK VAN UITERSTEN	PAG.20
DRIE KAPITEINS OP ÉÉN SCHIP: SAMEN RECHT DOOR ZEE	PAG.22
SCHOUDERSYMPOSIUM, DE NIEUWE VORM VAN PR?	PAG.24
FYDEE WAT, WIE & WAAROM	PAG.28
DE GEZICHTEN VAN FYDEE	PAG.32
GOUDEN TIPS	PAG.35
VIER PARTNERS VAN FYDEE UITGELICHT	PAG.36

FYSIOTHERAPIE: DE CALIMERO VAN DE ZORG

Kent u Calimero, het kleine kuikentje dat in staat was tot grootse daden, nog? “Zij zijn groot en ik ben klein, en dat is niet eerlijk”, is één van zijn bekendste uitspraken. Als fysiotherapeut is dit vast herkenbaar. De macht van verzekeraars, de macht van de politiek, de macht van onze klanten. Soms lijkt het of wij overal tussen zitten en ons in een spagaat van tegenstrijdige belangen bevinden. Hoe gaan wij daar mee om? En zijn wij echt zo klein en machteloos als dat wij ons af en toe voelen?

Kijkend naar mijzelf als ondernemer heb ik veel verschillende ballen hoog te houden en loop ik elke dag wel tegen iets nieuws aan. Meestal positief, maar soms ook negatief. De negatieve zaken kunnen mij 's nachts wakker houden. Op zulke momenten voel ik mij klein en dan vraag ik mij af waar ik het allemaal voor doe!

Als ik dan weer één van de Fydee praktijk eigenaren spreek en ergens mee kan helpen, dan weet ik weer voor wie ik het doe en waarom ik het doe. Niet voor niets heb ik ervoor gekozen om fysiotherapie te gaan studeren. Ik houd ervan om met mensen te werken en om mensen te helpen. Eerst als fysiotherapeut en nu als bemiddelaar tussen enerzijds fysiotherapiepraktijken onderling en anderzijds alle stakeholders waar wij mee te maken hebben.

Ik heb ooit ergens de slogan gelezen: “Mensen die bergen kunnen verzetten, vallen weleens over een kiezelsteentje.” Dat is precies waar ik mij aan vast houd. Ik heb een doel waar ik naartoe wil en dat gaat gepaard met vallen en opstaan, maar nooit laat ik dat einddoel uit mijn zicht verdwijnen.

In de tweede editie van Connect leest u inspirerende verhalen van collega's die voor uitdagingen hebben gestaan en deze hebben weten te overwinnen. Of als Calimero heel veel hebben weten te bereiken door bijvoorbeeld samenwerkingen in onverwachte hoeken te zoeken, een uniek concept op te zetten of gewoon door te zetten waar anderen zouden opgeven.

Ook in dit nummer hebben wij voor u weer een inspirerende persoonlijkheid uitgelicht: filosoof, trendwatcher, bevliegeraar Ruud Veltenaar. Hij deelt zijn visie over de toekomst van de zorg. Waar gaat de zorg naartoe en welke rol kunt u daarin spelen? Blijf niet wachten op de boot, maar maak de boot zelf!

Laat je inspireren!

Rein-Jan Elenbaas
Directeur Fydee



RUUD VELTENAAR

DE TOEKOMST 2015 VAN DE ZORG

Visionair en filosoof Ruud Veltenaar heeft ons in december tijdens de Fydee eindejaarsbijeenkomst verblijd met een confronterende en tegelijk enorm inspirerende presentatie over de toekomst van de zorg. Wat moet je doen? De storm afwachten en denken dat het allemaal wel weer goed komt? Al je pijlen op verzekeraars richten? Vergeet het maar! De zorg gaat de komende jaren drastisch veranderen. "De beste manier om de toekomst te voorspellen, is door deze toekomst zelf te creëren!" Lees hier de toekomstvoorspellingen en gouden tips van één van de meest gevraagde sprekers op dit moment.

Volgens Veltenaar wacht de gezondheidszorg een complete revolutie en kunnen wij er alleen van profiteren wanneer we deze met een open geest benaderen. "Bestaande paradigma's moeten op de helling. De eerste tekenen van de omwenteling zijn al zichtbaar. Nieuwe technologische mogelijkheden gaan hand in hand met spiritualiteit. Robotisering van de zorg is onontkoombaar. Zelfzorg wordt de belangrijkste trend naast technologische doorbraakinnovaties", aldus Ruud.

Ontwrichtende innovatie is niet langer een uitzondering, maar de regel

In de zorg is er op dit moment van alles aan de hand. Verzekeraars voeren vaker controles uit en stellen steeds meer eisen voordat zij overgaan tot vergoeding. De politiek blijft wikken en wegen over artikel 13 en ook de consument wordt steeds kritischer als het gaat om het uitkiezen van hun zorgverlener. Afhankelijk en afwachtend opstellen, is het tekenen van een doodvonnis.

Wees gerust, want andere sectoren zijn ons al voor gegaan in het transformatieproces waar wij nu inzitten en van hun fouten kunnen wij nu mooi leren. Ruud Veltenaar verwijst daarvoor naar bedrijven als Kodak, Blackberry, Blockbusters en Borders - allemaal voormalig leidende bedrijven die de boot hebben gemist naar 'the next big thing'. "Als wij niet proactief aansturen op 'ontwrichting', moeten wij er uiteindelijk achteraf op reageren. De meeste organisaties zijn opgezet om voorspelbaarheid en controle te belonen - precies het tegenovergestelde van wat nodig is in deze ontwrichtende tijden."

verantwoordelijkheid van de burgers. Deze transformatie zal naast uitdagingen ook veel kansen met zich meebrengen op het gebied van onderlinge betrokkenheid en solidariteit, meer proactiviteit en initiatief en vooral meer eigenaarschap en persoonlijk leiderschap. Daar staat tegenover dat we ook te kampen krijgen met nieuwe bedreigingen en gevoelens van angst over verlies aan voorzieningen, wrijving over toenemende ongelijkheden en conflicten over in- en uitsluiting."

Voor ons, als Calimero van de zorg, heeft een overheid 4.0 grote gevolgen. Zelfredzaamheid houdt in dat wij commercieel moeten (leren) denken. Als fysiotherapeut zul je buiten de vertrouwde kaders en structuren moeten durven stappen.

Gaan wij de goede kant op?

De zorgkosten stijgen met 5% per jaar. Ruud voorspelt dat, als wij op deze manier doorgaan, er rond 2050 veel landen failliet zullen zijn als gevolg van vergrijzing en exploderende zorgkosten, inclusief Nederland. Als voorbeeld geeft hij te kennen dat er alleen al in 2014 bijna 10 miljoen verzuimdagen waren in Nederland, waarvan 10% stress gerelateerd. Dit is een stijging van 800% ten opzichte van 2009. Vooral in de sectoren zorg, onderwijs, ICT en financiële diensten lopen deze aantallen gigantisch uit de hand. Slechts 20% van onze bevolking is jonger dan 33. Ruud geeft aan dat de oorzaak vooral te maken heeft met onzekerheid in combinatie met te hoge verwachtingen. Hij geeft aan dat de zorgkosten in Nederland met 1250% gestegen zijn sinds 1972.

"Crisis is niet de essentie van onze problemen: maar onze inadequate oplossingen en ons onvermogen om er iets aan te doen."

Overheid 4.0 en de zelfredzame (participerende) samenleving

"De Nederlandse samenleving ondergaat de komende jaren een veranderingsproces dat met veel onzekerheid en gevoel van angst en pijn gepaard zal gaan. De verzorgingsstaat, met een overheid die veel voorzieningen garandeerde, verandert naar een maatschappij met meer zelfredzaamheid en eigen

1972:	€ 485 per jaar*
2010:	€ 5.350 per jaar*
2011:	90 miljard zorgkosten = 15% BBP

Per hoofd van de bevolking

"Zorg is duur en wordt straks onbetaalbaar", aldus Ruud. Beantwoord u nu maar of wij met de zorg de goede kant op gaan!



Wat kunnen wij met al deze informatie?

Ruud zou zijn titel geen eer aandoen als hij niet ook oplossingen toereikt. Zo geeft hij aan dat wij de beschikbare technologieën en doorbraakinnovaties veel meer moeten gaan omarmen. "De zorg wordt hier beter van, maar ook minimaal 25% goedkoper." Daarnaast is hij van mening dat wij ons veel meer op preventie zouden moeten richten. 'Beter voorkomen, dan genezen' is een alom bekend gezegde. Er is zoveel

kennis omhanden. "De kennis in de medische wereld verdubbelt elke drie jaar", aldus Ruud. "De komst van technologie heeft dit bewerkstelligd. Mensen kunnen slechts een beperkt aantal hoeveelheden kennis tot zich nemen, terwijl computers een onverzadigbare hoeveelheid kennis kunnen verwerken. De toepassing van technologie wordt laagdrempeliger en steeds meer gericht op mensen."

1. Technologische doorbraakinnovaties

Er spelen ontwikkelingen op technologisch en wetenschappelijk gebied die ons bevattingsvermogen ver te boven gaan. Welke ontwrichtende ontwikkelingen kunnen wij volgens Ruud op dit vlak verwachten?

Artificieel leven: "Artificieel leven is de basis voor nieuwe elektronische wezens, van bots op het web en digitale karakters in games, tot virtuele artsen die levens redden. Straks zal een arts niet meer in de operatiekamer aanwezig hoeven te zijn, maar stuurt hij via een computer een robotarm in de operatiekamer aan die de operatie uitvoert", geeft Ruud aan. In fysioland hebben wij ook al steeds meer met deze ontwikkeling te maken door online therapieën aan te bieden. Een medisch adviseur is ook steeds minder fysiek aanwezig, maar wordt betrokken bij de diagnose door een live videoverbinding.

Teleportatie: "Dankzij teleportatie kunnen wij objecten door de ruimte sturen om elders weer gereproduceerd te worden. De verwachting is dat wij nog voor 2020 DNA en misschien zelfs een cel door de ruimte kunnen sturen."

Nanobiologie: Ook nanobiologie is volop in ontwikkeling. "Wij hebben nu de mogelijkheid om te knutselen met atomen en moleculen. Hierdoor zijn we in staat om een betere versie van de mens te maken, een soort supermens. Dankzij nanotechnologie zal de levensverwachting met 25% toenemen. Wat zijn de dilemma's en taboes? Hoe ver mogen wij hierin gaan? Dat zijn vragen die wij onszelf in deze moeten stellen."

Leger van robots: Wie de film I, Robot kent, kan zich erop voorbereiden hoe het leven er straks uit gaat zien. "Een leger van robots dringt door in ons huis en op het werk. Met de schepping van zelflerende robots creëren we waardevolle, nieuwe leden in onze samenleving die ons beschermen, genezen, managen, verdedigen en zelfs onze troep opruimen."

Dankzij al deze technieken hoeft een diagnose nu al niet meer plaats te vinden op locatie, maar kan dat via e-health, die zorg op afstand mogelijk maakt. Onderzoeksresultaten in Nederland wijzen uit dat wanneer er gebruik gemaakt wordt van hulp op afstand, het aantal fysieke verwijzingen van patiënten naar het ziekenhuis met 70% afneemt.

2. Focus op preventie

"De zorg moet hervormen en ingericht worden op preventie in plaats van op diagnose en behandelen. Vijftig procent van de zorgkosten kunnen vermeden worden met een juiste focus op preventie en toepassing van nieuwe technologie. Psychische problemen en ongezond leven (bewegen en voeding) zijn nu veruit de grootste kostenposten in de gezondheidszorg. Door bewustwording en preventieve behandeling met behulp van genetica kunnen deze kosten aanzienlijk teruggebracht worden."

3. Verbinding en creativiteit zijn cruciaal: vraag om hulp!

Ruud zegt dat er maar één weg is in de toekomst; de weg van verbintenis. Wij sluiten ons als Fydee daar geheel bij aan. Hij adviseert om grensoverschrijdende coalities te vormen. "Mensen zouden veel beter moeten samenwerken om uiteindelijk een beweging te creëren. Er zou een groep van gelijkgezinden gevormd moeten worden, mensen met gelijke waarden die zichzelf zo organiseren dat ze hun persoonlijk geluk én het geluk van de gemeenschap waarin ze leven vergroten. Het moet een ethische beweging worden die zich baseert op wetenschappelijk bewijs. We moeten mensen niet helpen 'hun eigen tuin te wieden', maar werken aan een samenleving waarin mensen meer om elkaar geven. Daar is iedereen uiteindelijk bij gebaat. Er is tenslotte bewijs dat andere mensen helpen je doorgaans gelukkiger maakt en dat die anderen daar zeker ook gelukkiger van worden." Deze gedachtegang sluit heel goed aan bij de essentie van ons vak: naast de mensen staan, mensen helpen.

leef

Samen

Volgens Ruud zitten wij als maatschappij in een transformatie die ons naar de volgende fase in onze beschaving brengt. Ruud gelooft dat wij weer naar een wereld gaan die eerlijker en duurzamer is. Naar een wereld met minder armoede en meer gelijke kansen voor iedereen. Naar een wereld waar we allemaal onze basisbehoeften delen: voedsel, water, gezondheid, onderwijs en vrijheid. Om dit te bereiken hebben we vertrouwen in elkaar, solidariteit, kameraadschap en harmonie nodig. Een betere wereld begint bij jezelf!



WEDDEN OP MEERDERE PAARDEN

“Om mijn visie te realiseren had ik meer nodig dan fysiotherapie alleen.”

Fysio Donders is al tientallen jaren een begrip in Arnhem en omstreken. Het afgelopen jaar bouwde praktijkeigenaar Jurian Donders met een geheel eigen zienswijze de praktijk uit van 7 naar 28 man personeel, maakte hij de omslag van een hecht fysiotherapie team naar een multidisciplinair team waar zorg met visie wordt geleverd én begeleidde hij de praktijk naar de hoogst haalbare keurmerken. De hoogste tijd om deze jonge fysiotherapeut te onderwerpen aan een vragenvuur over zijn visie op de fysiotherapie.

Fysiotherapie is je met de paplepel ingegoten, nietwaar?

Jurian: “Mijn vader Bert Donders is de praktijk 35 jaar geleden begonnen. Hij heeft hier in Arnhem een naam opgebouwd die staat voor vertrouwen en kwaliteit naar patiënten en verwijzers. Bij ons aan de keukentafel ging het altijd over de zaak. Daardoor maak je allerlei soort zaken vanaf jongs af aan mee. Na enkele studie-omwegen bleek ik toch meer op mijn vader te lijken dan gedacht en besloot ik een versneld traject voor de opleiding fysiotherapie te volgen.”

Maar jij besloot tegelijkertijd een andere weg in te slaan.

“Al tijdens de opleiding fysiotherapie begon ik daarnaast met mijn kopstudie bedrijfskunde van Fydee. Ik wilde tips en tricks krijgen om een bedrijf goed functionerend te kunnen leiden. Ik begon toen te zien dat veel dingen in het werkveld kwalitatief nog niet goed geregeld waren. Ik wilde daar verandering in brengen en samen met mijn team onze visie waarmaken. Daarvoor had ik meer nodig dan alleen fysiotherapie. Mijn ouders hebben mij het vertrouwen en de vrijheid gegeven om met de zaak aan de slag te gaan en door te zetten. Ik kan in de praktijk op alle fronten mijn ei kwijt: van ICT en coaching tot fysiotherapie.”

Waar komt die passie voor fysiotherapie vandaan?

“Het geeft mij echt een kick als ik mensen verder kan brengen. Je merkt dat mensen weer controle krijgen over hun eigen leven. Die vooruitgang kan door fysieke trainingen, behandelingen en/of coaching. Belangrijk daarbij is om het persoonlijk te houden en maatwerk te leveren. Het is fantastisch om daar onderdeel van te mogen uitmaken.”

Diezelfde passie zie je ook terug in jouw team.

“Ik heb een fantastisch team dat veel positieve energie in de praktijk steekt. Maar ook de diverse samenstelling van het team qua karakter en kennis draagt bij aan het succes van de praktijk. Hier heb ik de kans gehad om mijn visie op zorg door te ontwikkelen en te realiseren: een multidisciplinair zorgteam onder één dak dat echt functioneert als één team. Ik zag dat je kwalitatief goede zorg niet goed kan aanbieden met enkel fysiotherapie. Daarvoor heb je een groter team nodig dat breder kijkt dan alleen fysiotherapie. Daarom hebben we nu ergotherapeuten, diëtisten, psychologen, maatschappelijk werkers, podotherapeuten, haptotherapeuten en een revalidatiearts aan onze praktijk verbonden. Ik wed op meerdere paarden; deze kruisbestuiving zorgde de afgelopen tijd voor een exponentiële groei van de praktijk.”

Is dat dé manier om je praktijk in de running te houden?

“Ik denk dat het vooral belangrijk is om constant te vernieuwen. Ik heb ooit eens gehoord “dat ondernemen is als een omgekeerde roltrap: als je stil staat, ga je naar beneden. Als je loopt, blijf je gelijk en pas als je rent, ga je vooruit.” Ik kan je verzekeren dat ik de afgelopen jaren een marathon heb gelopen.”

Waarom is het belangrijk dat jullie een ‘plus-praktijk’ zijn?

“Voor mij is een audit een stok achter de deur om processen op orde te houden. Ik en mijn team vinden het zelfs goed dat we geaudit worden. Je moet dit samen doen. Het is goed voor je organisatie om af en toe op scherp te worden gezet. Dat gebeurt ook volop in andere branches.”

Zorgverzekeraars zien dus dat jullie er zijn. Hoe is dat bij jullie verwijzers en klanten?

“Ik nodig verwijzers bij mij uit op de praktijk: dat haalt ze uit hun omgeving en maakt ze toegankelijker. Klanten blijf ik herinneren dat we er zijn door Facebook, Twitter, reclame in de krant en op onze auto's voor huisbezoeken. Het doorontwikkelen van mijn visie maakte het een zwaar jaar. Ik heb mijn handen er vol aan gehad, maar ben trots op het resultaat met zo'n geweldig team!”



***JURIANS GOUDEN TIP:
‘KIKJ OOK EENS BIJ EEN ANDER!’***

“Durf eens bij elkaar in de keuken te kijken. Iedereen vindt het leuk dat je interesse toont in zijn of haar bedrijf. Zelf heb ik bijvoorbeeld veel gehad aan het goed kijken naar hotels en garages: die weten hoe het hoort. Je leert van elkaar en kan elkaar ondersteunen waar nodig. Zo heb ik verschillende goede samenwerkingen lopen in en rond Arnhem. Dat maakt je samen sterk. Daarnaast wil ik ook meegeven dat je verandering niet als een last, maar als een uitdaging moet zien. Er komen immers ook weer nieuwe kansen uit voort!”

DE BEHEERSAUDIT: KANS OF TEGENSLAG?



Met een omvangrijke hoofdlocatie en drie prachtige nevenlocaties van zijn praktijk Fysiopoint lijkt het praktijkeigenaar Remco Leurs voor de wind te gaan. De praktijk biedt naast algemene fysiotherapie nog een heel scala aan specialisaties en activiteiten aan. De klanten zijn blij met de persoonlijke aanpak. Wie niet beter weet, zou zeggen dat de praktijk alles onder controle heeft. Maar niets blijkt minder waar te zijn als plotseling een brief op de deurmat valt: een brief van Achmea met een vervelende mededeling. De praktijk wordt onderworpen aan een beheersaudit.



Wat was je eerste reactie toen je die brief opende?

“Mijn eerste reactie was: ‘Daar gaan we weer.’ Ik heb de afgelopen jaren zakelijk behoorlijk wat tegenslagen gehad. Ook privé waren het emotioneel heftige tijden. Vorig jaar dacht ik dat we de goede weg in waren geslagen. En toen kwam, begin februari, de brief van Achmea dat ik een beheersaudit moest ondergaan. In mijn ogen weer een tegenslag.”

Waarom een beheersaudit?

“Ons praktijkgemiddelde lag 17% boven het landelijk gemiddelde. Achmea selecteert contractanten voor een beheersaudit als er een afwijking is van minimaal 15%. Dat was bij ons dus het geval.”

Hoe herpak je jezelf op zo’n moment?

“Rond die tijd kwam ook Ritsger Buijs, praktijkbegeleider van Fydee, langs. Hij had vorig jaar een beheersaudit gehad, maar deze niet gehaald en moest zodoende een traject doorlopen. Toen hij me vertelde waaraan ik moest voldoen, zakte de moed mij nog verder in de schoenen. Gelukkig bracht Ritsger mij in contact met een auditor die ons in dit traject kon begeleiden. Diezelfde week nog zaten we met het gehele behandelteam om tafel met Erik Poot, KIWA auditor inzake beheers- en PLUS audits.”

“Ik dacht echt dat we de goede weg waren ingeslagen...”



REMCO'S GOUDEN TIPS:

“Zorg dat je altijd je dossiers op orde hebt. Door de audit weten we nu heel goed waaraan de fysiotherapeutische verslaglegging moet voldoen. Het is een kwestie van goed bijhouden.”

“Verdeel de taken. Ik kon het controleren van de dossiers op kwalitatief goede fysiotherapeutische verslaglegging overlaten aan een collega. Ik vond het moeilijk om dit uit handen te geven en er op te vertrouwen dat het goed kwam. Gelukkig heeft Erik Poot, praktijkbegeleider en KIWA auditor ons daar in gecoacht.”

“Probeer de dossiertoetsing zo goed mogelijk af te kaderen met het auditbureau. Ik zou, als Fydee-lid, altijd voor KIWA kiezen wanneer de praktijkbegeleider, zoals Erik, ook voor KIWA de audits doet. Diegene doceert de zaken zoals ze getoetst worden.”

Hoe hebben jullie het traject aangepakt?

Tijdens het proces ben ik erachter gekomen dat ik een fanatiek en toegewijd team heb waarbij de taken goed verdeeld konden worden. Verder heeft – naast Erik – ook Leonie van KIWA mij erg goed geholpen door het probleem helder en afgebakend te vertellen. En dit elke keer opnieuw als ik het even niet meer zag zitten.

Wat doe je nu anders dan voorheen?

Ik ben zelf vooral tot het inzicht gekomen dat ik de baas ben én fysiotherapeut. Daarmee bedoel ik dat ik collega ben als fysiotherapeut, maar dat ik als baas geen collega ben. Vanaf nu ga ik tijd inplannen om mijn taken meer te scheiden en op te pakken.

Maar uiteindelijk wel geslaagd?

Ja, we zijn met vlag en wimpel geslaagd! Uiteindelijk voelt deze audit helemaal niet als een tegenslag. Ik ben ontzettend trots op mijn praktijk Fysiopoint en al mijn medewerkers!

DE BEHEERSAUDIT: VANUIT HET PERSPECTIEF VAN DE AUDITOR



**ERIK POOT IS PRAKTIJKBEGELEIDER VAN
FYDEE EN KIWA AUDITOR.
NAAST FYSIOPOINT HEEFT HIJ AL DIVERSE
PRAKTIJKEN INTENSIEF BEGELEID TIJDENS
EEN BEHEERSAUDITTRAJECT.**



3 KORTE TIPS OM EEN AUDIT GOED TE DOORLOPEN:

“Zorg dat je een ordner hebt waarin je de gevraagde documenten hebt liggen op volgorde van de criteria volgens het beheers-auditreglement.”

“Informeer vooraf het auditbureau, zoals KIWA, als er parkeerproblemen zijn en hoe deze op te lossen zijn. Bijvoorbeeld door een parkeerkaart voor de praktijk.”

“Wie van de praktijk tekent de documenten? Wie begeleidt de dossiercheck? De kwaliteitsmanager?”

Wat kom je zoal tegen bij praktijken die een audit moeten ondergaan?

“De praktijk is vaak zeer onaangenaam verrast door de aangekondigde beheersaudit van een van de zorgverzekers. Dat zorgt voor paniek in de praktijk en levert veel vragen op. Wat houdt een beheers-audit in? Waar moeten we aan voldoen? We denken dat we wel aardig bezig zijn met verslaglegging, maar is dat wel zo? En hoe moeten we nu verder?”

“Men is meer bezig met het behandelen dan met verslaglegging.

De verslaglegging moet gebeuren, maar is vaak het ondergeschoven kindje.”

Waar liggen volgens jou de knelpunten?

Juist nu moet je het goed voor elkaar hebben en eventueel met terugkerende kracht corrigeren. Ik zie dat de frustratie wordt gevoed door een onderliggend verzet tegen deze vorm van tijdrovende verslaglegging, waar een patiënt ook niet altijd op zit te wachten. ‘Waar doe ik het voor? De zorgverzekeraar met zijn macht die mij dit oplegt en slecht honoreert.’ Ja, daar doe je het onder meer voor. Er zijn afspraken gemaakt door het KNGF en de verzekeraars en die dien je na te komen.”

“Daarnaast valt me op dat men over het algemeen te weinig kennis en inzicht heeft over het wat, waar en hoe van de verslaglegging. Ze zien niet wat de rode draad vormt in het dossier. Kennisverbreding is hierin noodzakelijk. En met name bij de grotere praktijken zie ik het gemis van een kwaliteitsmanager die zich echt met de verslaglegging bezighoudt en die de groep aanstuurt, bemoedigt en corrigeert.”

Welke positieve ontwikkelingen zie jij in de praktijken?

“Omdat men ermee aan de slag gaat, krijgen ze daardoor meer inzicht, het begrip voor de verslaglegging neemt toe en de programmering op je eigen harde schijf in je hoofd ondergaat een verandering. Praktijken volgen – met zekere ruimte voor eigen inbreng en inzicht – steeds meer de verslagleggingsrichtlijnen. Samen met je collega’s spreek je dan meer dezelfde taal en draag je bij aan transparantie. Ik hoor bij een heraudit vaker het geluid: ‘Het is goed geweest dat we met de neus op de feiten gedrukt zijn. We werken nu duidelijker en passen vragenlijsten en meetinstrumenten consequenter toe.’ Dat geeft iedereen meer inzicht.”



MULTIDISCIPLINAIR SAMENWERKEN: MET EEN KLEIN TEAM BERGEN VERZETTEN



Op een fantastische locatie aan de A4 bij Roelofarendsveen ligt het gloednieuwe bedrijfspand van in-Balance. Wat direct opvalt is de imposante raampartij aan de voorzijde. Een eye-catcher voor voorbijgangers! Slechts anderhalf jaar geleden hebben de vijf maten van Fysio in-Balance, genaamd: Marcel Vogels, Roy Schouten, Stanley Treskes, Martijn Hartog en Frank Kleyn, hier hun intrede gedaan. Ook ebben zij nog een locatie in Leimuiden en in het centrum van Roelofarendsveen. Wat is het geheim van hun succes?

Bij de ingang staat Marcel Vogels al klaar om geïnterviewd te worden, maar niet voordat hij een rondleiding heeft gegeven door het nieuwe pand. Enthousiast loopt hij langs de verschillende afdelingen en laat hij zien hoe de maten met de nieuwste apparatuur werken; alles om hun cliënten optimaal te kunnen bedienen. Hij praat voluit over alle plannen die zij al bewerkstelligd hebben en nog willen bewerkstelligen. Het is indrukwekkend om te zien wat zij hebben bereikt met een relatief klein team aan medewerkers. Bij de vraag of Marcel en de andere maten dan zelf ook nog behandelen, beaamt hij dit met een volmondige JA. Het kan haast niet anders dan dat de maten minimaal 80 uur per week aan het werk zijn.

Hoe is het allemaal begonnen?

Al in 1983 was Stanley in Leimuiden zijn eerste praktijk begonnen, maar hij had al snel te veel werk om alleen aan te kunnen. In 1993 werd Frank aangetrokken en is een paar jaar later maat geworden. Marcel zelf is in 2000 het team komen versterken. Eerst nog als uitzendkracht, maar binnen no time was het duidelijk dat er een goede chemie was tussen de heren en in september 2001 is Marcel dan ook maat geworden. De praktijk groeide steeds harder en een logisch vervolg was dan ook dat in 2007 Martijn, een loyale en hardwerkende medewerker, gevraagd werd om zich aan te sluiten bij de maatschap. Last but not least kwam Roy in 2013 het team verder versterken. De heren vullen elkaar allemaal goed aan qua kennis en expertise, maar daarnaast hebben zij één zeer duidelijke gemeenschappelijke deler en dat is dat zij met mensen werken en dus echt naast de mensen willen staan. Marcel is ervan overtuigd dat deze instelling ertoe heeft geleid dat ze hebben kunnen bereiken waar ze nu staan.

Waar staat Fysio in-Balance nu?

in-Balance heeft drie locaties, waarvan de locatie aan de A4 bij Roelofarendsveen het paradepaardje is. Waarom? Hier draait alles om samenwerking. Er bevinden zich verschillende disciplines onder één dak, met als enige uitgangspunt: een totaalpakket kunnen bieden aan cliënten.

“Bike in-Balance is bijvoorbeeld van één van onze samenwerkingspartners in het pand. In het dorp kent iedereen elkaar. Patrick van der Weegen is eigenaar van Bike in-Balance. Martijn fietste regelmatig met hem en er bleek veel overlap te zijn in doelgroepen. Samen zijn ze gaan sparren en daar is de ‘bikefitting’ methode door ontstaan. Bikefitting is het op maat maken van de fiets qua instellingen, zodat bepaalde klachten niet optreden en mensen optimaal op de fiets zitten. Van het een kwam het ander en uiteindelijk is toen het idee ontstaan om in hetzelfde gebouw te gaan zitten, zodat wij een totaalpakket aan faciliteiten kunnen aanbieden.”

Wat is het geheim van het succes van in-Balance?

“Wij zijn geen behandelaars, maar staan naast de mensen en zijn écht met de mensen bezig. Wij hebben veel lol met ze, maar nemen ze tegelijkertijd heel serieus. Wij zijn niet doof en blind voor de achtergronden van de ontstane klachten. Door allemaal lijnen aan elkaar te koppelen, kunnen wij een totaalpakket aanbieden. Dit zorgt ervoor dat wij mensen zo concreet mogelijke zorg kunnen geven en als wij het niet kunnen, verwijzen we door naar een andere discipline of collega.”

“Wij vinden het belangrijk dat mensen alle voorzieningen voor handen hebben om aan hun gezondheid te kunnen werken.”

Mensen kunnen bij ons terecht voor preventie tot aan revalidatie. Bij in-Balance werken wij met vier verschillende afdelingen, waarvan fysiotherapie er één is. Wij bieden daarnaast Training in-Balance, Tech in-Balance en Bike in-Balance aan.”

“Vaak komt een cliënt bij één van de afdelingen binnen, maar maakt uiteindelijk ook gebruik van de diensten van de andere afdelingen. Training in-Balance is bijvoorbeeld ons trainingscentrum waar mensen individueel kunnen trainen, maar ook mee kunnen doen aan groepslessen. Elk nieuw lid moet een inschrijfformulier invullen dat voor ons als checklist fungeert. Deze checklist is voor ons een hulpmiddel om ze op de juiste weg te helpen en de juiste begeleiding aan te kunnen bieden. Regelmatig hebben sporters ook behoefte aan fysiotherapie. Door deze combinatie heeft Fysio in-Balance ook een goede spin-off gekregen.”

Hoe zijn de verschillende afdelingen bij elkaar gekomen in één gebouw?

“Stanley is de ‘ideeënman’ binnen het team. Hij heeft een gigantisch netwerk en oog voor innoverende nieuwe concepten. Hij is het brein achter het multidisciplinair samenwerken binnen de organisatie. Zo is hij, samen met een plaatselijke huisarts met het idee gekomen om de multidisciplinaire stichting BRAAZO op te richten, speciaal om mensen met chronische aandoeningen effectiever te begeleiden. Daarnaast heeft hij met andere praktijken een regionaal ‘Schoudernetwerk’ uitgerold. Met meerdere partijen in één pand zitten om cliënten optimaal te kunnen bedienen, was een logische vervolgstap in het multidisciplinaire denkpatroon.”

“Vakinhoudelijk vullen wij elkaar ook allemaal goed aan. Wij hebben ieder een apart takenpakket en wij gebruiken elkaars sterke punten. Hierdoor kunnen wij onze cliënten optimaal begeleiden. Stanley en ik zijn met name verantwoordelijk voor de afdeling fysiotherapie en het overall management en personeelsbeleid. Stanley houdt zich daarin vooral bezig met de toekomstvisie en de jaarplannen, netwerken en naar buiten treden en ik vooral met het operationele management. Roy is verantwoordelijk voor de marketing en communicatie. Martijn is grotendeels verantwoordelijk voor het reilen en zeilen bij Training in-Balance en Frank houdt zich bezig met alle facilitaire zaken.”

DE GOUDEN TIP VAN MARCEL: “Kijk niet alleen naar de zichtbare klacht, maar naar de oorzaak en de mens erachter. Werk met de patiënt en niet aan de patiënt. Je werkt samen met iemand om zijn of haar klacht te verhelpen. Neem aan de hand van deze gedachtegang (bedrijfs-)beslissingen, dan weet je dat je altijd de juiste neemt.”

Op de vraag of het thuisfront er geen problemen mee heeft dat hij zoveel aan het werk is, wijst Marcel met zijn vinger naar de receptie en geeft hij aan dat zijn vrouw hard meewerkt in de organisatie, net als de vrouw van Stanley. Hij vertelt hoe blij hij is met de steun van zijn vrouw en wat een toegevoegde waarde zij is binnen de organisatie. Bijzonder om een klein team van hardwerkende, gemotiveerde mensen te zien met hart voor de zaak en hun cliënten. Ze gaan er samen helemaal voor en dat zal zeker bijdragen aan hun succes!



HERSTELLEN MET GEVOEL



Op slechts een kleine driehonderd meter afstand lopen van de Grote Markt, vind je de bijzondere praktijk van Hanneke Luysterburg. Haar praktijk Consensa is gevestigd in een klassiek pand in het stadscentrum van Bergen op Zoom en staat nabij het oudste monument van de stad: de Gevangenpoort, een onderdeel van de oude stadsmuur dat nog overeind staat. Voorbijgangers spieken nieuwsgierig door de grote ramen naar binnen. Bakstenen muren, warme kleuren en een groot boeddhabeeld... welke fysiotherapiepraktijk verschuilt zich achter deze oase van rust?



In haar praktijk Consensa biedt Hanneke naast fysiotherapie ook ontspanningstherapie en haptonomie aan: een gouden trio dat helpt om mensen weer terug in balans te brengen. "Consensa betekent zoveel als 'met gevoel', vertelt Hanneke. "Als je lekker in je vel zit, dan ben je meer ontspannen en dat zorgt ervoor dat fysiologische processen beter verlopen in je lichaam. Dat gun ik iedereen en kan ik nu ook doorgeven aan anderen."

Spanning en ontspanning

Na haar opleiding fysiotherapie in Utrecht ontdekte Hanneke al snel dat ze meer wilde dan alleen traditionele fysiotherapie. Ze koos voor een opleiding tot ontspannings-therapeut. "Ik wilde meer leren over de koppeling van lichaam en geest en de meerwaarde van ontspanning." Na haar studie vertrok ze voor enkele jaren naar Zwitserland waar ze een gezondheidscentrum oprichtte. Eenmaal teruggekomen in Nederland kwam Hanneke in aanraking met haptonomie via de Rotterdamse praktijk van Ted Troost, lands bekendste haptonoom. Het was daar waar ze kennismaakte met fysiotherapie op haptonomische basis.

Haptonomie omhelst de kennis en de kunst van het voelen en aanraken

"Dingen voelen goed of niet goed; haptonomie maakt je bewust van hoe dat in je lijf aanvoelt. Alle spanningen die je ervaart, sla je vaak onbewust op in je lichaam. Door aanrakingen kun je in het lichaam voelen waar de spanningen zitten en mensen helpen dit te herkennen. Je leert ze hoe te ontspannen en daardoor wordt je belastbaarheid groter, neemt je innerlijke kracht toe en vergroot je je flexibiliteit."

Geen hulpmiddelen

En dat is ook te zien aan haar klanten. Ze komen vaak 'zwaarder' binnen, en gaan weer 'lichter' weg. Dat komt volgens Hanneke doordat ze handelt vanuit het voelen in plaats van het denken. "Het bewust worden van je lichaam en gevoel helpen je bij het vinden van balans. Daar heb je geen hulpmiddelen bij nodig."

Om die reden heeft Hanneke ook geen sportapparatuur in haar praktijk staan. "Als jong kind had ik al interesse in de natuurgeneeskunde en het genezen van mensen zonder medicijnen of operaties. Inmiddels is ook wetenschappelijk onderzocht en bevestigd dat de combinatie van ontspanning en aanraking een positieve invloed heeft op je lichaam en geest. Daarom adviseer ik mensen om gewoon te wandelen en te fietsen, dan komt je mind ook in beweging. Met sporten moet je vooral doorgaan als het je vrolijk maakt, zolang je maar op tijd je rust pakt."

"Mijn praktijk draait op de kracht van mond-tot-mondreclame. Ik heb nog nooit één huisarts hoeven te benaderen."

HANNEKE OVER FYDEE

"In 2011 startte ik mijn praktijk en nog geen maand later kwam ik al in contact met Fydee. Rein-Jan heeft mij geholpen de professionele vertaalslag te maken voor mijn bedrijf. Zo hielp hij me met het bedrijfstechnische stuk van de praktijk en de zorgcontracten. Hij heeft ontzettend veel visie en connecties en zo heeft hij mij telkens weer een stapje verder geholpen in de ontwikkeling van mijn praktijk. Dat hij door de jaren heen altijd mijn praktijkbegeleider is gebleven, waardeer ik des te meer."

Oprechtheid

Het liefst zou ze alle dagen volop bezig zijn met haar klanten. "Administratie is een groot gedeelte van mijn werk", verzucht ze. "Ik weet dat ik moet registreren en meten. En dat doe ik ook. Maar in mijn ogen is kwaliteit van de zorg toch echt de zorg voor de persoon." Volgens Hanneke is er vooral veel winst te halen in de persoonlijke aandacht die ze aan haar klanten geeft. "Mijn aandacht en interesse is oprecht. Ik vraag altijd: 'Hoe gaat het met JOU?'. En ik kijk naar wat ze écht nodig hebben op dat moment. Zo vlieg ik alle klachten aan."

En die aanpak lijkt haar vruchten af te werpen. Binnen een jaar na oprichting zat Hannekes praktijk bomvol: 4,5 dag praktijk en dat in financieel zwaardere tijden. De succesfactor? "Kwaliteit van de zorg die je levert, aandacht en een persoonlijke aanpak", beaamt Hanneke.

"Het gaat uiteindelijk om de samenwerking tussen mij en mijn klant. Mijn klantenbestand loopt uiteen van mensen die slecht slapen tot zwangere dames die geboortebegeleiding wensen. Maar voor al mijn klanten geldt dat ik hen handvatten meegeef die ze ook buiten mijn praktijk kunnen gebruiken en waar ze de rest van hun leven profijt van hebben. Het maakt mij gelukkig dat ik nu iedere dag mensen kan helpen met hetgeen waar ik in geloof."



HANNEKES GOUDEN TIP: KEN JE EIGEN GRENZEN.

"Weet wat je kan en wat je je klanten kunt bieden. Durf daar eerlijk in te zijn. Als ik merk dat mijn klanten behoefte hebben aan een andere vorm van ondersteuning die ik hen niet kan bieden, dan stuur ik ze met een gerust hart door naar andere zorgprofessionals, zoals een diëtist of psycholoog. Het gaat mij om hun gezondheid en niet zozeer om mijn kassa. Je creëert daarmee een vertrouwensband die zich uiteindelijk terugbetaalt. Zij zullen immers terugkomen, omdat ze weten dat je ze verder helpt. En dat zullen ze ook aan anderen vertellen."

DE STAP NAAR SNELLER BETER

Aan een van de drukste wandelroutes van Amsterdam-Zuid, vlakbij café Loetje en tegenover het beroemde restaurant Le Garage van Joop Braakhekke, ligt de praktijk Gezond in Zuid. In het enorme pand op Ruysdaelstraat 49A zat vroeger het hoofdkantoor van de Hema. Sinds 2011 huisvest het gebouw een nieuwe praktijk: paramedisch centrum Gezond in Zuid. Door een goede inrichting en het gebruik van kleuren is het centrum heel intiem in de beleving.

De nadruk ligt bij Gezond in Zuid op fysiotherapie en manuele therapie, waarbij behandeling en preventie centraal staan. Door de samenwerking van verschillende zorgdisciplines en specialismen binnen Gezond in Zuid kunnen patiënten altijd snel en adequaat worden geholpen. De verbetering van de gezondheid van de patiënt is het uitgangspunt. Door het multidisciplinaire aanbod kunnen zij deskundig inspelen op de individuele behoeftes en wensen, met als doel patiënten zo snel mogelijk de meest passende behandeling aan te bieden.



Gezond in Zuid is een initiatief van drie professionals in de fysiotherapie en manuele therapie: Humbert Buur, Veikko Hansen en Bart Meester. Humbert en Bart zijn manueeltherapeuten en Veikko is arbeidstherapeut. Vóór 2011 had Humbert een praktijk met personeel en Bart en Veikko maakten deel uit van een maatschap in Amsterdam.

Samenwerken

In het paramedisch centrum werkt een groot aantal paramedische zorgverleners met elkaar samen. De filosofie van Gezond in Zuid is dat je met verschillende disciplines en specialismen direct kan samenwerken onder één dak, waardoor de kwaliteit van de behandelingen verbetert en de behandeltijd wordt verkort. Patiënten zijn dan ook laaiend enthousiast!

“De keuze om met verschillende zorgdisciplines samen te werken was niet moeilijk. Dat deden we altijd al, maar nu zit iedereen in hetzelfde pand en is samenwerking fysiek veel makkelijker geworden. Tijdens de gemeenschappelijke lunch is er tijd voor overleg. Door de samenwerking zijn bijvoorbeeld de revalidatie en arbeidsrevalidatie goed van de grond gekomen. Het werken in het centrum geeft veel positieve energie”, vertellen Humbert, Bart en Veikko.

Patiëntcommunicatie

De patiënttevredenheid is heel hoog: Gezond in Zuid wordt door hun patiënten gemiddeld beoordeeld met een 8.9. Vooral op informatievoorziening en bejegening scoort de praktijk geweldig. De kwaliteit van zorg wordt steeds gemeten en – evenals de spiegelinformatie – met de patiënten gecommuniceerd. Sinds de start van Gezond in Zuid is de omzet gestaag gestegen. Voor de huisartsen is het fijn om hun patiënten naar Gezond in Zuid te kunnen sturen, omdat ze weten dat de patiënt altijd op de juiste plek en bij de juiste professional terecht komt. Communicatie met artsen gaat het meest telefonisch en via zorgmail.

Lid voor het leven

Voor de training en fitness heeft de praktijk een nevenvestiging in de moderne Apollohal aan de chique Apollolaan. Er zijn fulltime sportinstructeurs en fysiotherapeuten aanwezig en klanten trainen er met ultramoderne en verantwoorde apparatuur. Mensen worden lid voor het leven en kunnen de kaart stopzetten en weer activeren wanneer ze dat zelf willen. Dit geeft binding met de fysiotherapiepraktijk en wordt als een geweldige service ervaren.



HUMBERTS, BARTS EN VEIKKO'S GOUDEN TIP: SCHOUDERS ERONDER.

Op de vraag wat de gouden tip is voor collega's antwoordt het drietal: “Schouders eronder en zonder angst ondernemerschap activeren, want alleen vak-inhoudelijk ga je het niet redden. Een ander belangrijk punt is dat je respect moet hebben en een collega ook wat moet willen gunnen.”



FYSIOTHERAPIE, EEN VAK VAN UITERSTEN

In het ledenbestand van Fydee zien wij een enorme variatie in de wijze waarop praktijk eigenaren hun praktijken invulling geven. Zelfstandig of in een maatschap, algemeen of gespecialiseerd, groot of klein: ieder doet het met een uitgesproken visie op de wereld van de fysiotherapie en zorg. We spraken met twee Fydee-leden, Marianne Blijenberg en Bjørn Duits uit Waalwijk die op het eerste gezicht niet méér van elkaar konden verschillen. Om de omvangrijke concurrentie in de Brabantse stad het hoofd te kunnen bieden en patiënten aan zich te (blijven) binden, kozen ze voor een geheel eigen aanpak van hun bedrijfsvoering.

WERKERVARING

Internationaal - Marianne koesterde lang de wens om in het buitenland te gaan werken. Vrijwel direct na haar afstuderen, stuurde Marianne vol goede moed een sollicitatiebrief naar een praktijk in Zwitserland. Haar brief werd goed ontvangen; ze was van harte welkom. Marianne werkte er dertien jaar als fysiotherapeute in het Franse, Duitse en Italiaanse gedeelte van het land en leerde vol enthousiasme alle drie de talen. De laatste zes jaar had ze haar eigen praktijk in Zwitserland. Uiteindelijk keerde ze terug naar Nederland waar ze in 2007 haar eigen praktijk startte.

SPECIALISATIE

Bekkenfysiotherapeut - Marianne besloot zich in 2006 toe te leggen op een toentertijd vrij nieuwe specialisatie en het accent van haar werkzaamheden te verleggen naar het bekkengebied. Waar nodig wordt er nauw samengewerkt met andere disciplines, zoals osteopathie, seksuologie en psychologie. “Sinds 2008 ben ik geregistreerd bekkenfysiotherapeute. Het is nog een relatief jong vakgebied en het werkgebied wordt vaak onderschat. Het bekkengebied én mijn klantenbestand is namelijk veel groter dan vaak gedacht.

MARIANNE BLEIJENBERG



ROLVERDELING

Manusje-van-alles - Marianne omschrijft zich als het manusje-van-alles in haar praktijk. “Ik ben ondernemer, bedrijfsleider, behandelaar, kwaliteitsmanager... Eigenlijk ben ik altijd bezig. Ik heb ook wel in loondienst gewerkt hoor, maar dat was niks voor mij. Ik ben ontzettend voor vernieuwing en barstte van de ideeën, maar die werden allemaal afgeschoten. Ik voelde me creatief beperkt. Nu heb ik alle vrijheid om mijn visie in te richten.”

DE EXTRA ROLLEN

Docente - Marianne heeft meer dan 25 jaar ervaring in het begeleiden en behandelen van zwangere vrouwen tijdens en na de zwangerschap. “Sinds 1988 heb ik ook als zwangerschapsdocente gewerkt en sinds 2000 ben ik mij meer en meer gaan toeleggen op het behandelen van pijnklachten rond de zwangerschap. Daaruit ontstond ook mijn interesse om andere klachten in het bekkengebied te behandelen. Als zwangerschapsdocente ben ik inmiddels gestopt; ik geef echter nog wel een fitness-cursus na de bevalling. En sinds dit jaar ben ik docente bij Abafi-Holland die cursussen voor bekkenfysiotherapeuten organiseert.”

HET PAND

Industrieel rijksmonument - Mariannes praktijk is gevestigd in een idyllisch rijksmonument. Aan de Grotestraat in Waalwijk staat een toenmalig molenhuis dat gebouwd werd in 1879. De historische woning werd opgekocht door een architectenbureau, evenals het pand dat zich daarachter verschuilde: een voormalige machinefabriek voor de schoenindustrie. Waalwijk gold in de 18e en 19e eeuw jarenlang als hét centrum van de schoenen- en lederindustrie. Het oude fabriekspand werd gerestaureerd met behoud van de charme van weleer en de antieke bouwkenmerken en vormt nu de huisvesting van Mariannes fysiotherapiepraktijk.

HET EXTRAATJE

Leeshoekje - De wachtkamer van Mariannes praktijk heeft veel weg van een knusse huiskamer. De warme kleuren en houten meubels geven mensen het gevoel dat ze thuis zijn. Opvallend is het grote tijdschriftenrek aan de muur. Marianne lacht: “Sommigen van mijn klanten komen gerust een half uurtje eerder om hier nog wat te lezen. Al mijn bladen zijn uiterlijk een maand oud. Ik kies bewust niet voor de standaard magazines, maar kies voor iedereen wat wils uit. Uiteindelijk gaat het om de kleine dingen die je voor je klanten doet. Dat waarderen ze enorm.”

“Ik vind het belangrijk dat ik het contact met klanten blijf onderhouden en probeer daarom zelf nog zo’n 10 uur per week te behandelen.”

WERKERVARING

Nationaal - Na zijn sportopleiding en zijn werk als sportinstructeur tijdens de dienstplicht, koos Bjørn voor de studie fysiotherapie vanwege de aansprekende combinatie van fysiotherapie met beweging. Enkele jaren later ging hij aan de slag in Waalwijk. In 2000 werd hij mede-eigenaar van Fysiocare Waalwijk. De vestiging in Drunen volgde in 2007 en Fysiocare Bergeijk startte hij in 2013. In 2011 ging hij zelfstandig verder met de Fysiocare groep.

SPECIALISATIE

Revalidatie - In 2000 startte Bjørn in Waalwijk met actieve oefentherapie en revalidatie als één van de eersten in de regio. Dat zorgde in het begin voor veel vreemde blikken van verwijzers. “Huisartsen schreven klanten bedrust voor, maar dan verdwijnt je spiermassa. Wij werken er juist aan om die spiermassa te versterken. Sinds één jaar bieden we ook tweedelijns medisch specialistische revalidatiezorg aan. In Waalwijk werkt een veelzijdig team dat bestaat uit een revalidatiearts, fysiotherapeut, ergotherapeut, diëtist, psycholoog en maatschappelijk werker. We leren klanten omgaan met pijn en bekijken hun mogelijkheden en grenzen, zodat ze positief leren te leven en hun zelfredzaamheid leren te vergroten.”



ROLVERDELING

Manager - Bjørn is de manager van de Fysiocare Groep met praktijken in Waalwijk, Drunen en Bergeijk. Hij zorgt er niet alleen voor dat zijn locaties op en top functioneren, maar werkt met regelmaat vernieuwende concepten uit voor zowel particulieren als bedrijven. Toch is hij ook nog op de werkvloer te vinden: “Ik vind het belangrijk dat ik het contact met klanten blijf onderhouden en probeer daarom zelf nog zo’n 10 uur per week te behandelen.”

DE EXTRA ROLLEN

Trainer - Van 2012 tot 2013 bood Bjørn vanuit Fysiocare de spelers van de Nederlandse voetbalclub RKC Waalwijk de nodige topsportbegeleiding, training en revalidatie. “Er was binnen het team nog heel weinig kennis van functioneel trainen. Wij brachten het team vernieuwende trainingen en therapie. Uiteindelijk ben ik ermee gestopt, omdat het te veel van mijn eigen vrije tijd in beslag nam.”

HET PAND

Groot, modern pand - De locatie in Waalwijk vormt de trots van het drietal fysiotherapiepraktijken van Bjørn. Zijn fysiotherapiepraktijk en fitnesscentrum zijn gevestigd op een bedrijventerrein in Waalwijk en gesitueerd naast het Nederlands Leder en Schoenen Museum. Zijn andere twee praktijken bevinden zich in Drunen en Bergeijk. Fysiocare Waalwijk is een groot, donker, modern pand met veel glaswerk. Bovenin bevindt zich het fitness-gedeelte. De benedenverdieping is toegewezen aan de fysiotherapeuten. Alle ruimtes zijn fris, open en ogen ruimtelijk, zonder direct massaal aan te voelen.

HET EXTRAATJE

Gratis fitness - Bjørn wilde graag de wisselwerking tussen fysiotherapie en fitness meer stimuleren. Daarom besloot hij onlangs om klanten die voor fysiotherapie komen, gratis fitness aan te bieden gedurende de gehele behandelperiode. Een unieke actie! “Het is voor mij een manier om extra kwaliteit en service te bieden. Onze klanten kunnen zo extra oefenen met een schema op maat. Uiteraard hoop ik natuurlijk dat zij bij ons blijven trainen nadat de behandelingen zijn afgerond.”

BJØRN DITS



DRIE KAPITEINS OP ÉÉN SCHIP: SAMEN RECHT DOOR ZEE



Maatschappen staan vandaag de dag steeds vaker in de warme belangstelling, maar worden desondanks nog vaak geconfronteerd met misvattingen die bestaan omtrent deze samenwerkingsvorm. En die zijn niet mis: risicomijdend gedrag, gebrekkige gemeenschappelijke strategie, stroperige besluitvorming... en zo gaat het lijstje nog wel even verder.

Immers, het gezegde 'twee kapiteins op één schip werkt niet', luidt toch niet voor niets zo? De drie maten van Fysiotherapie Zesgehuchten in het Brabantse Geldrop hebben bewezen dat het wél degelijk kan.



De fysiotherapiepraktijk van Kees Rooijackers, Evelien Mulder en Femke Berkelmans staat aan het einde van een doodlopende straat in de Geldropse wijk Zesgehuchten. Met de huiselijke uitstraling en het hoge puntdak heeft de plus praktijk wel wat weg van een opgeknapte boerderij. Op zich geen gekke gedachte met de landelijke doch moderne uitstraling van de wijk die grenst aan een prachtig groene omgeving. Maar dat blijkt toch niet het geval te zijn.

Druk pratend geeft Kees een rondleiding door het pand. "Het dak was een extra verplichting vanuit de welstandscommissie. Toentertijd waren we er vanwege de additionele kosten niet heel gelukkig mee, maar nu zijn we blij met de extra ruimte. Ons team is in de loop der jaren gegroeid naar zeven man personeel en het komt weleens voor dat al onze vijf behandelruimtes op de begane grond bezet zijn. Dan is die extra ruimte boven meer dan welkom." Kees loopt één voor één de ruimtes langs. "In iedere behandelruimte hebben we andere behandel- en trainingsmogelijkheden", vertelt hij. Trots laat hij tot slot de grote oefenzaal zien. "We proberen zoveel mogelijk functioneel te trainen met onze klanten. Onze apparaten zetten we in als begintraining of ter ondersteuning van het trainingsprogramma."

Vooropgezet plan

Inmiddels zijn ook de twee andere maten aan tafel geschoven. Enthousiast vertellen ze over de geplande opbouw naar een maatschap. Kees startte zo'n 30 jaar geleden bij zijn toenmalige collega Christ van Liempd in praktijk Zesgehuchten, wat toentertijd nog gehuisvest was in een woonhuis. In 1993 verhuisden de twee maten naar het huidige pand. Het team kreeg in 2006 versterking van Femke die allereerst als waarnemend fysiotherapeut aan de slag ging. Femke: "Na een paar jaar kreeg ik de ambitie om meer structuur in de organisatie te brengen en werd mijn wens om zelf een praktijk te leiden steeds sterker."

Evelien trad in 2012 toe tot het team nadat Femke haar wees op een vacature die vrijkwam bij de praktijk. "Ik leerde Femke kennen in 2008 tijdens de opleiding tot geriatriefysiotherapeut. In de drie jaar dat we samen naar de opleiding reden, spraken we regelmatig over onze ambities en ontstonden er langzaam aan plannen."

Rond diezelfde tijd sprak Christ van Liempd, de toenmalige maat van Kees, zijn wens uit om met pensioen te gaan. Kees: "We gingen extern op zoek naar één of meer maten, maar realiseerden ons dat we binnen de praktijk goede mensen had die maat wilde worden. Vanuit de praktijk zelf ontstond in 2014 de maatschap. Ik wilde toe naar een situatie waarin we meer vernieuwing konden realiseren. Door het vormen van een maatschap met Femke en Evelien, de krachten te bundelen en de taken te verdelen, ging alles ineens sneller en beter." "Ik denk dat bij ons allemaal het gevoel overheerste dat we meer wilden doen, maar dan niet alleen", vult Femke hem aan.

"Je hebt uiteindelijk een team nodig om iets neer te zetten. Onderling versterken en motiveren we elkaar enorm."

Marktkistje

"Het kleine Geldrop kent relatief veel conculega's", vertellen beide dames. "Je moet daarom echt op een marktkistje staan om jezelf in the picture te zetten. Niet alleen wat betreft PR, maar ook in je innoverend vermogen." Het drietal is druk bezig om regionaal de krachten te bundelen en gezamenlijke projecten van de grond te tillen. "We vormen samen met Buurtzorg Geldrop een multidisciplinair Buurtzorg plus

team dat optimale verpleging en verzorging aan huis biedt. Daarnaast hebben we een informele samenwerking met kinderdagverblijf De Grabbelton. Zij verzorgen onder meer verpleegkundige opvang. Als zij aangeven behoefte te hebben aan een kinderfysiotherapeut, dan staat er iemand uit ons team voor hen klaar."

Dankzij hun ondernemende instelling komen de praktijk-eigenaren niet alleen in contact met zorgprofessionals, maar ook met ambtenaren van de gemeente en verrassend genoeg zelfs bankdirecteuren. "Onlangs werden we door de Rabobank uitgenodigd voor rondetafelgesprekken met zorgondernemers en -professionals. Tijdens die bijeenkomst legden we onze ideeën op tafel voor een multidisciplinair project om de zelfredzaamheid van ouderen te vergroten. De directeur Gezondheidszorg was zo enthousiast over onze plannen, dat hij toezegde ons project financieel te gaan ondersteunen."

Volg je hart en werk met passie; die positiviteit draag je uit naar je medewerkers en klanten. Dat blijft niet onopgemerkt!"

Kunst van het bijblijven

Niet alleen bij het ontwikkelen van projecten, maar ook in het bijblijven in je vakgebied, kun je tegenwoordig niet stil blijven staan. Om die reden zoekt de praktijk aansluiting bij verschillende landelijke en regionale netwerken, zoals het Schoudernetwerk, Claudicationet en Parkinsonnet. "Het draait echt om de kunst van het bijblijven. Niet alleen de informatie, scholing en kennisuitwisseling is heel waardevol voor ons, maar ook houd je op die manier contact met andere zorgprofessionals en doorverwijzers."

Op de laatste vraag of het niet lastig samenwerken is met drie kapiteins op één schip, schudden ze alle drie het hoofd. "Uiteraard verschillen we van elkaar, maar je merkt dat je elkaar aanvult op de juiste momenten. We doen alles op dezelfde manier en met dezelfde visie, zodat we stabiliteit in de praktijk en het team creëren. Daarin proberen we ons gehele team te betrekken, want hoewel wij de eigenaren zijn, is het net zo goed hun praktijk! En als onze medewerkers zichtbaar blij zijn, dan brengen ze dat ook over op onze klanten. Samen werken we met hart en passie voor deze zaak."

ZESGEHUCHTEN OVER FYDEE

"We waren op zoek naar een partij met een landelijk netwerk dat ons kon helpen met het uitzetten van de grote lijnen van onze bedrijfsvoering. Een andere insteek was dat we samen met collega-praktijken sterker wilden staan naar de verzekeraars toe. In 2011 vonden we die partner in Fydee. Onze praktijkbegeleider Frans Claessen heeft ons prima ondersteund in zijn adviezen omtrent de bedrijfsvoering van onze praktijk."

SCHOUDERSYMPOSIUM, DE NIEUWE VORM VAN PR?

Zes vragen over het schoudersymposium

De formule van het schoudersymposium kenmerkt zich door een netwerkgedeelte vooraf middels een goede maaltijd en drankje, gevolgd door een sterk inhoudelijk (mini-)symposium voor verwijzers, met een netwerkborrel als afsluiting.

1. Wat?

Het Schoudersymposium is één van de vele vakinhoudelijke programma's die Fydee aanbiedt. Samen met Fydee kunt u geaccrediteerde trainingen (3 punten) in uw praktijk aanbieden aan huisartsen en andere verwijzers.

2. Waarom?

Als zorgverlener streeft u naar een actieve en resultaatgerichte samenwerking met (potentiële) verwijzers. Meer doorverwijzingen betekent immers een groeiend klantenbestand en meer omzet. De organisatie van een schoudersymposium helpt u om verwijzers kennis te laten maken met u en uw praktijk. En misschien nog wel belangrijker: ze komen naar uw praktijk toe!

3. Wie?

Iedereen die lid is van Fydee, kan een schoudersymposium in zijn of haar praktijk organiseren. Inmiddels hebben al een aantal Fydee-leden dit symposium georganiseerd in hun praktijken of op de planning staan.

4. Wanneer?

Het symposium neemt ongeveer een avond in beslag. Gedurende anderhalf tot twee uur, behandelt u samen met een revalidatiearts en/of sportarts de theorie, onderzoekstechnieken, diagnostiek en behandelmethoden omtrent schouderklachten. Aansluitend worden injectietechnieken besproken en geoefend door de aanwezigen.

5. Waar?

Heel gemakkelijk: u organiseert het symposium in uw eigen praktijk. Dat betekent dat u en uw team niet hoeven te reizen. Bovendien is het in de buurt voor verwijzers waarmee u samenwerkt of samen wilt gaan werken.

6. Hoe?

Fydee biedt u de nodige ondersteuning in het organiseren van dit symposium. Wij helpen u bij het vormgeven van het openingswoord, de uitnodiging, de presentatie en het draaiboek, vragen de accreditatie aan, geven u advies met betrekking tot de catering en indien gewenst arrangeren wij een spreker (lees: revalidatie- of sportarts).

Ook een schoudersymposium in uw praktijk organiseren? Vraag uw praktijkbegeleider om meer informatie of bezoek onze website (dienstverlening › praktijkondersteunende modules › vakinhoudelijke programma's).



Met de fysiotherapiemarkt die volop in beweging is, wordt het steeds belangrijker om – naast het leveren van goede zorg - je praktijk en dienstverlening onder de aandacht te brengen van verwijzers en patiënten. Alex de Pagter uit Goes is zo iemand die continue op zoek is naar vernieuwende manieren om zijn diensten te vermarkten. Wij spraken hem over het succesvolle schoudersymposium dat hij dit jaar organiseerde.

Zo'n acht jaar geleden besloot de fysio- en manueel therapeut zelfstandig verder te gaan na jaren in een maatschap gewerkt te hebben. Inmiddels is hij eigenaar van twee fysiotherapiepraktijken: ParaMedischCentrum de Pijlers die algemene fysiotherapie met specialisaties aanbiedt en FysioFlexus, een praktijk die meer gericht is op sport. Sinds een jaar biedt hij nu ook revalidatiezorg aan in Goes in samenwerking met RevaVisie. In dit nieuwe zorgconcept draait het allemaal om een multidisciplinaire aanpak van de revalidatiezorg.

Alex: "Ons revalidatieteam bestaat uit een revalidatiearts, patiëntcoach, fysiotherapeut, ergotherapeut, psycholoog, ontspanningstherapeut en een maatschappelijk werker. Door samen te werken, kom je er steeds meer achter wat de verschillende disciplines betekenen voor de patiënt. Het is een aanpak die werkt: het snel en dichtbij huis kunnen behandelen is een meerwaarde voor patiënten. De multidisciplinaire samenwerking geeft écht een boost aan de praktijk."

Advertenties

Met het oog op de revalidatie die hij aanbiedt, bekijkt hij andere vormen van PR om zijn revalidatieproduct in de markt te zetten. "Momenteel is de zorg een heel drukke wereld. Verwijzers worden duizelig van alle zorgoplossingen die tegenwoordig worden aangeboden. Het is daarom belangrijk dat je goed inzichtelijk maakt wie je bent en wat je doet."

Advertenties zijn volgens hem niet langer het juiste medium daarvoor. "Je ziet dat iedereen adverteert, maar dat is allang niet meer zo interessant. Goed contact met je

verwijzers is essentieel. Laat ze kennismaken met de verschillende gezichten in je praktijk. Dat geeft hen duidelijkheid en vertrouwen dat er een goed team staat. En ze moeten afweten van je product." Daarmee doelt Alex op zijn revalidatiecentrum. "Je verwijzers denken: 'Wat krijgen we nu? Fysiotherapie met revalidatie?' Ze moeten weten dat je een goed product hebt waarmee je hun patiënten verder kunt helpen."

Schoudersymposium

Om verwijzers bekend te maken met zijn revalidatielocatie, organiseerde hij begin dit jaar met Fydee een schoudersymposium in zijn praktijk. Samen met een sportarts en revalidatiearts gaf hij een scholing over schouderklachten, ieder met een insteek vanuit het eigen vakgebied. "Het concept is heel interessant voor verwijzers. Ze krijgen een gratis en geaccrediteerde opfriscursus over schouderproblematiek, een hapje en een drankje en het is bovendien in de buurt. Ze worden echt in de watten gelegd."

Voor de praktijk is het eveneens een interessante avond. "Je krijgt inzicht in de verschillende soorten patiënten van de verwijzers, waar zij tegenaan lopen en waar je elkaar bij kunt helpen", vervolgt Alex zijn verhaal. "Op dat soort momenten kun je daar gelijk op inspringen door aan te geven dat je daar een gespecialiseerd team voor hebt."

Enkele maanden later plukt Alex de vruchten van het symposium. "Verwijzers begrijpen nu wat we doen op revalidatiegebied en weten welke specialisten er achter dit concept zitten. Met name het leren kennen van de revalidatiearts was voor velen een pluspunt. Door te laten zien wat we voor hen kunnen betekenen, krijgen we steeds meer verwijzingen en terugkoppelingen door. Dat is het voordeel van goede PR."



**ALEX' GOUDEN TIP:
GA VOOR KWALITEIT.**

"Je blijft het langst boven water als je gaat voor kwaliteit. In alles. Hoe wij dat als praktijk doen? Behandel je klanten zoals je zelf behandeld zou willen worden. Doe wat je belooft en wees optimaal voorbereid op iedere klant. Als je specialisatie aanbiedt, zorg dan dat je personeel de juiste cursussen heeft gevolgd. Het hele plaatje moet kloppen: bij binnenkomst moeten je klanten vriendelijk ontvangen worden in een goed uitziende praktijk, ze moeten geholpen worden door kundig personeel en ook de nazorg moet tot in de puntjes geregeld zijn. Jouw klanten moeten je reclamezuil worden: ze komen naar je terug en nemen bovendien anderen mee."

MAAKT HET WACHTEN DE MOEITE WAARD!

Als lid van Fydee kunt u gratis gebruik maken van de online wachtkamerpresentatie tool van Fydee. U kunt hiermee op een scherm in uw wachtkamer:

- actueel praktijknieuws delen zoals een uitgelopen spreekuur, nieuwe medewerkers, openingstijden of nieuwe producten en diensten
- proactief informeren over algemene en actuele onderwerpen zoals: stoppen met roken, heersende klachten, de veranderingen in het gezondheidsstelsel/ verzekeringsstelsel.
- snel en eenvoudig informatie van andere sites, zoals nu.nl, Gezondheidnet.nl, weersinformatie of file-informatie koppelen aan het beeldscherm in uw wachtruimte.

Fydee kan de presentatie ook helemaal voor u op maat maken voor de eenmalige kosten van 250 euro.

Interesse? neem contact op met Fydee en vraag u persoonlijke login aan.



FOTOGRAFIE VOOR UW WEBSITE NODIG?

Wij verzorgen foto's in:

- Behandelingen
- Interieur
- Google 360° Business view
- Portret

Uw voordelen:

- Eigen uitstraling
- Visuele aantrekkingskracht
- Rechten vrij
- Geen stockfoto's meer



www.studiopoot.nl - 06-51715974

RUGVISIE - BUNDELEN VAN KRACHTEN IN ÉÉN EXPERTISENETWERK

Wilt u meebouwen aan het grootste rugnetwerk van Nederland?

Als lid van Fydee kunt u er niet omheen. Continu krijgt u van ons te horen dat het bundelen van krachten, de weg naar de toekomst is. Wij hebben op dit vlak dan ook niet stilgezeten. Eén van de concepten die hieruit voort is gekomen, is het expertisenetwerk RugVisie. Het concept: een landelijk netwerk van gespecialiseerde centra voor rugklachten. Vier op de vijf mensen hebben weleens last van rugklachten. Het is de meest voorkomende verwijfsdiagnose naar een fysiotherapeut.

Wij maken het de verwijzers en de patiënten gemakkelijk door met RugVisie een kenniscentrum aan te bieden op het gebied van de behandeling van rug- en/of nekkklachten. RugVisie geeft invulling aan de behoefte aan kennis ten aanzien van best practices, het verbinden van zorgprofessionals en klantenwerving.

Voordelen

- Eén gezicht naar verwijzers, patiënten en medisch specialisten;
- Landelijke marketing- en communicatiecampagnes;
- Verzekeraars en verwijzers werken maar met één partij;
- Inspelen op de ontwikkelingen van politiek en zorgverzekeraars;
- Inspelen op de ontwikkelingen op het gebied van e-health.

De implementatie

Om u aan te sluiten bij RugVisie is het van essentieel belang dat u de juiste knowhow in huis hebt om als rugexpertise locatie genoemd te worden. Hiervoor biedt Fydee scholing aan. Daarna gaan we aan de slag met het vermarkten van het product (het kenbaar maken bij patiënten en verwijzers).

1. Scholing

Het eerste jaar zal de scholing bestaan uit:

- Eén dag klinisch redeneren volgens de RugVisie gedachte, docent: Maurice Harder
- Twee dagen onlinecoaching op (pijn-)gedrag bij rugklachten, docent: Maarten Bijma

De scholing is geaccrediteerd.

2. Marketing- en communicatie-uitingen

Het merk RugVisie wordt in heel Nederland op dezelfde wijze gecommuniceerd. Fydee zorgt voor een heldere website die te allen tijde up-to-date is (rugvisie.nl) en verzorgt daarnaast marketing via online en offline kanalen. RugVisie-praktijken betalen jaarlijks een marketingbijdrage. Dit zal een bedrag van € 250 per jaar zijn. Deelnemende praktijken kunnen de RugVisie brochures, verwijzingen en verwijzer-informatiemappen bestellen via de RugVisie website.

3. Het vermarkten van het product -

Je Fydee-praktijkbegeleider helpt je graag verder met het - zowel lokaal als interlokaal - vermarkten van het product en het in contact komen met potentiële verwijzers. Dit is mogelijk in jouw praktijk of gezamenlijk met én namens een cluster van praktijken.

Aan de slag?

Als je met je praktijk aan de slag wilt met RugVisie, stuur dan een e-mail aan info@rugvisie.nl. Bij minimaal 10 therapeuten starten wij met de scholing.

WAT & WIE IS FYDEE?

EEN KORTE INTRODUCTIE

Fydee is de belangenvereniging voor ondernemers in de fysiobranche. Met inmiddels ruim 200 aangesloten fysiotherapiepraktijken, wordt de paraplu van Fydee steeds groter en kunnen wij steeds meer voor onze leden betekenen. Wij groeien en u groeit met ons mee.

Wij ondersteunen onze leden met individueel advies, praktijkmanagement, omzetverhoging, markt-onderzoek en scholing. Bovendien lobbyen wij actief voor u in politiek Den Haag en via de pers. Wij onderhandelen voor u bij toeleveranciers en bij verzekeringsmaatschappijen. Dit alles om de belangen van onze leden te behartigen.

U EN DE BUITENWERELD

FYDEE HOUDT U STAANDE!

Klant



Wat wil uw klant?

Verzekeraar



Wat moet u doen?

Overheid



Wat mag u doen?

Fydee helpt u staande te houden in een veeleisende buitenwereld door middel van persoonlijke coaching, door het organiseren van activiteiten, het aanbieden van kant en klare producten, actuele informatievoorziening, lobby en hulp vanaf ons kantoor.



Klant

Fydee:

begeleidt u, organiseert activiteiten en heeft kant en klare Producten voor u in relatie tot uw klant.



Verzekeraar

Fydee:

voorziet u van actuele informatie en biedt u hulp in relatie tot de eisen van zorgverzekeraars.



Overheid

Fydee:

lobbyt bij de politiek en positioneert u en ons vak via de pers.

U EN UW PRAKTIJK

FYDEE HELPT U BIJ EEN GEZONDE PRAKTIJKVOERING

Fydee tracht samen met u en uw praktijk alle collega's en (mede-)praktijkeigenaren op één lijn te houden. Wij informeren u over wat uw concullega's doen en waar zij tegenaan lopen.

Samen met u denken wij na over het in stand houden van de patiëntenstroom aan de hand van goede producten en diensten en aan de hand van de laatste markttrends en ontwikkelingen.

UW PRAKTIJK MET FYDEE IN SCHEMA:



De situatie in uw eigen praktijk

- Situatie met uw (mede-)praktijkeigenaren
- Situatie met het personeel



De situatie van uw concullega's

- Hoe doen zij het?
- Waar lopen zij tegenaan?
- Waar kunt u van leren?
- Wat werkt wel en wat werkt niet?



De producten en diensten die u aanbiedt

- Hoe krijg ik meer patiënten?
- Met welke producten of diensten?
- Wat is goede reclame?



De markt-ontwikkelingen

- Waar zijn mijn klanten?
- Wat zijn de laatste markttrends of ontwikkelingen?



Fydee:

bemiddeling, coaching en advies



brug naar concullega's, product-implementatie



PR, marketing & communicatie toevoegen



informatievoorziening, lobbyen, kennis delen

U EN UW FINANCIËN

OMZETVERHOOGING EN KOSTENVERLAGING

Uiteindelijk is er naast goede zorg één belangrijk item en dat is wat u onder de streep overhoudt. Mensen helpen is wat u graag doet, maar u moet er wel uw brood mee kunnen verdienen. Fydee helpt u enerzijds uw kosten te verlagen en anderzijds uw omzet te verhogen. Dat doen wij door u op maat te adviseren en te begeleiden in zowel omzetverhogende als kostenverlagende trajecten.



DE 6 PARAPLU'S VAN FYDEE

DE COMPLETE DIENSTVERLENING SAMENGEVAT

Fydee ondersteunt de praktijken aan de hand van zes overkoepelende paraplu's. Hier kunt u als lid vrijwel onbeperkt gebruik van maken. Persoonlijk contact en directe ondersteuning is de absolute kern van Fydee en vormt de eerste paraplu. Informatie en visievorming is de tweede paraplu. In de derde paraplu bevinden zich diverse modules om ondersteuning te bieden op onder meer het gebied van audits en verslaglegging, marketing, PR en HRM.

Daarnaast biedt Fydee haar leden diverse vormen van scholing aan, variërend van eendaagse cursussen tot masterclasses en volledige opleidingen. Binnen onze vijfde paraplu fungeert Fydee als intermediair tussen politiek, zorgverzekeraar en praktijk. Minstens even belangrijk is de zesde paraplu, waar wij mensen, middelen en kennis aan elkaar verbinden.



1. Bezoek, coaching & ondersteuning

*In de praktijk,
per mail
en telefoon*



2. Informatie en visievorming

*Relatiemagazine
Nieuwsbrieven
Columns*



3. Modules

*Vakinhoudelijke
programma's
Personeel & organisatie
Promotie*



4. Activiteiten

*Bedrijfskundeopleiding
Rondetafelconferenties
Bijeenkomsten
Commerciële en
organisatorische
trainingen*



5. Lobby

*Zorgverzekeraars
Toeleveranciers
Politiek*



6. Netwerk

*Samenbrengen van
mensen, middelen,
producten en kennis*

DE GEZICHTEN VAN FYDEE



MARJOLEIN GERNLER- VAN WESTEN
OFFICEMANAGER

E: MWESTEN@FYDEE.NL
T: 0113- 71 55 40



RITSGER BUIJS
FYDEE PRAKTIJKBEGELEIDER

E: RBUIJS@FYDEE.NL
T: 06- 55 16 28 08



FRANS CLAESSEN
FYDEE PRAKTIJKBEGELEIDER

E: FCLAESSEN@FYDEE.NL
T: 06- 20 49 04 70



REIN-JAN ELENBAAS
FYDEE PRAKTIJKBEGELEIDER

E: RELENBAAS@FYDEE.NL
T: 06- 18 84 54 46



LANK BOS
FYDEE PRAKTIJKBEGELEIDER

E: LANKBOS@FYDEE.NL
T: 06- 53 55 01 62



ERIK POOT
FYDEE PRAKTIJKBEGELEIDER

E: EPOOT@FYDEE.NL
T: 06- 53 39 70 08



SYB TILSTRA
FYDEE PRAKTIJKBEGELEIDER

E: SYBTILSTRA@FYDEE.NL
T: 06- 20 32 42 45



KIRSTEN BAANE
MARKETING- & COMMUNICATIEADVISEUR

E: INFO@FYDEE.NL
T: 0113- 71 55 40

DE GEZICHTEN VAN FYDEE



JORIS KOBUSSEN
ACCOUNTMANAGER

E: JKOBOSSEN@FYDEE.NL
T: 06- 25 01 53 25



FLORIAN SIEMER
ACCOUNTMANAGER

E: FSIEMER@FYDEE.NL
T: 06- 14 66 40 39



BARBARA BABIJN-VINK
BOEKHOUDSTER

E: BOEKHOUDING@FYDEE.NL
T: 0113- 71 55 40



JESSIE SCHEELE
COMMUNICATIEMEDEWERKER

E: JSCHEELE@FYDEE.NL
T: 0113- 71 55 40



REINIER VISSER
GRAFISCH VORMGEVER

E: RVISSER@FYDEE.NL
T: 0113- 71 55 40

GOUDEN TIPS

BARBARA BABIJN-VINK

“Zorg voor een bijgewerkte administratie: bijgewerkte cijfers zorgen voor meer inzicht bij plannen voor de toekomst”

FLORIAN SIEMER

“Als je praktijk groeit, zorg er dan voor dat het succes afstraalt op je mensen. Probeer hen de lol van het ondernemen te laten zien.”

KIRSTEN BAANE

“Sta open om samenwerkingen in onverwachte hoeken te zoeken en durf buiten de bestaande kaders te treden.”

JORIS KOBUSSEN

“Durf te leren van de fouten van anderen, vraag hulp aan de mensen die die fouten al eens gemaakt hebben!”

JESSIE SCHEELE

“Maak je passie specifiek. Schrijf het voor jezelf op en gebruik het als een kompas in je bedrijf, als richting voor je bedrijfsontwikkeling, want in die passie schuilt namelijk jouw grootste potentie.”

REINIER VISSER

“Zorg voor een passende huisstijl en website. Je kunt immers maar één keer een eerste indruk maken. Laat deze in lijn staan met je missie en visie”

ERIK POOT

“In het geval van een beheersaudit met een negatieve beoordeling kan men tekenen voor akkoord of voor gezien. Dat laatste doet men als men het niet eens is met de beoordeling en de praktijk eigenaar zo mogelijk ruimte wil creëren voor overleg met de zorgverzekeraar.”

VIER PARTNERS VAN FYDEE UITGELICHT

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

✉ INFO@FYDEE.NL

☎ 0113- 71 55 40



James Software

James Software biedt praktijksoftware op maat voor paramedische beroepen. De praktijksoftware van James ondersteunt behalve de reguliere eerstelijns paramedische zorg ook geïntegreerde eerste- en tweedelijns-behandelingen, multidisciplinaire praktijken en praktijken met meerdere locaties. James Software is gemaakt vanuit de gedachte dat praktijksoftware modern, eenvoudig en intuïtief moet zijn. De menustructuur van James is zeer overzichtelijk en volgt bovendien de workflow van uw praktijk. Al binnen enkele uren heeft u James onder de knie. Noodzakelijke controles die het werk makkelijker maken worden zoveel mogelijk op de achtergrond uitgevoerd, zodat u hier geen omkijken naar heeft.

www.james-software.nl



HelloFysio

E-health wordt een vast onderdeel van de zorg, dus ook voor fysiotherapie. Maak daarom slim gebruik van de mogelijkheden van HelloFysioapp en geef je patiënten de zorg die ze allang verwachten: fysieke behandelingen in de praktijk ondersteunt door een online persoonlijk behandelplan. Onderscheid je praktijk met HelloFysioapp en verhoog de therapietrouw, minder no shows doordat patiënten automatisch een herinnering per email krijgen en stel zelf eenvoudig oefenprotocollen in. HelloFysioapp is de alles in één e-health oplossing voor fysiotherapie. HD video oefeningen met gesproken uitleg, Persoonlijk Plan, telemonitoring, e-consults: dé aanvulling voor jouw praktijk!

www.hellofysioapp.nl



EXO-L

De EXO-L Enkelband helpt bij het voorkomen van verstuikte enkels. De band van EXO-L werkt als een veiligheidsriem voor de enkel die op spanning komt te staan wanneer je dreigt te verzwikken. Zo biedt de EXO-L Enkelband effectieve bescherming. De band van EXO-L wordt niet aangespannen zolang je normale sportbewegingen maakt en dat zorgt voor veel bewegingsvrijheid. De EXO-L Enkelband wordt met de buitenkant van je schoenen verbonden. Dus geen vervelende drukpunten in de schoen! Het ontwerp van de EXO-L is gepatenteerd n.a.v. onderzoek bij de TU Delft en het Erasmus Medisch Centrum.

www.exo-l.com



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.

www.mline.nl



Waarom moeilijk doen,
als het samen kan?

CONNECT

2E JAARGANG, JUNI 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
Erik Poot
Lank Bos

FOTOGRAFIE

Studio Poot te Zevenaar
Dirk-Jan Poot
www.studiopoot.nl

Vlieland Fotografie te Wilhelminadorp
Sander Vlieland
www.vlielandfotografie.nl

BACKOFFICE

Marjolein Gernler- van Westen

MET DANK AAN:

Ruud Veltenaar
Jurian Donders
Remco Leurs
Erik Poot
Marcel Vogels
Hanneke Luysterburg
Humbert Buur
Veikko Hansen
Bart Meester
Marianne Bleijenberg
Bjørn Duits
Kees Rooijackers
Evelien Mulder
Femke Berkelmans
Alex de Pagter



Fydee Nederland

Houtkade 7b
4463 AC Goes

0113-715540

info@fydee.nl
www.fydee.nl