

# Visie op Fysiotherapie 2019

Wat zijn de belangrijkste actuele adviesthema's bij fysiotherapiepraktijken? De leden van de SRA-Branche Expertgroep Medisch en vertegenwoordigers van ABN AMRO kwamen gezamenlijk tot de onderstaande vijf speerpunten:

## 1. Schaalvergroting en samenwerking noodzakelijk

Reeds enige tijd is er sprake van schaalvergroting, er ontstaan steeds meer grotere praktijken. Schaalvergroting en samenwerking zijn een 'must', ook bij praktijken die zich specialiseren in bepaalde aandoeningen. Dit hoeft niet per se plaats te vinden binnen één onderneming of juridische structuur maar er kan ook slimmer samengewerkt worden met andere ondernemers zoals diëtisten. Schaalvergroting leidt tot meer personeel waardoor ook de managementtaken toenemen. Hier ligt een actieve rol voor de adviseurs. Gezondheidscentra, waarbij de huisarts veelal de regisseursrol heeft en de fysio-therapeut participeert, zijn in opkomst en leveren de fysiotherapiepraktijken voordeel op. Ook de samenwerking met doorverwijzers is belangrijk.

## 2. Tarifiering en winstgevendheid van praktijken

Er wordt geëxperimenteerd met andere verdienmodellen zoals diagnose-behandelcombinatie (DBC's). De kans is groot dat er in de toekomst een ander systeem van bekostiging komt dan een vast tarief per behandeling. Als het om winstgevendheid gaat, zien de accountants en de banken in deze gewijzigde systematiek een goede toekomst weggelegd voor de actieve fysiotherapeut. Benchmarken met bijvoorbeeld de SRA-BiZ-rapportage wordt steeds belangrijker. De methodiek voor de bepaling van goodwill is zeer divers. Banken willen financieren met een maximale looptijd van zeven jaar, mits betaalbaar in een periode van vijf jaar.

## 3. Model arbeidsvoorwaarden wenselijk voor werkgevers

Voor fysiotherapeuten werkzaam in vrijevestigde praktijken ontbreekt een cao waarin niet alleen salaris maar ook de secundaire arbeidsvoorwaarden zoals vakantiedagen en opleiding zijn vastgelegd. Hierdoor moeten werkgevers met iedere werknemer afzonderlijk in onderhandeling en vice versa. Bovendien ontbreekt vaak de kennis over arbeidsvoorwaarden bij zowel werkgever als werknemer. Hier dient meer duidelijkheid te komen. Het KNGF zou met een model moeten komen zoals bijvoorbeeld het SRA doet voor haar leden. Hierdoor krijgen de vrijevestigde praktijken een marktconform raamwerk, met behoud van hun vrijheid. De adviseurs wordt dringend aangeraden de arbeidsvoorwaarden inzichtelijk te maken voor werknemers en eventueel aan te passen.

## 4. Innovatie van levensbelang

Innovatie in de fysiotherapie is noodzakelijk, bijvoorbeeld met eHealth en voorlichting. Innovatie is een belangrijke trend, maar zien we nog te weinig binnen de fysiotherapie. Van belang is de eigen ontwikkeling van de ondernemer: wat doet hij/ zij om voorop te lopen? Worden Apps gebruikt voor oefeningen thuis in plaats van op de praktijk? Wordt gebruik gemaakt van een VR-bril voor oefeningen? Door het inbouwen van een spelelement blijft de uitdaging aanwezig en kunnen resultaten goed vergeleken worden. Onderhandelingen zijn gaande om ook hiervoor een vergoeding beschikbaar te stellen.

## 5. Samenwerking eerste- en tweedelijnszorg

Mede door de tijdsdruk bij de huisarts zal de fysiotherapeut een belangrijkere rol kunnen spelen. De patiënt staat immers in het middelpunt. Dat kan bijvoorbeeld bij de nazorg van patiënten die ontslagen zijn uit het ziekenhuis. Hierbij wordt een actieve en acquirerende rol verlangd. De adviseur kan vanuit een actievere houding initiëren en wellicht coördineren.

## Colofon

SRA-Branche-expertgroep Medisch i.s.m. ABN AMRO  
Datum: 12 februari 2019