Van links naar rechts: Joost Nabben, Ad Evers, Joost Valkenberg

De toekomst van de fysiotherapeut

Tekst: **Femke Hellings**
Beeld: **Sander Ruijg**

Als er één beroep aan verandering onderhevig is, is het wel dat van fysiotherapeut. De verschillen met vroeger zijn enorm en die met de toekomst waarschijnlijk ook. Fysiotherapie 2.0, dat is het onderwerp van een openhartig gesprek tussen diverse mensen in het fysiovak.

Op uitnodiging van Ad Evers, directeur van Fyzzio, schuiven praktijkhouder Joost Nabben (Knooppunt), praktijkhouder Jacqueline Huybers (Amsterdam Fysio) en Joost Valkenberg (bestuurder Wittemeer en Het Gezonde Net) hun benen onder de ronde tafel in Vianen. Ieder vanuit zijn eigen invalshoek, praten ze over ontwikkelingen in het vak. Wat zijn de uitdagingen? Hoe kan de positie van de fysiotherapeut versterkt worden? Aan de hand van prikkelende stellingen worden ervaringen en meningen gedeeld. Frisse ideeën komen op tafel. En laat dat nu precies de bedoeling zijn.

"Onze expertise benoemen als fysiotherapie is niet langer juist"

Lopen met bejaarden over een gang is fysiotherapie. Werken aan de motoriek van kinderen is fysiotherapie. Net als bekkenpijn bestrijden en specialistische spier- en peeszorg verlenen. De definitie van fysiotherapie wordt steeds grijzer. Vraag het een willekeurige patiënt en hij kan niet goed benoemen wat een fysiotherapeut doet. Wat is wijsheid?

Specialisatie of generalisatie?

Patiënten willen de beste behandeling, dat mag duidelijk zijn. Verzekeraars dringen aan op specialisatie, oftewel superdeskundigheid, maar werken dit tegelijkertijd ook tegen. Valkenberg trapt af. "We zitten op een doodlopende weg met fysiotherapie. De maatschappij individualiseert, terwijl zorgverzekeraars ons zoveel mogelijk in een keurslijf willen gieten. Dit conflicteert. Zoals Ford destijds geen sneller paard maar een auto ontwikkelde, moeten wij naar een nieuwe vorm van zorg op maat. Nu zijn we Russisch en Chinees aan het samenvoegen." Nabben vult aan. "Gepersonaliseerde zorg is

inderdaad waar de patiënt om vraagt. Verwetenschappelijking begint echter al op de opleiding. Anatomie en fysiologie maken steeds minder deel uit van de opleiding tot fysiotherapeut en stromingen zijn er niet. Dat maakt dat er nog meer generalisten komen in plaats van specialisten."

Een deel van de groep is het erover eens dat de basis de basis moet blijven, en dat het specialisme later volgt. "Als je zover bent, kies dan kleur. Je bent beweegspecialist", aldus Valkenberg. Nabben knikt. "Ik kan je volgen en ik vind dat specialisatie zich moet richten op de omgeving en het klantenaanbod. In een klein dorp heeft een specialisatie in topsport weinig zin." Aan de andere kant is het zo dat mensen je vanzelf weten te vinden als de resultaten ernaar zijn. Nabben bevestigt dit. "Onderscheidend zijn werkt in mijn praktijken goed. Mijn ervaring is dat patiënten het geld voor innovatieve therapieën of nieuwe technologieën gewoon uitgeven. Ik ga voor mijn eigen visie op de beroepsgroep en die is breed. Binnen mijn algemene praktijk bied ik specialistische diensten aan, zodat mijn patiënten een keuze hebben."

Huybers ziet ook het meeste in de generalistische benadering. "Ik wil laagdrempelig blijven. Mijn doel is niet zoveel mogelijk geld verdienen, maar zoveel mogelijk mensen helpen. Al onze fysiotherapeuten zijn opgeleid tot specialist. Maar alle specialisaties vormen samen een huis, ze functioneren samen onder één dak voor dit zelfde huis. De algemene basis moet overeind blijven." "Misschien kan een junior en senior principe voor fysiotherapietarieven ook toegepast gaan worden in de fysiotherapie", stelt Valkenberg. "Nu krijgen medewerkers vaak al gedifferentieerd uitbetaald, terwijl het tarief voor de patiënt gelijk is. Hij betaalt evenveel voor hulp van een startende als van een ervaren therapeut. Dat zie je in andere beroepsgroepen toch ook niet?" Nabben en Evers knikken instemmend. "Mensen zijn echt wel bereid om te betalen, als ze maar weten dat ze iets goeds kopen. Specialiseren, optimaliseren en dit goed naar buiten toe communiceren, dan krijg je uiteindelijk de klanten binnen die jou kiezen om je expertise."

Over rugcentra en nekklinieken

Een praktijk per probleemgebied of groep aandoeningen, dat zou wel eens toekomst kunnen zijn. Heb je klachten aan je rug? Dan ga je naar het rugcentrum. Problemen met je nek? Dan wordt het de nekkliniek, met alle relevante deskundigen onder één dak. Deze segmentgedachte klinkt misschien heel logisch, toch ziet niet iedereen het zitten. "Ik wil ook de 5% die het niet kan betalen, kunnen helpen", aldus Huybers. "Innovatie valt niet onder basiszorg en dus is een bezoek aan zo'n superspecialistisch centrum niet voor iedereen weggelegd." Valkenberg reageert. "Een deskundigheid mag toch duurder zijn? Net als dat je zelf kiest of je

Aan tafel

Joost Nabben, Knooppunt

Joost Nabben is eigenaar van Knooppunt, centrum voor gezondheid. Samen met zijn compagnon heeft hij meerdere praktijken in Limburg en Duitsland en in totaal 45 medewerkers in dienst. Naast Fysiotherapie biedt Knooppunt echografie, shockwave, veel preventieve programma's en loopt regelmatig voorop als het gaat om vernieuwing. Meer informatie vind je op: www.knooppunt-centrum.nl.

Joost Valkenberg, Wittemeer

Ooit was hij fysiotherapeut. Wat zijn functie tegenwoordig precies is varieert. Hij is een combi van adviseur, netwerker, begeleider en bestuurder. Wat vaststaat, is dat Joost Valkenberg samen met fysiopraktijken naar de ondernemerskant van het vak kijkt. Hoe krijg en houd je je bedrijf gezond en vitaal? Hij helpt richting te bepalen. Kijk op www.wittemeer.nl voor meer informatie.

Jacqueline Huybers, Amsterdam Fysio

Met haar 25 medewerkers, waarvan 20 fysiotherapeuten, is Amsterdam Fysio een grote praktijk in hartje Amsterdam. Patiënten kunnen hier terecht voor uiteenlopende behandelingen en therapieën. Van oedeemtherapie tot kinderfysio en zwangerschapspilates. Eigenaresse Jacqueline Huybers laat zich ondersteunen door haar partner Rogier Stuurman. Op www.amsterdamfysio.nl lees je meer over de praktijk.

Ad Evers, Fyzzio International bv

Als algemeen directeur van Fyzzio is Ad Evers dagelijks bezig met innovatie in de branche. Opgeleid als fysiotherapeut raakte hij gefascineerd door bedrijfskundige thema's. Onder andere via zijn bedrijf Fyzzio International bv helpt hij praktijken naar steeds effectievere fysiotherapie middels innovaties en beter gebruik van beschikbare middelen via scholing en opleiding. Vakinhoudelijke opleidingen en bedrijfskundige. Ook schreef hij het hoofdstuk strategisch management in het boek 'Ondernemen in de fysiotherapie', online te koop.

naar een sterrenrestaurant gaat of naar een eetcafé. Of voor een accountant of een goedkopere boekhouder. Een onderscheid in diepgang, ervaring en specialisme is wat mij betreft een goed idee, ook in de fysiotherapie.

De vraag is of je, als je differentieert in tarief en product voor verschillende klachten, fysiotherapiepraktijk moet blijven heten. Zou elleboogkliniek of enkelcentrum misschien beter passen? “Ik vind het een kans voor de zorgverlener om vanuit de klacht te denken. Misschien heeft iemand voor zijn enkel een bewegingsagoog nodig. Of misschien een diëtist, manueel therapeut of wie dan ook. De oplossing kan breder zijn dan puur fysiotherapie”, zegt Evers. “Ik zag laatst een oogcentrum, waar de opticien, optometrist én oogarts samenwerken. Het probleem van slecht zicht is immers op meerdere manieren op te lossen. In zo’n hybride centrum kader je de werkzaamheden per specialist.” Valkenberg knikt. “Ik zou ook kiezen voor deze benadering. En dit aan de buitenkant van je praktijk zichtbaar maken. Met een naam die meteen duidelijk maakt welke mensen binnen kunnen stappen, zoals zwangerschapscentrum of rugkliniek.” Huybers wil het liefst de overkoepelende naam fysio behouden en de differentiatie binnen de praktijk doorvoeren. “Iedereen stapt bij ons binnen en we sturen intern gericht door. Dat werkt prima.”

”Innovatie van ons vak komt meer vanuit de industrie dan vanuit de beroepsgroep”

De laatste 15 jaar hebben bedrijven als Fyzzio enkele essentiële innovaties gebracht, zoals Shockwavetherapie, Flywheel training, EPTE en echografie. Dit zijn vandaag de dag belangrijke pijlers in de musculoskeletale zorg. Zien we ook innovaties die vanuit het vak zelf komen? Is innovatie nodig en hoe kunnen we dit versnellen?

Innovaties vanuit het vak

Al zijn het er misschien minder, er zijn wel innovaties die door fysiotherapeuten bedacht zijn. Nabben en Huybers bijvoorbeeld zijn vrijwel continu bezig met groei en kansen. De groep is het er echter over eens dat vernieuwing hoofdzakelijk vanuit de industrie komt. Hoe dit komt? “Het merendeel van de fysiotherapeuten werkt hard en heeft simpelweg geen tijd”, legt Huybers uit. “Wat ik in 2011 bijvoorbeeld in Nederland geïntroduceerd heb, is een speciale loopband die ik in Amerika tegenkwam. Omdat ik denk dat de technologie mijn patiënten en medewerkers kan helpen, heb ik hem gekocht. Hetzelfde geldt voor ons nieuwe bodyscansysteem, dat enorm aanslaat. Deze 3d-scan gebruiken we bijvoorbeeld bij het behandelen van voorkeurshoudingen van baby’s, afvalprogramma’s en oedeemtherapie.”

Nabben herkent dit. “Toen ik EPTE-therapie voor het eerst zag, dacht ik meteen ‘zou dit wat zijn voor ons?’. Als ik ergens in geloof, ga ik het uitproberen. Echografie is ook een technologie die vanuit de wens van fysiotherapeuten bedacht is. Als student al wilde ik naar binnen kunnen kijken en nu kon dit ineens! Wij therapeuten lopen tegen dingen aan en gaan nadenken over hoe je klachten beter zou kunnen behandelen. Het is daarna aan anderen - die meer tijd hebben - om het door te ontwikkelen.”

Innovaties vanuit de industrie

Evers haakt hierop in. “We willen jullie helpen bij het oplossen van knelpunten.

Jacqueline Huybers en Rogier Stuurman

VERDIEN €3000,-

MARKETINGBUDGET VOOR UW PRAKRIJK

> PIJNVERLICHTING = OMZETVERHOGING

Sinds enige tijd kunnen patiënten bij praktijk voor Fysiotherapie en Manuele Therapie Lex Bunnik uit Amersfoort kennismaken met andullatietherpie. Deze vernieuwende therapie combineert Andullatie met infraroodwarmte. Het heeft een pijn verlichtende werking en helpt sneller te herstellen na (zware) fysieke inspanningen.

"In 2014, tijdens de Internationaal Therapeutbeurs in Apeldoorn, heb ik Andullatietherapie voor het eerst aan den lijve gevoeld", vertelt Lex enthousiast. "Dit was voor mij zo'n fantastische ervaring dat ik direct een Andumedic heb aangeschaft. Sindsdien integreer ik Andullatietherapie met veel plezier en succes in het behandeltraject van verschillende patiënten. Iedereen, niemand uitgezonderd, ervaart het als lekker ontspannend en meestal pijnverlichtend."

Ook zelf maakt Lex nog regelmatig dankbaar gebruik van het Andullatiesysteem. "Door de ontspanning en pijnverlichting durven mensen weer meer, zijn zelfverzekerder en kunnen weer actief bewegen. Ze kunnen dus het invaliderende neerwaartse spiraal omkeren. Ik verwacht wel dat Andullatie steeds vaker zal worden ingezet bij met name de behandeling van chronische pijnklachten en bij herstel na verhoogde stress, werk- en sportinspanningen."

Getuigenissen van collega's vindt u op ons youtube kanaal www.youtube.com/HHPNederland

Meer informatie?
Neem dan vrijblijvend contact op met:

Home Health Products
Nieuwe Ginnekenstraat 9
4811 NM Breda

service@hhpnederland.nl
076 532 90 50

We ontmoeten wereldwijd mensen in het vak. Welke oplossingen hebben ze elders verzonnen? Shockwave bijvoorbeeld werd in Duitstalige landen door de orthopeed gedaan. Hier hebben we het naar de fysiotherapeut gebracht, de behandelaar. Hoe mooi zou het zijn als we - samen met jullie - innovatie sneller konden oppakken en ontwikkelen?

Knelpunten

Volgens Huybers is de dossiervorming op het moment een serieus knelpunt in de branche. "Veel fysiotherapeuten hebben te kampen met burn-outs doordat zij patiëntgegevens moeten documenteren en dit steeds meer tijd kost. Tijd die niet aan de patiënt kan worden besteed! Het zou mooi zijn als hier een oplossing voor bedacht zou worden. Zo hoorde ik laatst dat artsen in de Verenigde Staten met de Google Glass bril werken, om gegevens tegelijkertijd geautomatiseerd vast te leggen. Vernieuwing in backoffice-processen is interessant voor ons."

Een ander punt dat innovatie tegenhoudt, is dat praktijken het individueel belang laten prevaleren. "We moeten de noodzaak als beroepsgroep zien", vindt Evers. "Ook moeten patiënten wakker worden. Ze betalen meer voor een iPhone dan voor zorg en vinden dat de normaalste zaak van de wereld. Of 95 euro per uur voor een personal trainer, die soms niet eens gekwalificeerd is. Duur is niet altijd beter. We moeten onze deskundigheid als fysio's beter naar buiten brengen en uitleggen aan onze klanten."

Zorgverlener of ondernemer?

Valkenberg vindt bovendien dat zelfstandige fysiotherapeuten meer ondernemer zouden moeten zijn. "Naast het druk bezig zijn met mensen helpen denk ik dat praktijkhouders nog meer aandacht moeten geven aan bedrijfsvoering en kansen signaleren." Huybers is minder stellig. Ze vindt dat ondernemen en mensen helpen goed samen gaan. "Arm of rijk, iedereen moet bij ons binnen kunnen lopen. Zolang er contracten met zorgverzekeraars bestaan, moet ik wel meegaan met de stroom. Zonder deze vergoedingsafspraken komen de mensen met minder geld immers niet meer en dat wil ik niet."

"Fysiotherapie richt zich op behandeling. Preventie & training moeten worden overgelaten aan anderen."

Steeds meer fysiotherapiepraktijken ontwikkelen activiteiten voor preventie en een gezonde leefstijl. Alhoewel preventief bewegen goed is, en dit begeleid moet worden door professionals, richt fysiotherapie zich primair op klachten en aandoeningen.

De fysiotherapeut als personal trainer

Zowel in de praktijk van Huybers als die van Nabben kun je terecht voor verschillende vormen van training. "We scharen dit niet direct onder de noemer fysiotherapie, maar zien het als aparte diensten." Nu heeft de training nog altijd een medische invalshoek. Nabben hoopt dat mensen in de toekomst eerder komen, juist vóórdat ze klachten krijgen. Maar kom je dan niet in het vaarwater van de sportschool?

"Er is wel degelijk verschil", legt Nabben uit. "Van een personal trainer mag je

Fysiotherapie kan écht anders

Bij Fyzzio International bv, kortweg Fyzzio, gelooft men er heilig in dat het vak fysiotherapie écht anders kan. Fyzzio heeft daarom als doel het vak naar versie 3.0 te stimuleren, waarin de fysiotherapeut dé poortwachter is voor klachten aan het bewegingsapparaat, met focus op conservatieve orthopaedie oftewel musculoskeletale problematiek. Onderzoek en therapie worden effectiever en efficiënter; innovaties moeten de winstgevendheid verbeteren en de rol van de fysiotherapeut binnen het werkveld wordt veel dominanter.
Fyzzio introduceerde echografie al in 1995, is initiatiefnemer van het nationaal trainingscentrum echografie, introduceerde shockwavetherapie binnen het domein fysiotherapie in Nederland als eerste land in Europa en nam initiatief tot oprichting van de Nederlandse Vereniging voor musculoskeletale shockwave therapie. Met de laatste innovaties als EPTE en flywheeltraining, dat wetenschappelijk bewezen effectiever is dan krachttraining met gewichten, voegt Fyzzio opnieuw de daad bij het woord.

Directeur Evers: "Als fysiotherapeut kun je beschikken over betere middelen dan het alternatief bij sportschool of bij niet innovatieve praktijken. Wij zien een rol voor de spier- en pees specialist, die voor elke patient de waarschijnlijk meest succesvolle therapie selecteert. Die selectie maakt hij op basis van aanwezige apparatuur plus state of the art kennis en vaardigheden die Fyzzio in haar opleidingscentrum heeft aangereikt.

U kent Chemodol, de hypo-allergene afwasbare massage-olie. Maar Chemodis heeft meer massage-oliën. Zoals Chemotherm, een massage-emulsie met milde en verantwoorde warmte-werking. Het zuiver plantaardige Olivine, zonder conserveer-middelen en emul-gatoren. Chemovine, speciaal voor de sterk behaarde huid.

Over de rug van Chemodol.

En, speciaal voor de overgevoelige huid, Chemoderm met natuurlijke werkstoffen en de ongeparfumeerde Baselin Emulsion met biologische eigenschappen. Uw leveranciers kunnen u er alles over vertellen. Of bel voor meer informatie: 0800-chemodis (0800-24 36 63 47). www.chemodis.nl

CHEMODIS
Dat ligt voor de hand

CHEMODIS

Chemodis B.V.
Para-medische Farmacie
Postbus 9160
NL-1800 GD Alkmaar
Tel. +31 (0)72 - 520 50 83
Fax +31 (0)72 - 512 82 14

meer specifieke deskundigheid verwachten. De fysiotherapeut snapt het ontstaan van de klacht en is anatomisch onderlegd. De sportdeskundige weet alles van training. Onze sportexpertise is goed. Dat van hen nog beter. “Reden te meer om preventie en training onder een ander label aan te bieden”, suggereert Valkenberg. “Een fysiotherapeut met een gespecialiseerde medische trainingsfaciliteit hoeft de sportschool of personal trainer op die manier niet in de weg te zitten. Sterker nog: idealiter werken ze juist met elkaar samen.”

Integrale benadering

De reden dat Nabben in zijn praktijk naast therapie ook preventie aanbiedt, is duidelijk. “Ik wil de voorwaarden scheppen dat iemand kan revalideren. Hierbij kun je niet om de link met lichaamsbeweging en bijvoorbeeld voeding heen. Het staat allemaal met elkaar in verbinding. En dus breid ik mijn diensten uit en is onze naam bewust ‘Knooppunt’. In ons multidisciplinair centrum zijn allerlei eerstelijns deskundigen aanwezig. Van ergotherapeuten tot logopedisten en diëtisten.”

Ook in de praktijk van Huybers vind je diverse specialisten. “We denken steeds vanuit de hulpvraag. Wat kunnen we nog meer doen om het probleem van de patiënt op te lossen? Onder begeleiding yoga of pilates doen, is zo’n specialistische dienst. Net als onze nieuwe 3d-bodyscan. Bij alles wat we los van de fysiotherapie aanbieden, geldt dat het om extra heldere uitleg vraagt. Soms komt de klant immers vanuit een behandeling, soms vanuit trainings- of dieetoogpunt.”

De vraag is of we in ons vak de levensstijl volledig mee moeten en kunnen nemen. Preventie gaat immers verder dan beweging. Moeten we ook kijken naar iemands leefomgeving, voeding, stresslevels, nachtrust? De burger heeft hier zelf een grote verantwoordelijkheid, maar ook wij allen als maatschappij. stelt Valkenberg.

Een zaak van kwispelen

De discussie over het wel of niet aan preventie en training doen, brengt de aanwezigen terug bij de vraag ‘moet je de term fysiotherapie blijven gebruiken ja of nee’? Hoe meer diensten, des te meer de term immers verwatert. “Om hier goed mee om te gaan, worden duidelijke communicatie en samenwerking alsmaar belangrijker”, vindt Evers. “Ons vak is continu in beweging en we moeten blijven inspelen op ontwikkelingen en openstaan voor verandering. Als dat betekent dat we een nieuwe term of invalshoek voor onze business moeten verzinnen, dan is dat zo.”

En zo’n superspecialisme of elleboogcentrum, wat vinden we daar al met al van? “Bekijk je het vanuit de medische hoek inclusief contracten met zorgverzekeringen, dan moet het vak fysiotherapie blijven heten”, aldus Huybers. “Bekijk je het vanuit de klantgerichte kant, dan is de integrale benadering interessanter en lijkt de term fysiotherapie minder passend om te blijven gebruiken”, besluit Valkenberg. “De gouden tip is te kijken naar jezelf. Wat past bij jouw praktijk, jouw klanten en jouw omgeving? Doe waar je blij van wordt, waar je van gaat kwispelen, en focus je daarop! De rest valt dan vanzelf op z’n plek.”

Na deze mooie conclusie komen alle benen weer onder de tafel vandaan. Vol inspiratie en nieuwe inzichten gaat ieder zijn eigen weg. De weg naar de toekomst van de fysiotherapeut. □

Meer info?

☛ www.movemens.nl