





Fit blijven moet voor iedereen bereikbaar zijn

“Gezondheid is elitair geworden!”

“Als je het goed doet, dan heb je toch recht op een passende vergoeding? Geef fysiotherapeuten de vrijheid om cliënten een eigen bijdrage te vragen”, zegt Wouter Post, mede-eigenaar van SMC Fysiomed in Amsterdam. Hij strijdt al jaren tegen het vergoedingssysteem. Topsporters over de hele wereld kiezen voor Fysiomed, kwaliteit die vooralsnog toegankelijk lijkt voor de beter bedeeden. “Iedereen topfit is mogelijk als fysiotherapeuten zich bevrijden van de boetecultuur van zorgverzekeraars. Zorgverzekeraars kiezen er stelselmatig voor om gezondheid elitair te houden.”

Tekst: Lidwien van Loon

Beeld: Margot de Heide

Het moest anders, dat was Post al duidelijk tijdens zijn opleiding fysiotherapie. Nu, 25 jaar later, staat er een supermodern sportmedisch centrum naast het Olympisch Stadion in Amsterdam. Daarin is gezondheid via een totaalaanpak toegankelijk voor iedereen die net als topsporters het beste uit zichzelf wil halen. Samen met venoot Leo Echteld en een team van tachtig fysiotherapeuten, specialisten en trainers laat Post zien hoe het anders kan. In het buitenland wordt concrete interesse getoond in het overnemen van het Fysiomed-concept.

Goed product

Het succes van Fysiomed is vooral te dan-

ken aan innovaties uit de topsport. Een goed product, geleverd door een team van leergierige zorgverleners met een topsportmentaliteit. In Fysiomed werken alle zorgverleners vanuit verschillende disciplines zeer nauw samen. Daarom worden nieuwe fysiotherapeuten altijd gekoppeld aan een senior-fysiotherapeut die al een tijd met de methodiek van Fysiomed werkt.

“Onze seniors zijn cultuuroverdragers, verwachtingsmanagers”, legt Post uit. “In het eerste jaar zien we veel veranderen bij junior-fysiotherapeuten. Ze ervaren dat ons concept echt werkt. Omdat we zo succesvol zijn in wat we doen, is de aanwas van nieuwe cliënten

groot, al hebben veel mensen de indruk dat ze topsporter moeten zijn om bij ons naar binnen te mogen. Aan de ene kant is dit beeld gewenst, want we begeleiden inderdaad veel topsporters, ze staan symbool voor ons product. Aan de andere kant zijn we zo groot en breed gespecialiseerd dat we er voor iedereen kunnen zijn, ongeacht status of inkomen. Wat we

“Ook zorgverleners moeten optimaal kunnen renderen. Alleen wordt het belang van zorgverleners door minder mensen gezien, met als gevolg dat er minder bereidheid is om te financieren vanuit een breder perspectief. Wat we wel zien, is steeds meer bewustwording van mensen om fit en gezond oud te worden. Mensen zijn bereid om in

waar niet alleen topsporters trainen maar alle mensen die fit willen blijven. Dankzij The Gym kunnen we ons service-eindniveau financieren.”

Strijd tegen zorgverzekeraars

Fysiomed is er het voorbeeld van: de fysiotherapie heeft externe geldstromen nodig om te overleven. Post: “Je kunt supplementen aanbieden en andere diensten in de marge, maar daar maken we het verschil niet in. Bij Fysiomed geloven we in het aanbieden van faciliteiten om de balans te bereiken in de driehoek body, mind & energy. Cliënten sluiten een abonnement af om in The Gym te trainen, daar betalen ze zelf voor. We krijgen immers van zorgverzekeraars hetzelfde vergoed als een fysiotherapeut die zijn praktijkruimte achter het huis heeft.”

Dat zorgverzekeraars het verschil in faciliteiten niet vergoeden, vindt Post terecht. “We leveren echter cliënten op een hoger eindniveau af, en daar zit mijn strijd tegen de zorgverzekeraars. Zorgverzekeraars denken de kwaliteit van zorg te vinden in de cliëntendossiers en het hanteren van een behandelindex. De enige manier waarop ik dus mijn kwaliteit kan laten zien, is via dossiervorming en een laag behandelgemiddelde. Dit zijn

‘We zien steeds meer bewustwording om fit en gezond oud te worden’

in de topsport aan producten ontwikkelen, gefinancierd buiten het vergoedingsstelsel in de fysiotherapie, zetten we in bij cliënten die niet op topsportniveau actief zijn maar wel fitter en gezonder willen worden. Onze cliënten profiteren dus van onze innovaties in de topsport.”

Teer punt

De filosofie van Fysiomed sluit dus ook aan op niet-topsporters, al is hun financiële plaatje anders dan van topsporters. En daarmee raak ik een teer punt. Post slaat er meteen op aan want hij strijdt al jaren tegen het vergoedingsstelsel in de fysiotherapie.

hun vitaliteit te investeren. We zien een kentering van ‘verzekerd zijn voor de kosten die je maakt om beter te worden wanneer je ziek bent’, naar ‘zelf verantwoordelijkheid nemen om fitter en gezonder te worden, ook wanneer je niet ziek bent’. Op deze kentering spelen we met Fysiomed in. Dit houdt in dat we niet alleen de balans helpen herstellen na een concrete hulpvraag ofwel ‘get fit’ en ‘be fit’ uit ons stappenplan, maar vooral dat we cliënten motiveren om daarna gezond te blijven; ‘stay fit’ uit ons stappenplan. Daarom hebben we drie jaar geleden The Gym gebouwd, een aan Fysiomed gekoppeld trainingscentrum





voor verzekeraars de enige meetinstrumenten, terwijl de cliënt uiteindelijk aan den lijve de kwaliteit ondervindt en dus als beste de kwaliteit kan bepalen. Want zoals je naar een duurder bakker gaat omdat daar de broodjes lekkerder zijn, zo gaan cliënten ook naar ons omdat onze aanpak en onze faciliteiten beter zijn. Dit klinkt heel elitair maar zo is het al sinds fysiotherapie niet meer in de basisverzekering zit. De gezondheidszorg is elitair geworden. Van het solidariteitsprincipe is weinig tot niets meer over. Dat gezond-

met haar de wereld overvliegt en zorgdraagt voor een constante performance van de tennisster. En een Chinese sporter die voor een halfjaar in Nederland komt wonen om bij Fysiomed te revalideren. “Helemaal te gek”, roept Post, “want we boeken goede resultaten. Maar met die resultaten kan ik helemaal niets. Dan moet ik met onze dossiers gaan verantwoorden waarom we cliënten elf keer hebben behandeld in plaats van het gemiddelde van negen keer. Wat een kleinzielige kabouterview is dit!

‘Fysiotherapie heeft externe geldstromen nodig om te overleven’

heid een luxeproduct is, werken het ministerie van VWS en zorgverzekeraars met hun systeem in de hand. In performance en fit blijven willen verzekeraars niet investeren. Daar is geen behandelcode voor.”

Zichtbare kwaliteit

Het buitenland zit daar niet mee. De werkwijze van Fysiomed valt internationaal op. Zo is er een Franse profvoetballer die in de Premier League speelt en ervoor gekozen heeft zich door het seizoen door Fysiomed te laten begeleiden. Idem dito voor een Russische tennisster die in Amerika woont. Ze kiest voor een begeleider van Fysiomed die

Verzekeraars denken werkelijk dat ze met audits inzage krijgen in de kwaliteit van zorg. In de kwaliteit van dossiers, ja. Terwijl men met ‘gaming’ de boel grandioos kan flessen. Men creëert dan dossiers in de praktijk, van de zotte! De dossiers kloppen dan niet met wat er in de praktijk gebeurt, maar wel met de maatstaf die de zorgverzekeraars ons opleggen.” Je kunt Post niet zieker maken. “En we doen allemaal mee aan die poppenkast. Met voor Fysiomed als consequentie dat we onder de loep liggen bij verzekeraars want onze behandelindex ligt hoger dan gemiddeld. Ik behandel dus ‘slecht’ want ik heb niet de juiste veldjes aangevinkt. Die discussie moet ik steeds

SMC Fysiomed: body, mind & energy

Tijdens de intake bepaalt één van de medewerkers in welke fase de cliënt zich bevindt: get fit, be fit, stay fit of top fit. In elke fase doorloopt de cliënt de 3 t’s: treatment-testing-training. Bij revalideren van een blessure zijn de drie t’s anders ingedeeld dan in een performancestadium. Aan elke fase worden de specialisten toegevoegd die ondersteunend zijn aan de revalidatie of het performanceproces. De vier fasen toegelicht:



GET FIT

Vanaf het moment dat de cliënt geblesseerd raakt totdat de cliënt blessurevrij is en volledig kan participeren in de dagelijkse activiteiten (ADL) en sportbeoefening.



BE FIT

Vanaf het moment dat de cliënt klachtenvrij de dagelijkse activiteiten kan uitvoeren en op basisniveau belastbaar is, met als doel: volledig fit en in balans zijn.



STAY FIT

Vanaf het moment dat de cliënt fit en in balans is, met als doel in balans en fit blijven door te werken aan de totale huishouding: fysiek, mentaal en energie.



TOP FIT

Gericht op verantwoord en langdurig op topniveau presteren: body, mind en energie in optimale balans voor een maximale prestatie in de sport, op het werk en thuis.

Samen van goede naar betere zorg

Qualiview maakt de kwaliteit van zorg inzichtelijk voor zorgverleners en patiënten. Help mee en deel je ervaring. Vraag je zorgverlener naar de vragenlijst. Het invullen is anoniem en vraagt slechts enkele minuten.



Qualiview®



weer aan met verzekeraars, terwijl de top van de wereld zich hier laat behandelen.”

Boetebeleid

Post gaat nog even verder: “Zorgverzekeraars hanteren een kwaliteitsinstrument dat gebaseerd is op wantrouwen. De enige die de kwaliteit ervaart en kan bepalen, is de cliënt. Zouden verzekeraars fysiotherapiepraktijken de vrijheid geven om cliënten om een eigen bijdrage te vragen, dan kunnen we differentiëren in kwaliteit en productverbetering realiseren. Want als je het goed doet, dan heb je toch het recht om er meer voor te vragen? Blijkt het niet terecht, dan blijven de cliënten vanzelf weg. Zo gaat het in elke markt. Op die manier zien cliënten ook wat het kost want met alle digitalisering hebben cliënten geen idee. ‘Ik heb recht op 24 behandelingen’, hoor je ze zeggen. Niet uit te leggen. Dat hele solidariteitsmodel is één groot verdienmodel geworden. Het mooie is, nu we niet meer contracteren bij CZ en VRZ, dat er geen cliënt bij ons weg blijft. Het zet cliënten juist aan het denken, die bewustwording kan ik alleen maar toejuichen.”

In de ogen van Post zou het veel effectiever zijn als zorgverzekeraars afstappen van hun boetebeleid. Belofte verzekeren geen 24 behandelingen als je er eigenlijk maar 9 wilt toestaan. Vergoed de eerste

6 of 7 behandelingen volgens een goed tarief en verlaag de vergoeding voor de resterende behandelingen. Met een ander model voor mensen met een chronische aandoening.

“Mijn voorstel gaat uit van vertrouwen terwijl dat van de zorgverzekeraars uitgaat van wantrouwen en straffen als je boven de behandelindex uitkomt. Dus een vaste prijs ongeacht wat je doet.

Want wat maakt het zorgverzekeraars uit wat fysiotherapeuten uitvoeren in de behandelkamer? Cliënten bepalen zelf wel door wie en hoe ze behandeld willen worden.”

Het kan anders

Hij ziet er wel wat in: productcontractering waarmee Zorg1 experimenteert. “Het is een stap in de goede richting. De invloed van verzekeraars wordt zo minder. Geef hierbij zorgverleners de vrijheid om hun cliënten om een financiële bijdrage te vragen als je binnen het product een hoger eindniveau scoort en een hoger serviceniveau biedt, zoals Fysiomed doet.”

Volgens Post gloort er licht aan de horizon met praktijken als FysioHolland die kosten optimaliseren en producten differentiëren. Post haalt de VS aan, waar praktijken worden overgenomen door extern kapitaal om zo gezondheid te laten renderen. Post praat momenteel met investeerders uit China over het opstarten van het Fysiomed-concept in Beijing. Na ons gesprek ontvangt hij een succes-

‘Cliënten bepalen zelf wel door wie en hoe ze behandeld willen worden’

volle ondernemer uit Egypte die de filosofie van Fysiomed in zijn land wil implementeren ten behoeve van olympische atleten aldaar. En Post vertrekt dit voorjaar naar Mexico City, voor het bespreken van een licentie van Fysiomed. “Fysiomed is groot geworden door out-of-the-box te denken. Ik nodig zorgverzekeraars graag uit om te komen kijken hoe het anders kan.” □

Meer info? ➡ www.movemens.nl