



# Visie op Fysiotherapie

**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 vier speerpunten:**

## **1. SCHAALVERGROTING EN SAMENWERKING NOODZAKELIJK**

Net als bij de tandartsen is sprake van schaalvergroting. Ouderwetse praktijken met een behandeling 'achter een gordijn' hebben weinig toekomst en bij een overname zijn banken in zo'n geval kritisch. Daarentegen ontstaan steeds meer grotere praktijken. Schaalvergroting en samenwerking zijn een must, ook bij praktijken die zich specialiseren op bepaalde aandoeningen. Schaalvergroting leidt tot meer personeel waardoor de managementtaken toenemen. Gezondheidscentra, waarbij de huisarts veelal de regisseursrol heeft en de fysiotherapeut participeert, zijn in opkomst en leveren de fysiotherapiepraktijken voordeel op. Ook de samenwerking met doorverwijzers is belangrijk. Fysiotherapeuten moeten samen met zorgverzekeraars een vuist maken. De KNGF zou hierin een belangrijke rol kunnen spelen.

## **2. TARIFERING EN WINSTGEVENDHEID VAN PRAKTIJKEN**

Praktijken die met diagnose-behandelcombinatie (DBC's) werken, in plaats van een vooraf vastgesteld tarief, zijn in opkomst. Als het om winstgevendheid gaat, zien de accountants en de banken dat er een 'mooie boot' overblijft voor de eigenaar van een fysiopraktijk, gemiddeld een bedrag voor belasting van € 100.000. Bankiers spreken niet graag over een norm voor praktijken en norminkomens. Wel zien zij dat een gemiddeld inkomen ligt tussen de € 70.000

en € 80.000. 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. CAO ONWENSELIJK VOOR WERKGEVERS**

Voor fysiotherapeuten werkzaam in vrijgevestigde 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. Momenteel is er sprake van verdeeldheid over de wenselijkheid om tot een cao te komen. De accountants en de bank zijn niet verdeeld: dit zou een beperking in eigen ondernemerschap betekenen.

## **4. INNOVATIE VAN LEVENSBELANG**

Innovatie in de fysiotherapie is noodzakelijk, bijvoorbeeld met e-health en voorlichting. Innovatie is een belangrijke trend, maar zien we weinig binnen de fysiotherapie. Van belang is de eigen ontwikkeling van de ondernemer: wat doet hij/ zij om voorop te lopen? De focus van het beroep ontwikkelt zich van zorg en ziekte naar gezondheid en gedrag. Een uitgelezen kans voor de fysiotherapeut om zich nog meer te richten op preventie en zelfzorg. Voor de accountant en de bank betekent dit dat zij in gesprek moeten gaan met de ondernemers over niet-financiële aspecten.

Voor meer informatie kunt u contact opnemen met de Branchegroep Zorg; Harro de Haan, sectorspecialist, [hrdehaan@visser-visser.nl](mailto:hrdehaan@visser-visser.nl), telefoonnummer: 06 - 103 728 66.

## **Colofon**

SRA-Branche-expertgroep Medisch i.s.m. ABN AMRO  
Datum: 24 juli 2017