

## Update 58

Collega's,

Over 5 weken start het circus weer:

De verzekeraars trachten met attractieve teksten en aanbiedingen klanten te winnen en wij wachten met spanning af hoe het er voor ons uit komt te zien: ( hoe lang duurt het nog dat wij pro actief ipv reactief in de markt staan )

Blijft fysiotherapie nog in de basis verzekering?

De verzekeraars gaan , naar ik verwacht, starten met selectief contracteren, krijg ik nog een contract?

De AV polissen blijven die betaalbaar?

Hoe reageren de patiënten op de verhoging van het eigen risico?

Worden de inflatie/BTW verhoging gecorrigeerd of hobbelen we weer verder achteruit?

Mensen 2013 zal het ons leren, maar het zal duidelijk zijn dat wij als groep nu stevig moeten gaan reageren. Vorig jaar veranderden 6% van zorgverzekeraar maar laten we hopen dat er dit jaar een hoger percentage klanten van ZV gaat wisselen door oa het toedoen van onze beroepsgroep.

### **Consumenten voorlichtings campagne.**

Zoals jullie weten heb ik vorig jaar het voorbeeld gegeven hoe je de consument objectief kan voorlichten wat betreft het kiezen van een zorgverzekering polis. Gedurende dit jaar is er contact tussen het KNGF en mij geweest. Ik had namelijk in het voorjaar gevraagd om een budget van 70.000 euro voor een landelijke reclame campagne.. ( Ik had dan jullie allen ook nog om een bijdrage willen vragen waardoor het budget zou moeten verdubbelen ) Het KNGF weigerde dit aanvankelijk te doen omdat deze publieks informatie campagne strijdig zou zijn met de NMa wetgeving. Ik bestreed deze stelling omdat mijn actie het belang van de consument dient en dat is juist wat de NMa wil bewerkstelligen. Om die reden heb ik met de extern juridisch adviseur van het KNGF mogen spreken. Na uitleg van hoe ik de campagne wil voeren was deze jurist het met mij eens dat die onder deze voorwaarden NMa proof

is. Om die reden heeft het Algemeen Bestuur van de KNGF haar standpunt in deze veranderd, echter wil men mij geen budget geven maar zal het KNGF zelf deze publieks informatie campagne ter hand nemen en is mij toegezegd dat ik die actie mag monitoren.

Afgelopen vrijdag was ik op het KNGF kantoor om te bespreken wat de vorderingen waren. Helaas was Simone Agema verhinderd waardoor dit onderwerp maar deels toegelicht werd. Hierdoor zit ik nog vol met vragen of het KNGF deze campagne goed aan het oplijnen is. Voor als nog ben ik zelf niet voornemens om opnieuw een actie te initiëren met de daarbij komende kosten en risico's. Het KNGF heeft toegezegd deze campagne zelf te gaan voeren en daar vertrouw ik als KNGF lid dan op.

Wel heb ik natuurlijk mijn advies qua campagne voor de KNGF, deze is tweeledig

Publieks informatie: Plaatsen van bladzijde grote advertenties in landelijke dagbladen of het uitgeven van een landelijk te bezorgen krant

Radio spotjes die verwijzen naar de krantenpublicaties ( Optioneel in te zetten is geen must )

Werkveld informatie Sturen van duidelijk info pakket voor therapeuten, deze moet instrueren wat en op welke manier je de informatie op de klant overbrengt. Versturen van informatie posters voor in wachtkamers in eigen praktijken en evt door ons zelf bij artsen en apotheken op te hangen

Aanleveren lay out advertenties aan praktijkhouder, welke hij kan doorsturen aan plaatselijke weekkrant ( kosten hiervan zijn voor praktijken zelf )

Tevens aanleveren van een redactioneel artikel welke zeker de door regionale weekkrant geplaatst wordt wanneer je een advertentie plaatst.

Ik hou jullie op de hoogte over de vooruitgang. Tot op heden is er nog geen duidelijkheid wat het KNGF gaat doen.

## **Administratieve lasten verlichting**

Ik heb binnen onze eigen praktijken becijfert hoeveel behandelingstijd wij verdoen aan administratie wanneer we dit volgens onze huidige richtlijnen laten plaats vinden. In onze praktijken komen we dan op 25 – 33% uit. Dit wil dus zeggen dat we een groot deel van de behandel tijd niet aan de klant kunnen besteden. Heel goed is dit ook zichtbaar in de plus/topzorg praktijk behandelgemiddeldes en ook Achmea constateert deze tendens. Hogere behandel gemiddeldes zijn dan ook niet vreemd wanneer we onze criteria voor kwaliteit baseren op het vastleggen van het **proces** ipv op **outcome**.

Ik heb afgelopen vrijdag verheugd kunnen constateren dat het KNGF zich dit nu terdege realiseert. Ik heb de blauwdrukken van de nieuwe protocollering richtlijn gezien te samen met de experimentele lay out daarvan. De switch die KNGF nu maakt van het verfoeide Kwaliefy systeem, welke alleen proces matig informatie verschaft naar het nieuwe doelmatige systeem welke volledig gebaseerd is op **outcome** indicatoren. ( dwz de effectiviteit van de behandeling wordt aan de hand van klant informatie leidend. Het KNGF verbindt dan aan deze outcome indicatoren zijn kwaliteits beleid. Ik was verbaas, omdat het KNGF zijn oogkleppen beleid aangaande Kwaliefy overboord gegooid heeft en nu inzet op dit innoverende project. Ik daag de Zorgverzekeraars uit om nu aan te schuiven om tot een werkbare richtlijn te komen welke daadwerkelijk effectief handelen inzichtelijk maakt.

Al maanden geleden had ik het KNGF gevraagd om aan mij aan te geven welke van de richtlijnen nu wettelijk verplicht zijn en welke er bij verzonnen zijn.

In gesprek met Victorine de Graaf, die in 2010 het team van de KNGF versterkte, kwam naar voren dat bij haar aantreden een richtlijn met 78 vragen voor zich lag waarvan ze dacht; “Dat gaat niet werken”. Deze uitspraak had ik persoonlijk niet verwacht binnen het KNGF, want ik dacht zelf dat de schrijftafel fysiotherapeuten binnen het KNGF deze verslaglegging kerstboom zo vol op hadden getuigd. Bij navraag bleek het echter dat het mn de werkgroepen zijn geweest te samen met de makers van de software die al die vragen zelf verzonnen hadden. Het KNGF zegt regelmatig bij deze software bouwers te hebben aangegeven dat de software veel te uitgebreid is en terug zou moeten naar de basis. ( Nogmaals ik citeer de KNGF zonder wederhoor van de software markt te hebben gehad ) De software bouwers willen niet minimaliseren aangezien niet het KNGF hun klant is maar de fysiotherapeut zelf. De software leverancier meldt dat juist uit het werkveld om zoveel verslagleggings punten gevraagd werd.

Het KNGF is voornemens om de huidige systemen om te bouwen. De huidige systemen zijn gebouwd om Kwaliefy te ondersteunen. Met het wegvallen van de Kwaliefy indicatoren kunnen veel velden geschrapt worden binnen de software programma's:

24 vragen aangaande persoon en declaratie gegevens

5 vragen betreffende basis gegevens ( hulpvraag, diagnose, doestelling, dagjournaal, evaluatie/afsluiting )

Evt aangevuld met conditionele gegeven indien die aanwezig zijn komen we op 36 vragen die beantwoord dienen te worden

Helaas mocht ik de getoonde lay out nog niet publiceren, maar geloof me dat ik als praktijkman me daar wel in kon vinden. Zo gauw deze vormgeving publiekelijk wordt zal ik hem zeker in een volgende update plaatsen.

Van groot belang wordt het dan dat wij als klanten van de software bedrijven eisen dat men naast alle volgehangen software systemen ook de basis versie gaan leveren. Ik teken voor die versie nu al in, weg met al dat administreren op processen en gewoon weer aan de gang met de klant en aantonen dat we doelmatig effectief product op de markt zetten...

Tijdens de KNGF rondgang waarin de nieuwe routes besproken werden was Irma Woudenberg Hulleman, lid van de Intramed stuurgroep, het niet eens met de manier waarop ik voorstelling van zaken gaf. Volgens haar ligt het genuanceerder en weigert de software bedrijven dit verzoek niet om uit te voeren. Ik heb voorafgaande aan mijn lezing aangegeven dat ik de visie van het KNGF weer geef zonder tijd te hebben gehad om de tegenpartij te ondervragen. We hebben daarom afgesproken dat hr.Gosselink (KNGF) en Hr. Boschman ( Intramed ) met elkaar om tafel gaan zitten en achteraf een gezamenlijk verslag schrijven van wat volgens beide partijen wel de stand van zaken is. Natuurlijk kom ik dan tzt hier op terug

## **Vergadering KNGF 8 maart 2012 Apeldoorn**

Collega's wat was deze vergadering een aanfluiting.....om twee redenen

1- Waar waren jullie?

Op een vergadering ( ronde tafelgesprek ) waarin de KNGF de leden de kans geeft mee te denken over het te voeren beleid, stralen jullie allemaal door afwezigheid!!!!!!

Ik ging naar de vergadering met de verwachting dat er minimaal 300 KNGF leden in de zaal zouden zitten ( Normale RGF Twente/IJssel vergadering zijn er altijd minimaal 100 ). Van de 50 aanwezigen op deze vergadering waren er 10 KNGF en RGF bestuurders en slechts 40 betrokken fysiotherapeuten. Ik begrijp dit

absoluut niet. Op een normale RGF vergadering waarin je nauwelijks kan sturen op te vormen beleid lopen wij allemaal te kankeren, en nu we daadwerkelijk mee kunnen denken zijn jullie er niet.....

2- Eigenlijk ben ik blij dat jullie verstek lieten gaan.

Ik zie u nu verbaasd kijken..... In de aankondiging van de KNGF voor deze vergadering stond: "We hebben een aantal ideeën en opvattingen voor de (nabije) toekomst die we graag aan u voorleggen". Tijdens de inleiding bekwam mij het gevoel dat ik in de verkeerde vergadering zat want veel verder dan de woorden "marktpositionering" en "kwaliteit" is het niet gekomen. Gelukkig vroeg een collega, na een kwartier van wollig oren van twee KNGF bestuursleden, "wat zijn nu precies u plannen....."

Helaas zijn de gehele avond die niet duidelijk boven tafel gekomen. Dit spijt mij oprecht want ik weet dat binnen het KNGF de noodzaak tot veranderen gevoeld wordt maar tijdens deze vergadering kwam er helaas niets in de praktijk van uit. KNGF bereid u vergaderingen goed voor, poneer stellingen, beheers de materie waarover u wilt discussiëren en ga dan de discussie aan. Om die reden was ik blij dat mijn collega's er niet waren want wanneer dit een voorstelling had moeten zijn van het nieuwe denken binnen het KNGF was het zeker de laatste keer geweest dat u de moeite had genomen om te komen.

Zelf heb ik een korte gehaaste pauze act mogen opvoeren. Deze bestond uit mijn relaas over kwaliteit, marktpositionering en NZa/Politiek. In de PP bijlage kunnen jullie mijn presentatie terug lezen.

Ik hoop dat ik van het KNGF op korte termijn een duidelijk schrijven krijg waarin de visie en plannen van het mbt marktwerking en kwaliteit op heldere manier uiteen gezet worden. Het KNGF roept al maanden we zijn aan het veranderen, maar de communicatie is helaas nog net zo slecht als dat hij was.....KNGF trek hier uw lering uit.

## **Fysoptima**

Jullie hebben kunnen lezen dat het KNGF tot op heden helaas nog geen concrete plannen klaar hebben hoe ze de leden gaan ondersteunen in de contracteer ronde 2013. Ik kan u in ieder geval melden dat markt speler Fysoptima een heel pakket van print en online informatie voor zijn leden heeft klaar liggen die in het verlengde liggen van de actie welke ik vorig jaar heb gevoerd. In principe zijn deze pakketten voor alle fysiotherapeuten beschikbaar. Meer info volgt.

Henk Jansen

Updates zijn nu ook te lezen op [www.fysiotherapieinnood.nl](http://www.fysiotherapieinnood.nl)