

## **Update 79**

### **Geachte collega's**

#### **KNGF**

Sinds begin dit jaar ben ik met het KNGF in gesprek aangaande aandachtspunten in het beleid van 2013. In de mailwisseling kunnen jullie lezen waar ik het KNGF op wijs en wat volgens mij belangrijk is.

Het belangrijkste voor mij is dat het KNGF, die steeds haar leden onder de neus drukt dat we ons in een markt begeven en zo ook moeten gaan denken en handelen, ook zelf het roer omgooit en marktgericht gaat denken en handelen. Dat zal o.a. een totale verschuiving van budgetten moeten laten zien omdat in een markt moet communiceren, en dat kost geld.....veel geld. Vandaag vergadert het KNGF oa. over de budgetten die ze volgend jaar ter beschikking gaan stellen aan communicatie/PR. Ik ben benieuwd of er een veelvoud aan communicatie budget gaat komen.

Deze budgetten zijn nodig om de consument te bereiken in de einde jaars campagne, die veel groter en directiever gevoerd zal moeten worden. Het mag duidelijk zijn dat wij moeten laten zien dat wij consumentstromen kunnen sturen, waardoor wij weer een waarde voor de zorgverzekeraar gaan krijgen. Maar denk ook eens aan een consument informatie campagne deze maand waarin de patiënt heel duidelijk gemaakt moet worden dat fysiotherapie (meestal) niet ten koste gaat van hun eigen risico. Nu blijven patiënten weg bij de fysiotherapeut omdat hij/zij bang is eerst hun eigen risico te moeten aan tasten. En zo zijn er meer publieks informatie acties te verzinnen.

Bij deze het mail verkeer tussen KNGF en mij, lees het door zodat u op de hoogte bent.

#### **Verzonden aan het KNGF op 3 januari 2013**

**Geachte hr Zijlstra en het bestuur KNGF ,**

Ik verwacht niet dat ik, Henk Jansen, mij verder behoef voor te stellen.

U weet dat ik begaan ben met het lot van de fysiotherapeut en ik, vanuit mijn onafhankelijke positie, meningen aangaande de ontwikkelingen binnen mijn beroepsgroep kan geven. Om die reden wil ik u op deze manier mijn mening geven aangaande zaken welke dit komende jaar urgent aandacht en actief handelen van uw als bestuur van onze branche vereniging vraagt.

### **Uitholling domein van de fysiotherapeut:**

Ik verzoek u duidelijk stelling te nemen in de wildgroei van de zgn "indicatie netwerken". Het zal u zijn opgevallen dat de groei van rug-, schouder-, pols/hand-, hart-, arthrose-, Parkinson-, claudicatio netwerken een enorme vlucht heeft genomen en dat zorgverzekeraars nu opnieuw handig misbruik maken van deze versplintering binnen ons domein van de fysiotherapie. Onder het mom van kwaliteiten verbetering worden wij straks verplicht om deel te gaan nemen aan allerhande netwerken om nog patiënten met de daar aan gerelateerde klachten te mogen behandelen. Dit kost opnieuw financiële investeringen in cursus tijd en contributies aan de diverse netwerkgroepen. Ik ben van mening dat deze ontwikkeling een ondermijning is van het domein welke aan "de Fysiotherapeut" toebehoort.

Wij als beroepsgroep moeten deze ontwikkelingen een halt toe roepen omdat door deze netwerk vorming ons diploma fysiotherapie ondermijnt wordt. Als het zo doorgaat heeft een afgestudeerd fysiotherapeut straks totaal geen mogelijkheid om zijn kundigheid uit te oefenen of men moet straks lid zijn van tientallen "netwerken" waarvoor de zorgverzekeraar geen extra euro gaat betalen.

### **Versterken van onze machtspositie**

Het is ons allen duidelijk dat de KNGF, lees wij fysiotherapeuten, in de zorgmarkt volledig van de onderhandelings tafel weg geblazen zijn. Deze scheve marktverhoudingen zijn mogelijk geworden door dat de politiek verkeerde keuzes gemaakt heeft. Door de overmacht welke de zorgverzekeraars gekregen hebben kunnen ze nu zelfs ons kwaliteitsbeleid bepalen. Overigens is de drijfveer bij de ZV niet selectie op kwaliteit, zoals ze naar de politiek voordoen maar is het enige doel van de ZV sanering met als doel bezuiniging van de markt.

U als KNGF gelooft door het inzetten op outcome indicatoren dat wij als beroepsgroep uiteindelijk weer zelf het kwaliteits beleid in handen gaan krijgen. Ik

kan u verzekeren dat de switch van "Kwaliefy" naar beoordeling op outcome indicatoren beoordeling uiteindelijk hetzelfde resultaat gaat hebben. Geloof u nu werkelijk dat een ZV zijn veroverde machtspositie zonder uitruil zal prijs geven. ( Ik zou bijna zeggen, de zorgverzekeraar is de fysiotherapeut niet, welke allerhande artikelen/service/kunde in blind vertrouwen weggeeft aan de tegenpartij ) Willen wij weer zeggenschap krijgen over dat wat van ons is, namelijk de kwaliteit, dan kunnen wij dit domein alleen heroveren wanneer wij met de ZV iets kunnen uitruilen. Om een macht te bestrijden heb je een macht nodig en dat is het KNGF in het totaal niet, sorry. Dus wil het KNGF ( beroepsgroep ) iets bereiken dan kan men dit maar op 1 manier bewerkstelligen en dat is door zorgverzekeraars in hun ledental te raken. U kent mijn zienswijze, de fysiotherapeut is de toonbank van de zorgverzekeraar.....en ik hoop dan ook dat het KNGF hier vol op gaat inzetten.

Tot op heden had het KNGF een marketing / reclame budget welke gericht was op communicatie binnen de beroepsgroep. Wij zijn nu echter een markt en dit vraagt een andere benadering. Was het tot voor kort voldoende dat de KNGF een communicatie budget had welke voldoende was om binnenshuis een boodschap over te brengen. Die functie is er nog steeds maar ons communicatie bereik is verduizendvoudigd want nu zullen wij onze boodschap aan het Nederlandse volk over moeten brengen. Dat houdt dus in dat het marketing/communicatie/reclame budget van het KNGF daarop afgestemd en verveelvoudigd moet gaan worden. Ik hoop dat u inziet dat wij als beroepsgroep niet langer wachten om naar buiten te treden en ik roep u dan ook op om de begroting voor 2013 te herzien en het budget communicatie/marketing/reclame te verveelvoudigen

## **Houtskoolschets**

Tot op heden heb ik twee brainstorm sessies mee mogen maken waaruit de nieuwe verenigingsstructuur geboren moet worden. In de houtskoolschets zie ik een groot aantal verbeteringen ontstaan waardoor de verenigings structuur democratischer wordt. Er is echter een cruciale fout in het huidige en toekomstige systeem aanwezig en dat is dat de KNGF opnieuw inzet op het bedienen van alle deelgebieden binnen ons vakgebied. Er moeten in een markt harde keuzes gemaakt worden om te overleven. Onze verschillende stromingen binnen de fysiotherapie zijn zo uiteenlopend met ook zoveel verschillende belangen dat ik de mening ben toegedaan dat de huidige houtskoolschets niet dat gaat brengen wat de leden willen. Wat willen onze leden, een duidelijk beleid welke helpt voor de problemen die hij / zij ondervindt in zijn dagelijkse praktijkuitoefening. Deze zullen voor een ft werkende in de 2' lijn totaal anders zijn dan die van een praktijkhouder uit de eerste lijn. Met de huidige houtskoolschets gaat u niet dat bereiken wat het KNGF lid van u wil.

Ik heb getracht in het kort drie belangrijke zaken te omschrijven. Ik hoop dan ook dat u over deze zaken uw duidelijke mening vormt en dat ik dan een antwoord van u mag ontvangen. Natuurlijk ben ik bereid om mijn visie binnen het bestuur te onderbouwen.

hoogachtend,

Henk Jansen

### **Ontvangen antwoord KNGF op 1 februari 2013**

*Directiesecretariaat namens Harry Gosselink:*

*Beste Henk,*

*Het concept voor onderstaand antwoord is twee weken blijven liggen, wat we heel er vervelend vinden en waarvoor ik graag onze verontschuldiging aanbied.*

*Zoals je weet vervang ik de komende drie weken Eke als voorzitter. Om deze reden stuur ik je nu deze mail.*

*Hieronder tref je, na een algemene inleiding de antwoorden op je vragen aan.*

*Ik loop jouw vragen hieronder puntsgewijs langs.*

*Ik wil voorop stellen, maar dat kon je ook al uit tussentijdse berichten van Eke opmaken, dat we jouw opvattingen over beleid van verzekeraars en de verdeling van de onderhandelingsmacht delen. Het is echter de vraag wat de beste strategie is om*

*dat probleem aan te pakken en op te lossen. Uit alle uitingen van politici en adviesorganen kun je eigenlijk opmaken dat zij het geen probleem vinden wanneer de verzekeraars de regie in de zorg in handen nemen. De discussie over marktwerking of niet doet daar weinig aan af omdat ook in een ander systeem van sturing de macht bij verzekeraars zal liggen of worden gelegd. In het vroegere systeem van aanbodsturing hadden de aanbieders van zorg ook weinig macht. Wij verwachten dus dat de systeemdificussie (wel of geen marktwerking) ons probleem niet kan oplossen.*

*Dat wil niet zeggen dat we vinden dat wij ons er bij neer moeten leggen, maar wel dat we vinden dat we moeten proberen ons zo in het systeem te positioneren dat we toch zo goed mogelijk voor de belangen van de fysiotherapie en fysiotherapeuten kunnen opkomen. Zoals je weet zijn de mogelijkheden van het KNGF op dit punt beperkt (mededingingswet).*

*Onze sterkste wapens daarbij zijn de meerwaarde van ons vak en de tevredenheid van onze patiënten. Dit laatste is echter relatief. Met name op landelijk niveau blijken de patiëntenkoepels ook te worstelen met prioritering van hun belangen, ook daar sneeuwt fysiotherapie soms onder. We zullen het dus met name vanuit onze eigen kracht moeten doen. De onderzoeken die we nu laten doen en al hebben gedaan naar de kosteneffectiviteit van de fysiotherapie zijn daarvoor de basis. Dat bouwen we verder uit.*

*In je brief noem je de volgende punten*

- 1. Uitholling domein fysiotherapie/selectieve inkoop door verzekeraars □ In de Fysio-E-nieuws van de afgelopen weken zijn we uitgebreid op de verschillende aspecten van selectieve zorginkoop ingegaan; ook geven we aan wat we daarbij als KNGF van belang vinden en wat juiste en rechtvaardige criteria zouden kunnen zijn. We hebben dit uiteraard ook juridisch laten toetsen. Voor dit moment zou ik je naar het uitgebreide bericht in E-nieuws willen verwijzen. Daarnaast verwijs ik naar de antwoorden in je discussie met André Beens.*

- 2. Machtspositie fysiotherapie*

*Je pleit ervoor om een groter deel van ons budget voor communicatie/marketing en reclame te bestemmen. Het AB spreekt op 6 februari aanstaande over een integraal strategisch communicatieplan. Daarin zal ook dit aspect aan de orde komen. We berichten jou nadien over de uitkomst en de koers. We voeren die discussie aan de hand van een uitgebreide evaluatie en een uitgebreid onderzoek naar de effecten van de laatste campagne.*

3. *Verenigingsstructuur*

*Jij geeft aan niet te verwachten dat de door ons voorgestelde nieuwe verenigingsstructuur zal gaan brengen wat de leden willen, omdat de belangen van de verschillende doelgroepen onder de leden te veel uiteen lopen. Het Algemeen Bestuur is dat niet met je eens. Met het algemeen belang van de fysiotherapie als basis, kunnen de verschillende belangen wel degelijk worden behartigd. Het algemene belang van de fysiotherapie voorkomt dat die belangen tegengesteld kunnen zijn.*

*Uitzondering hierop vormen waarschijnlijk de belangen van de werkgevers en de werknemers, omdat daar sprake is van een andersoortige tegenstelling. We gaan als AB dan ook (opnieuw) een structuur inrichten om dat op te lossen.*

4. *CZ □ Jouw opmerkingen over CZ zijn voor een deel beantwoord met het stuk over selectieve zorginkoop zoals dat in E-nieuws is verschenen. Over het beleid tav de zorginkoop van claudicatio en Parkinson zijn we opnieuw met CZ in overleg getreden.*

*Je houdt nog een nader antwoord over de campagne tegoed!*

*Met vriendelijke groet,*

*namens het Algemeen Bestuur van het KNGF*

*Harry Gosselink*

*Bestuurslid*

**Verzonden door mij op 1 februari 2013 aan het KNGF**

Hallo Roxanne,

Laten we de zaak positief benaderen, ik heb een antwoord gekregen.

Het insteken door het KNGF om de meerwaarde van fysiotherapie te bewijzen en zijn kosten effectiviteit aan te tonen, daar sta ik volledig achter. Echter jullie schrijven dat jullie je er niet bij neerleggen, maar onderwijl doen jullie het wel door je te positioneren in een systeem welke je niet wenst. Ik begrijp best dat je op die manier tracht er nog het beste uit te halen. Maar bedenk wel wanneer een systeem pervers is en je tracht daar dan het beste uit te halen het resultaat toch nog benedenmaats blijft en eigenlijk het best als collaboreren kan worden omschreven. Wil men dat als KNGF nog wel. Het systeem is nu bezig de fysiotherapie systematisch uit te roeien, of in ieder geval te decimeren.

Ik ga ook punts gewijze de zaken af.

1- Wat betreft jullie standpunt aangaande uitholling van het domein fysiotherapie. In de verantwoording schrijven jullie:

" Als beroepsgroep hebben we in het verleden gekozen voor differentiatie. Tot voor kort beperkte deze differentiatie zich tot differentiatie in type overeenkomst. Inmiddels worden er op initiatief van fysiotherapeuten en/of op initiatief van zorgverzekeraars aanvullende afspraken gemaakt die leiden tot selectieve zorginkoop."

Allereerst moet het KNGF en zijn leden zich opnieuw gaan bezinnen of het voortschrijdend inzicht deze keuze niet achterhaald heeft? Willen we op deze wijze die differentiatie?

Daarnaast zie ik weer heel veel theorie over wat de wettelijke kaders zijn etc etc. maar het KNGF vergeet aan de andere kant dat men ook zaken vanuit de branche zelf kan gaan sturen. Ik heb al eerder aangegeven dat

het noodzakelijk zou zijn om een leden gedragscode op te stellen waaraan de KNGF leden dienen te voldoen. Daarin zou opgenomen kunnen worden dat men verbiedt om in netwerken te participeren welke exclusiviteits afspraken maken met de ZV en daardoor niet solidair zijn met zijn/haar branche collega's. Ik wil graag zien wat het KNGF voor wegen gaat bewandelen om deze wildgroei en ondermijning een halt toe te roepen. Dus geef mij aan wat men daadwerkelijk gaat doen. Theoretische verhandelingen heb ik al 32 jaar van het KNGF kunnen lezen. De tijd van geen woorden maar daden is aangebroken lijkt mij want dat verwachten onze leden ook van het KNGF.

2- Ik laat mij verbazen wat de uitkomst hiervan zal zijn. Ik ben het echter er niet mee eens om een onderzoek van een einde jaars campagne welke te overhaast, met te weinig budget en daardoor te oppervlakkig in de markt is gezet, om deze als leidraad te gebruiken is m.i. absurd. Ik verwacht van een KNGF bestuur dat er voldoende commen sense aanwezig is om te begrijpen dat als je een markt wilt bespelen je daarvoor ook de communicatie middelen moet gebruiken om die markt te bereiken, en die markt zijn niet de 23.000 collega's maar zijn de 17 miljoen prospects die er in Nederland wonen, want die staan aan de andere kant van onze toonbank.

3- Jammer, komt die differentiatie niet in de nieuwe verenigings structuur naar boven dan voorspel ik jullie dat er binnen 3 jaar tijd er deelbranche verenigingen in de fysiotherapie gaan ontstaan waarop het KNGF geen vat meer zal hebben. Ik noem dat een gemiste kans aangezien met een beetje creatief denken dit probleem nu wel getackeld zou kunnen worden en het KNGF toch een overkoepelende organisatie zou kunnen blijven

4- In mijn update 78 heb ik jullie ook aangegeven om de marketing kracht van ons zelf bij CZ te gebruiken. Wanneer CZ doorzet met het selectief contracteren dan zal het KNGF eind 2013 in de consumenten informatie campagne de klanten adviseren om geen CZ polis af te sluiten.....of zoals jullie het milder zullen willen stellen, CZ uitsluiten om een polis pluim te krijgen. Wees zo sterk en gebruik dit, is dit chanteren, nee dat is nu gewoon markt.



Mvg

Henk Jansen