

De markt in Beeld

# Fysiotherapie in beeld

Versie 2022



# Fysiotherapie in beeld

Fysiotherapie is een paramedische discipline die zich bezighoudt met de behandeling van klachten aan het houding- en bewegingsapparaat van de mens. Fysiotherapie is een beschermd beroep. Dit betekent dat een fysiotherapeut de 4-jarige HBO-studie heeft afgerond en een BIG-registratie moet bezitten.

In Nederland zijn er 37.848 (2022) BIG-geregistreerde fysiotherapeuten. Het aantal praktijken neemt af, het aantal zzp'ers groeit. De schaalgrootte neemt toe, waardoor ruimte voor verbijzondering ontstaat: in een praktijk werken meerdere fysiotherapeuten met een eigen specialisatie. Daarnaast is regionalisering en ketenvorming een belangrijke trend binnen de fysiotherapie.

Ongeveer 16% van de fysiotherapeuten is ouder dan 60 jaar. Door het langer doorwerken van fysiotherapeuten en het groter aandeel studenten is er sprake van een klein overschot. De dubbele vergrijzing (waarbij het aandeel ouderen stijgt en ouderen steeds ouder worden) en de groei van chronisch zieken, zorgen voor een stijging van de vraag. Op lange termijn kan op basis van een verdere ontwikkeling van de vraag een tekort aan fysiotherapeuten ontstaan. Fysiotherapeuten gaan zich steeds vaker specialiseren (bijvoorbeeld in de geriatriefysiotherapie of oncologiefysiotherapie). Het Koninklijk Nederlands Genootschap voor Fysiotherapie (KNGF) is dé beroepsvereniging van en voor fysiotherapeuten in Nederland. Door het bestuurlijk samengaan van Stichting Keurmerk Fysiotherapie en KNGF is er sinds 1 januari 2022 één plek voor de individuele registratie en praktijkregistratie van de beroepsgroep Fysiotherapie. In het Praktijkregister Fysiotherapie kunnen alle fysiotherapiepraktijken in Nederland werken aan de ontwikkeling en kwaliteit van fysiotherapie, op een manier die past bij de eigen situatie, ambities en wensen.

## Bekostiging

Bij het declareren van een zitting fysiotherapie wordt onderscheid gemaakt tussen verschillende behandelvormen, zoals een reguliere behandeling in de praktijk, een behandeling bij de patiënt thuis of een behandeling in een instelling. Dit zijn de zogenoemde prestaties, vastgesteld door de Nederlandse Zorgautoriteit (NZa). Voor de paramedische sector geldt directe toegang zonder verwijzing. Fysiotherapie wordt beperkt vergoed vanuit de basisverzekering. Veel Nederlanders hebben daarnaast een aanvullend pakket voor fysiotherapie. Waar voor de vergoeding voor een fysiotherapeut nu geldt behandeling 'x' tarief, zoeken de branche, zorg-

verzekeraars en patiënten naar alternatieve manieren van het bekostigen van fysiotherapie.

De NZa heeft zowel in 2019 als in 2020 een monitor gepubliceerd over de paramedische zorg. In beide monitors kwam naar voren dat paramedici ontevreden zijn over de contractering. Die onvrede is nog altijd aanwezig en gaat voornamelijk over de hoogte van de tarieven. Ook willen paramedici duidelijkheid van de zorgverzekeraar. Ze willen weten hoe het geboden tarief in relatie staat tot de kosten voor de zorg en de eisen die worden gesteld aan zorg. Paramedische behandelingen in de eerste lijn worden beperkt vergoed vanuit de basisverzekering. Deze beperkte aanspraak draagt niet bij aan contractafspraken over passende zorg, omdat de zorgdisciplines waarmee samenwerking wordt gezocht om passende zorg te kunnen leveren (zoals tweedelijnszorg en huisartsenzorg) wel volledig worden vergoed vanuit de basisverzekering.

De NZa doet samen met zorgverzekeraars en het werkveld onderzoek naar ontwikkelingen in de paramedische zorg op het gebied van betaalbaarheid, kwaliteit en toegankelijkheid. Daarbij kijken zij ook naar alternatieve verdienmodellen die de juiste zorg op de juiste plek verder stimuleren.

We zien ook andere bronnen van bekostiging van fysiotherapie zoals bekostiging door de patiënt zelf (de betaalbaarheid neemt elk jaar toe), WMO-gelden, subsidies en geld van de zorgverzekeraar voor preventie.

## Belangrijkste trends & ontwikkelingen

De belangrijkste trends & ontwikkelingen binnen de fysiotherapie zijn een stijgende zorgvraag, grotere rol voor fysiotherapeuten binnen de eerste lijn en het zoeken naar alternatieve verdienmodellen. De transparantie van praktijken die steeds meer gewenst wordt door de patiënt en in veel gevallen meer en meer geëist wordt door verzekeraars is een van de belangrijkste trends binnen de fysiotherapie.

Voor een uitgebreide toelichting op deze trends & ontwikkelingen verwijzen wij naar onze website:

[Trends & ontwikkelingen fysiotherapie](#)

# Patiënt

## Demografische ontwikkelingen

Het merendeel van de bevolking van 19 jaar of ouder heeft één of meer aandoeningen. Dit aandeel is de laatste decennia toegenomen. Deels is deze toename toe te schrijven aan de gestegen levensverwachting en de daarmee gepaard gaande vergrijzing. Daarnaast treden sommige aandoeningen daadwerkelijk vaker op onder de Nederlandse bevolking, zoals diabetes en obesitas. Voor de fysiotherapeut leidt dit tot een groot en toenemend aantal patiënten met één of meerdere chronische aandoeningen of ziekten en complexere vragen gericht op gezondheid, in relatie tot activiteiten, participatie en pijn.

## Verschuivende zorgvraag

De verwachting is dat er een verschuiving in de zorgvraag zal optreden, doordat mensen, ondanks ziekte of ouderdom, willen blijven participeren in maatschappelijk- en werkverband. Mensen hechten veel waarde aan (behoud van) gezond leven. Preventie en de behandeling van meerdere aandoeningen tegelijkertijd (Multi morbiditeit) worden steeds belangrijker. Mensen stellen zich steeds vaker op als zorgconsument en niet als patiënt. Als zorgconsument willen zij meer regie over wie zij 'aannemen' als fysiotherapeut en ze kijken kritisch naar de kosten en resultaten van de geleverde zorg. Deze ontwikkelingen vragen van de fysiotherapeut een andere benadering van de patiënt en de zorgvraag. Samenwerken met andere zorgverleners is hierbij essentieel. Het onderscheidend vermogen van een praktijk en de aanwezigheid van verschillende specialismen is belangrijk. Dit vraagt om ondernemerschap, innovatie en creativiteit. Nadenken over de positionering van de praktijk en een heldere visie voor de toekomst te formuleren, helpt hierbij. Denk hierbij aan de doelgroep en verzorgingsgebied van de praktijk, de website en samenwerkingsverbanden. Wij zien dat fysiotherapeuten steeds vaker op zoek gaan naar alternatieve verdienmodellen binnen de praktijk. Denk aan het aanbieden van fitnessmogelijkheden, revalidatiezorg en trajecten gericht op vitaliteit en een gezonde leefstijl.

## Schaalvergroting en samenwerkingsverbanden

Schaalvergroting en samenwerking zijn een 'must', ook bij praktijken die zich specialiseren in bepaalde aandoeningen. Dit hoeft niet per se plaats te vinden binnen één onderneming of juridische structuur maar er kan ook slimmer samengewerkt worden met andere ondernemers. We zien een ontwikkeling waarbij fysiotherapeuten ervoor kiezen om zich naast zorg ook op preventie te richten. Er worden praktijken en centra opgericht die volledig in het teken staan van positieve gezondheid en leefstijl waarbij fysiotherapie een van de belangrijke onderdelen van zorg is. Steeds vaker zien wij dan ook Paramedische- en Leefstijlcentra ontstaan. De fysiotherapeut is daarbij initiatiefnemer en verhuurt daarnaast ruimtes aan andere (para)medici.

Wij zien een verschuiving in het aanbod van kleine praktijken naar grote praktijken. Grote fysiotherapiepraktijken werken samen of maken onderdeel uit van een gezondheidscentrum. Dit heeft als voordeel dat zij aansluiting hebben met de gehele zorgketen.





## Ketenvorming en private equity

Het aantal fysiotherapie praktijken dat onderdeel uitmaakt van een keten, is in 2021 verder gegroeid. Er zijn binnen de fysiotherapie een aantal bekende ketens, denk aan FysioHolland en Fysiogroep Nederland. Deze ketens hanteren een buy and build strategie en hebben een uitgesproken visie op overnames. Private equity partijen participeren steeds vaker in ketens van fysiotherapiepraktijken. Zij groeien door het doen van acquisities. In de praktijk zijn er wel verschillen. Er zijn partijen waarbij alle vestigingen dezelfde uitstraling hebben en waarbij de administratie gecentraliseerd is. Voorbeeld hiervan zijn FysioHolland en Fysius. Daarnaast zijn er ketens die ervoor kiezen om regionaal te organiseren, zoals Fysiogroep Nederland. Ook zien wij groepen van fysiotherapiepraktijken ontstaan. Hierbij is de initiatiefnemer een ondernemende praktijkeigenaar (fysiotherapeut) die in de regio enkele andere praktijken overneemt. Zo kunnen er

synergievoordelen worden behaald en kunnen patiënten voor meer verschillende typen zorgaanbod terecht in die praktijken.

## Coöperaties en regionalisering

Ziekenhuizen en zorgverzekeraars zetten zich gezamenlijk in voor regionalisering van de zorg, met de juiste zorg op de juiste plek. Dit raakt ook direct de eerstelijnszorg en dus de fysiotherapie. Je ziet dat er regionaal coöperaties en samenwerkingsverbanden ontstaan. Er komen organisaties en nieuwe contractvormen die regionaal worden ingericht. Fysiotherapiepraktijken werken samen op bestuurlijk niveau om zo een partij te zijn voor de zorgverzekeraar en andere partijen in de keten zoals huisartsenorganisaties. Er zijn inmiddels in het land al meerdere voorbeelden van coöperaties in de fysiotherapie. Een aantal hebben inmiddels maatwerk afspraken met verzekeraars kunnen maken over vergoedingen, audits en aanleveren van data.

# Technologie/Innovatie

## Patient journey

De zorg vereist innovatie, zowel op het gebied van de aanpak van de fysiotherapeut binnen zijn behandeling, als in het volledige behandelproces. De zorgverlening van de fysiotherapeut is niet langer alleen dat wat op de behandelbank gebeurt tijdens de afspraak op de praktijk. De 'patiënt journey', alle vormen en momenten van contact en begeleiding die de fysiotherapeut zijn patiënt biedt, zijn van belang.

## Positionering en E-health

Zorgconsumenten worden steeds kritischer. Het onderscheidend vermogen van een praktijk en de aanwezigheid van verschillende specialismen is belangrijk. Dit vraagt om ondernemerschap, innovatie en creativiteit. Nadenken over de positionering van de praktijk en een heldere visie voor de toekomst te formuleren helpt hierbij. Denk hierbij aan de doelgroep en verzorgingsgebied van de praktijk, de website en samenwerkingsverbanden.

E-health is een goed hulpmiddel om patiënten gericht te behandelen, therapietrouw te bevorderen en patiënten op een heldere, gestandaardiseerde manier te ondersteunen. Dat gaat verder dan online een afspraak maken.

Denk bijvoorbeeld aan een app, waarmee patiënten oefeningen kunnen terugzien en bijhouden of een videoconsult. Een aantal praktijken maakt zelfs al gebruik van een VR-bril om patiënten bij hun oefening te ondersteunen. Het aantal toepassingen op het gebied van E-health is groot. Het is voor u als fysiotherapeut belangrijk om na te denken over welke toepassing voor de praktijk van toegevoegde waarde is.

## Bekostiging E-health

Voor de sector fysiotherapie geldt dat behandelingen op afstand via de prestaties die beschreven zijn in de NZa-beleidsregels kunnen worden gedeclareerd. De fysiotherapeut kan de behandeling declareren onder prestatiecode 1000 als er een bestaande behandelrelatie is en de behandeling qua kwaliteit en duur overeenkomt met een reguliere behandeling. Zorgverzekeraars hanteren voor deze behandelwijze geen beperkende voorwaarden en volgen het beleid van de NZa. Een zitting hoeft dus niet altijd meer fysiek in de fysiotherapiepraktijk plaats te vinden.



# Duurzaamheid

## Praktijkpand

In 2020 hebben alle lidstaten van de Europese Unie eisen geformuleerd voor het energiegebruik van nieuwe gebouwen. De overheid zorgt voor aanpassingen van wet- en regelgeving, zodat aan de eisen kan worden voldaan. Bent u eigenaar van een fysiotherapiepraktijk of gevestigd in een gezondheidscentrum groter dan 250 m<sup>2</sup>? Of heeft u ver- of nieuwbouwplannen waardoor u meer dan 250 m<sup>2</sup> bezit of huurt? Dan is het hebben van een energielabel verplicht. Daarbij geldt geen verplichting voor minimaal label C, wat voor kantoren wel geldt. Wij verwachten dat dit in de toekomst gaat veranderen. Kantoren groter dan 100 m<sup>2</sup> moeten vanaf 2023 minimaal een energielabel C hebben. Deze verplichting geldt (nog niet) voor fysiotherapiepraktijken en gezondheidscentra. Toch adviseren wij u om rekening te houden met het hebben van energielabel C (uiterlijk 1-1-2023) als u een overname, koop of verbouw van een praktijkpand overweegt. Op het moment dat u een financiering aanvraagt, vraagt ABN AMRO naar het energielabel en uw plan van aanpak om het pand te verduurzamen. Een gunstiger energielabel kan u mogelijk financieel voordeel opleveren. De ABN AMRO duurzame investeringstool geeft inzicht in het huidige energielabel en geeft u suggesties over de verbetermogelijkheden voor het pand. Samen met ABN AMRO worden de financieringsmogelijkheden onderzocht, bijvoorbeeld de Groenlening en Groenlease. Onze Subsidie Expertise Desk kan onderzoeken welke subsidie mogelijkheden er voor u zijn. Wij zien dat de interesse in isolatie, zonnepanelen en warmtepompen en de bereidheid om hierin te investeren toeneemt. Daarnaast nemen de mogelijkheden toe om gebruik te maken van circulaire en duurzame bouwmaterialen. Kijk op [www.duurzameinvesteringstool.nl](http://www.duurzameinvesteringstool.nl)

## Praktijkvoering

Duurzaamheid gaat niet alleen om het milieu maar ook om inspelen op de toekomstige problemen in de zorg. Het ontwikkelen van een duurzaam verdienmodel met aandacht voor preventie en leefstijl voor de fysiotherapie is hierbij van belang. Voor een duurzame praktijkvoering is het van belang dat iedereen die werkzaam is binnen de praktijk dezelfde visie uitdraagt.

Duurzaam betekent ook innovatief zijn als het gaat om het (slim) inzetten van mensen en middelen.

## Personeel

De fysiotherapeut heeft naast de zorg voor de patiënt, de zorg voor zijn medewerkers. Een gezonde leef- en werkomgeving voor de fysiotherapeut en zijn/haar medewerkers is essentieel. Om dit te borgen zijn medewerkers nodig die duurzaam inzetbaar zijn en flexibel kunnen inspelen op veranderingen. Tevreden en gezonde medewerkers zorgen beter voor de patiënt.

Een andere ontwikkeling is dat er steeds meer arbeidsschaarste ontstaat. Het boeien en binden van personeel wordt daarom steeds belangrijker. Goed werkgeverschap is daarin belangrijk. Naast een redelijke beloning is het ook belangrijk om medewerkers de ruimte te geven om zich verder te ontplooiën, maar ook om ze te laten meedenken in de praktijkvoering, zodat ze ook iets kunnen inbrengen. Zo kunt u de betrokkenheid van medewerkers bij de praktijk vergroten. Het werven van personeel kunt u bijvoorbeeld doen door leerplekken aan te bieden aan studerende fysiotherapeuten, door goede contacten te onderhouden met hogescholen en wellicht door zelf actief therapeuten te benaderen. Dat is ook een stukje ondernemerschap. We zien dat praktijken die vooruitstrevend zijn of zich duidelijk positioneren makkelijker personeel vinden en aan zich binden.

# Kansen & Bedreigingen

## Kansen

- Steeds grotere rol voor de fysiotherapeut in de Nederlandse zorg
- Multidisciplinaire samenwerking
- Schaalvergroting
- Specialisaties
- Innovaties en E-health
- Alternatieve verdienmodellen

## Bedreigingen

- Toegenomen administratie- en regeldruk
- Bekostiging verzekerde zorg
- Het vinden en binden van personeel

Om deze bedreigingen het hoofd te bieden is het belangrijk voor de fysiotherapeut om een duidelijke visie en strategie te hebben. Het aanpassen van het verdienmodel aan de trends en ontwikkelingen in de markt speelt hierin een belangrijke rol. Dit vraagt om ondernemerschap, innovatie en creativiteit.

### Meer weten?

Vraag het de ABN AMRO Sectorspecialist.

Vakgroep Fysiotherapie

**Charlotte van Laar** (06-2349 08 27)

[charlotte.van.laar@nl.abnamro.com](mailto:charlotte.van.laar@nl.abnamro.com)

**Ludo Guns** (06-5133 99 95)

[ludo.guns@nl.abnamro.com](mailto:ludo.guns@nl.abnamro.com)

### Bronnen:

[www.kngf.nl](http://www.kngf.nl)

[www.nza.nl](http://www.nza.nl)

[www.cbs.nl](http://www.cbs.nl)

[www.vektis.nl](http://www.vektis.nl)