

Huisartsenmarkt en fysiotherapie in beeld

Wat zijn de belangrijkste trends en ontwikkelingen voor huisartsen en fysiotherapeuten? ABN AMRO heeft het in beeld gebracht en publiceert dit najaar twee brancherapporten die op veel aandacht kunnen rekenen.

FOTO: STOCKSNAP / PIXABAY

De ontwikkelingen in de gezondheidszorg gaan razend-snel. Digitale transformatie, duurzame ontwikkelingen, innovatie en wereldwijde trends spelen daar een belangrijke rol in. Om als medicus succesvol te blijven ondernemen, is het handig te weten wat er speelt in uw branche. Wat zijn de trends? Wat zijn de ontwikkelingen? Waar liggen de kansen? De sectorspecialisten van ABN AMRO houden u ook graag op de hoogte van de laatste cijfers en de belangrijkste trends en ontwikkelingen. Zij stellen niet alleen brancherapporten op, maar organiseren ook regelmatig webinars en workshops & events.

Zorgen over continuïteit

In het brancherapport 'De Huisartsenmarkt in beeld', gemaakt door de sectorspecialisten van het brancheteam

huisartsen, uiten zij hun zorgen over de continuïteit van de huisartsenzorg in Nederland:

- Overdragen praktijk gaat gepaard met toenemende inspanningen van de huisarts.
- Aantal waarnemers in tien jaar verviervoudigd; dit kan een drukkende werking hebben op de innovatie en geeft te weinig potentiële kopers.
- Innovatie in de branche is hard nodig. Covid-19 versnelt weliswaar digitalisering, maar nog niet voldoende.
- Er is een mismatch tussen de aangeboden praktijken en hetgeen de jonge waarnemende huisarts zoekt en ambieert.

Oplossingen

ABN AMRO ziet ook oplossingen. Voorbeelden:

- Praktijken aantrekkelijker maken voor opvolging door te innoveren en zich alvast te gaan vestigen in een gezondheidscentrum of alvast te associëren.
- In de opleiding meer aandacht voor het ondernemerschap.
- Opleiding op meer locaties in Nederland, ook in de periferie.
- Denk ook aan de partner van de huisarts. De partner heeft zijn/haar eigen carrière & ambities. Een inspirerend initiatief is 'Meet your Mates', in samenwerking met ABN AMRO en 11 Huisartsen in Friesland.

Kort na de verschijning in september is het rapport belicht door onder meer LHV, ICT & Health, Huisarts Vandaag, Omroep Zeeland, Academie Nieuwezorg. De uitkomsten gingen *viraal*. De sectorspecialisten hebben het rapport toegelicht op NPO Radio 1.

We nodigen u graag uit om uw ideeën met ons te delen en samen op pad te gaan voor goede borging van de zorg.

Els Hogenbirk, Winston Texel, Maarten den Heijer en Rob Boelens (brancheteam huisartsen ABN AMRO).

Contact zoeken? Kijk op: <https://www.de-eerstelijns.nl/dossier/de-dossiers-bij-de-eerstelijns-7-2020/>

'Creëer opleidingen op meer locaties, ook in de periferie'

Samenwerking een 'must'

In het brancherapport 'Fysiotherapie in beeld', opgemaakt door de sectorspecialisten van het brancheteam fysiotherapie, is te lezen dat schaalvergroting en samenwerking een 'must' zijn, ook bij praktijken die zich specialiseren in bepaalde aandoeningen.

Het aantal fysiotherapiepraktijken dat onderdeel uitmaakt van een keten, is in 2020 verder gegroeid. Deze ketens hanteren een *buy and build*-strategie en hebben een uitgesproken visie op overnames. Naast de grotere ketens zien zij ook kleinere, regionale, ketens ontstaan,

veelal door overnames van praktijken in de regio. Dit hoeft niet per se plaats te vinden binnen één onderneming of juridische structuur, maar er kan ook slimmer samengewerkt worden met andere (zorg)ondernemers. Het aanpassen van het verdienmodel aan de trends en ontwikkelingen in de markt speelt hierin een belangrijke rol.

Charlotte van Laar en Ludo Guns (brancheteam fysiotherapie ABN AMRO). Contact zoeken? Kijk op: <https://www.de-eerstelijns.nl/dossier/de-dossiers-bij-de-eerstelijns-7-2020/>

U vindt de brancherapporten op <https://www.de-eerstelijns.nl/dossier/de-dossiers-bij-de-eerstelijns-7-2020/>

Artikel in samenwerking met ABN AMRO



HUISARTS

Kansen

- Voornaam & strategische rol van de huisarts als poortwachter in de Nederlandse zorg.
- Strategisch belangrijke rol als spil/regisseur in de wijk.
- Multidisciplinaire samenwerking leidt tot betere zorg voor de patiënt en de wijk.
- Toename van samenwerking met andere zorgverleners zorgt voor gezamenlijk delen van de zorg.
- Digitale transformatie resulteert in betere toegang tot de gezondheidszorg.
- Duurzame praktijk met dito personeel is toekomstbestendig en beter overdraagbaar.

Bedreigingen

- Het Hoofdlijnenakkoord uit 2019 van zowel de eerste als tweede lijn speelt in op een verschuiving van zorgtaken. Echter, de zorgbudgetten volgen niet altijd! Bovendien zijn de meeste afspraken nog niet concreet gemaakt.
- Huisartsen krijgen steeds meer taken, waardoor de praktijkomvang toeneemt. Het managen van de praktijk en het vinden en vasthouden van de juiste medewerkers legt een grote druk op de huisarts en de organisatie. Taakdelegatie en het optimaliseren van de organisatie door bijvoorbeeld (nog meer) diversiteit in personeel kan de gewenste ruimte geven.
- Ruimtegebrek als gevolg van taakuitbreiding en toename personeel en daardoor gedwongen worden tot praktijkverplaatsing met bijbehorende financieringen.
- Het vinden van (goed opgeleid) personeel is een schaarste in steeds meer gebieden van Nederland.
- Het vinden van praktijkopvolgers is in sommige gebieden (erg) problematisch. Dit geldt ook voor het vinden van waarnemers. De verantwoordelijkheden en werkdruk van de praktijkhouder zorgen ervoor dat de jonge huisarts kiest voor werken in loondienst of als waarnemer. Ook is er meer focus op een goede balans tussen werk en privé waardoor fulltime werken steeds minder vaker voorkomt. Zal de Wet deregulering beoordeling arbeidsrelaties hierin verandering brengen?
- De huisarts zal meer inspanningen moeten leveren om de praktijk te kunnen overdragen.
- Hierdoor staat de continuïteit van de huisartsenzorg onder druk.



FYSIOTHERAPEUT

Kansen

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

Bedreigingen

- Toegenomen administratie- en regeldruk
- Bekostiging verzekerde zorg

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.