FVB

Federatie Vaktherapeutische Beroepen

Webinar: Een gezonde eigen vaktherapiepraktijk

20 september 2023

Doel

Doel van dit webinar

- Informeren over hoe je een eigen vaktherapie-praktijk **duurzaam** vormgeeft.
- Informeren over kansen voor vrijgevestigde vaktherapeuten
- Interactie en verbinding tussen vrijgevestigde vaktherapeuten

- Antwoord op de vragen:
  - Hoe ondernemend ben je eigenlijk?
  - Hoe bouw je naamsbekendheid op?
  - Hoe vind je nieuwe cliënten?
  - Hoe ga je om met rustigere perioden in je praktijk?
  - Hoe vang je de schommelingen in inkomen op?

De vrijgevestigde vaktherapeut

Vooraf

De zzp'er in de zorg heeft een imagoprobleem

Positie van kleinere zorgaanbieders in het geding

Zorginstellingen willen af van zzp'ers: 'Balans is zoek'

Replying to @Bartissimus

In de jeugdzorg zie je ook het verschil: een BMW van de Zzp-er en een Polo van de medewerker in vaste dienst.

11:42 AM · Feb 19, 2023

[archief] DNB waarschuwt voor afschaffing aanvullende zorgverzekering

Vormen

De vrijgevestigde vaktherapeut (VVT-er)

Wat voor een vrijgevestigde ben jij?

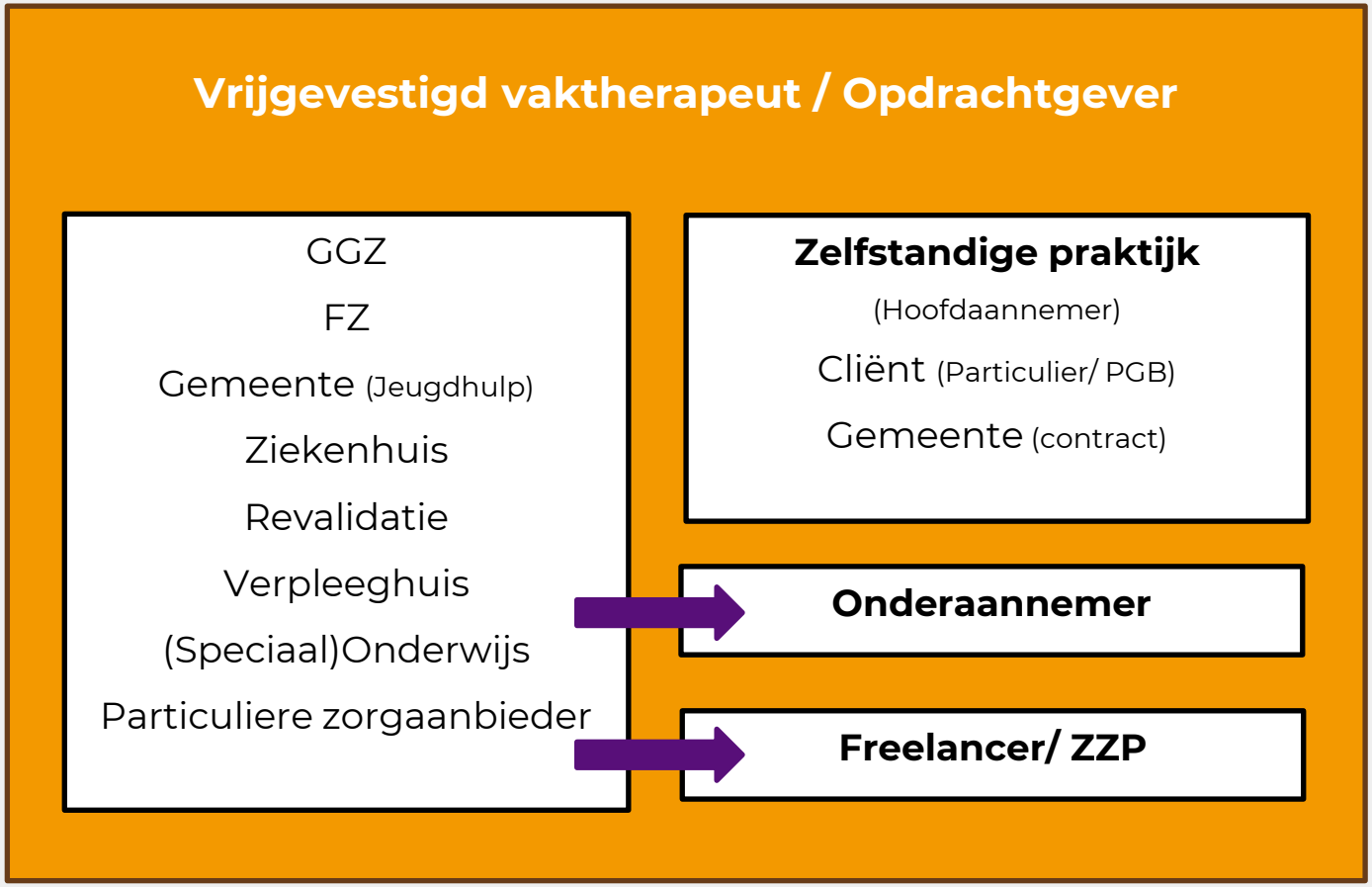
- Vrijgevestigde praktijk (hoofdaannemer)
  - Een*mans*zaak/een*vrouws*zaak - *eigen praktijkruimte*
    - *Kan meer medewerkers hebben*
  - Praktijk met meerdere vaktherapeuten / andere professionals
  - Praktijk binnen een coöperatie / samenwerkingsverband met vaktherapeuten / andere professionals. (zorgkring)
    - Werkend op één locatie
    - Ieder eigen locatie

- Onderaannemer: Praktijk werkt onder een hoofdaannemer
  - Op eigen locatie
  - Op locatie hoofdaannemer

- ZZP'er / Freelancer: op locatie opdrachtgever

Werkveld

Wie betaalt de vrijgevestigde vaktherapeut?



Werkveld

Activiteiten als VVT-er

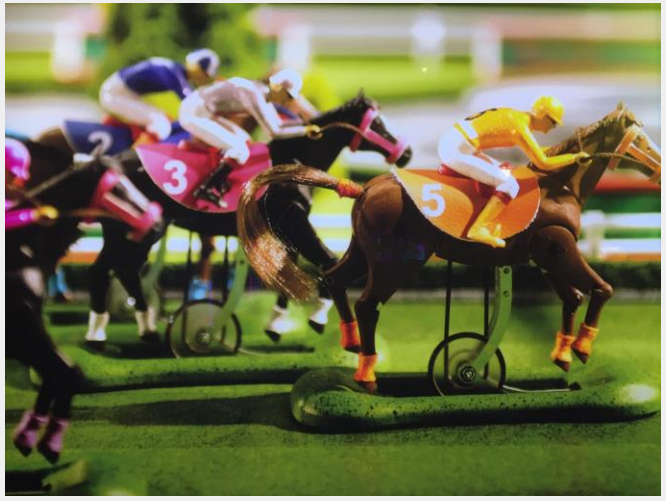
- **Therapie aan:**
  - Kinderen (tot 12 jaar)
  - Kind en jeugd (tot 18 jaar)
  - Gezinnen / ouder & kind
  - Kinderen en volwassenen
  - Volwassenen
  - Stellen
  - .....

- **Ik geef:**
  - Individuele therapie
  - Groepstherapie
  - Gezinstherapie
  - .....

Duurzame praktijk

Op welk paard wed jij?

- Zelf betalende cliënten
- ***Zelf betalende cliënten <u>met aanvullende pakket zorgverzekering</u>***
- 1 opdrachtgever voor ZZP/ freelance
- Meerdere opdrachtgevers voor ZZP/ freelance
- 1 Hoofdaannemer-/ onderaannemerschap
- Meerdere Hoofdaannemer-/onderaannemerschappen
- Contract met gemeente (Jeugdhulp)
- Jeugdhulp op Jeugdwet-PGB
- Anders, namelijk: .....



Duurzame praktijk

Paard 2a: Aanvullende zorgverzekering

Aanvullende verzekering – **FVB**

= gedeeltelijke/beperkte vergoeding

Achmea:
FVB = alternatief
Niet NVVS/NVPMKT
Alleen 18+

CZ
FVB= **regulier**, dus geen 'alternatieve' vergoeding

Menzis:
FVB niet (2020)

VGZ
FVB is alternatief/te kleine koepel, wil RBCZ

Wie bereik je ?

- Verzekerden 18+ van Achmea Groep
- Mensen met midden/ hoge inkomens (kunnen aanvullende verzekering betalen én eigen bijdrage voor therapiesessie)

Duurzame praktijk

Paard 2b : Aanvullende zorgverzekering

Aanvullende verzekering – **RBZC/ NFG**

= gedeeltelijke/beperkte vergoeding

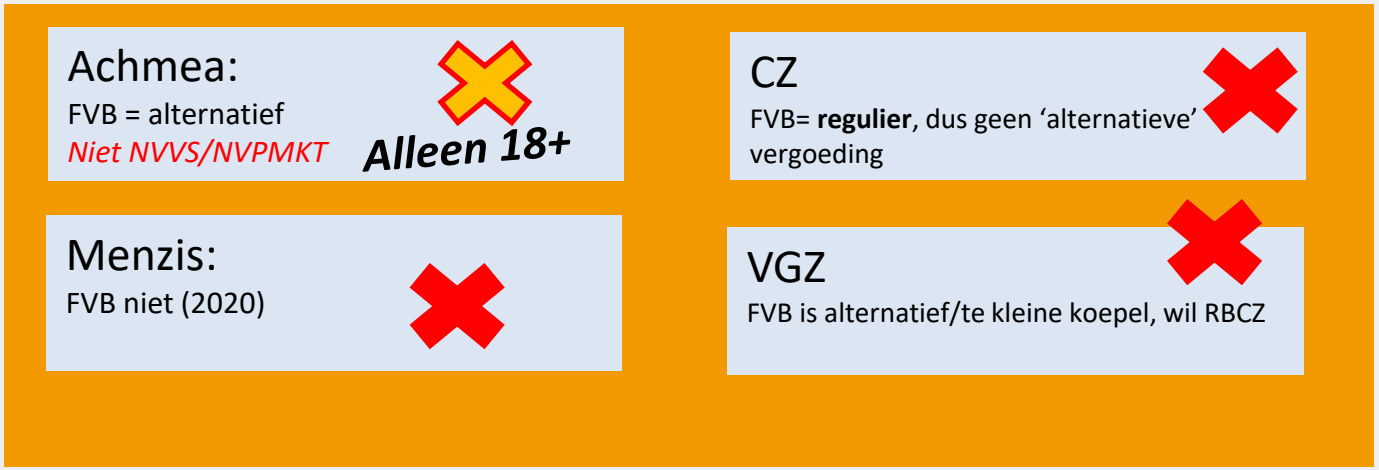
Achmea: *Geen NFG/ RBCZ* 	CZ NFG
Menzis: NFG (NVVS /NVPMKT)	VGZ RBCZ

Wie bereik je ?

- Verzekerden 18+ / Jeugd
- Mensen met midden/ hoge inkomens (kunnen aanvullende verzekering betalen én eigen bijdrage voor therapiesessie)

Duurzame praktijk

Paard 2: Aanvullende zorgverzekering



- Kun je op dit 'paard' een toekomstbestendige praktijk draaien?
- Wie bereik je niet?
- Wat bereik je (niet)?
- Wat is het risico van NFG/ RBCZ registratie?

Duurzame praktijk

Paard 2b : Aanvullende zorgverzekering

Risico NFG/RBCZ:

1. Vaktherapie profileren als ‘alternatief / complementair’ leidt tot ‘frame’ dat (vrijgevestigde) vaktherapie geen reguliere therapie is.
2. Inzet van FVB en opleidingen/lectoraten om vaktherapie als reguliere therapie te profileren wordt tegengewerkt
3. Gemeenten stellen dat VVT *niet* tot reguliere jeugdhulp behoort. Gemeenten kopen daardoor niet in en/of geven geen JW-PGB.

MIJN BELANG=JOUW BELANG

NFG/RBCZ: complementair, korte termijn oplossing voor snel eigen belang

FVB: regulier, lange termijn, gedeeld & gezamenlijk belang

Schommelend inkomen

Hoe vang je de schommelingen in inkomen op?

- Werk met reële sessie/ uurtarieven:
  - Stel zelf een reëel (sessie)tarief voor je particuliere cliënten (zie FVB-site) of andere activiteiten
  - Onderhandel voor een reëel tarief bij je opdrachtgevers, accepteer niet zomaar een laag uurtarief

- Bouw een financiële buffer op in periodes dat je meer verdient, zodat je een spaarpotje hebt voor tijdens vakanties of mindere periodes.

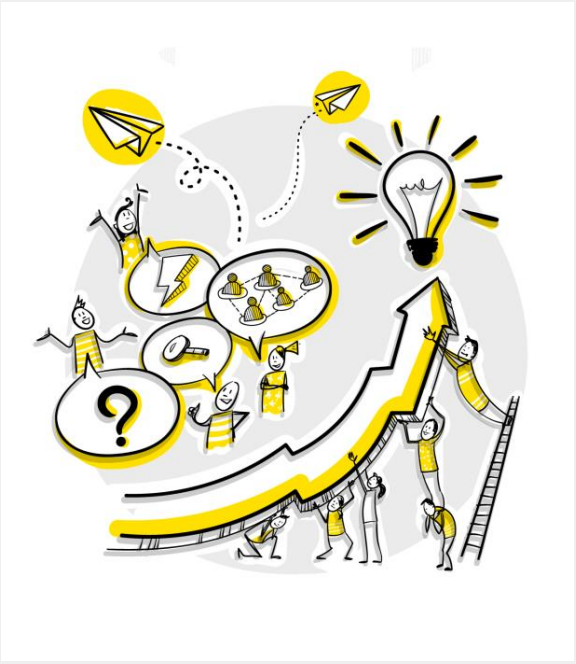
Ondernemend?

Hoe ondernemend ben je eigenlijk?

- Hoe ondernemend denk je dat je nu al bent?

Niet — Actief

- Wat doe je om je praktijk bekend te maken *en* te houden?
- Hoe kom jij aan nieuwe cliënten?
- Hoe kom jij aan je opdrachtgevers?



Tips deelnemers

Hoe word je ondernemender?

- Houd contact met de kinderopvang/bso in je regio
- Denk ook aan contact met verwijzers als HA en POH van de HA
- Bij 1Np kan je je aansluiten, je krijgt een eigen contract met hen, als je samenwerkt met praktijk. Is duurzame manier van werken.
- 1NP heeft ook contracten met verzekering, dus gecontracteerde zorg. Wel dan een hoofdbehandelaar nodig.
- Ga gesprek aan met IB-ers van scholen.
- Je kan ook op zoek gaan naar een coöperatie die een contract heeft met de gemeente. Als je je daarbij aan mag sluiten, dan hoef je niet te wachten op de nieuwe aanbestedingen en heb je via de coöperatie een contract met de gemeente.

Tips deelnemers

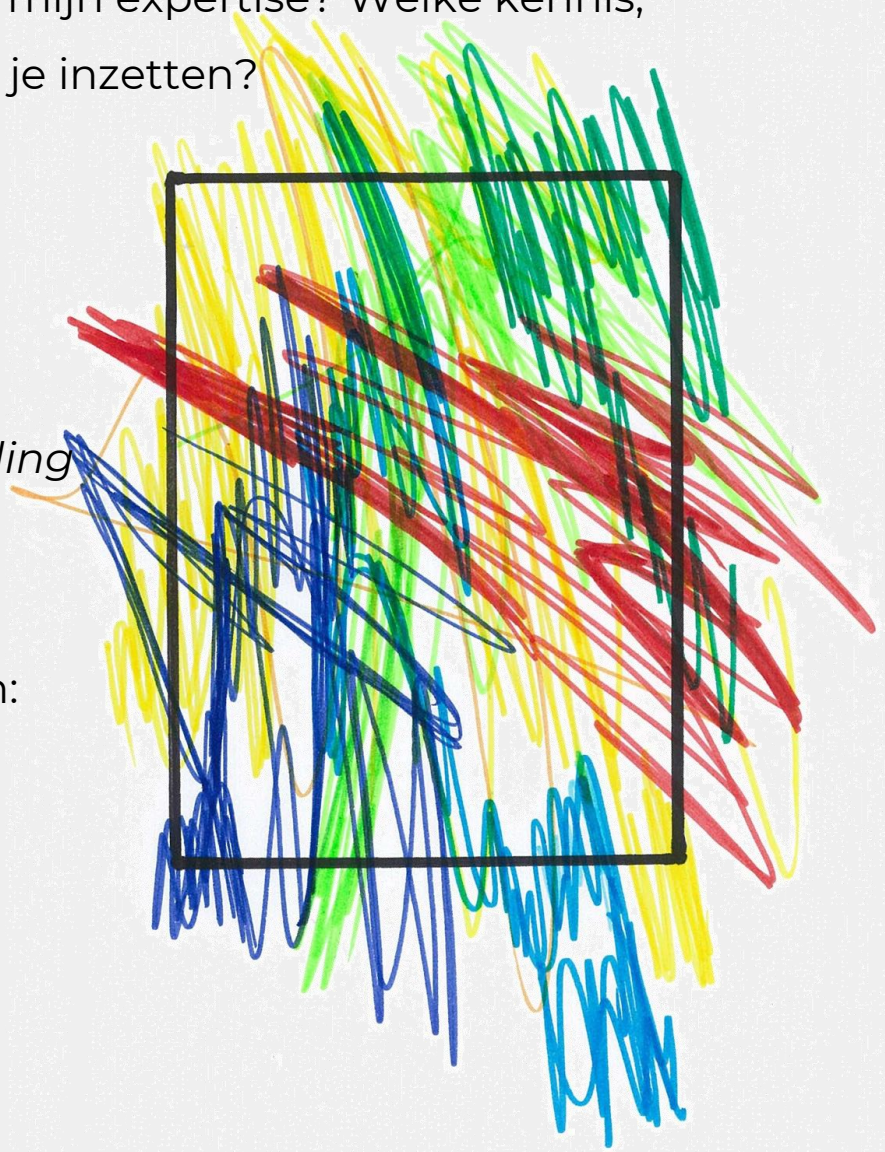
Hoe word je ondernemender?

- Contact met psychologen in de omgeving, die verwijzen ook cliënten naar mij waarbij ze merken dat ze er met alleen praten niet uit komen. Soms ook gelijktijdig PMT met een traject bij een psycholoog, psych wordt dan vanuit de verzekering vergoed en client betaalt mij zelf. En dan betalen cliënten wel zelf de PMT, maar dat hebben ze er dan vaak ook voor over omdat ze merken dat het echt meerwaarde heeft tav alleen praten
- Contact met de dementieconsulenten in mijn regio en verder via wijkcoach ouderen, alzheimercafés en inloophuizen.

Ondernemend?

Hoe ondernemend ben je eigenlijk?

- Wat kan ik allemaal met mijn expertise? Welke kennis, ervaring en affiniteit kan je inzetten?
  - .....
  - .....
  - .....
- Binnen de lijntjes:
  - *Therapie / behandeling*
- Buiten de lijntjes kleuren:
  - ...
  - ....
  - ....



Tips deelnemers

Buiten de lijntjes kleuren

- Combineer beeldend therapie met therapie met paard
- Loopbaanbegeleiding/ loopbaancoach
- Kunstles
- Trainingen motiverende bejegening en omgaan met lastig gedrag voor groepsbegeleiders
- Combineer met sportlessen/ bootcamp/ boksfit
- Muzieklies
- Koordirigent
- Open atelier/ supportgroep voor LHBTI+ middelbare scholieren
- Cognitieve fitness training voor mensen met NAH
- Parkinson boksen
- Thuiszorg combinatie met Franse lessen en Chasons
- Yogales, mindfulnesstraining en therapeutisch boksen
- Teambuilding
- PMT met politie

Tips deelnemers

Buiten de lijntjes kleuren

- Strippenkaart voor scholieren
- Beeldend therapeut combineren met beeldend kunstenaar
- Schilderles aan ouderen die moeizaam in de samenleving passen
- Zakelijk leider in de culturele sector
- Tolk
- Koren, zing-ins, workshops voor bedrijven, zangdagen
- Drama therapeutisch werken bij documentaire productie
- Samenwerken yogadocent en muziek voor ontspanningsworkshop
- Luisterverhalen
- Vaktherapie inzetten in onderwijs
- Presentaties/ workshops voor mantelzorgers/ contactpersonen
- Re-integratie-coaching
- Preventie training

Shommelend inkomen

Hoe ga je om met rustigere periode in je praktijk?

- Tijdens (school)vakanties:
  - Bij combi-behandeling:

    Biedt cliënten aan om ze vaker te zien als de regiebehandelaar/ andere behandelaren weg zijn.

  - Organiseer andere activiteiten
    - Workshops
    - Lezingen
    - .....

Nieuwe cliënten

Hoe vind je nieuwe cliënten?

- Vertel altijd en overal over je leuke werk, wat je doet!

- Ga actief opzoek naar doorverwijzingen bij sleutelpartners:
  - Nodig ze uit voor een kopje koffie



- Zet ‘preventieve’ groep op
  (‘visvijver’ sociaal domein/ onderwijs)
  - Als nazorg / voorzorg
  - Werk samen met jongerenwerk, ouderenwerk, COA, VVE

- Zet je expertise breed in:
  - Organiseer een workshops voor potentiële doelgroep
  - Geef lezingen / webinars
  - .....

Naamsbekendheid

Hoe bouw je naamsbekendheid op?

- Wees zichtbaar en herkenbaar
  - Heb een duidelijke merk: 1 logo
  - Overzichtelijke website
  - Onderneem activiteiten aan de randen van je ‘werkveld’
  - Ga langs op plekken waar je doelgroep komt
- Bouw persoonlijk contact op:
  - Laat regiebehandelaren of anderen vaktherapie ervaren
  - Praat met stakeholders
  - Contacteer verwijzers
- Check regelmatig wat cliënten te zien krijgen als ze jou of jouw praktijk opzoeken
- Stuur huisarts/ verwijzer een ‘in/uit zorg- brief’



Extra tips

Behoeften aan meer tips na deze sessie?

- Bekijk de *'Gouden Regels'* uit *Zorg voor de Jeugdhulp'* op volgende dia's
- Bekijk de online sessie over online profileren
  - Meer informatie over deze sessie
- Bekijk de online sessie over lokaal lobbyen
  - Meer informatie over deze sessie
- Bekijk webinar over jeugd
  - Juni 2022: Samen actief voor goede jeugdhulp
  - Juni 2023: Kansen en risico's jeugdhulp
- Profileer je op andere kanalen
  - Zoals op de balanskliniek

Afsluiting

Vragen?

Opmerkingen?

Afsluiting

Vragen?

- Welke thema voor VVT-webinar zou je nog graag volgen:

- Starten als vrijgevestigden?
- Schaamteloos geld verdienen?
- ….

Afsluiting

Afsluiting

- Vind je het interessant om mee te denken over:
  - Positie van VVT
  - Interessante (gast) sprekers

- Stuur een mailtje naar vrijgevestigden@vaktherapie.nl bij interesse.

- Vanuit de FVB maken we meerdere webinars. Om deze steeds beter te maken is jullie feedback essentieel.

  Vul alsjeblieft allemaal de enquête in.

10 gouden regels

1. Ken je netwerk

- Weet met welke regio je een contract wilt
  - Wie is de projectleider?
  - Wie zijn de sleutelfiguren in de gemeente?
  - **Wie zijn de concullega's?**
- Wie ben je zelf?
  - **Hoeveel cliënten zie je?**
  - Wat is je omzet?
  - **Wat doe je wel en wat doe je niet?**
- Kennis van je markt
  - Bevolkingsopbouw
  - Sociale kaart
  - Cijfers: vraag naar hulp



Meer informatie:

E-book voor vrijgevestigden (ZvdJ)

10 gouden regels

2. Wees alert op ontwikkelingen

- Verlenging van contracten
- Wijziging van wethouders
- Een nieuw bestuur
- Verkiezingen
- Financiële tekorten

3. Vroegtijdig anticiperen op verandering

- **Onderneem actie als je veranderingen signaleert**
- De politiek luistert beter naar groepen
- **Ga gesprekken aan met alle partijen in de keten, zodat je zichtbaar bent en betrokken wordt**



10 gouden regels

4. Maak je huiswerk, maak tijd vrij

- Als je contract niet wordt verlengd, is tijd voor het aanbestedingstraject cruciaal
  - Dit vraagt verdieping, analyse, netwerken en het neerzetten van je bedrijf als een onderscheidende en concurrerende aanbieder

5. Pak regie, geen underdog positie

- Niet:
  - *'Ze gaan toch niet naar ons luisteren'*
  - *'We zijn toch te klein om mee te doen.'*
- **Werk vanuit je kracht**

10 gouden regels

6. Verenig je in het werkveld

- Samenwerken met partners die hetzelfde doen of aanvullend zijn is noodzakelijk
  - Profileer je als partners en gezamenlijk naar buiten als 1 partij met 1 verhaal.
  - Juridische samenwerking is niet noodzakelijk

7. Zorg voor een goed plan

- Werk verschillende scenario's uit
  - Wat als ze de inkoop van vrijgevestigde loskoppelen van de reguliere inkoop?
  - De eerste documentatie die je ziet is niet altijd de documentatie die gebruikt wordt als basis van de aanbesteding



10 gouden regels

8. Gedraag je als strategisch partner

- Ga de dialoog aan, stel vragen met als doel om mee te denken en te ondersteunen
- **Vermijd een focus op alleen je eigen positie, kijk naar het grote plaatje**
- Sluit je taal aan op de taal van inkopers
- Ga er niet vanuit dat alle juiste inhoud bij de inkopers bekend is



10 gouden regels

9. Wees zakelijk

- Heb je alle bovenstaande regels in acht genomen en wordt je niet serieus genomen, dan moet je zakelijk zijn.
  - Benader de wethouder met je zorgen
  - Of benader in een latere fase de media als je niet gehoord wordt.
  - Vecht zaken die procedureel niet kloppen juridisch aan

10. Verminder risico's – niet afhankelijk van 1 financiering

- **Beperk je risico's door je bedrijf niet afhankelijk te maken van 1 contract of financieringsstroom**
- **Spreiden is een verstandige strategie**
- **Bedenk welke activiteiten primair zijn en welke mogelijk secundair**