

## Werkplek fysiotherapeut verschuift naar kantoor

# Bedrijfsfitness: een gez

DOOR JAN SIJBRANDIJ

De zorgsector en het bedrijfsleven groeien steeds meer naar elkaar toe. De opbloeiende relatie tussen de voorheen gescheiden werelden van zorg en zaken kent inmiddels vele verschijningsvormen. Eén daarvan is de intrede van de fysiotherapeut op de werkvloer. Om het hoe en waarom van deze ontwikkeling in beeld te brengen, spraken we met Rogier van Hoorn, directeur van H&C Health Promotion, een fysiotherapiebedrijf dat spier- en gewrichtsklachten al enige jaren on the spot te lijf gaat.

‘Vroeger was alles beter’, je zult zo’n uitspraak uit de mond van Rogier van Hoorn niet snel horen. Als medeoprichter en –directeur van het Amsterdamse interventiebedrijf H&C Health Promotion, staat Van Hoorn vooral een vernieuwende aanpak



Rogier van Hoorn

in de behandeling van spier- en gewrichtsklachten voor. Hijzelf en zijn collega’s richten zich daarbij op de kantorenbranche, een plek waar veel beeldschermwerk wordt verricht en een daarmee samenhangende klacht als RSI dus op de loer ligt. Van Hoorns vernieuwingsdrang lijkt goed aan te sluiten bij de behoeften van het bedrijfsleven. Bekende namen als ABN AMRO en Delta Lloyd, maken inmiddels gebruik

van het zorgaanbod van H&C. Binnen de muren van het eigen kantoor wel te verstaan, want de medewerkers van H&C werken in-company.

### Logica

‘Eigenlijk een heel logische stap’, beziet Van Hoorn achteraf zijn keuze om fysiotherapie op de werkplek aan te gaan bieden. ‘De klachten van de werknemers hangen vaak samen met hun directe werkomstandigheden; het is dan eigenlijk heel erg logisch om daar dan ook je preventie, fitness en revalidatie te doen.’ Van Hoorn kwam tot deze slotsom toen hij net na zijn studie werkzaam was bij een reguliere fysiotherapiepraktijk. Toevallig waren veel van zijn toenmalige patiënten afkomstig uit de kantoorbranche: ‘Wat me toen opviel, en ook wel tegen de borst stuitte, was dat er heel weinig werd gekeken naar oorzaken op de werkplek. De focus lag echt vooral op bestrijding van het symptoom. Samen met collega Sander de Casparis wist Van Hoorn zijn frustratie over deze aanpak om te zetten in een positieve actie: het starten van een eigen bedrijf. Daarmee was voor het duo de weg vrij gemaakt om als fysiotherapeut de aandacht te verplaatsen naar de plek waar het allemaal gebeurt: het kantoor.

### Grip op verzuim

De aanpak van Van Hoorn cum suis sluit goed aan bij de heersende behoeften van bedrijven in hun streven naar

beheersing van het ziekteverzuim. Dat de financiële belangen voor die bedrijven daarbij groot zijn, behoeft geen betoog. Het voorkomen van problemen en eventueel verzuim mag daarom best wat kosten. Daar komt bij dat men in het bedrijfsleven toch al gewend is om te werken met investeringswet nummer één, die zegt dat de kosten nu eenmaal voor de baten uit gaan. Niettemin is daarmee de vraag nog niet beantwoord waarom bedrijven ervoor kiezen om gebruik te maken van de diensten van bedrijven als H&C, en daarbij het aanbod van de reguliere zorgsector afslaan. ‘In de kern gaat het om grip hebben op het verzuim van een werknemer’, weet van Hoorn, ‘Bij de Arbodienst van een bedrijf willen ze gewoon graag weten waar ze met de zieke werknemer aan toe zijn. Ze zien ook niet graag dat een werknemer uit het zicht verdwijnt als die bijvoorbeeld met RSI-klachten thuis gaat zitten. Het is voor het herstel vaak ook goed als de relatie met het werk in stand blijft.’

### Het oog van de klant

Uiteraard wil de werkgever zoveel mogelijk duidelijkheid over het herstel en de tijd die dat vergt. Het is een informatiebehoefte waarin interventiebedrijven veel beter in kunnen voorzien dan pakweg de gemiddelde fysiotherapeut in den lande. Van Hoorn voegt daar nog aan toe dat ook de werknemer zelf gebaat is bij een heldere en zakelijke informatievoorziening: duidelijkheid over de oorzaak en herstelkansen van een klacht motiveren de werknemer/patiënt bij zijn herstelproces. De voordelen van een goede informatie-uitwisseling tussen zorgvrager en verlener, komen daarnaast ook tot uiting in de manier waarop H&C met zijn opdrachtgevers communiceert. De bedrijfsmatige opstelling van Van Hoorn en zijn collega’s maakt het mogelijk om korte lijnen te onderhouden met de zorgmanagers op kantoor. Voor laatstgenoemden is dat prettig. Een minimum aan bureaucratie maakt het mogelijk om zaken snel en effectief te regelen. Voegen we aan het bovenstaande ten slotte ook nog eens de afwezigheid van wachttijden toe, dan wordt duidelijk waarom een kantoorbedrijf ervoor kan kiezen om de fysiotherapeut als zakenpartner in te schakelen.

### Blijvend fit

Het voorafgaande laat zien dat er in het bedrijfsleven beslist een rol lijkt te zijn weggelegd voor fysiotherapeuten die marktgericht opereren op het terrein van preventie, revalidatie en bedrijfsfitness. Met het oog op de toekomst

# onde zaak



voorziet Van Hoorn meer aandacht voor laatstgenoemde activiteit: de bedrijfsfitness, die niet alleen belangrijk is ter preventie van klachten, maar ook na een revalidatietraject een rol speelt. Van Hoorn: 'Als we werknemers met klachten begeleiden, streven we naar herstel van het evenwicht tussen belasting en draagkracht. Als die balans na verloop van tijd weer oké is, is het belangrijk dat het bereikte resultaat in stand gehouden wordt. Zo'n werknemer zou dan bij voorkeur moeten doorstromen naar de normale fitness. Zo blijft hij fit, werkt hij lekkerder en vervalt hij niet in zijn oude klacht.'

De bedrijfsfitness wordt bij voorkeur aangeboden in ruimtes binnen het kantoorpand. Als de opdrachtgever dat wenst, verzorgt H&C het gehele traject van de inrichting van de fitnessruimte. Soms ook wordt er alleen advies gegeven. Wat betreft de gebruikte apparatuur heeft H&C zijn eigen opvattingen. Van Hoorn:

'Een dagelijkse spierkrachttraining komt naar onze overtuiging het meest tot zijn recht wanneer er zo min mogelijk gebruik wordt gemaakt van geleide apparatuur. Pulleys en halters zijn voor een functionele training het meest geschikt; die moeten wat ons betreft dus in elke fitnessruimte aanwezig zijn.'

Nu kent Nederland een redelijk fijnmazig net van voor iedereen toegankelijke fitnesscentra. Waarom dan toch nog een speciale bedrijfsfitness? Van Hoorn: 'De reguliere fitness vormt voor veel mensen nog een struikelblok. Wij willen fitness graag laagdrempelig aanbieden, een sfeer creëren waarin je met groepen kunt werken die gezamenlijk en onder een wat meer persoonlijke begeleiding een warming-up en cooling-down doen. En ook wat minder spiegels ophangen trouwens. Dan wordt fitness ook leuk voor de wat oudere werknemer, want die gaan we de komende tijd steeds vaker zien door de vergrijzing.'

AD

## H&C Health Promotion

is een interventiebedrijf dat in 1997 werd opgericht door de oud collega's Rogier van Hoorn en Sander de Casparis. De missie van de onderneming is het voorkomen van ziekteverzuim en de bevordering van werkhervatting. De daarmee samenhangende preventie- en revalidatieprogramma's worden op de werkplek uitgevoerd. Het bedrijf beschikt daartoe over een team van 35 werknemers, bestaande uit Fysiotherapeuten, Manueel therapeuten, Therapeuten Mensendieck, (Arbo-)verpleegkundigen en Sportmasseurs.

H&C is voornamelijk werkzaam in de kantoorbranche. Tot hun opdrachtgevers rekenen zij onder andere ABN AMRO, Delta Lloyd, Endemol, de Sociale Dienst en de Autoriteit Financiële Markten. [www.hchealthpromotion.com](http://www.hchealthpromotion.com)