

## Fysio op de fiets



Een klein half jaar geleden gaf Olivier Boon zijn baan in een praktijk op. Hij kocht een bakfiets en begon voor zichzelf als fysiotherapeut aan huis in Amsterdam.

Tekst: Martijn Reinink | Beeld: Marcel Bakker

Is een patiënt op zondag thuis door zijn enkel gaat en hij belt Fysio2You, dan staat eigenaar Olivier Boon (24) zo snel mogelijk op de stoep. De fysiotherapeut komt op zijn bakfiets. "Ik heb een klein autootje overwogen, maar dat is in aanschaf veel duurder en mijn oefen- en behandelmaterialen passen prima in de bak van de fiets. Bovendien ben je in Amsterdam op de fiets sneller van A naar B en kan ik op de stoep parkeren. Daar komt nog bij dat ik sportief ben, dat ik graag beweeg én met mijn bakfiets maak ik meteen reclame. Alleen maar voordelen dus. Nou ja, als het stormt of spiegelglad is, is het iets minder leuk."

'Met mijn bakfiets maak ik meteen reclame'

Na zijn opleiding werkt Boon ruim een jaar in een Pluspraktijk, voordat hij in december 2017 Fysio2You start. In eerste instantie wil hij het combineren, maar dat ziet zijn werkgever niet zitten. "Zorgverzekeraars vinden fysiotherapie aan huis te duur, dus ik werk contractvrij. Mijn werkgever durfde het niet aan om in de praktijk met en erbuiten zonder contracten te werken." Zelf ziet Boon juist kansen in die combinatie. "Er zijn praktijken die moeite hebben om rond te komen. Die zouden als aanvulling deze thuiservice erbij kunnen doen. Ik hoop dat in de toekomst praktijken zich bij Fysio2You aansluiten. Als er dan een aanvraag binnenkomt, kunnen we samen bekijken wie er even geen patiënt heeft en dan pakt diegene de bakfiets. En dan werk je buiten de deur gewoon contractvrij."

### Verantwoord groeien

Zover is het nog niet. Zijn startup staat nog in de kinderschoenen. "Ik wil groeien. Maar in de zorg moet je wel verantwoord groeien, anders gaat het ten koste van de kwaliteit en ga je het op termijn niet redden." Op dit moment kan Boon nog wel patiënten gebruiken om zijn praktijk vol te krijgen. Hij is daarom volop bezig met acquisitie. "Ik richt me niet alleen op particulieren, maar ook op toeristen en bedrijven. Ik ben actief op social media, ik heb bij alle hotels in Amsterdam geflyerd en ik benader bedrijven. Sommige bedrijven hebben al een fysiotherapeut, maar die komt eens in de zoveel tijd langs. Ik ben er wanneer ze me nodig hebben."

Extra korting op  
17 landelijke en  
regionale dagbladen



Profiteer direct



Extra korting op  
17 landelijke en  
regionale dagbladen



Profiteer direct



Volg ons ook via facebook

De fysiotherapeut gelooft heilig in het concept. “Er is vraag naar. Het is niet zo dat ik uitgebreid marktonderzoek heb gedaan, maar de keren dat ik vanuit de praktijk bij een patiënt thuiskwam, bijvoorbeeld omdat iemand nauwelijks kon lopen, was de reactie steevast: ‘Wauw, bestaat dit echt?’

In de situatie die Boon schetst, krijgt de patiënt met een aanvullende verzekering een thuisbehandeling van een gecontracteerde fysiotherapeut vergoed. Bij Fysio2You moet men deels zelf betalen. “Ik denk dat de mentaliteit van de patiënt verandert als het om acute zorg gaat. Mensen zijn steeds meer bereid om voor een bepaalde service iets extra te betalen, zodat ze niet hoeven te wachten of moeten reizen. En ik trek ook nieuwe klanten aan: mensen die niet de tijd hebben of willen nemen om naar een praktijk te gaan, willen misschien wel thuis of op het werk behandeld worden.”

#### Delen:



Geplaatst op 16 april 2018 door [Martijn Reinink](#) in [April 2018](#), [Werken](#)

### Gerelateerde artikelen:

[Zorg op de camping](#)  
[Mee naar de specialist](#)  
[Startup-prijs voor De Röntgendokters](#)  
[PREM](#)

### Onderwerpen

ONDERNEMEN

## PLAATS EEN REACTIE

Uw e-mailadres zal *nooit* gepubliceerd of gedeeld worden. Verplichte velden zijn gemarkeerd met \*

Reactie

Naam \*

E-mail \*

**Plaats Reactie**

Meld u aan voor de Arts en Auto nieuwsbrief

Arts en Auto  
699 vind-ik-leuks

Pagina leuk vinden Delen

Wees de eerste van je vrienden die dit leuk vindt.

Arts en Auto  
5 uur geleden

Gelukkig, dacht ik, het gaat de goede kant op. De patiënt wil de kosten kennen voordat hij zich overgeeft aan een ziekenhuisopname. Maar helaas, het berichtje dat ik op Twitter las, bleek te kort door de bocht om duidelijk te maken waar het nu precies over ging. En dat viel tegen want het bleek slechts om de bijkomende kosten te gaan. Om de vraag dus hoeveel euro parkeren op het ziekenhuisterrein kost en wat de patiënt moet betalen voor de televisie, de koffie en de internettoegang.

Consumentisme  
Gelukkig, dacht ik,...

### Laatste blogs

Ignace Schretlen: [‘Alles draait om zorg’](#)

Frank van Wijck: [De mondzorgketen](#)

Frank van Wijck: [Maakbaarheid](#)

Marjan Enzlin: [Lastigvallen](#)

Frank van Wijck: [Politiek draagvlak](#)

Ignace Schretlen: [Eeuwig oorlog](#)

### Tip de redactie

Heeft u een onderwerp dat wij in *Arts en Auto* kunnen opnemen? Of wilt u bijvoorbeeld bij ons bloggen? Neem dan [contact](#) met ons op!

#### Website

Werken  
Leven  
Studeren  
Opinie

#### Magazine

Redactie  
Adverteren

#### VvAA

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

#### Redactie