



MARRASKUU 2019

OmaFysio

Fysi Partners

Mikael Pentikäinen:
PIENIÄ YRITYKSIÄ
TARVITAAN SOTE-ALALLA

Ben Furman:
Mielenterveydestä
puhuttava
avoimemmin

Yrittäjä uskoo
osaamiseen
ja palveluun





SISÄLLYSLUETTELO

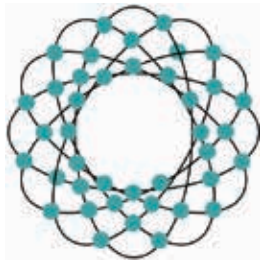
- | | | | |
|------|--|-------|--|
| 2 | Tärkeät numerot | 12 | Fysi Partners kasvaa ja vahvistuu |
| 3 | Pääkirjoitus | 13 | Isommat yritykset valmiina muutoksiin |
| 4–5 | Toimisto sai uutta voimaa | 14–15 | Mikael Pentikäinen uskoo pienten voimaan |
| 6–10 | Yrittäjä pitää kiinni asiakkaasta | 16–19 | Ben Furman etsii ratkaisuja |
| 11 | Psyko Partners käynnistää toimintaansa | 20–21 | Ismo Partanen toivoo palveluseleitä |
| | | 22–23 | Mikko Tynkkysen työ kivun äärellä |



Fysi Partnersin OmaFysio -klinikoilla on jo noin

700 TOIMIPISTETTÄ,

joista kaikista löytyy valtava määrä osaamista. Verkosto on kasvanut voimakkaasti, sillä se tarjoaa pienillekin yrityksille mahdollisuuden päästä palvelemaan isoja asiakkaita. Isot asiakkaat puolestaan tavoittavat helposti yrittäjävetoiset, joustavat ja asiakkaan etuun sitoutuneet palvelut yhden luukun periaatteella.



OmaFysio-verkostoon kuuluvat yritykset työllistävät yli

3000 FYSIOTERAPEUTTIA

ja lisäksi muuta kuntoutushenkilökuntaa. He ovat huippuosaajia. Heidän joukostaan löytyy varmasti myös tarvitsemasi erityisosaaja.

Fysi Partners toimii yli

220 PAIKKAKUNNALLA.

Tämä merkitsee sitä, ettei palveluja tarvitse hakea kaukaa vaan ne löytyvät läheltä asiakkaiden kotia ja työpaikkaa.



YLI 90 PROSENTTIA

toimialan yrityksistä on alle viiden hengen pienyrityksiä, mutta OmaFysio-verkostossa on niiden lisäksi myös suuria yrityksiä, joilla on paljon toimipaikkoja. FP OmaFysio palvelee kaikkia koosta riippumatta.

Asiakastyytyväisyyttä mittaava

NPS-LUKU ON 9,4

asteikolla 1–10. Se kertoo siitä, että Fysi Partnersissa on mukana vain sellaisia yrityksiä, jotka aloittavat hoidot nopeasti ja pitävät loppuun saakka huolta asiakkaistaan.



Fysi Partnersin välittämien palvelujen arvo nousee tänä vuonna yli

VIITEEN MILJOONAAN EUROON.

Se on kasvanut kaksinumeroisia prosentteja vuodesta toiseen.

Fysi Partners on kasvuyritys. Se on ollut haluttu kumppani ja aikoo olla sitä myös tulevaisuudessa.

Miljoonia tunteja tehokasta fysioterapiaa

Kädessäsi on ensimmäinen Fysi Partnersin ja sen noin 700 OmaFysio -klinikan printtilehti. Fysi Partnersin osakkaina on toimialan koko yrittäjäkirjo pienistä toimialan suurimpiin saakka. Lisäksi kevyemmässä kumppanuudessa on pari sataa yritystä.

Autamme kuntoutusalan yrittäjiä heidän työssään, edunvalvonnassaan ja asiakashankinnassaan.

Pystymme tarjoamaan palvelun läheltä asiakasta, sillä 220 kunnassa löytyy vähintään yksi OmaFysio -klinikka. Vaikka ala on pienyritysvaltainen, tuotantoluvut ovat merkittäviä: fysioterapian asiakaskäyntejä on vuosittain yli kaksi miljoonaa.

Toimimme ”yhden luukun” palveluntuottajana suurille ostajille: vakuutusyhtiöille, lääkärikeskuksille, yrityksille ja julkiselle sektorille. Palvelulupauksemme mukaisesti jokainen asiakas saa henkilökohtaisen ohjauksen fysioterapiaan lähellä kotiaan.

Palvelusetelit käyttöön

Keski-Uudenmaan sote-kuntayhtymä otti tänä syksynä palvelusetelit käyttöön ja keräsi rekisteriinsä myös fysioterapia-alan yritykset. Se on hieno uutinen, sillä laki palvelusetelistä täytti jo kymmenen vuotta. Palvelusetelistä on myönteisiä kokemuksia, mutta kovin nihkeästi sen käyttö on levinnyt. Asiaa käsitellään tässä lehdessä laajemmin Ismo Partasen haastattelussa.

Palvelusetelit edistävät uusien yritysten syntymistä ja luovat työpaikkoja. Kuntien ei tarvitse järjestää mutkikkaita tarjouskilpailuja. Riittää, kun kunta pitää laadukkaista terveydenhoitoyrityksistä rekisteriä.

Tärkeää olisi, että palvelusetelin saanut asiakas voisi halutessaan valita setelin arvoa kalliimman hoidon ja maksaa erotuksen omasta kukkarostaan.

Rekisteröinnin pitäisi korvata Kelan kilpailutukset

Vaativan lääkinnällisen kuntoutuksen (ennen vaikeavammaisten kuntoutus) kilpailutuksessa on ollut suuria ongelmia, jotka myös Kelan johto ja valtuutetut ovat julkisesti todenneet. Etelä- ja Itä-Suomessa Kela uusii parhaillaan viime syksyn kilpailutusta Markkinaoikeuden päätöksen velvoittamana. Tätä moni yrittäjä on hartaasti toivonut muuallakin Suomessa.

Kilpailutuksen tilalle valmistellaan lakia, jossa palveluntuottajat voisivat rekisteröityä Kelan palveluntuottajiksi ilman kilpailutusta. Hinnan, laadun ja koulutuksen kolminaisuutta pohditaan parhaillaan. Kelalle pitää antaa hyvät pisteet siitä, että se aidosti haluaa kuulla palveluntuottaja- ja terapia-liittoja valmistelussa.

Suoravastaanotto myös yksityisille

Sosiaali- ja terveysministeriöstä tuli kylmää vettä niskaan, kun se rajasi yksityissektorin fysioterapeuttien suoravastaanottotoiminnan vain työterveyshuoltoon. Tämä ei suinkaan ollut alun perin tarkoitus. Sadat fysioterapeutit ovat käyneet kalliin koulutuksen, jonka jälkeen kaikkien fysioterapeuttien sekä yksityisellä että julkisella sektorilla piti saada pätevyys.

Suoravastaanotoista saadut kokemukset ovat positiivisia. Tule-hoitojen nopea aloittaminen on tehostanut kuntoutusta. Julkisen ja yksityisen puolen fysioterapeutit ovat käyneet täsmälleen saman koulutuksen, miksi siis vain julkisella työskentelevä fysioterapeutti voi tuottaa suoravastaanottopalvelua? Tämä epäkohta pitää nopeasti korjata.

*Aino Sainio
Päätoimittaja*



*Palvelupäällikkö Anu Kiuru (vas.)
(hoitovapaalla helmikuuhun),
asiakasohjaaja Sirpa Kinnarinen,
asiakkuusjohtaja Tiina Viheriälä ja
business controller Katja Kärnä.
Palvelupäällikkönä työskentelee
myös vt. Tiina Juselius.*

Uutta voimaa Fysi Partnersin myyntiin ja markkinointiin

*Fysi Partnersin toimisto on kesän ja syksyn aikana saanut kaksi vahvistusta. Kesällä yrityksen asiakkuusjohtajaksi nimitettiin **Tiina Viheriälä** ja lokakuussa business controlleriksi **Katja Kärnä**.*

Tiina Viheriälä aloitti Fysi Partnersin asiakkuusjohtajana viime kesäkuussa. Hän tuo lisää voimaa yrityksen myyntiin ja markkinointiin. Viheriälä on myös vahvasti mukana kehittämässä Psyko Partnersien yhteistyösuhteita ja toimintaa.

”Asiakastyytyväisyys on Fysi Partnersissa uskomattoman korkealla tasolla. Kun NPS-luvut menevät yli 90:n, niin se osoittaa kiistatta, että verkosto on oikeasti sitoutunut hoitamaan asiakkaansa.”

Fysi Partnersin yhdeksi vahvuudeksi Viheriälä nimeää asiakkaan henkilökohtaisen ohjauksen hänelle sopivalle fysioterapeutille.

”Kauttamme pääsee hoitoon nopeasti. Se on tärkeää puhtaasti inhimilliseltä kannalta, mutta myös kustannussyistä. Ylimääräiset sairauspäivät ovat kurjia työntekijälle ja kalliita työnantajalle ja vakuutusyhtiölle.”

Viheriälä arvioi, että uusia asiakkuksiakin on tulossa. Toiminta saattaa laajeta yksityisasiakkaisiin, kunhan uusi ajanvarausjärjestelmä otetaan ensiksi käyttöön.

”Tähän saakka fysioterapeuttien palveluja on hankittu etupäässä lähetteellä, mutta ehkä tulevaisuudessa niitä ostetaan yhä enemmän suoraan, samaan tapaan kuin hierontaa nyt.”

Viheriälä ottaa jatkossa vastuuta myös viestinnästä. Ensimmäisiin työkuukausiin on kuulunut uusien nettisivujen viimeistely.

Viheriälä on taustaltaan työnohjaaja ja henkilöstön kehittämisen ammattilainen. Hänen vahvuuksiaan ovat yhteistyösuhteiden rakentaminen ja kehittäminen.

”Tykkään toimia ihmisten kanssa. Olen enemmän ryhmätekijä kuin yksinäinen puurtaja.”

Fysi Partnersiin Viheriälä tuli Helsingin Diakonissalaitokselta.

Vapaa-aika kuluu varhaisessa teini-iässä olevien lasten kanssa, koulun vanhempainyhdistyksen ja johtokunnan puheenjohtajana ja konserteissa. Hänen oma instrumenttinsa on huilu, jota Viheriälä soittaa esiintyvässä yhtyeessä.



*Asiakaspalvelija Outi Salminen
vastaa asiakasohjauksesta yhdessä
Sirpa Kinnarisen kanssa.*



*Marjut Rima hoitaa viestintää ja näkyvyyttä
sosiaalisessa mediassa.*

**”Onko haku päällä,
OmaFysio on täällä.
Varaamme teille aikaa,
jos fysioterapiaa kaippaa.”**

Outi



*Raimo Raitahila toimii laskutuksessa yhdessä toimistonhoitaja
Anne Turusen kanssa.*



Maija-Liisa Linnell Kajaanista sanoo joustavuuden pitävän pienet yritykset hyvin kehityksessä mukana.

Yrittäjä on asiakkaan elämänkumppani

Nykyiset fysioterapiayritykset ovat monipuolisia kehon toiminnan ylläpito- ja kehityskeskusiksi.

”Fysioterapian sarka on nyt laaja ja erikoistumisen mahdollisuuksia paljon. Muutos on valtavan suuri”, sanoo **Maija-Liisa Linnell**, joka aloitti yrittäjänä Kainuun Fysioterapia Oy:ssä 40 vuotta sitten. Tässä kehityksessä pienet ovat kyenneet joustavuudellaan pysymään hyvin mukana.

Kainuun Fysioterapian omat tilat kertovat kehityksestä paljon. Kajaanissa sillä on 350 neliömetriä kuntosalilaitteineen.

”Ennen teimme töitä pienessä pömpelissä.”

Kaikki eivät pidä kehityksen suunnasta, mutta selvää on, että fysioterapia on kasvuala – eikä pelkää väestön ikääntymisen takia.

Markkinatkin muuttuivat

Markkinakin on muuttunut. Kun palvelujen tarjoajatkin ovat aiempaa

suurempia on pieniä uhanut pullahattaminen markkinoiden ulkopuolelle.

”Kilpailutuksissa pienet ovat usein jääneet kakkosiksi. Tästä syystä monet ovat päätyneet myymään yrityksensä”, Linnell arvioi.

Tähän tilanteeseen pelastavaksi verkoksi rakennettiin Fysi Partners. Sen ajatuksena oli yhdistää pienten fysioterapiayritysten voimia ja edistää niiden markkinointia suuriin asiakkaisiin päin. Suurille asiakkaille pystyttiin tarjoamaan yksi osoite, jonka kautta ohjattiin niin laskutus, asiakkaita kuin raportointiakin.

Linnell liittyi mukaan ensimmäisten joukossa.

”Aika hyvin verkosto peittää nyt Suomen. Fysi Partners kartoittaa tarkkaan kaikkien erikoistumiset, sillä monipuolinen erikoisosaamisen kirjo on ilman muuta valttimme”, hän sanoo.

”Tämä on varmasti kivijalka pienille yrityksille jatkossakin”, sanoo kokkolalainen yrittäjä ja työfysioterapeutti **Sami Kallio**, jonka Fysio-Keskus Oy kuuluu myös ensimmäisiin Fysi Partnersiin lähteneisiin yrityksiin.

Alussa verkoston avulla haluttiin varmistaa pienten yritysten mahdollisuudet säilyä markkinoilla. Nyt ymmärretään, että maantieteellinen ja ammatillinen kattavuus yhdessä yrittäjävetoisen joustavuuden kanssa on kilpailussa valtava voimavara, jonka varaan voi rakentaa koko verkostoa hyödyttävää kasvua.

Pienen on pakko ajatella asiakasta

Nurmijärven Fysioterapia & Kunto-Centerin hoitotilojen yhteydessä on hyvin varusteltu kuntosali. 24 vuotta yrittäjänä toiminut **Hannu Borén** on entinen monen lajin urheilija, joka

on pitkään toiminut karatemaajoukkueseen fysioterapeuttina.

”Usein nimenomaan pienemmissä yrityksissä asiakkaiden ja henkilökunnan välille syntyy hyvä lämminhenkinen fiilis. Meillä on hyvät tilat ja kuntosali. Olemme joustava täyden palvelun talo, joka pitää huolta kaikista asiakkaistaan”, Borén sanoo. Monet heistä ovat olleet mukana yrityksen alusta saakka.

Toisenlaisen, mutta hyvän esimerkin sitoutuneisuudesta tarjoaa Forssassa toimiva **Minna Penttilän** Kutomon Fysioterapia ja Liikuntakeskus Oy. Kun Kela uusi vuosi sitten vaikeasti vammaisten kuntoutuksen kilpailutukset, Penttilä hävisi hämeenlinnalaiselle yritykselle kolmen euron hintaerolla hoitokertaa kohti.

Kelan päätöksen takia yhteiskunta sai hoitaakseen potilaiden taksimatkat Hämeenlinnaan.

” Hyvin tehty työ on tehokasta markkinointia. ”

Ennalta ehkäisevyyden pitäisi korostua työterveydessä nykyistä enemmän, sanoo Sami Kallio Kokkolasta.





Pienemmissä yrityksissä asiakkaiden ja henkilökunnan välille syntyy lämminhenkinen fiilis, nurmijärveläinen Hannu Borén arvioi.

” Yrittäjä vastaa palvelusta omilla kasvoillaan. ”

Yhden potilaan taksilasku voi nousta jopa 20 000 euroon vuodessa.

Penttilä jatkoi kuntoutusta koko valitusajan ja hän tarjoaa edelleen entisille asiakkailleen ilmaiset kuntosalipalvelut. Hänellä on siihen sopivat, monipuoliset laitteet ja suhde pitkäaikaisiin asiakkaisiin on tiivis.

”Sieluni ei kestäisi sitä, että jättäisin heidät nyt tyhjän päälle”, hän pohtii.

Borén, Penttilä ja lukuisat muut alan pienyrittäjät ovat yritystensä kasvoja. He ottavat palautteen vastaan henkilökohtaisesti, ja kantavat vastuun siitä, että palvelut toimivat vähintään luvutulla tasolla.

”Rakastan tätä ammattia ja haluan auttaa ihmisiä. Auttaminen on todella tärkeä toiminnan motiivi. Yritän myös koko ajan innovoida, tehdä asioita eri tavalla kuin kukaan muu”, Penttilä sanoo.

Osaamista ja joustavuutta

Juuri pienet fysioterapiayritykset käyttävät paljon voimavaroja henkilöstönsä jatkuvaan kouluttamiseen. Sami Kallio korostaa, että pienen on tehtävä niin.

”Osaamiseen panostaminen on pienen yrityksen vahvuus ja keino pärjätä suurten kilpailijoiden kanssa.

Osaaminen ja joustavuus ovat aseitamme. Menemme aidosti asiakas edellä.”

Kaarinassa Turun kupeessa sijaitsee **Petra** ja **Samu Kaukorannan** Relaxion Oy.

Kun pienet yritykset kouluttavat henkilöstöään, niin asiakas hyötyy koko rahalla. Pienissä, hyvin johdetuissa yrityksissä henkilöstö on motivoitunut tekemään asioita sitoutuneemmin yhdessä.

”Oma kollega on jatkuvasti tavoitettavissa oleva konsultti. Jokainen tuntee toisen erityisosaamisen ja sitä osataan hyödyntää, mikä ei



Auttaminen on tärkeä toiminnan motiivi, korostaa Minna Penttilä Forssasta.

isommissa yhteisöissä ole yhtä selvää. Tämä näkyy tuloksissa”, Samu Kaukoranta sanoo.

Joustavuus on osa asiakaskeskeytyttä. Asiakkaista pidetään kiinni, uusien hankkiminen on aina hankalampaa.

”Hyvä palvelu ja hyvin tehty työ ovat niitä asioita, jotka auttavat meitä pitämään kiinni nykyisistä asiakkaistamme. Heidän suosituksiensa pohjalta meille tulee myös paljon uusia asiakkaita”, Petra Kaukoranta sanoo.

Tämän allekirjoittavat muutkin yrittäjät. Markkinoinnissa luotetaan hyvän sanan kulkemiseen, mutta sen kulkua ruokkivat vain työn jäljet. Se on tehtävä koko ajan hyvin, sillä senioritalojen kahvitiloissa suositukset voivat vaihtua myös kritiikiksi.

Fysioterapeutti osaa arvioida yritysten riskejä

Kaukorantojen yritys toimii alueella, josta ihmiset käyvät paljon töissä Turussa. Fysioterapian palvelut halutaan kuitenkin yleensä kodin läheisyydestä, mikä on ymmärrettävää jos siksikin, että usein vaivat vaikeuttavat liikkumista. Siksi Kaukorannat aloittivat Kaarinasta.

Relaxion on kasvuhakuinen yritys, mutta uusinta pistettä se ei perustanut Turkuun vaan Littoisiin, lähelle asiakasta.

Kotikäynnit kuuluvat yritysten rutiineihin. Kesken haastattelumme Borén huikkasi hei fysioterapeutilleen, joka lähti loppupäiväksi kiertämään ikääntyneitä asiakkaita.

”Yrittäjän on aina oltava valmis ottamaan työ vastaan. Meillä on nyt oikein hyvä työtilanne, mutta emme tiedä tilannetta vuoden päästä. Kaikki on otettava vastaan ja kaikista on pidettävä niin hyvää huolta, että he

” Yhdellä osoitteella koko verkoston palvelu käyttöön. ”



Petra ja Samu Kaukorannan Relaxionissa Turussa pidetään huolta henkilökunnan yhteistyöstä, jolloin kaikki pystyvät hyödyntämään toistensa erikoisosaamisia.

myös pysyvät asiakkaina”, Borén sanoo.

Asiakkaan lähelle fysioterapeutit haluaisivat myös työelämässä.

”Voisimme saada aikaan isoja säästöjä sairauspoissaoloissa, jos pääsisimme tuotantotiloihin katsomaan, millaisille vaivoille työntekijät siellä altistuvat”, Samu Kaukoranta uskoo.

Myös Sami Kallion mielestä työterveydessä pitäisi pyrkiä nykyistä selvästi enemmän ennaltaehkäisevään toimintaan.

”Vakuutusyhtiöiden pitäisi olla tästä kiinnostuneita. Luulen, että valtakunnallisestikin merkittäviä säästöjä voitaisiin saada aikaiseksi hyvällä ohjauksella ja neuvonnalla.”

Minna Penttilä korostaa, miten fysioterapeutin avulla voitaisiin rakentaa eri työtehtävien riskiarvioita.

”Voimme auttaa myös uupumuksen tunnistamisessa. Yleensä on helpompaa ja hyväksyttävämpää valittaa selkäkipua ja jäädä sairauslomalle. Fysioterapeutin avulla voidaan päästä kiinni syvempiin syihin”, Penttilä sanoo.

Huolenpito henkilöstöstä on keino saada osaajia

Fysioterapia on varsinkin suuremmissa yrityksissä osa työterveyden sopimuksia. Pienemmät fysioterapiaa tarjoavat yritykset pääsevät niihin mukaan lähinnä alihankkijoina.

Henkilöstön hyvinvointia kohen-
tavat palvelut hoidetaan helposti liikunta- ja kulttuuriseteleillä.

Minna Penttilä on pohtinut erityistä fysioterapiaan kohdistettavaa seteliä.

”Fysioterapeutti voisi toimia personal trainerina ja ohjata harjoittelua. Se johtaisi hyvinvoinnin lisääntymiseen työpaikoilla ja vähentäisi sairauspoissaoloja.”

Borén on tunnistanut tämän tyyppisen ajattelun leviämisen edistykseksi pk-yrityksiin.

”Aiemmin palvelujamme ostivat suuret yritykset, mutta nyt niitä hankkivat henkilöstölleen edistykseksi pk-yritykset, jotka haluavat pitää henkilöstönsä voimissaan.”

”Pienissä yrityksissä ehkä paremmin ymmärretään, että henkilöstö on voimavara, josta kannattaa pitää huolta”, Sami Kallio sanoo.

Psyko Partners kokoaa mielenterveyden ammattilaisia

Fysi Partners on saanut sisaryhtiöksi rinnalleen mielenterveyden ammattilaisten Psyko Partners Oy:n, joka on jo ehtinyt sopia yhteistyöstä valtakunnallisen vakuutusyhtiön kanssa.

”Psyko Partners on linkki palvelujen tuottajien, ostajien ja käyttäjien välillä.”

Mielenterveyden ammattilaiset toimivat useimmiten pienissä yrityksissä samaan tapaan kuin fysioterapeutit. Myös heidän kanssaan suurempien ostajien tilanne on hankala. Monien sopimusten hallinta käy ostajille kalliiksi, minkä vuoksi ostot halutaan keskittää.

Psyko Partners aikoo toimia samalla konseptilla, jota Fysi Partners on menestyksellä käyttänyt. Isommille asiakkaille järjestetään keskitetysti asiakasohjaus, laskutus ja raportointi. Näin pienten yritysten verkosto saadaan myös niiden käyttöön.

Ostajan ei tarvitse olla valtakunnallinen. Se voi olla aivan yhtä hyvin alueellinen ja julkinen siinä kuin yksityinenkin.

Yrittäjille tämä merkitsee mahdollisuutta pysyä mukana itsenäisyys säilyttäen, kun sosiaali- ja terveyspalvelujen markkinoilla käydään läpi suuria muutoksia.

”Psyko Partners on linkki palvelujen tuottajien, ostajien ja käyttäjien välillä. Yrittäjä säilyttää oman vapautensa, me autamme arkisissa asioissa”, toimitusjohtaja **Aino Sainio** määrittelee.

Toimintaan tarvittava konsepti ja Kanta-yhteensopiva It-alusta ovat jo valmiina.

”Malli toimii, koska yhdessä voimme kukin saada osamme isompien asiakkaiden tarpeista. Pienyrittäjä laittaa itsensä aina täysillä likoon, joten me pystymme yhdistämään tinkimättömästi tuotetun laadun ja tarjonnan riittävän volyymin”, Sainio sanoo.

PsykoPartnersiin pääsevät mukaan psykoterapeutit, psykologit ja psykiatrit.

<https://psykopartners.fi/>



Takaamme yhden luukun periaatteella palvelut koko Suomeen julkiselle terveydenhuollolle, vakuutusyhtiöille ja yrityksille

Fysi Partners Finland Oy on osoitus suomalaisten fysioterapiayritysten voimasta, tahdosta ja taidosta:

- + Nyt jo n. 700 toimipistettä, yli 220 paikkakunnalla.
- + Ohjaamme kuntoutus- ja työterveysasiakkaat nopeasti hyvään hoitoon OmaFysio-klinikoillemme kaikkialla Suomessa. Kokonaispalveluumme kuuluu mm. keskitetty asiakasohjaus, ajanvaraus, laskutus ja raportointi.

Ohjaamme asiakkaanne yritysverkostomme psykoterapeuteille, psykologeille ja psykiatreille.

- + Kotimaisuus, asiakaslähtöisyys ja vastuullisuus näkyvät kaikessa yhteistyössämme ja asiakaspalvelussamme
- + Jatkuvasti kehittyvät IT-järjestelmämme ovat skaalautuvia pilvipalveluita, jotka linkittyvät muihin alalla käytettäviin järjestelmiin ja joiden kautta yrittäjämme voivat liittyä myös Kantaan.

Fysi Partners Finland Oy | Psyko Partners Oy

Nuijamiestentie 7, 00400 Helsinki
fysipartners.fi | psykopartners.fi

Ota yhteys!

Tiina Viheriälä, asiakkuusjohtaja
tiina.viheriala@fpf.fi | puh. 050 483 7643

Fysi Partners kasvaa ja vahvistuu

Fysi Partnersin tarina alkoi kymmenkunta vuotta sitten, kun iso palvelujen ostaja olisi halunnut jatkaa yhteistyötä pienten fysioterapiayritysten kanssa, mutta se osoittautui vaikeaksi. Sopimusten hallinnointi vei aikaa ja kävi kalliiksi.

” Verkostomme kattaa maan ja fysioterapian eri osaamisalueet ”

Sosiaali- ja terveystalvelujen markkinoilla elettiin tuolloin muutosten aikaa. Kauppaa käytiin aiempaa isommissa yksiköissä. Suurten ostajien ja palvelujen tuottajien oli helppo löytää toisensa. Yhden kumppanin kanssa on helpompaa sopia asioiden hoidosta.

Fysioterapeuttien piireissä alettiin etsiä ratkaisuja tällaisiin tiedostettuihin ongelmiin. Isommalla ostajalla oli oltava yksi osoite tai yksi luukku, missä asioida. Silloin tuottajan koko ei olisikaan ratkaisevassa

asemassa, palveluja voisi tuottaa yhtä lailla pieni kuin suurikin yritys. Tärkeintä olisi se, että palveluja voitaisiin tarjota kaikkialla Suomessa kattaen erilaiset erikoisosaamien alueet.

Silloin laitettiin liikkeelle Fysi Partners, jonka OmaFysio-klinikoiden verkosto alkoi kasvaa. Pienet ja suuremmatkin yritykset lähtivät siihen mukaan. Verkosto on kasvanut vuosi vuodelta, ja nyt siihen kuuluu jo 700 toimipistettä. Kaikki ovat mukana itsenäisinä yrityksinä, jotka

toimivat omilla tavoillaan. Niille ohjataan asiakkaita ja niiden antamista hoidoista laaditaan perusteelliset raportit.

On tärkeää, että palvelujen tarjoaja kattaa koko maan, sillä fysioterapeuttien palvelut halutaan joko kodin tai työpaikan läheltä. Silloin verkoston on oltava tiheä.

Samalla kun verkosto kasvoi Fysi Partners rakensi asiakasohjauksen, ICT:n ja keskitetyn raportoinnin. Siitä tuli yhä kiinnostavampi kumppani suurille julkisille ja yksityisille instituutioille: vakuutusyhtiöille, kunta-liitoille, valtakunnallisille yrityksille ja terveystalvelujen tuottajille.

Fysi Partners on ollut kasvuyritys niin OmaFysio-klinikoiden määrän kuin asiakasohjauksen arvonkin suhteen. Konsepti on osoittanut toimivuutensa.

Käytäntö on testannut toisellakin tavalla Fysi Partnersin tarjonnan. Asiakastyytyväisyys on ollut vuodesta toiseen huikkeen hyvällä tasolla. Nettosuositteluindeksi eli NPS oli pitkään tasolla 80, mutta nyt se on noussut jo 90:een. Fysioterapian asiakaspalaute nousi tänä syksynä jo 9,5:een asteikon ulottuessa 1–10:een. Kyselyjemme avoimissa vastauksissa korostuu erityisesti OmaFysio-klinikoiden sitoutuneisuus asiakkaan ongelmien ratkaisemiseen.

Kaikki viittaa siihen, että terapia-palveluiden kysyntä jatkuu lähitulevaisuudessa voimakkaana. Kyse ei ole pelkästään ikääntymisestä vaan monista elämäntapaan liittyvistä asioista. Itsestä huolen pitäminen on arvossaan. Näissä trendeissä OmaFysio-klinikat ovat varmasti mukana.



OmaFysio
Fysi Partners

Tulevaisuus tuo mahdollisuuksia

Fysi Partnersin suuremmissa osakasyrityksissä valmistaudutaan toimialaa kohtaaviin muutoksiin. Fysioterapian tunnettavuuden parantaminen hyödyttäisi koko yhteiskuntaa.



Vaikutuspohjaiset mallit yleistyvät

Fysioterapeuttien tehtävänä on olla mukana keksimässä keinoja, joiden avulla ikääntyvä väestö saadaan pidettyä toimintakykyisinä omassa toimintaympäristössään. Suomen Fysiogeriatría Oy:n toimitusjohtaja **Katja Sohlberg** korostaa, että hyötyjä on nimenomaan yhteiskunta.

”Oikea-aikaisella kuntoutuksella voidaan saada valtavat säästöt.”

Kuntoutusjärjestelmän pitäisi olla selkeä ja kannustava, mutta se on edelleen pirstaloitunut.

Kunnat kantavat vastuun ennaltaehkäisevästä ja toimintakykyä ylläpitävästä palvelusta.

”Jotkut kunnat toimivat tosi hyvin, valtaosalla ei ole varaa tai niillä on muita prioriteetteja. Epätasa-arvo kuntoutuksen saatavuudessa on tosi merkittävää. Ja tämä koskee nimenomaan kaikkia asiakasryhmiä. Näemme sen omassa toiminnassamme.”

Sohlberg uskoo uusien palvelumuotojen tulevan myös fysioterapiaan. Myös eri asiakasryhmillä on erityyppisiä tarpeita kuntoutuksen suhteen ja se pitää ottaa huomioon kaikessa kehittämisessä. Sote-kentän pitää päästä eroon silloista ja hierarkioista, ja kokonaisuuksia on mietittävä uudella tavalla.

Isoimpana asiana hän pitää sitä, että jatkossa ei osteta enää suoritteita vaan vaikuttavuutta.

”Tällaiset vaikutuspohjaiset mallit yleistyvät ja se pakottaa terapeutit miettimään omia toimintatapojaan uudelleen.”



Kuntoutuksen asemaa pitää vahvistaa

”Kuntoutuksen pitäisi saada terveydenhuollossa vahvempi asema. Silloin fysioterapiankin arvostus ja menekki alkavat kasvaa”, sanoo Coronaria Kuntoutuspalvelut Oy:n toimitusjohtaja **Anu Karinen**.

Hän patistaa koko fysioterapiakenttää aktiivisuuteen, jotta se pääsisi kiinni terveydenhuollon resurssien uuteen jakoon.

”Yhteiskunnan rahat eivät riitä, ellei niitä suunnata merkittävästi nykyistä enemmän ennaltaehkäisevään ja toimintakykyä ylläpitävään palveluun. Kuntoutuksen avulla varoja pystytään säästämään perusterveydenhuollossa, erikoissairaanhoidossa ja vanhustenhuollossa.”

Karinen toivoisi, että fysioterapian vaikuttavuutta tutkittaisiin nykyistä enemmän, jotta terveydenhuolto osaisi sitä paremmin käyttää hyväkseen. Silloin syntyisi myös uusia palvelupolkuja.

Karinen uskoo fysioterapian merkityksen kasvuun myös julkisen sektorin kustantamana, erityisesti moniammatillisen kuntoutuksen, jossa fysioterapeutit pelaavat tärkeää paikkaa.

”Uskon, että markkinassa on tilaa kaikenkokoisille yrityksille, jotka satsaavat voimakkaasti osaamisen kehittämiseen, monipuolisiin palveluihin sekä asiakas- ja henkilöstökokemukseen.”



Itsemaksavista kolmas kivijalka

Fysioksen toimitusjohtaja **Heikki Tiitinen** pitää alan isoimpana kasvumahdollisuutena itsemaksavia asiakkaita. Julkisen puolen ostojen kautta markkina ei kasva ilman palvelusetelin tai vastaavan järjestelmän käyttöönottoa. Kilpailutuksissa jaetaan markkinaa, mutta lisärahaa tuskin on tulossa.

”Kasvumahdollisuuksia alalle tuovat itsemaksavat asiakkaat ja väestön ikääntyminen”, hän arvioi.

Itsemaksavien asiakkaiden määrää kasvattaa ihmisten halu pitää itsestään parempaa huolta ja tietoisuus terapia-alan toiminnan vaikuttavuudesta.

”Varmasti siihen vaikuttaa myös alan toimintatapojen kehittyminen. Siellä on paljon mahdollisuuksia.”

Itsemaksavista asiakkaista voisi tulla alan kolmas kivijalka, lisä lääkärin läheteiden ja julkisten kilpailujen kautta tulleeille asiakkaille. Ongelmia on kuitenkin vielä voitettavana.

”Terapia on hirveän hyvä palvelu, mutta ehkä vähän tuntematon. Moni varmasti miettii, että mistä siinä oikeasti on kyse. Suoravastatukset ja kasvava tietoisuus voisivat tehdä itsemaksavista asiakkaista kolmannen kivijalan.”

Isossa kuvassa Tiitinen on tyytyväinen toimialan tarjoaman palvelun tasoon, mitä asiakkaatkin kiittävät. Kehityttävä on kuitenkin jatkuvasti.

”Toimialalle on eduksi, että mukana on sekä suuria että pieniä yrityksiä.”

**Suomen Yrittäjien toimitusjohtaja
Mikael Pentikäinen**

PIENET YRITYKSET VIRKISTÄVÄT SOTE-ALAA



*Suomen Yrittäjien toimitusjohtaja
Mikael Pentikäinen on osallistunut
aktiivisesti sote-keskusteluun.
"Alan merkitys yrityskentässä on suuri."*

*Suomen Yrittäjien toimitusjohtaja **Mikael Pentikäinen** muistuttaa heti aluksi, että julkinen keskustelu on synnyttänyt harhaisen kuvan sosiaali- ja terveystalouden yksityisestä tarjonnasta. Tuossa kuvassa palveluja tarjoaa vain muutama iso yritys, kun todellisuudessa Suomen sosiaali- ja terveysalalla toimii 19 000 yritystä.*

”Sote on pienten yritysten toimiala, ja koko sote-alan toimivuus riippuu hyvin paljon siitä, millaisia ovat näiden pienten yritysten menestymisen mahdollisuudet”.

Keskittyminen on toki Pentikäisen mielestä ilmeistä. Sitä on tapahtunut viime vuosien aikana, niin kuin yleensä tapahtuu toimialojen murroskohdissa. Sellaistahan sosiaali- ja terveystalouden tuotannossa eletään.

”Vaikka muutos jäi pienemmäksi kuin viime vaalikaudella oletettiin, niin isoa se on silti ollut – ja on jatkossakin.”

Pieniä tarvitaan

Pienet yritykset kykenevät toimimaan joustavasti, ja ne tuovat joustavuutta koko toimialalle.

”Yrittäjä joustaa – joskus liiankin kanssa. Asiakkaat ovat vaativia, kuten pitääkin, ja kilpailu on kovaa. Yrittäjät haluavat panostaa osaamiseen ja hyvään asiakaspalveluun. Pientä voittoa pitäisi kuitenkin myös pystyä tekemään, muuten toiminta ei pitkän päälle voi kantaa.”

Koko toimialaa varjostaa nyt epävarmuus. Sote-uudistus on välillä nostanut toiveita ja pian taas synkettä horisonttia. Epätietoisuus tulevastakin on tehnyt vuosista raskaita.

”Jossain vaiheessa arveltiin, että isot yritykset pystyisivät isompien taseidensa avulla kestämaan paremmin tätä epävarmuutta, mutta ei se näytä olevan helppoa niilläkään. Poliitikot kantavat tästä tilanteesta suuren vastuun, koska he eivät ole kyenneet viemään läpi sote-uudistusta.”

Tarve uudistukseen ei ole ajan kuluessa pienentynyt vaan päinvastoin. Se kasvaa päivä päivältä. Uutta lämpöä on tullut kuntien kasvaneesta ahdingosta.

Pienet kaipaavat uusia mahdollisuuksia

Pentikäinen toivoo uudistuksen luovan uusia mahdollisuuksia erityisesti pienille sote-alan yrityksille. Jotkut asiat viittaavatkin siihen, että näin kävisi. Palvelusetelit saatetaan ottaa ehkä laajempaan käyttöön, henkilökohtaiset budjetit tulevat ja hoitotakuu kiristyy.

”Näiden kaikkien pitäisi avata liiketoimintamahdollisuuksia pienille yrityksille.”

Tämänkin näkymän yllä leijuu kuitenkin varjoja. Pentikäistä huolestuttaa maan hallituksen vahva usko julkiseen palvelutuotantoon. Sosiaali- ja terveysministeriön molemmat ministeritkin tulevat vasemmistopuolueista.

Pentikäinen pitää erityisen tärkeänä sitä, että sosiaali- ja terveystalouden palvelujen järjestämisestä vastaisi eri taho kuin niiden tuottamisesta. Tällainen roolien erottaminen voisi turvata tuottajien moninaisuuden.

”Lähellä nollaa” on Pentikäisen luottamus reiluun kilpailutukseen siinä tilanteessa, että palvelut järjestää sama taho, joka niitä myös tuottaa.

”Esimerkkejä riittää. Jos palvelujen järjestäjän on mietittävä oman

tuotantokoneiston tehokasta käyttöä, niin silloin se keskittyy siihen. Kokonaisuus jää taka-alalle. Julkisia varoja silloin tuskin säästetään, vaan pikemminkin niitä tuhlaamaan. Jos taas järjestäjä ja tuottaja ovat selvästi eri tahoja, niin ainakin jotkut miettivät silloin kokonaisuutta.”

Pentikäisen mielestä on selvää, ettei sotea voi rakentaa pelkästään yksityisen tai pelkästään julkisen palveluntuotannon varaan. Molempia tarvitaan.

”Yritämme löytää sellaisia ratkaisuja, jotka tämän mahdollistavat. Pitää rakentaa kokonaisuutta eikä vain asettaa julkista ja yksityistä vastakkain.”

Suomen Yrittäjät on osallistunut sote-keskusteluun aktiivisesti jo pitkään ja aikoo tehdä niin vastaisuudessaakin.

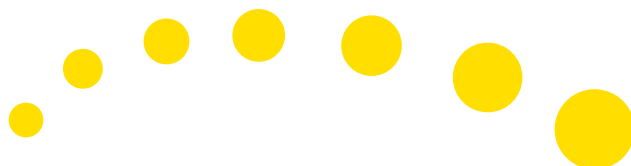
”Nämä ovat tärkeitä asioita meillä kahdesta syystä. Ensinnä sote-alan merkitys yrityskentässä on suuri. Toisaalta tämä on koko ikäänntyvän kansakunnan kannalta tärkeä uudistus.”

Ikääntyvän väestön maassa hoitamisen kustannus kasvaa ja palvelujen merkitys korostuu.

”Meidän pitää luoda sellainen sosiaali- ja terveydenhuollon järjestelmä, jonka tämä kansakunta jaksaa kantaa. Se ei ole tärkeää ainoastaan yrittäjien vaan koko kansakunnan takia.”

Kaiken mullistuksen keskellä sosiaali- ja terveystalouden tuottamisen tavatkin kehittyvät hurjaa vauhtia. Kilpailu johtaa tehokkaimmin parhaiden mallien käyttöön-ottoon, huonoja tapoja pollytetään ja näin koko alaa viedään parhaiten eteenpäin.

ONNISTUMISEN ILOSTA



*Terapeutti ja tietokirjailija **Ben Furman** pitää työhyvinvoinnista huolehtimista itse asiassa helppona. Mutta miksi Furman ei sysäisi vastuuta kokonaan työntäjille ja mikä onkaan hänen mukaansa elämäntaidoista tärkein?*

Teksti: Anna Gustafsson

Ben Furman tuli suomalaisille tutuksi viimeistään muutama vuosikymmen sitten tv- ja radio-ohjelmien kautta. Furman on myös psykiatrian erikoislääkäri sekä ulkomaita myöten kysytty puhuja, tietokirjailija, työyhteisövalmentaja ja erityisesti hyvän lapsuuden äänekäs puolustaja. Hänet tunnetaan ratkaisukeskeisen psykoterapian edustajana. Lähestymistapa sopii Furmanin mukaan paitsi terapiakäyttöön, myös koulujen, päiväkotien ja työpaikkojen ristiriitatilanteiden purkamiseen. Ja niitä riittää.

– Työelämän yksi parhaista muutoksista on hierarkisuuden väheneminen. Kouluissakaan opettaja ei ole enää ehdoton auktoriteetti. Mutta onhan se lapsille ja aikuisille haastavaa, kun työtä pitää tehdä yhdessä, tiimeissä ja itseohjautuvasti, Ben Furman sanoo.

Furman on tehnyt ison työn sen eteen, että mielenterveyden ongelmista voitaisiin Suomessa puhua

avoimemmin. Työtä riittää edelleen. Moni kaihtaa mielenterveyspalveluiden piiriin hakeutumista. Moni pelkää, että sairaus tulee esille työpaikalla tai vaikeuttaa työnsaantia vuosia parantumisen jälkeenkin. Mielenterveydestä puhuttaessa näkyy Furmanin mukaan yhä kaksinaismoralismi.

– Ihmisiä kehoitetaan avoimuuteen, vaikka tiedämme, että psykiatrisista diagnooseista voi koitua heille konkreettisia haittoja. Ihmiset kaipaavat matalan kynnyksen palveluja, joita voi saada ilman että pitää maksaa niistä diagnoosilla, Furman toteaa.

Työnantajan vastuulla paljon

Vaikka mielenterveydestä ei työpaikoilla puhuttaisikaan, työuupumuksesta on tullut lähes epidemia. Isossa kuvassa vakava työuupumus ei Työterveyslaitoksen mukaan ole lisääntynyt, mutta lievempi uupumus on

yleistynyt. Joka neljäs työkäinen kärsii jossain vaiheessa uraansa työuupumuksesta.

Ben Furman seuraa keskustelua hivenen huolestuneena. Hänen mukaansa on varsin vaikeaa osoittaa uupumuksen johtuvan nimenomaan työstä. Moni uupuu elämän muun kuormittavuuden edessä.

– On hämmentävää, jos uupumuksen hoitaminen olisi vain työnantajan vastuulla. Uupumus on monimutkainen vyyhti tekijöitä, jotka eivät kaikki riipu työstä, Furman sanoo.

Ben Furmanin mukaan työnantajalle on annettu kova tehtävä olla vastuussa koko henkilökunnan henkisestä hyvinvoinnista. Eikä avuksi ole oikein keksitty toimivia työkaluja. Jotain on silti tehtävissä, hän kannustaa. Työhyvinvoinnin parantaminen on itse asiassa varsin helppoa. Siihen tarvitaan vain kommunikaatiota, työkaverin huomioimista ja yhdessä tekemistä.

A portrait of a middle-aged man with grey hair, smiling slightly. He is wearing a blue and black jacket. The background is a blurred outdoor area with a glass fence. A speech bubble is in the top right, and two yellow circles are on the left.

” Uupumus on moni-
mutkainen vyyhti
tekijöitä, jotka eivät
kaikki riipu työstä. ”

Työhyvinvointia yksinkertaisin keinoin

Työhyvinvointia voi siis parantaa hyvinkin yksinkertaisilla keinoilla? Kyllä, Furman sanoo, kyse ei ole uuden asian keksimisestä. Furman, joka on puhunut työhyvinvoinnista jo vuosikymmenten ajan, suhtautuu huvittuneesti muutaman vuoden välein tuleviin uusiin työhyvinvoinnin muotisansoihin.

– Törmäsin vastikään taas uuteen sanaan. Sen sijaan että puhuttiin työilmapiiristä, puhuttiinkin työpaikan tunnelmasta, siis siitä, millainen fiilis työpaikalla on, hän kuvaa huvittuneena.

– Samasta asiasta on kuitenkin kyse.

Työpaikalla viihtymisen tärkeyttä Ben Furman ei toki vähättele. Ihminen tarvitsee hyvinvointia tukevan ilmapiirin, jossa kokee tulevansa hyväksytyksi. Työpaikalla tämä tarkoittaa yksinkertaisesti toisia kunnioittavaa käyttäytymistä.

– Kun opetetaan työelämätaitoja, opetetaan itse asiassa hyviä käytöstapoja.

Ilon kokemus taidoista tärkein

Elämäntaidoista Furman on puhunut ja kirjoittanut paljon. Jos Furmanin täydellinen hyvien elämäntaitojen lista kiinnostaa, hän suosittelee lukemaan vuonna 2019 ilmestyneen kirjansa *Seitsemän elämäntaitoa*. Furman lupautuu paljastamaan yhden tärkeimmistä taidoista, josta on apua myös työelämässä.

Kyseessä on kyky kokea iloa onnistumisesta. Onnistumisen ilo syntyy Furmanin mukaan nimenomaan vuorovaikutuksessa toisten kanssa, hetkessä, jolloin uskalletaan iloita omista onnistumisista ja jaetaan niitä muiden kanssa.

– Onnistumisten jakaminen on vastalääke burnoutille. On mahdollista kokea onnistumisen iloa ja samaan aikaan uupua, Furman summaa.

” Onnistumisten jakaminen on vastalääke burnoutille. ”



Väite: *Koneiden ottaessa yhä enemmän ihmisen tehtäviä, empatiasta tulee tärkein työelämätaito.*

Ben Furman: Samaa mieltä. Mutta empatia on itseasiassa joukko monia hyviä taitoja, esimerkiksi avoimuutta, ystävällisyyttä ja toisia arvostavaa kommunikaatiota.

Väite: *Nuoret työntekijät etsivät työltä rahan sijaan merkityksellisyyttä ja odottavat esimieheltä valmentajan ja tsempparin roolia.*

Ben Furman: Samaa mieltä. Kouluissakin näkyy, että auktoriteettiin nojaava kasvatus ja johtaminen on aikansa elänyt. Paluuta menneeseen ei enää ole ja on pakko löytää uusia tapoja opettaa ja johtaa.

Väite: *Työelämän kovuus uuvuttaa ihmiset ennen aikojaan.*

Ben Furman: En ole välttämättä samaa mieltä. Työelämä ei ole muuttunut niin paljon kuin väitetään, mutta ihmiset kokevat sen raskaampana. Jos työyhteisössä on iloa ja ihmiset voivat siellä hyvin, työtä voi olla paljonkin ja silti ihmiset eivät ylikuormitu.

Väite: *Fyysisen kunnon merkitystä hyvinvoinnin kokonaisuudessa ei vieläkään ymmärretä.*

Ben Furman: Liikunnan hyvinvointia edistävästä ja masennusta ehkäisevästä vaikutuksesta tulee koko ajan lisää tutkimustietoa. En suosittelen silti antamaan esimerkiksi työpaikalla etuja sen mukaan, syökö terveellisesti tai pudottaako painoa. Ihmisen arvo ei saisi olla kiinni suorituksista.

PALVELUSETELILLÄ PALVELUIDEN SAATAVUUS PAREMMAKSI

*Palvelusetelilaki tuli voimaan jo kymmenen vuotta sitten. Terveyspalveluissa palvelusetelin käyttö ei kuitenkaan ole yleistynyt. Lääkäripalveluyritykset ry:n toiminnanjohtaja **Ismo Partanen** kannustaa kuntia harkitsemaan palveluseteliä palveluiden saatavuuden parantamiseksi.*

Teksti: Anna Gustafsson

Palvelusetelilaki täytti elokuussa kymmenen vuotta. Palveluseteli on vaihtoehto kunnan itse tai yhteistyössä tuottamille tai kilpailuttamalle hankkimille palveluille.

Kunta voi itsenäisesti määritellä palvelusetelin arvon ja hyväksyä ne palveluntuottajat, joilta palveluja voi ostaa. Vaikka tämä vaihtoehto on ollut tarjolla jo vuosikymmenen ajan, palvelusetelin käyttö sote-palveluissa on edelleen ”marginaalista”, sanoo Lääkäripalveluyritykset ry:n toiminnanjohtaja Ismo Partanen.

– Palveluseteli kattaa sote-palveluissa vain noin prosentin toimialan kokonaiskustannuksista ja valtaosa käytöstä on sosiaalipalveluita, Partanen kuvaa.

– Tämä on sääli, sillä palvelusetelillä olisi parhaimmillaan positiivinen vaikutus terveyspalveluiden saatavuuteen, laatuun ja myös kustannuksiin.

Sote-uudistus on työllistänyt myös Ismo Partasta jo parin vuosikymmenen ajan. Partanen listaa sote-uudistuksen tavoitteet, joihin kuuluvat palveluiden saatavuuden ja oikeudenmukaisuuden parantaminen sekä kustannuskasvun hillintä. Partasen mukaan soten tavoitteisiin on helppo sitoutua, kunhan uudistukset tehdään kansantalouden kannalta kestävällä tavalla.

Kannustimilla muutoksia aikaan

Partasen mielestä sote-keskustelussa sekoittuvat keskenään usein keinot ja tavoitteet. Paljon esillä olleet kilpailun lisääminen, palvelujen yhteensovittaminen, valinnanvapaus ja

teknologian hyödyntäminen ovat keinoja, joilla sote-uudistuksen varsinaisiin tavoitteisiin pyritään. Partanen pahoittelee, että sote-keskustelu on nykyisellään vahvasti politisoitunut. Yhteistä linjaa haettaessa ei muisteta miettiä asioita palveluita käyttävän kansalaisen näkökulmasta.

Viime vaalikauden päätteeksi kaatui yli 40 sote-lain kokonaisuus. Suurin menetys oli Partasen mukaan se, että pitkään valmisteltu tuottajalaki raukesi. Vihdoin olisi saatu yksityiset ja julkiset palveluntuottajat samalle viivalle. Partanen ei peittele mielipidettään kilpailun suhteen. Hänellä on vahva käsitys siitä, että tuottajien välinen avoin kilpailu parantaisi terveyspalvelujen laatua ja saatavuutta sekä mahdollistaisi kustannusten kasvun hillitsemisen. Tästä on vahvaa näyttöä niiltä paikkakunnilta, joissa terveyspalveluja on hankittu kilpailuttamalla ostopalveluna tai palveluseteleitä hyödyntämällä.

– Kun kannustimet ovat kohdallaan, saadaan muutoksia aikaan. Vielä ei ole liian myöhäistä ottaa käyttöön terveyspalveluseteleitä, Partanen sanoo.

Palvelusetelillä kustannukset kuriin

Uuden hallituksen ohjelmassa yksi keskeisimpiä sote-uudistuksen tavoitteita on hoitotakuun toteuttaminen perusterveydenhuollossa. Hoitotakuun saavuttaminen olisi palveluseteleitä hyödyntämällä mahdollista ilman suuria lisäkustannuksia, Partanen väittää. Kun palveluseteleiden arvo määritellään

oikein, eivät kustannukset nouse verrattuna omaan palvelutuotantoon, pikemminkin päinvastoin, hän sanoo. Palveluseteli mahdollistaa terveyspalveluiden hinnan asettamisen oikealle tasolle ilman raskaita kilpailutusprosesseja.

– Palveluseteleistä kunnille ja kuntayhtymille aiheutuvat kustannukset ovat joka tapauksessa alhaisemmat oman tuotannon kustannuksiin verrattuna. Esimerkiksi HUS säästi kaihileikkauksissa 30 prosenttia palveluseteliä käyttämällä.

Palvelusetelijärjestelmiä on moitittu byrokraltaaan raskaiksi kunnille ja palveluntuottajille. Nykyisellään järjestelmä on kuntien omassa päätösvallassa. Partanen pitää yhtenä varteen otettavana vaihtoehtona sitä, että käytössä olisikin yksi kansallinen palvelusetelijärjestelmä, jota esimerkiksi Kela hallinnoisi.

Tulevaisuus auki

Entä pienet toimijat, onko pienemmillä yrityksillä mitään mahdollisuuksia kilpailla terveydenhuollossa isojen pörssilistattujen miljoonayritysten kanssa samalla viivalla? Partanen huokaa, markkinoiden toimivuus huolestuttaa. Esimerkiksi lääkärikeskusten suhteen alalta ovat tällä vuosikymmenellä hävinneet keskisuuret toimijat lähes kokonaan.

– Osittain ymmärrän järjestämistä vastuussa olevia kuntia ja kuntayhtymiä. Ne eivät useinkaan halua kilpailuttaa sote-palveluita pieninä paloina, vaan tekevät hankintoja mieluummin kokonaisuuksina. Tällöin pienet yritykset eivät pääse palveluiden tarjoajiksi, koska ne eivät

A middle-aged man with short, light brown hair and black-rimmed glasses is smiling at the camera. He is wearing a dark navy blue suit jacket over a light blue button-down shirt. He is standing in front of a large window that reflects the sky and some industrial structures. The lighting is bright, coming from the side, creating a slight shadow on his face.

kykene tuottamaan palveluja siinä mittakaavassa kuin tarjouskilpailuissa edellytetään, Partanen kertoo.

Palveluseteli saattaisi toimia pienten palveluntuottajien eduksi, kun hyvä ja henkilökohtainen palvelu houkuttelee asiakkaita. Asiakas hakeutuisi tällöin automaattisesti sinne, missä kokee saavansa hyvää palvelua, missä häntä kuunnellaan ja mistä hän saa vaivaansa apua.

Partanen, joka on aiemmin toiminut pitkään Suomen yrittäjissä, kehuu Suomen fysioterapeuttikuntaa ihailtavan yrittäjähenkiseksi. Sote-uudistuksen ympärillä oleva epävarmuutta hän pitää kaikkien kannalta huonona asiana.

– Ovatko nuoret, vastavalmistuneet fysioterapeutit enää valmiita ryhtymään yksin- tai pienyrittäjiksi entiseen tapaan, kun sote-ratkaisu odottaa valmistumistaan ja epävarmuus tulevaisuuden toimintaympäristöstä on suuri? Partanen pohtii.

Ismo Partanen toivoo, että palvelusetelit vihdoin yleistyisivät.

Mikko Tynkkynen tekee työtään kivun äärellä

Hänen asiakkaansa elämää kipu voi hallita jo niin, että mielekkääksi koetut asiat jäävät tekemättä.

”Luopumisen pelko kasvattaa kivun merkitystä. Silloin elämää on ehkä jo eletty korostetusti kivun ehdoilla”, sanoo fysioterapeutti **Mikko Tynkkynen**, yrittäjä Fysiokaari Lappeenranta Oy:ssä.

Kivusta ei kuitenkaan pitäisi tulla kenenkään elämän kiinnekohtaa.

Fysioterapeuttien perinteisintä ydinosaamista on luoda ja ohjata kehoa vahvistavia harjoitteita, mutta Tynkkynen mielestä yhä tärkeämpää on auttaa asiakasta ymmärtämään paremmin kivun taustalla vaikuttavia tekijöitä. Hän haluaa ajatella positiivisesti ja nähdä yksittäistä vaivaa laajemmalle.

”Jos kipuun vaikuttavia tekijöitä ymmärretään ja tarkastellaan laajemmin saattavat pelot lientyä, jolloin ihminen uskaltautuu käyttämään rohkeammin omaa kehoaan. Hän oppii sen olevan vahva eikä hauras. Pystyvyyden tunne vahvistuu, mikä kuntoutuksessa on hyvin tärkeää.”

Tynkkynen innostuu puhuessaan asiakkaiden omien voimavarojen vahvistamisesta.

”Se on meidän tehtävämme, auttaa ihmistä auttamaan itseään.”

Kuva ei kerro kaikkea

Fysioterapeutin vastaanotolle tullaan usein silloin, kun vaiva on yltenyt tavallista kivuliaammaksi. Työterveyslääkäri on antanut lähetteen röntgeniin tai magneettikuvaan, ja röntgenlääkäri antanut lausunnon työterveyslääkärin esittämiin kysymyksiin. Ketjun tuloksia Tynkkynen ei nielaise sellaisenaan. Kuvista voi löytyä yksiselitteinen ja selvältä näyttävä syy vaivaan. Siihen keskittyvä silmä näkee kuitenkin vain osan todellisuudesta.

Tynkkynen ajattelee jopa, että kuva voi joskus johtaa harhajäljille.

Röntgenlääkäri tulkitsee kuvan, mutta hän ei välttämättä tulkitse oiretta. Tulkinnan näkökulma perustuu lähettävän lääkärin näkemykseen.

Tynkkynen mielestä kuvantamiseen turvaudutaankin usein liian heppoisin perustein. Kuvissa löytyneet muutokset hälyttävät asiakkaan, ja sillä saattaa pahimmassa tapauksessa olla sinällään kielteisiä vaikutuksia.

Kipu saa rinnalleen lisää pelkoa.

”Pelko pitää saada rauhoittumaan.”

Jokainen kohtaa kivun tavallaan

Tynkkynen muistuttaa, että jokainen meistä ymmärtää ja kokee kohtaamansa kivun omalla tavallaan. Selkävai-

van taustalta voi löytyä pitkäaikaisia, toistuvia ongelmia. Joku aiemmin monestikin tehty nosto tai liike on laukaisut poikkeuksellisen kivun. Nyt nosto on kenties tehty fyysisesti väsyneenä tai pitkän henkisesti stressaavan kauden jälkeen.

Joku toinen ei välttämättä reagoi tähänkään kipuun ollenkaan.

Tynkkynen mukaan ihmiset voidaan kärjistäen jakaa kahteen ryhmään sen mukaan, miten kukin reagoi esimerkiksi kipuun tai muuhun epämiellyttävään tuntemukseen.

”Karkeasti voi sanoa uskaliaiden ihmisten luottavan siihen, että keho korjaa itsensä. Jos eläisimme mustavalkoisessa maailmassa, toisessa ääripäässä olisivat kipuun vältellen suhtautuvat. He tarvitsevat enemmän kannustusta ja rohkeutta eteenpäin.”

Toiset uskaltavat kuormittaa kehoaan, joskus turhanakin rohkeasti. Heitä on toisinaan jarruteltava.

Toista ryhmää on johdateltava enemmän eteenpäin, ja heidän rohkeutensa käyttää kehoaan kehittyä askel kerrallaan positiivisten kokemusten myötä.

Oire elää koko ajan. Kipu voi seurata asiakasta vastaanotolta kotiin, tuntua välillä paremmalta ja välillä huonommalta.

”Trendin pitäisi olla parempaan suuntaan. Jos näin ei tapahdu, täytyy miettiä mitä pitäisi muuttaa.”

Kipua voi tulla harjoitellessakin. Kivun kanssa saa harjoitella, mutta asteikolla 1–10 sen pitäisi pysyä viiden alapuolella. Jos harjoittelua seuraavien kahden päivän ajan kipu äityy entistä pahemmaksi, niin määrä ja teho ovat todennäköisesti nousseet tasolle, jota keho ei ole ollut valmis ottamaan vastaan.

”Silloin täytyy tehdä muutoksia, keventää harjoitteita. Todennäköisesti väärä johtopäätös olisi jättää harjoitukset tekemättä.”

Fysioterapeutin pitää ymmärtää

Fysioterapeutin pitää osata kuunnella, ymmärtää kuulemansa ja varmistua, että on ymmärtänyt sen oikein, Tynkkynen nauraa. Rohkeuden pitää riittää myös kritiikille altistumiseen. Kommunikointi on fysioterapeutinkin työssä yhä tärkeämpää.

”Eteenpäin päästään parhaiten, jos pystytään vaikuttamaan niin pitkäaikaiseen kuormitukseen kuin joihinkin yksittäisiin tekijöihin. Nämä asiat eivät aina kuvista löydy.”

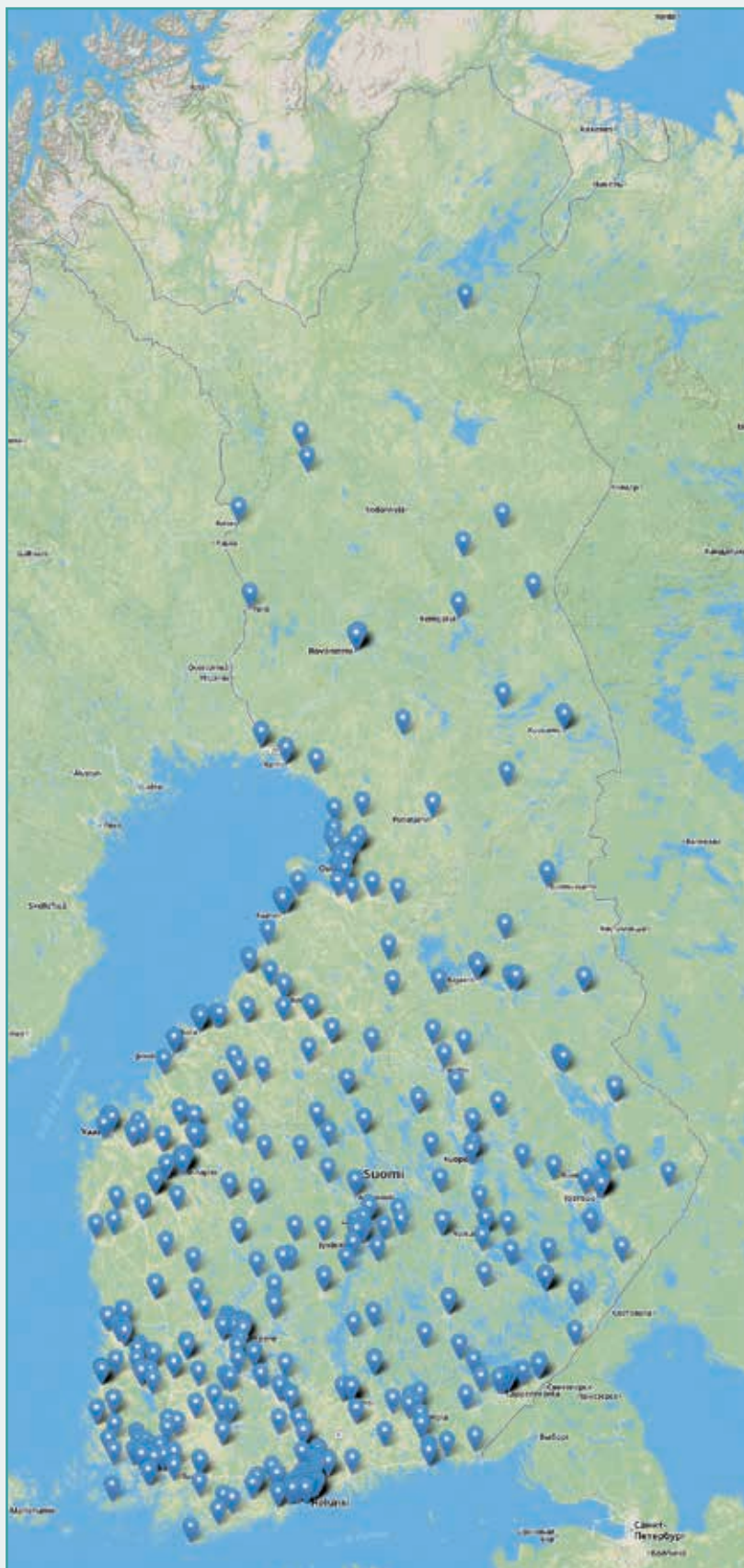
” Meidän tehtävämme
on auttaa ihmistä
auttamaan itseään. ”



Fysi Partnersin verkosto kattaa koko maan.

Sen toimipisteitä on jo 220 paikkakunnalla.

Akaa	Kokkola	Rantasalmi
Alajärvi	Kolari	Ranua
Alavieska	Kontiolahti	Rauma
Alavus	Kotka	Rautjärvi
Aura	Kouvola	Reisjärvi
Enonkoski	Kristiinankaupunki	Riihimäki
Espoo	Kuhmo	Ristijärvi
Eura	Kuopio	Rovaniemi
Eurajoki	Kurikka	Ruovesi
Evijärvi	Kuusamo	Rusko
Forssa	Lahti	Rääkkylä
Haapajärvi	Laihia	Saarijärvi
Halsua	Laitila	Salla
Hamina	Lapinjärvi	Salo
Hankasalmi	Lapinlahti	Sastamala
Hanko	Lappeenranta	Sauvo
Harjavalta	Lapua	Savitaipale
Hartola	Laukaa	Savonlinna
Heinola	Lemi	Savukoski
Helsinki	Lempäälä	Seinäjoki
Hollola	Leppävirta	Sievi
Huittinen	Lieska	Siikajoki
Humppila	Lieto	Siikalatva
Hyvinkää	Liperi	Siilinjärvi
Hämeenkyrö	Lohja	Simo
Hämeenlinna	Loimaa	Sipoo
Ii	Loppi	Soini
Iisalmi	Luumäki	Somero
Iitti	Masku	Sonkajärvi
Ikaalinen	Mikkeli	Sotkamo
Ilmajoki	Muhos	Suomussalmi
Ilomantsi	Muurame	Sysmä
Imatra	Mänttä-Vilppula	Säkylä
Inari	Mäntyharju	Taipalsaari
Isokyrö	Naantali	Taivalkoski
Janakkala	Nivala	Taivassalo
Joensuu	Nokia	Tampere
Jokioinen	Nousiainen	Tervo
Joroinen	Nurmes	Teuva
Juupajoki	Nurmijärvi	Toivakka
Juva	Orimattila	Tornio
Jyväskylä	Orivesi	Turku
Jämsä	Oulu	Tuusniemi
Järvenpää	Outokumpu	Tuusula
Kaarina	Paimio	Tyrnävä
Kajaani	Parainen	Ulvila
Kalajoki	Parkano	Urdala
Kankaanpää	Pedersöre	Utajärvi
Kannonkoski	Pelkosenniemi	Uusikaarlepyy
Kannus	Pello	Uusikaupunki
Karjajoki	Petäjävesi	Vaasa
Karstula	Pieksämäki	Valkeakoski
Karvia	Pielavesi	Vantaa
Kauhajoki	Pihtipudas	Varkaus
Kauhava	Pirkkala	Vehmaa
Kauniainen	Pori	Veteli
Kaustinen	Porvoo	Vieremä
Kemi	Posio	Vihti
Kemijärvi	Pudasjärvi	Viitasaari
Kempele	Punkalaidun	Vimpeli
Kerava	Pyhäjoki	Virolahti
Keuruu	Pyhäjärvi	Virrat
Kirkkonummi	Pyhäntä	Ylivieska
Kitee	Pöytyä	Ylöjärvi
Kittilä	Raahe	Ähtäri
Kivijärvi	Raasepori	Äänekoski
Kokemäki	Raisio	



© OpenStreetMapin tekijät