

Suomen Fysioterapia- ja kuntoutusyrittäjät FYSI ry
Nuijamiestentie 5 B, 00400 Helsinki
puh 09-477 2344, fax 09-4772314
fyysi.info@fyysi.fi
www.fyysi.fi



Suomalaisen fysioterapian yrittäjäjärjestö Suomen Fysioterapia- ja kuntoutusyrittäjät FYSI ry nimeää vuosittain Vuoden Fysioterapiayrittäjän. Valinta on tehty vuodesta 1995 lähtien. Vuoden Fysioterapiayrittäjäksi valitaan ansioitunut alan yrittäjä, joka toimii koko alan parhaaksi. FYSI-järjestö on perustettu vuonna 1972 ja siihen kuuluu n. 700 eri puolilla maata toimivaa fysioterapiayritystä.

Vuoden 2009 Fysioterapiayrittäjä: ”Tarvitsemme toisiamme entistä enemmän”

- Verkottuminen ja yhteisöllisyys ovat tämän päivän yritystoiminnassa sellaisia aidoisti tärkeitä asioita, joille on annettava oma aikansa niin yrityksen sisäisessä kuin sen ulkopuolisessa toiminnassa. Oma alamme, fysioterapia, on sellainen, että tarvitsemme toisiamme entistä enemmän emmekä voi jättäytyä yksin. Siten pysymme viemään alaamme eteenpäin ja kehittämään itseämme niin, että muut terveydenhuollon ammattilaiset huomioivat meidät vahvoina yhteistyökumppaneina.

- Tärkeää on saada mukaan kaikki – pienimmätkin – ja tukea toinen toisiamme, jotta pysymme hengissä, vaikka muutoksia tulee ja haasteet ovat suuria. Tiedon- ja kokemusten vaihto on välttämätöntä ja vertaisarviointi tulee yhä tärkeämmäksi.

Näin luonnehtii Vuoden 2009 Fysioterapiayrittäjäksi nimetty **Terhi Enjala** alaa, jolle lähtemisen hän toteaa olleen itselleen ”henkinen lottovoitto”. – Tämä on moneksi muotoutuvaa työtä, jossa on mahdollisuus kehittää itseään ja tehdä merkityksellistä



työtä omien perusarvojen pohjalta. Työn lisäksi arvokkaita asioita ovat omasta perheestä ja omasta itsestä huolehtiminen - yrittäjähän on samalla oma työvälineensä.

Terhi Enjala valmistui fysioterapeutiksi – tai oikeammin lääkintävoimistelijaksi, kuten ammattinimi silloin kuului – kes-

kelle lamaa vuonna 1992 Tampereen Terveystenhoito-oppilaitoksesta. – Lähdin vastaavaksi fysioterapeutiksi Kannukseen – töitä ei juuri ollut tarjolla ja oli lähdettävä sinne, missä niitä oli. Työskentelin Kannuksessa vuoden ja sitten kaksi vuotta Helsingissä, kunnes ostin itselleni työpaikan, oman yrityksen, vuonna 1995. Olen ollut yrittäjäsuuntautunut alusta asti – fysioterapiayrittäjänä toimiva isäni **Olavi Saarinen** on ollut esikuvani ja suvussamme on ollut yrittäjiä aiemmissakin polvisa.

Tänä päivänä Terhi Enjalan yritys Keravan Lääkintävoimistelu Oy työllistää kahdeksan henkilöä, joista osa on osa-aikaisia ja ammatinharjoittajia. Asiakaskunta on pääosin työikäisiä, mutta siihen kuuluu myös lapsia, nuoria ja veteraaneja sekä neurologisia lapsi- ja aikuisasiakkaita. Erikoisaloja ovat mm. osteopatia, lymfaterapia, tukipohjalliset ja jalkahoidot.

Terhi Enjala painottaa, että jatkuva kouluttautuminen on ollut ja on yrityksen toiminnan edellytys – ilman sitä ei osaamisintensiivisellä alalla toimiva yritys voi pyöriä. Kasvu yhden naisen yrityksestä suuremmaksi on tapahtunut luonnostaan. – Uusia toimipisteitäkin on joskus pohdittu, mutta ainakin toistaiseksi on todettu paremmaksi ”ytimen kiillottaminen”, osaamisen ja palvelun jatkuva kehittäminen.

– Koen niin, että me kaikki fysioterapeutit voimme kehittää toimintaamme heittäytymällä rohkeasti uusiin asioihin, jakamalla omaa osaamistamme ja kokemuksiamme ja kuuntelemalla sitä, mitä muut tekevät. Mustasukkaisella oman navan ympärillä pyörimisellä emme pysty vastaamaan tämän ajan haasteisiin.

Koulutus, yhteisöllisyys ja verkottuminen yhdistyvät antoisalla tavalla mm. opintopiiritoiminnassa. – Meitä on toistakymmentä lapsi- ja nuorisokuntoutujia hoitavaa kollegaa, jotka kokoonnumme pitkin vuotta Kesken Uudenmaan lastenterapioiden opintopiiriin jakamaan kokemuksiamme ja oppimaamme. Koemme tämän vahvan ja kiinteän verkostomme erittäin tärkeäksi, Terhi Enjala kertoo.

Ihmisen kuunteleminen on keskeinen osa kuntoutusta

Hoitotekniikoista ja -filosofioista koostuva monipuolinen työkalupakki on tärkeä osa fysioterapeutin työtä. Mutta se ei ole kaikki. - Ihmisen kunnioittaminen ja kuunteleminen on keskeinen osa kuntoutusta: Mikä on tämän luokseni tulleen ihmisen tilanne nyt? Miten opastan häntä oman kehon tunnistamiseen ja kerron, mihin hänen tulisi nyt paneutua?

- Fysioterapeuttinen ohje on sellainen, jonka asiakas varmasti pystyy tekemään - ja jonka hän varmasti myös tekee. Siksi ohjetta ei anneta ennen kuin on satavarmaa, että asiakas myös toteuttaa sen.

- Fysioterapeuttinen kuntoutus puolestaan on prosessi, jossa fysioterapeutti ohjaa ja motivoi asiakkaan toteuttamaan ensin yhden – ja kun se sujuu – uusia ja vaativampia asioita oman terveytensä hyväksi. Tärkeää on katsoa kokonaisuutta ja saada koko toiminnan suunta oikeaksi niin, että käytetyt työkalut vievät koko ajan oikeaan suuntaan olipa kyse sitten tietyistä harjoitteista tai suuremmista elämänlaatuun vaikuttavista oivalluksista, jotka voivat liittyä kehon kuuntelun kautta vaikkapa ravitsemukseen, päivärytmiin, ergonomiaan, rauhoittumiseen tai aktivointiin.

Päätavoitteena on auttaa asiakasta löytämään avaimet omasta terveydestään huolehtimiseen. – Se on kuin oikean polun pään etsimistä ja löytämistä: mihin tulisi juuri nyt kiinnittää huomiota, jotta löytäisimme oikealle tielle. Oikean moottoritien löytäminen ja sillä pysyminen on tärkeää. Kuntoutuja saattaa välillä ajaa väärin ramppeihin ja huomata olevansa eksyksissä, mutta muistaa jatkossa, ettei aja niihin uudestaan.

- Yrityksessä tärkeää on, että me kaikki jaamme samat arvot ja saman päämäärän. Yhteistyön tulee olla saumatonta ja linjan sama kaikilla, jotta viesti välittyy asiakkaallekin ja pystymme toimimaan johdonmukaisesti hänen parhaakseen. Tämä kaikki vaatii keskustelua ja paljon yhteistä pohdintaa eikä ole yritykselle ilmaista. Pidän tällaista toimintatapaa kuitenkin välttämättömänä – se on palvelun arvoa.

Asiakkaan kuunteleminen ja hänen parhaakseen toimiminen sisältää Terhi Enjalan mukaan paljon muutakin kuin käytännön hoitotilanteet. – Yrityksen kokonaisvaltainen kehittäminen, olipa kyse sitten ammatillisesta tai yrittäjäkoulutuksesta, yhteistyöverkostojen tai tietotekniikkavalmiuksien parantamisesta, kuuluu siihen.

- Lisäksi on ajateltava työntekijöiden jaksamista: työrytmin on oltava kohtuullinen ja työympäristön työntekoa tukeva. Yrityksen on pystyttävä vastaamaan ostajien huimiin vaatimuksiin ja pidettävä siksikin huolta työntekijöiden jaksamisesta ja hyvinvoinnista, Terhi Enjala painottaa.

Oikea hinnoittelu on laadun tae

Terhi Enjala korostaa, että myös palvelutuotteen oikea hinnoittelu on sekä osa laatua että laadun tae. - Olemme omassa yrityksessämme miettineet talousasioita viime vuosina vielä aikaisempaakin enemmän ja tästä pohdinnasta on tullut tärkeä osa päivittäistä arkeamme, sillä ilman oikeaa hinnoittelua ei yritystä voi kehittää. Kokonaispalveluun panostaminen näkyy ja sen tulee näkyä yrityksen hinnoittelussa, jotta ala voi pysyä terveenä ja hyvällä tavalla mukana terveydenhuollon kentässä. Oma yrittäjäjärjestömme FYSI on tässä tärkeä tuki meille jäsenyrityksille.

Terhi Enjalan oma kokemus on se, että asiakkaille palvelun hinta ei ole ongelma. He ovat valmiit maksamaan laadusta. - Asiakkaat arvostavat sitä, että palvelu ja hoidotekijät on mietitty ja osaamiseen on panostettu. Olemme asiakkaan valmentajia, terveydenhuollon osaajia, joilta odotetaan kokonaisnäkemystä ja korkeaa laatua.

Osalla alan yrittäjistä hinnat ovat kuitenkin ”museotasolla”. - Silloin ei ole resursseja toiminnan kehittämiseen ja herää sellainenkin kysymys, jääkö hoidosta puuttamaan jotakin oleellista, Terhi Enjala kysyy. – Hinnalla ei kateta pelkästään hoitamiseen kuluva työaika, vaan sillä mahdollistetaan koko laadukas palvelu, johon kuuluu tietojenvaihto, kouluttautuminen ja kaikenlainen kehitystyö. Yrityksen rutiinit on kehitettävä sellaisiksi, että ne tukevat toimintaa parhaalla

mahdollisella tavalla. Meidän fysioterapeuttien olisi lopetettava oman työemme aliarviointi. Toimimme haastavalla alalla ja liian alhainen hinnoittelu vie koko alaa alaspäin, Terhi Enjala korostaa.

Kustannuslaskennan ja koko toiminnan analysoimisen merkitystä korostaa Terhi Enjalan mukaan se, että ”työn perusfilosofiaan näyttää tulleen aivan viime aikoina muutoksia”. – Esimerkkinä vaikkapa HUS:in linjaukset, joiden mukaan 45 minuutin jakson pitäisi sisältää paljon muutakin kuin hoitamista: Aikaan halutaan sisällyttää yhteistyökuviot ja vielä muutakin. Tämä kaikki edellyttää meiltä fysioterapiayrittäjiltä tarkkuutta kilpailutuksissa ja viime kädessä valmiutta uudelleenlaiseen toimintatapaan.

Haasteita yritystoiminnalle asettaa aikojen vaihtelu. – Eri vaiheissa painottuvat erilaiset asiat – välillä keskiössä ovat hallinnolliset asiat, välillä työnohjaus tai verkostoituminen. Tänä päivänä on pystyttävä vielä entistäkin tarkemmin arvioimaan, mitkä asiat ovat juuri nyt niitä tärkeimpiä yrityksen eteenpäin viemisessä.

Terhi Enjala haluaa kannustaa yrittäjäkollegoitaan kehittämään myös yritystensä tietotekniikkapuolta nyt, kun on vielä aikaa varautua tulossa oleviin vaatimuksiin. – Toimiva tietojärjestelmä alkaa olla tänä päivänä fysioterapiayrityksessä välttämätön. Panostamme siihen itse nyt pitkäjänteisesti. Haaste siihen on tullut viranomaisilta, jotka lisäävät koko ajan sähköistä asiointia. Mutta se on tullut myös asiakkaiden taholta: toimintatapamme on sellainen, että kun asiakkaat kysyvät tarpeeksi jotakin asiaa, järjestämme heidän haluamansa palvelun. Olen kokenut, että tämä yrityksemme toimintatapa on ollut oikeaan osunut ja kannattava.



FYSI –
suomalaisen
fysioterapian
yrittäjäjärjestö
www.fysi.fi