

*be***LIVIT**

Januari 2011



**HET
NIEUWE
LOGO!**

*Lees verder op
pagina 22*

**De nieuwsbrief voor en door de
medewerkers van LIVIT Orthopedie**

Beste LIVIT collega's,

Hierbij de eerste BeLIVIT van 2011. Hoop dat iedereen een paar reLEXte dagen heeft gehad. Graag neem ik allereerst de gelegenheid om jullie allen persoonlijk en zakelijk een inspirerend en succesvol 2011 toe te wensen. En uiteraard hoort daar een goede gezondheid bij! We zullen binnen LIVIT dit jaar wat meer initiatieven nemen om jullie te ondersteunen in een gezonde en sportieve levensstijl. Hier zullen jullie meer over horen (maar mochten jullie niet kunnen wachten, schrijf je alvast in voor de Dam tot Damloop en begin met trainen!).

Hoe hebben we het gedaan in 2010?

Het is een jaar met 2 gezichten geworden:

Allereerst in de eerste helft van het jaar veel aandacht voor Samen naar Beter, het programma waarin de focus op de kwaliteit van onze processen ligt: doorlooptijd, kwaliteit en efficiency, met uiteindelijk als belangrijkste doel: in 1 keer goed! Ook de overname van een mooi en gemotiveerd bedrijf, Bosman Orthopedie. De omzetgroei bleef echter ver achter op budget.

In de 2de helft van het jaar hebben we allen veel focus gelegd op herstel van groei, met gelukkig goede resultaten. De groei ligt met 4,5% op een bevredigend niveau.

Wat zijn de grote aandachtspunten voor 2011?

Allereerst zullen we het groeipad van het afgelopen halfjaar moeten voortzetten. Daar zullen we zowel bestaande klanten (met name oproepen herhalingen en reserveparten) als nieuwe spreekuren voor nodig hebben. Met name direct een goede start wordt dit jaar belangrijk.

Deze directe omzetgroei zullen we namelijk hard nodig hebben voor de grote investering (zowel in tijd als geld) in LISA, het **Livit Informatie-Systeem Advanced**. Dit staat gepland om 1 juli operationeel te gaan. Alle gebruikers zullen hiervoor in Q2/Q3 training krijgen. Dit nieuwe IT systeem, een upgrade van Navision, zal veel voordelen gaan brengen. Hierover meer in de komende nieuwsbrieven. Daarnaast zullen we doorgaan met het investeren in medewerkers, zowel in meer opleidingen als in begeleiding bij loopbaanontwikkeling. En verwachten we dat iedereen inhoud zal geven aan de kernwaarden van LIVIT: betrokken, betrouwbaar en vooruitstrevend!

Ik wens ieder veel leesplezier met deze beLIVIT. Het is goed om te lezen dat er veel vestigingen en afdelingen zijn die samen met elkaar activiteiten organiseren. Ook goed om te lezen dat productmanagement en marketing met een hoop nieuwe producten/projecten komen in 2011.

Veel succes en voldoening bij LIVIT in 2011.
beLIVIT !

Vriendelijke groet,
Bart



NIEUWS UIT HET LAND

Vestiging Rijndam op stap

Op 29 oktober 2010 hebben wij een uitje gehad met onze vestiging. Na veel brainstormen is er gekozen voor de mysterie tour door Rotterdam. Wij werden 's middags in 2 groepen verdeeld en vertrokken op verschillende tijden. Wij kregen foto's en een route mee. De foto's moesten we nummeren in volgorde van de route. En ook nog een aantal vragen over de stad. Na ruim 2 uur wandelen kwamen wij bij de Euromast aan. En de winnaar is.....

Diny van der Zand



Een Brabants uitje

Vrijdag 17 december was het eindelijk zover. Een uitje met de collega's uit Waalwijk. Vooraf werd er al gegist wie dit wel even zou winnen. Ondanks het slechte weer was de opkomst groot. Om 18:00 uur rolden de eerste bowling ballen over de banen, sportieve kreten waren niet van de lucht. De groepen waren verdeeld over 7 banen, Schoenmakers en instrumentmakers stonden zij aan zij strijdlustig elkaar aan te moedigen. We vielen van de ene verbazing in de andere. Sommige mensen vielen op door een hoog aantal punten te gooien zonder zelf een bal te hebben aangeraakt, bleek achteraf dat collega's voor hen hadden gegooid. Andere vergaten de bal los te laten en liepen een stukje de baan op, waarna bal en persoon tegelijk plat op de baan rolden.

Na een uur te hebben gegooid werd de balans opge maakt. Twee mensen stonden met kop en schouders bovenaan.

De meesten begonnen trek te krijgen, en zo gingen we over naar het tweede deel van de avond namelijk steengrillen. Het eten was heerlijk en de stemming zat er goed in. De prijzen werden uitgereikt aan Marko en Sander voor hun sportieve prestatie op de bowlingbaan. Na een avond bowlen, eten, drinken en kletsen kwam er om kwart over 12 een einde aan deze gezellige collegiale avond.

Ik wil hierbij LIVIT bedanken namens alle collega's uit Waalwijk voor deze gezellige, leuke avond.
Hugo van Heteren



NIEUWS UIT HET LAND

Nieuw pand vestiging Groningen!

Na de verhuizing vanaf de van Lennepleaan in Groningen hebben we even wat tijd genomen om zelf te wennen aan ons nieuwe plekje.

Op 15 oktober was het dan eindelijk zover! De opening van ons nieuwe pand aan de Rouaanstraat in Groningen! Een mooi pand met o.a. drie paskamers, een werkplaats en een grote (ontvangst)balie.

De uitnodigingen waren verstuurd, de rode loper was uitgerold en hapjes en drankjes waren er volop. Laat de gasten maar komen! De opkomst was geweldig. Vele fysiotherapeuten van instellingen waar we mee samenwerken kwamen naar Groningen om de opening met ons te vieren.



Ook vrienden en familie kwamen overal vandaan om ons te feliciteren. Zelfs de burens kwamen even om de hoek kijken met leuke cadeaus.

Om een beetje een beeld te creëren over hoe wij werken konden de gasten een rondleiding achter de schermen krijgen met tekst en uitleg door onze eigen medewerkers.

Al met al was het een hele leuke dag voor zowel de gasten als voor onszelf! Iedereen bedankt voor de bloemen en de cadeaus!

Team LIVIT Groningen/Emmen



Vestiging Utrechts blikt terug op 2010

Na een wervelend jaar in Utrecht is de eindstreep van 2010 in zicht. Een jaar met veel hoogte en ook enkele dieptepunten. Zo zijn we in 2010 verhuisd naar onze nieuwe frisse locatie in Overvecht, maar zijn we ook opgeschrikt door het bedrijfsongeluk in november. Inmiddels gaat het goed met Marije, ze is thuis en herstelt fysiek goed. Ze begint zich naar eigen zeggen alweer wat te vervelen thuis! Dit zijn gelukkig goede berichten en we hopen dat deze lijn van herstel zich verder doorzet! Namens Marije en haar familie hartelijk dank voor jullie aandacht. Het heeft Marije erg goed gedaan om te zien dat LIVIT landelijk zo betrokken is. Alle kaarten hebben een mooie centrale plek in de huiskamer gekregen, 'the wall of cards'.

Daarnaast willen we vanuit Utrecht iedereen bedanken voor de samenwerking in 2010. Met een speciale dank aan de productiemedewerkers en de medewerkers van het orderbureau die altijd klaar staan voor onze noden vragen en opmerkingen, evenzo aan de afdeling facilitair en marketing voor de secundaire zaken rondom de verhuizing. De medewerkers van LIVIT Utrecht wensen iedereen goede kerstdagen toe en de beste wensen voor 2011. Wij drinken er in ieder geval een op een weer goede / nog betere samenwerking in 2011!

Namens vestiging Utrecht

NIEUWS UIT HET LAND

Regio Zuid West op de latten

Op donderdagavond 2 december j.l. hebben alle collega's uit de regio ZuidWest een superleuke avond beleefd in Snowworld Zoetermeer. Ondanks de barre weersomstandigheden waren alle vestigingen ruim vertegenwoordigd en hebben we gezellig met elkaar gefondueed.

Daarna hebben er nog een aantal sportievelingen hun capriolen op skies en snowboards laten zien, waar gelukkig iedereen het weer heelhuids vanaf gebracht heeft. Er waren zelfs een paar dappere

collega's (Theo, Emel, Claudia, Joachim en Mirjam), die voor het eerst op de skies en snowboard stonden en verschillende afdelingen naar beneden zijn komen glijden.

Bart Visser heeft op deze avond een mooi afscheid kunnen vieren, want hij gaat per 1 dec als VM Breda onze regio verlaten; hij zal nog spijt krijgen.....

Jacqueline Schrijver
Regiomanager Zuid West



Afscheid Otto 'de Oostenrijker' Wittmann

Afgelopen vrijdag 17 december was het pensioens afscheid van Otto Wittmann. Na 32 jaar dienstverband vond Otto het wel welletjes en gaat genieten van zijn welverdiende pensioen. Dat konden wij natuurlijk niet zo maar aan ons voorbij laten gaan. Samen met wat collega's organiseerden

wij "Wie van de drie". En aangezien Otto Oostenrijker is van komaf deden wij dit geheel in stijl. Na een mooie toespraak van Bart van Liebergen hebben we met zijn allen lekker gegeten en gefeest.

Otto, het ga je goed!
Collega's Goudsesingel



NIEUWS UIT HET LAND

Vlaaien bakken in Limburg

LIVIT-Bosman Orthopedie bestaat uit de drie vestigingen Eindhoven, Heerlen en Breda. Op zaterdag 9 oktober waren de dames van Heerlen (Monique Vrijman en Mylène Bentz) aan de beurt om het jaarlijkse uitje te regelen.

Onder een stralende herfstzon togen we met z'n allen naar Schimmert, waar ons verzamelpunt was. Van daaruit vertrokken we richting Maastricht, waar we in de Bisschopsmolen werden verwelkomd met koffie, thee en heerlijke Limburgse Vlaai. Daarna was ons een heerlijke massage beloofd, door de medewerkers van de Bisschopsmolen, maar het werd een typische Limburgse activiteit, namelijk vlaaien bakken. Druk in de weer met deeg, een deegroller en vulling. Iedereen mocht zijn/haar eigen vlaai naar eigen creativiteit versieren om de vlaai later na het bakken nog te herkennen.



Terwijl de vlaaien de oven ingingen, kregen we een korte rondleiding en uitleg door en over de Bisschopsmolen. Zo leerden we ook nog eens wat bij op onze vrije dag, want weten jullie wat de voorloper is van een vlooiensband? Een doekje ossenbloed wat vroeger rond het middel werd gedragen. Dat schijnt vlooiens aan te trekken en omdat vroeger water en zeep niet echt dagelijkse kost was, zeker zeer nodig. Brrr.... ben blij dat we in een geciviliseerd land wonen met stromend water, wasmachines en dergelijke.

Je moet er toch niet aan denken dat je vroeger heupkousen of een liesbreukband aan moest meten.



Totdat de vlaaien afgekoeld waren kon iedereen nog even Maastricht in. Een terrasje pakken op het Vrijthof of winkelen, keuze genoeg in een stad als Maastricht. Nadat we de vlaaien hadden afgehaald gingen we met de auto terug naar het beginpunt in Schimmert. Hier stond de groentesoep al de hele dag te trekken op een grote ouderwetse stoof. Het eten was heerlijk, er is veel gelachen, gedronken maar vooral bijgekletst. Want de collega's van de drie vestigingen zien elkaar natuurlijk niet elke dag. Aan het einde van de avond, konden we met z'n allen terugkijken op een zeer geslaagde dag in het Limburgse land. Een bedankje voor de organisatie en voor het heerlijke herfstzonnetje.

Arianne Schampers-Boger



NIEUWS UIT HET LAND

Idols, X-factor, the Voice, you love it or you hate it.

Bij elke grote familie is muzikaal talent aanwezig en ook bij de LIVIT familie. Het Haagse LIVIT team is ooit begonnen met samenkomen om een avond muziek te maken; spontane jamsessies, optredens van bandjes en met lekker eten en drinken. Rotterdam GS nam afgelopen vrijdag 17 september 2010 het stokje over en sjouwde alle instrumenten, geluidsapparatuur, mics en boxen van de vaste oefenruimte in de kelder naar het ontvangstplein op de begane grond.

Statafels, een videocamera, hapjes en drankjes stonden klaar toen collega's uit Den Haag, Rotterdam en Leiden arriveerden. Het werd een feest met live muziek! Wat gaaf om te zien hoe onze collega's opleefden en in hun element waren met gitaar spelen, drummen, aanschouwen of zingen. Vier groepen traden op;

- Alwin Huber (OA Den Haag) op gitaar met zanger Tjeerd
- Geertje Friedeman & Emily van Ettinger (stz. aanmeetster & CVA, Rdam GS) zingend en begeleid door Pieter van der Snoek (OA Rdam GS)
- PE ; Peter van Diggele (R&D) op gitaar & Evelien van Adrichem (OA Rdam GS) zingend

- The Carmellas; Pieter van der Snoek als bassist en zijn twee bandleden op drum en met bass + zang.

Na de optredens stonden meerdere mensen te springen om te jammen, zingen, bassen of drummen met elkaar. En dat is toch gaaf, de één geniet van het luisteren, de ander gaat los op gitaar of in een spontane rap en een vierde is blij een collega eens op een andere manier te spreken dan alleen maar tijdens werk.

Afwezige collega's hoorden de maandag erop enthousiaste verhalen van ons en hopen nu op een spoedige herhaling van zo'n muziekavond. Het zou leuk zijn als een andere vestiging zijn team laat swingen en dan collega's vanuit het hele land ontvangt om mee te doen. Met dik veertig vestigingen moeten we dan toch ooit onze Beste Act van LIVIT-jacht kunnen houden.

Muzikale groeten en tot gauw!!
Team Rotterdam Goudsesingel

PS: Peter van Diggele en Pieter van der Snoek verdienen een eervolle vermelding als organisatoren.



NIEUWS UIT HET LAND

Zie ginds komt...

Op een dag die begon zoals vele andere kwam daar de goed Heilig Man op de koffie bij onze collega's in het Zuiden: Dordrecht, Breda (Nac stadion en de Boschstraat), Tilburg en Waalwijk.

In Dordrecht had de Sint bijzondere aandacht voor de collega's van Volante: Esther van Zwieten en ook Daphne van Zanen waren toch maar wat blij dat de Sint weer rap vertrokken was. Wat wist die man verdomd veel - daar zaten ze dan met hun fel gekleurde rode wangetjes.

In Breda bij de collega's in het NAC stadion was gelukkig deze keer de Kerstboom nog even in de kast gebleven. Sint kan het niet zo waarderen dat voor het feest van zijn zwager de Kerstman al zo vroeg de boom wordt opgetuigd.

Bij LIVIT - Bosman in de Boschstraat, was Thea Riddersma eventjes bang dat er een onguur "straattype" binnengekomen was. Echter, ze ging onverstoorbaar door met haar werkzaamheden.

De klanten konden dus wel reeds smullen van de lekkernijen die de Sint uit zijn zak toverde. Uiteindelijk werd ze gered en gerustgesteld door Bart Visser die haar vertelde dat het wel goed volk was onder die mijter.

In Waalwijk, waar de Sint reeds een oude bekende is, konden de medewerkers aan de Cadcam de Sint nog steeds géén echte BLAUWdruk tonen, wel een zwarte afdruk, maar ook nu kon de Sint niet overtuigd worden dat dat dan een blauwdruk is. Mogelijk lukt het hen een volgende keer.

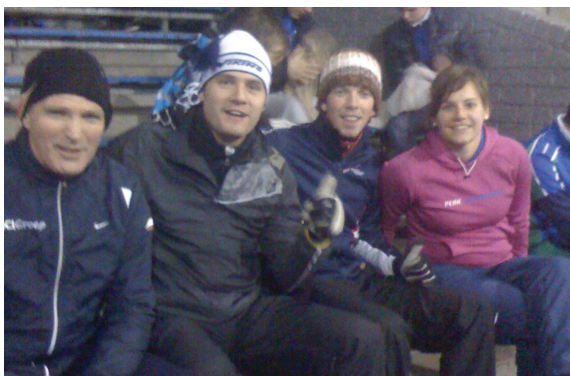
Bij enkele medewerkers in Waalwijk was een verhoogde werkspanning te bespeuren door de aanwezigheid van de Sint: de haren stonden rechtop! De Sint heeft nog wel geprobeerd dit te veranderen, maar het lukte niet zoals op de foto te zien is.

Wie weet komt de Sint volgend jaar weer en trakteert hij weer op lekkers uit de "LIVIT"zak.....

Groeten van de Sint



NIEUWS UIT HET LAND



Schaatsles

Op vrijdag 26 nov zijn we met een groep van acht collega's gaan schaatsen in de Uithof.

Jordi Snelders heeft de onervaren schaatsers een training gegeven om de kneepjes van het vak te leren. Vervolgens hebben we als echte professionals met de handjes op de rug strakke tijden gereden.

Marijn Corbijn
Vestiging Den Haag

Nieuwe vestiging voor LIVIT-Bosman

In de beLIVIT van december heb ik de nieuwe vestiging van LIVIT al kort aan jullie voorgesteld. Inmiddels hebben we ons halfjarig jubileum gevierd met een gezellig kerstdiner met de hele groep. Maar we hebben nog wat te vieren, want we hebben een nieuw pand. We verhuizen naar een spiksplinternieuw pand in dezelfde straat als waar we met Bosman jaren hebben gezeten, zo'n kleine 100 meter verderop. De Gemeente Eindhoven heeft kosten noch moeite gespaard en zoals enkelen van jullie weten, hebben ze het kruispunt voor de deur van ons nieuwe pand totaal opnieuw aangelegd. Dit heeft wel voor wat verdwaalde klanten gezorgd, maar onze mensen van de planning hebben zich prima laten gelden in de rol als LIVIT-Tom Tom. Sommige klanten hebben we zelfs in telefoongesprekken van 20 minuten naar ons pand moeten leiden.

Als jullie dit lezen zijn de meubels in bestelling, is marketing al druk aan de slag met het vormgeven van alle ideeën en is het verhuisbedrijf geregeld.

We hebben er allemaal erg veel zin in en kijken al erg uit naar onze nieuwe werkplek. We willen met deze nieuwe vestiging een gezellige 'huiskamersfeer' creëren voor onze klanten, een plek waar ze graag komen. Om een beetje een indruk te krijgen van de kleuren en de sfeer hebben we een zogenaamd moodboard laten vervaardigen door onze tijdelijke

logistieke kracht Dennis. Om jullie een impressie te geven willen we jullie deze moodboards niet onthouden. In de laatste week van januari verhuizen we en vanaf 31 januari gaan we enthousiast aan de slag. Zodra we een datum hebben voor onze Open Dag, nodigen we jullie allemaal uit om een kijkje te komen nemen.

Iedereen een onwijs goed 2011 gewenst. Aan alle projecten voor 2011 te zien, hebben we allemaal genoeg uitdagingen voor het nieuwe jaar.

Arianne Schampers
Namens LIVIT-Bosman Orthopedie Eindhoven



EVEN VOORSTELLEN.....

... de vernieuwde receptie van het hoofdkantoor

Matthie Bakker die de afgelopen jaren de receptie draaiende hield, heeft een nieuwe uitdaging gevonden op de afdeling Inkoop. Om die reden waren we dan ook op zoek naar een volledige bezetting op de receptie en deze hebben wij gelukkig gevonden!

Ingrid Lemmen is al sinds september 2009 bekend met LIVIT aangezien zij al die tijd als oproepkracht heeft gewerkt. Sinds 1 oktober 2010 is zij nu ook een vaste kracht (12 uur p/wk) voor LIVIT!

Miranda Rooda is ook 1 oktober 2010 begonnen (40 uur p/wk) en zij verdeelt haar tijd tussen de receptie en afhandeling van de klachten. Hun werktijden vind je terug op de volgende pagina.

Beide dames zijn zeer enthousiast en gedreven en pakken veel klussen ad-hoc aan. Graag laat ik jullie met hen kennismaken !



Miranda Rooda

Ingrid Lemmen

Interview Miranda Rooda

Wat zijn je hobby's?

Fietsen (m.n. in de duinen), lekker koken en eten met vrienden en genieten van alles in het leven ! En natuurlijk mijn soulmate Lorenzo en mijn zonnetje Max.

Wat vind je het leukste aan je werk?

De telefoon en de verscheidenheid in het receptiewerk. De behandeling van de klachten is mijn "leerding".

Welke taak zou je graag uitbesteden ?

Geen.

Wat is je favoriete vakantie(bestemming)?

De Belgische Ardennen om te fietsen.

Welke eigenschap in mensen staat je tegen?

Ik houd niet van mensen die mij claimen. Ik ben alleen van mezelf.

Welke film vind je geweldig?

Ik houd van horror en Nightmare on Elmstreet is mijn favoriet.

Aan welke tv-uitzending ben je verslaafd?

Geen enkele, ik houd niet van tv.

Heb je kinderen?

Ik heb 1 kind en hij is een leuke puber van 14.

Hoe ga je naar je werk?

Op mijn trap-Harley :).

Wie of wat zou je voor 1 dag willen zijn?

Een moderne heks !

Heb je een levensmotto?

Jazeker en dat is deze: begin de dag met een dansje !

EVEN VOORSTELLEN.....

Interview Ingrid Lemmen

Wat zijn je hobby's?

Tennissen, golfen, shoppen, uitgaan en reizen.

Wat vind je het leukste aan je werk?

De veelzijdigheid, de ad-hoc klussen, het regelwerk en het contact met collega's en klanten.

Welke taak zou je graag uitbesteden?

Geen.

Wat is je favoriete vakantie(bestemming)?

Italië met stip !

Welke eigenschap in mensen staat je tegen?

Ik houd niet van mensen die niet eerlijk zijn en om de feiten heen draaien.

Welke film vind je geweldig?

Bridget Jones Diary.

Aan welke tv-uitzending ben je verslaafd?

Geen.

Hoe oud zijn je kinderen?

3 meiden van 12, 10 en 6.

Hoe ga je naar je werk?

Met de auto.

Wie of wat zou je voor 1 dag willen zijn?

Een man, om zijn gedachtengang eens te kunnen volgen!

Heb je een levensmotto ?

Iedere dag weer positief de dag beginnen!

Wat moet nog worden ontdekt?

Kinderen die opstaan als hun moeder dat vraagt (en niet pas na 6x herhalen).

Weet je nog een leuke LIVIT-anekdote ?

Een mannelijke klant belt heel blij met het hoofdkantoor en vraagt of hij met de firma VIFIT (drinkyoghurt) spreekt. Waarop ik zeg: "nee u spreekt met LIVIT".

"Ja dat zeg ik: VIFIT" zegt meneer. Na twee keer LIVIT te hebben gemeld, heb ik het daar maar bij gelaten ;).

Werktijden

	Ingrid Lemmen	Miranda Rooda (receptie)	Miranda Rooda (klachten)
maandag	09.00 - 13.00 uur	13.00 - 17.00 uur	08.30 - 12.30 uur
dinsdag	09.00 - 13.00 uur	13.00 - 17.00 uur	08.30 - 12.30 uur
woensdag		08.30 - 17.00 uur	
donderdag	09.00 - 13.00 uur	13.00 - 17.00 uur	08.30 - 12.30 uur
vrijdag		08.30 - 17.00 uur	

EVEN VOORSTELLEN.....

Kennismaken met Jos

Hallo, ik wil me graag voorstellen, ik ben Jos Stoots, 42 jaar, woon in Best, ben getrouwd met Patrice en heb twee fantastische dochters Ilvy (10) en Annique (8).

Mijn achtergrond is HTS Technische Bedrijfskunde en heb recent mijn MBA afgerond aan de universiteit van Maastricht. Na de HTS ben ik in militaire dienst geweest en ben daarna eigenlijk altijd werkzaam geweest in productie en logistiek bij diverse bedrijven in verschillende branches. Voordat ik de overstap naar LIVIT maakte, was ik werkzaam als Productie Directeur bij Remeha, producent van CV-toestellen in Apeldoorn.

Mijn vrije tijd besteed ik graag aan mijn gezin, klussen in en om het huis en af en toe een uurtje fitnesssen, tennissen of een tochtje maken op de mountainbike.

Wat ga je de komende maanden doen?

Ik ben 1 november gestart bij LIVIT. Gezien de omvang en het aantal locaties waar de organisatie actief is, zal ik de komende tijd zeker nog gedeelte lijk actief zijn en blijven met kennismaken met de medewerkers, producten en processen van Livit. Wat ik erg belangrijk vind, is een heldere visie met betrekking tot de richting, ambities en doelstellingen voor de komende jaren. Momenteel wordt er hard gewerkt om deze visie te ontwikkelen die daarna gezamenlijk vertaald zal worden naar concrete acties.

Ik geloof in de kracht van continu verbeteren en op deze wijze verspillingen in processen te elimineren of te verminderen. Dit betekent voor mij elke dag met mijn team werken aan kleine stapjes om zo op termijn grote stappen vooruit te maken op het gebied van kwaliteit, leverbetrouwbaarheid en kosten. Het bepalen waar welke verbeteringen op welke wijze behaald kunnen worden zal de komende tijd hoog op mijn agenda staan.

Nog even wat vragen die we echt nodig vinden:

• Zomer of winter?
Zomer

• Favoriete gerecht?
Geen, ik vind het gezelschap en de gezelligheid belangrijker dan het gerecht

• Bier of wijn?
Wijn (rood)

• Liefelingskleur?
Tja...blauw

• Beste artiest?
Heb ik niet, maar ik kan genieten van Pop tot Jazz

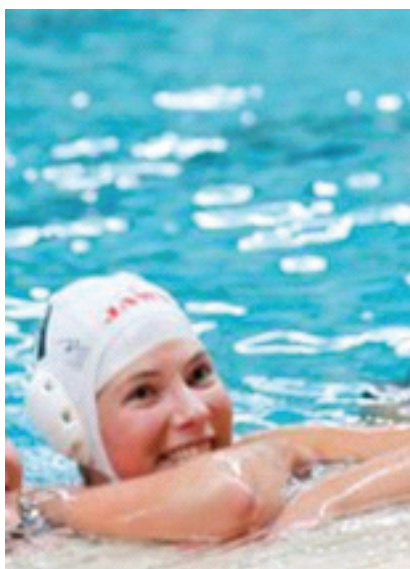
• Wat wilde je worden toen je op de kleuterschool zat?
Piloot

• Sporten of lezen?
Sporten, ik heb de afgelopen jaren voor mijn studie even genoeg gelezen



EVEN VOORSTELLEN.....

... Femke Visser, Orthopedisch Adviseur & medewerker R&D



Mijn naam is Femke Visser en ik woon in Amsterdam, waar ik ook Bewegingswetenschappen heb gestudeerd. Ik ben een vervend waterpoloër, al twijfel ik over mijn eigen talent nu mijn team dit seizoen nog weinig overwinningen heeft geboekt. Gelukkig houd ik ook van reizen, sneeuw, bergen én de bruggen over de grachten, spelletjes, etentjes met vrienden en feestjes.

Sinds september ben ik in dienst van LIVIT. Deels als orthopedisch adviseur en deels als medewerker R&D. Dat is afwisselend en leuk, want ik mag zowel orthoses aanmeten als nadenken over verbeteringen en processen. Wat R&D betreft houd ik me momenteel vooral bezig met de coördinatie van de WalkAide, een project dat ik langzaam aan overneem van Peter van Diggele. Daarnaast zal ik als WalkAide specialist de regio Noordwest hebben.

Ook Peter Ruiter is in opleiding om WalkAide specialist te worden. Hij zal zich in de toekomst vooral op het Noorden van het land richten. Samen hebben we daarom in Frankfurt een training gevolgd die werd gegeven door de Clinical Director van, Innovative Neurotronics, het moederbedrijf van WalkAide. Daarbij gingen de voetjes van de vloer en werd de theorie doorgrond, net als de nieuwe software welke in 2011 zal worden gelanceerd. Met deze update in de software neemt de programmering van de WalkAide minder tijd in beslag, maar kan er bij lastige looppatronen nog steeds uitgeweken worden naar de uitgebreide versie van de programmeringssoftware.

Nog net voor het einde van het jaar heeft ook het Sophia Revalidatie Centrum, locatie Delft, een WalkAide aangeschaft! De komende weken gaan wij ze helpen om de WalkAide technieken onder de knie te krijgen zodat ze in het nieuwe jaar de WalkAide kunnen betrekken in de behandeling van een klapvoet.

Groet,
Femke Visser

In dienst oktober t/m januari

Bij deze heten wij onze nieuwe collega's welkom bij LIVIT!

Naam	Functie	Vestiging
Burhan Belpinar	Schoentech.n.Medew.	Amsterdam
Judith Hagenbeek	Stagiaire	Arnhem
Coen van Diesen	Mdw Customer Service	Best
Niek van Bentum	Teaml Logistiek	Best Inkoop & Logistiek
Marga Zijderveld-Stolk	Med.Order Admin.	Dordrecht
Marian de Leppe -Groenhuijzen	Vestigingassistent	Eindhoven
Jacqueline Loen	Vestigingassistent	Enschede
Miranda Rooda	Telefoniste/recept.	Hoofdkantoor
Jos Stoots	Operationeel Directeur	Hoofdkantoor
Jaap Duijvestein	Adv.Log.& Voorraadbeheerder	Hoofdkantoor
Siem Kooij	Projectmanager ERP	Hoofdkantoor
Esther Beerling	Medewerker ICT	Hoofdkantoor
Germen Engel	Functioneel Beheerder ERP	Hoofdkantoor
Jordy Imanredjo	Stagiaire ICT	Hoofdkantoor
Michel Eijkemans	Ass. Inkoper (Inkoop en logistiek)	Hoofdkantoor
Suzanne van Saase	Med. Orderbureau	Hoofdkantoor
Jenny Zoon	Med.Order Admin.	Hoofdkantoor
Bianca Bruin	Med.Order Admin.	Hoofdkantoor
Jeroen Daniëls	Servicemedewerker	Maastricht
Gerda Fledderus	Orthopedisch Adviseur IO Kousen	Rotterdam Goudsesingel
Danny de Zwart	Orthopedisch Adviseur IO Con&Or	Rotterdam Goudsesingel
Roos Ririassa	Telefoniste/recept.	Rotterdam Goudsesingel
Thijs Hakvoort	Orthopedisch Adviseur IO Schoen	Rotterdam Motorstraat
Evelien Sanders	Orthopedisch Adviseur IO Pro&Or	Rotterdam Rijndam
Karlijn Uijttewaal	Orthopedisch Adviseur IO Pro&Or	Utrecht
Reinier Kuppens	Stagiaire	Verkoop & Marketing
Twan van Overveld	Schoentech.n.Medew.	Waalwijk
Danny Martens	Orthopedisch Productie Medew.l	Waalwijk
Sabine Fioole	Orthopedisch Adviseurs IO Pro&Or	Dordrecht
Diana Glaser	Medewerker Schoenadvies	Nijmegen
Aly Jagt - Jansen	CVA	Meppel/ Zwolle
Pieter Kouwenberg	Senior Orth,Adv Schoenen	Den Bosch
Else Lammers	Orthopedisch Adviseur Pro&Or	Eindhoven
Mattanja van Meggelen-de Hoog	Orthopedisch Adviseur Pro&Or	Rotterdam Motorstraat
Kevin Passon	Orthopedisch Productie Medew.l	Waalwijk
Marjan Stiksma	Orthopedisch Adv.iseurTEK	Meppel/ Zwolle
Loes Verbossen	Medew.Werkvoorbereiding	Waalwijk
Harmen Jan Witteveen	Service Medewerker	Arnhem

Uit dienst oktober, november en december ***Wij wensen hen veel succes in hun verdere carrière!***

Naam	Functie	Vestiging
Marianne Bakker	Oproepkracht	Amsterdam
Charlotte vd Moosdijk - Neijts	Logistiek medewerker	Best
Jan Geerts	Orthopedisch Adviseur Pro&Orth.	Dordrecht
Marlies Thijssen	Vestigingassistent	Eindhoven
Daisy Mieremet	Mdw Business Control	Hoofdkantoor
Teresa Lecca - van Timmeren	Oproepkracht HR	Hoofdkantoor
Piet Bezuijen	ICT	Hoofdkantoor
Gaby van Beest	Med.Order Admin.	Hoofdkantoor
Kawita Sital	Med.Order Admin.	Hoofdkantoor
Henk Hoeve	Leestemaker	Meppel
Jeffrey Geway	Orthopedisch Adviseur IO Schoen	Meppel
Toine Buchner	Orthopedisch Adviseur Schoentec.	Nijmegen
Valerie de Vos	Med. .Vest.administratie	Rotterdam Goudsesingel
Kirtsten den Ouden	Oproepkracht	Rotterdam Goudsesingel
Ariette Muilwijk	Oproepkracht	Rotterdam Motorstraat
Romanie Rosendaal	Account Manager	Verkoop & Marketing
Nynke Gerritsen	Oproepkracht	Waalwijk
Erik Koomans	Orthopedisch Productie Med.I	Waalwijk
Laura le Mair	Schoentechniek Med	Waalwijk
Frits Sijbel	Leestemaker	Waalwijk
Stijn Couwenberg	Oproepkracht	Waalwijk
Saskia van Herk	Med. Bedr.b.Schoen	Waalwijk

Geboortes

- Klaas Vesters (Waalwijk) is vader geworden van een zoon Joep, geboren op 19 oktober.
- Stijn is geboren, zoon van Ton Hilderink (Enschede) en geboren op 27 oktober.
- Jurgen Stadtmuller (Groningen) is op 29 oktober weer vader geworden van een dochter, genaamd Elize.
- Marco Toor (Haarlem/Leiden) is op 5 november vader geworden van Femke.



Jubilea



- Op 1 oktober was Tina Ringelberg (vestiging Dordrecht) 25 jaar in dienst.
- 1 januari 2011: Will Bouman, 25 jaar in dienst, vestiging Rotterdam Goudsesingel
- 1 januari 2011: Theo Volman, 12,5 jaar in dienst, vestiging Arnhem
- 1 januari 2011: Nico Roelofsen, 12,5 jaar in dienst, vestiging Amsterdam
- 1 januari 2011: Niels Lever, 12,5 jaar in dienst, vestiging Amsterdam
- 19 januari 2011: Adri van de Bosch, 40 jaar in dienst, vestiging Amsterdam
- 21 januari 2011: Gonnie Bierens, 12,5 jaar in dienst, vestiging Dillenburgerstraat
- 14 maart 2011: Mike Marcinek, 12,5 jaar in dienst, vestiging Rotterdam Goudsesingel
- 17 maart 2011: Helmy Groendeveld, 25 jaar in dienst, vestiging Deventer

Top vacatures

- 1) Logistiek Medewerker vestiging Leiden
- 2) Business Analyst Hoofdkantoor Haarlem
- 3) Orthopedisch Adviseur Schoentechniek vestiging Nijmegen en Den Haag

Voor meer info mbt vacatures kijk op intranet/ vacatures of neem contact op met 1 van de personeelsadviseurs.

Samenwerking Arbobotler per 1 januari 2011

Op dit moment werken wij, zoals jullie weten, wat betreft de ziekteverzuimbegeleiding samen met bedrijfsarts A. Babrakzai. Per 1 januari 2011 wordt deze samenwerking echter beëindigd en gaan wij samenwerken met de dienstverlener Arbobotler. De Ondernemingsraad, welke instemmingsrecht heeft op grond van de Wet op de Ondernemingsraden, heeft zijn instemming hiervoor verleend.

Arbobotler heeft zo'n 20 bedrijfsartsen in dienst verspreid over het hele land. Wanneer je dus na 1 januari 2011 op het spreekuur van de bedrijfsarts opgeroepen wordt, zal dit dus niet meer, zoals je gewend was, bij de heer A. Babrakzai zijn, maar bij één van de bedrijfsartsen van Arbobotler. Deze spreekuren worden ofwel op de eigen vestiging, ofwel op locatie van Arbobotler gehouden. Aan de verzuimbegeleiding vanuit LIVIT Orthopedie

(verzuimconsulent, personeelsadviseur en leidinggevende) wordt verder niets veranderd.

Rectificatie: in de brief dd. 6 december jl, waarin aan alle langdurig arbeidsongeschikte medewerkers toestemming voor dossieroverdracht is gevraagd, staat per abuis de ingangsdatum van 1 januari 2010 genoemd. Dit moet uiteraard 1 januari 2011 zijn!



Wist je dat...

- De teamleiders van de productielocaties Dordrecht, Waalwijk en Amsterdam in januari en februari op cursus gaan? Ze worden getraind in het leidinggeven aan hun teams. In de volgende nieuwsbrief kun je hierover meer lezen.
- Jos Stoots sinds november eindverantwoordelijk is voor de gehele productie? We hem daarbij veel succes wensen! En je verderop in de BeLIVIT meer over hem te weten komt?
- We erg blij worden van ons kerstpakket (en de Sint-lekkernijen)
- LIVIT Bosman volgend jaar echt een eigen vestiging krijgt! We verheugen ons op de opening!
- We volgende maand onze salarisstrook digitaal ontvangen?
- We in 2011 op de meeste vestigingen nieuwe koffiemachines krijgen
- We al met meerdere collega's smaaktesten hebben gedaan bij verschillende koffie leveranciers

EVEN BIJPRATEN

Redressiehelm2.0

Binnen LIVIT worden momenteel 3 type redressiehelmen toegepast. De oorsprong hiervan ligt in ontwikkeling voor redressiehelm op 3 verschillende plaatsen in Nederland. Dit zijn Tilburg Rotterdam en Maastricht geweest.

Wanneer je dit bekijkt vanuit onze klanten roept dit vele vragen op zoals:

- Welke is de beste?
- Kan ik type Rotterdam ook in Tilburg krijgen en omgekeerd.

Wanneer wij het bekijken vanuit ons bedrijf geeft dit ook de nodige bedenkingen zoals:

- Productie proces: 3 verschillende protocollen.
- Opleiding mensen welke vestiging komt iemand te werken.
- Vervanging van personeel onderling bij erge drukte of ziekte. Mensen worden opgeleid voor 1 type helm.
- Marketing technische altijd 3 foto's geen echte speerpunten kunnen benoemen.

Hierdoor en de toenemende concurrentie is er het project redressiehelm 2.0 gestart: één type helm binnen LIVIT. Uit onderzoek bleek dat de helm op een aantal belangrijke punten moest worden aangepast. Deze zijn:

- Beter warmte regulatie
- Lichter in gewicht.
- Cosmetisch fraaier.
- Oren open.
- Geen kinbandje.

De studente Clara Peeters van de TU Delft heeft zich ontfermd over dit project en dit resulteerde in een prototype. Vanuit dit prototype zijn inmiddels 2 nieuwe helmen gemaakt. Deze zijn nu zover dat ze de komende maanden uitgetest gaan worden op echte baby's. Wanneer de resultaten naar tevredenheid zijn, zal de landelijke uitrol beginnen.

Scanning redressiehelmen project.

Naast de wens van een nieuwe helm is ook de aanmeettechniek onder de loep genomen. Er is door LIVIT een scanner aangeschaft om het hoofdje digitaal te kunnen aanmeten. Er waren verschillende redenen om ook dit stukje aan te pakken: Concurrent die scanners gebruiken geven hiermee een signaal af van zeer professioneel te zijn; Langzamerhand eis van zorgverzekeraar; De therapie op een correctie manier vast te leggen voor ouders - fysio's - artsen en zorgverzekeraars; Vanuit de scan ook de hoofdjes juist te kunnen corrigeren en niet meer gebruik te hoeven maken van een bibliotheek.

Wanneer we een betere pasvorm kunnen creëren is de OA ook minder tijd kwijt bij het passen en afleveren. Op dit moment is de betaversie in gebruik voor scannen, rapport produceren en maten genereren. Het is de bedoeling dat de ouders gedurende de therapie ook een soort kinderpaspoort meekrijgen waarin de scans komen. Ook wordt er al druk gewerkt aan het maken van mogelijke correcties te maken in de scan.

Antonia Goede



EVEN BIJPRATEN

Prothesen & Orthesen

Per 1 januari 2011 starten we LIVIT breed met het PPP protocol voor prothesen. In 2006 is een stuurgroep, bestaande uit revalidatieartsen, leveranciers, zorgverzekeraars en het Adviesbureau BRT gestart met het samenstellen van een protocol. Doel van het PPP protocol is transparantie in het verstrekingsproces voor prothesen en het verkrijgen van meer inzicht in de werkwijze van de betrokken partijen.

Op dit moment worden prothesen op veel verschillende wijzen samengesteld en worden componenten gekozen op basis van voorkeur en eigen ervaring.

Met het PPP protocol wordt de patiënt door de revalidatiearts ingedeeld in een K-level, zeg maar activiteiten niveau. Op basis van dit K-level kiest de orthopedisch adviseur de componenten, met behulp van een schema, die qua functionaliteit passen bij dit K-level. Hierdoor wordt het voor iedereen duidelijk waarom er bepaalde keuzes zijn gemaakt.

Op dit moment worden door Alwin Huber en mijzelf presentaties gegeven op de vestigingen om deze werkwijze te introduceren. Door een aantal grote zorgverzekeraars is het PPP protocol opgenomen in het contract voor 2011, de verwachting is dat anderen snel zullen volgen.

Inkoop commissies

Halverwege 2010 is een nieuwe start gemaakt met de inkoopcommissies: Inkoopcommissie Prothesen en de inkoopcommissie Orthesen. Er is door het MT een nieuw inkoopbeleid geformuleerd en ook is de samenstelling en de werkwijze van de inkoopcommissies is gewijzigd. Het grootste

verschil in het beleid en de werkwijze is dat er keuzes worden gemaakt voor producten die voldoen aan een aantal criteria. De inkoopcommissies beoordelen zowel producten als leveranciers aan de hand van deze criteria. Vervolgens zullen er zo nodig tests worden uitgezet in de praktijk. Als blijkt dat een product voldoet aan de gestelde criteria, kan dit product worden opgenomen in het assortiment van LIVIT. In tweede instantie zal de inkoopmanager onderhandelen over prijs e.d. Als ook daar goede afspraken kunnen worden gemaakt zal dit product worden opgenomen in het voorkeursassortiment.

Op dit moment zijn zowel de IC prothesen als de IC orthesen bezig met het opstellen van deze criteria en het bedenken van een goede structuur die past binnen het beleid van LIVIT.

De IC orthesen heeft zich ten doel gesteld om in het 2de kwartaal een nieuw voorkeursboekje orthesen samen te stellen.

Een andere taak van de beide inkoopcommissies is het organiseren van informatiemetings voor orthopedisch adviseurs voor introductie van nieuwe producten en/of technieken en het overdragen van kennis.

Ik wens iedereen een gezond en voorspoedig 2011!

Gerrit Geerts
Productmanager P&O

EVEN BIJPRATEN

LEX

Met de LEX scanner zijn we al weer ruim een jaar en een x- aantal schoenen verder. Op de zeven vestigingen, Rotterdam, Amsterdam, Meppel, Breda, Den Bosch, Nijmegen en Leiden, kan met deze 3D technologie OS type A in 3 weken geleverd worden. Vooral met de goede ervaringen van Martin Sahli op de Motorstraat te Rotterdam heeft LEX een flitsende bekendheid gegenereerd bij de OA's en artsen.

In Amsterdam zijn er plannen om LEX in te zetten bij een onderzoek vanuit het AMC. Door het Product Management wordt LEX op verschillende manieren gepromoot:

- Op de VRA bijeenkomst was er grote interesse van artsen + concurrerende OA's voor onze LEX
- Er zijn verschillende presentaties voor div. patiënten verenigingen gehouden o.a. voor artrose- en reumapatiënten.
- Er is een presentatie gegeven aan revalidatie- artsen van het Jan van Breemen Instituut te Amsterdam.

- Er komt een LEX demonstratie in januari 2011 op het NOV-congres voor orthopedisch chirurgen.

- Het Heliomare heeft ook te kennen gegeven grote interesse te hebben.

Er zal op termijn een update van het LEX-modellenboek volgen. Daar wordt op dit moment al druk aan gewerkt door Carlijn Renee. Een nieuw bestel programma voor LEX in het NL wordt op dit moment door Martin Sahli in Rotterdam uitvoerig getest.

Begin januari zal Goedereede ook tot een van de LEX vestigingen behoren.

Hopelijk heeft iedereen kunnen ReLEXen tijdens de feestdagen en in 2011 gaan we weer vlammen!

Groet Jeroen ter Wengel
Product Manager Schoentechniek



EVEN BIJPRATEN

FHeB

De Flexibele Hyperextensie Brace is een extensie korset dat ingezet kan worden bij een wervelfractuur als gevolg van osteoporose of trauma.

Tevens kan de FHeB preventief ingezet worden bij osteoporose om zo fracturen te voorkomen.

In het eerste halfjaar van 2010 is samen met ontwerpbureau Waacs (verantwoordelijk voor de uitstraling van de Push braces) de uitstraling en gebruiksvriendelijkheid van de FHeB sterk verbeterd. Dit ontwerp is op de innovatiedagen in juni door R&D gepresenteerd inclusief een prototype die door de OA's kritisch bekeken is.

Door de goede input van de OA's zijn nog enkele verbeteringen op dit ontwerp toegepast.

Vervolgens is met de firma Orliman een samenwerkingsverband gestart voor de productie van de FHeB. Zij hebben inmiddels een testserie van de FHeB in verschillende maten (S, M, L) gemaakt. Deze serie kan vanaf begin 2011 in de praktijk getest worden en bij een positief resultaat zal dit snel als LIVIT confectieproduct geïmplementeerd worden.

Peter van Diggele
Research & Development



EVEN BIJPRATEN

Therapeutisch Elastische Kousen

Momenteel is er veel gaande rondom het product en het proces TEK Voorkeursleveranciers, levertijden, particuliere verkoop zijn enkele onderwerpen waar we de afgelopen maanden erg druk mee bezig geweest zijn. Gelukkig komen nu de puntjes op de beruchte 'i' en wil ik jullie alvast via deze weg verder informeren.

Voorkeursleveranciers

Al lange tijd zijn we er mee bezig en werd er over gepraat: de voorkeursleveranciers TEK. Na vele onderhandelingen zijn we er uit. Deze keer is niet alleen de prijs een punt geweest, maar ook het assortiment, de levertijden, ondersteuning die de fabrikant kan geven enz. Ik ben daarom ook erg blij om te kunnen melden dat we met BSN goede afspraken hebben kunnen maken, waardoor zij vanaf januari tot één van onze voorkeursleveranciers zullen behoren. Ook Ofa blijft dit jaar weer onze voorkeursleverancier, en BSN zal met zijn assortiment hier naadloos op aansluiten. Welke kousen levert BSN, wat is het assortiment, wat zijn de kenmerken, wat zijn de mogelijkheden enz. al deze vragen zullen beantwoord worden. In de tweede week van januari wordt er een meeting georganiseerd voor alle O.A's TEK waarbij dit alles besproken zal worden. De vertegenwoordiger van BSN zal dan alles vertellen over de verschillende kousen en wat je mag verwachten van de fabrikant.

Margemodel

Al lange tijd werken we met het gegeven dat we 80% confectie en 20% maatwerk moeten leveren. Daarnaast is het streven ook geweest (en gehaald) om 80% van de fabrikant OFA te leveren en 20% andere merken. De afgelopen jaren is er echter nogal wat veranderd op het gebied van vergoedingen bij de zorgverzekeraars. Waar voorheen we de inkoopprijs met een aanmeetvergoeding betaalt kregen, zijn steeds meer zorgverzekeraars overgegaan naar een clusterprijs. Om die reden zijn we eens gaan zitten en hebben gekeken wat kost een kous echt kost

en wat we ervoor betaald krijgen. De uitkomst is nogal verrassend, en maakt dat we niet langer aan de eerste 80/20 regel vast kunnen houden, maar dat het nu belangrijk is voor welke zorgverzekeraar je levert. Ook met de komst van een nieuwe voorkeursleverancier gaat de tweede 80/20 regel niet meer op. De medische indicatie, de vorm van het been, eventuele contra-indicatie enz. bepalen je keus voor een bepaalde kous. Maar bij welke fabrikant ga je deze kous nu bestellen en is het nu beter om maatwerk van fabrikant A te nemen dan confectie van fabrikant B te nemen. Op deze vragen hebben we een antwoord proberen te geven d.m.v. een margemodel. In dit model is te zien bij welke zorgverzekeraar welke kous het beste geleverd kan worden. Het zal meer inzicht geven en een hulpmiddel zijn bij de uiteindelijke keus. Hoe het werkt zal ook in bovenstaande meeting besproken worden.

Levertijden

Enige tijd geleden is er een Task Force in het leven geroepen met als enig doel het verbeteren van de levertijden. Het gehele proces van orderinvoer tot afleveren is opnieuw bekeken. De doelstelling is om maatwerk in 2 weken te leveren en confectie in 1 week. In Rotterdam op de Goudsesingel zijn we gestart met een Pilot. Iedere O.A heeft zijn eigen voorraad waaruit zoveel mogelijk direct geleverd kan worden. Daarnaast levert de fabrikant rechtstreeks aan de vestiging om zo de leverijd te verkorten. Momenteel zijn er nog enkele issues in het systeem die maken dat het één en ander nog niet helemaal soepel verloopt. Wel is al vast komen te staan dat het binnen komen van kousen op klantnaam en het binnenboeken vele malen sneller gaat en inzichtelijker is. Tot zover dus al een kleine winst behaald. Wanneer we de andere issues opgelost krijgen, kunnen we spreken van een succes. Binnen de Task Force zal geëvalueerd worden en zal beoordeeld worden of deze werkwijze ook op de andere vestigingen uitgerold kan worden.

Carolienne Meijer
Productmanager TEK

MARKETING

Per 1 januari 2011 heeft LIVIT Orthopedie een nieuw logo!

Introductie van 'warm klinisch' bij LIVIT. Over het hoe en waarom achter de evolutie van ons nieuwe logo.

Betrokken, Betrouwbaar en Vooruitstrevend. Dit zijn onze kernwaarden en inmiddels heeft elke 'Liviter' daar in meerdere of mindere mate al iets mee gedaan in zijn werk. Het zijn enerzijds persoonlijke waarden - iedereen zal er zijn eigen invulling aan geven-, maar het is ook wat ons bindt.

Door invulling te geven aan deze kernwaarden, onderscheiden we ons op een positieve manier ten opzichte van onze concurrenten. Want dat we pas stoppen als we de klant echt geholpen hebben, zit nu eenmaal in onze genen.

Waar we ons voorheen vooral richtten op het beste product in een klinische omgeving (veel wit en blauw), zie je in onze communicatie uitingen al de eerste tekenen van een omslag. Het klinische, dat staat voor professionaliteit, medisch en betrouwbaar, willen we combineren met de klantgerichtheid

dat staat voor warm, menselijk en het individu. Zo zijn we gekomen tot de introductie van het begrip 'warm klinisch' voor de communicatie van LIVIT.

We zijn echter uiterst voorzichtig bij aanpassingen van onze huisstijl en veranderingen zullen dus meer evolutie dan revolutie zijn. Het nieuwe logo dat we hierbij presenteren is dan ook gebaseerd op het bestaande oude logo, maar dan wat strakker en de kleuren zijn iets aangepast; het geheel is daarmee warm klinisch en modern geworden.

Vanaf 1 januari 2011 zul je dit nieuwe logo dus steeds vaker tegen gaan komen. We gaan niet alles vervangen, het oude en nieuwe logo kunnen wat ons betreft voorlopig prima naast elkaar bestaan. Nieuwe middelen zullen vanaf het volgende jaar allemaal ontwikkeld worden met dit nieuwe logo.



beLIVIT



DBC, ZBC's, DOT; Wat zijn dat nou eigenlijk...?

Afkortingen. Iedere dag gebruiken we er vele. Maar weten wij echt wat ze betekenen en vooral ook wat ze inhouden? De LIVIT - afkortingen lukt nog wel: VA, OA, CVA, VOP, PIM, VIC, SnB, OB, etc. Maar soms komen er afkortingen in ons werk langs waar een toelichting toch even op z'n plaats is. Hierbij gaan we in op DBC's, ZBC's en DOT.

DBC staat voor Diagnosebehandelingcombinatie. Dit is een clusterprijs waaruit alle kosten van een behandeling worden betaald. Er zijn DBC's die door de overheid worden vastgesteld. Dit heet het A-segment. In het B-segment zitten de vrij onderhandelbare DBC's. Ieder ziekenhuis onderhandelt apart over de hoogte en inhoud van deze DBC's. Dit moet de marktwerking in de zorg stimuleren.

De DBC's uit het B-segment zijn vaak prooi voor zgn. ZBC's, oftewel Zelfstandige Behandel Centra's. Dit zijn meestal privéklinieken die zich richten op één of meerdere interessante, vrij onderhandelbare DBC's. Vaak kunnen zij veel geld aan de DBC verdienen omdat in de setting van een ZBC de kosten veel lager zijn als in een ziekenhuis.

Sinds de invoering van de DBC's zijn de kosten van de zorg op een aantal fronten flink gestegen. Om verdere stijging tegen te gaan wordt het opvoeren van de DBC's vanaf 2011 via de DOT, DBC's Onderweg naar Transparantie, gedaan. Hierbij kiest de specialist niet meer zelf de DBC, maar omschrijft zijn therapie en de zorgverzekeraar kiest de bijpassende DBC. Daarnaast wordt het aantal DBC's van 30.000 teruggebracht tot 3.000 zorgproducten.

Ook LIVIT heeft te maken met DBC's. Sommige

hulpmiddelen worden tijdens de medisch specialistische behandeling ingezet en vallen daarom onder de structuur van de DBC. Voorbeelden hiervan zijn de heupabductiebraces bij heupluxaties en Hewitt braces bij stabiele wervelfracturen. Deze hulpmiddelen kunnen worden ingezet omdat ze onder andere kosten besparen, zoals ligdagen, polikliniekbezoek of formatieplaatsen. LIVIT factureert deze producten in deze gevallen direct aan het ziekenhuis. Het is dus voor LIVIT interessant om ook met ziekenhuizen contracten voor het leveren van DBC producten af te sluiten.

LIVIT gaat het komende jaar extra aandacht besteden aan de mogelijkheden die DBC's ons bieden. Ondanks het feit dat het hier om verzekerde zorg gaat kunnen wij onze eigen marktprijs voor onze producten bepalen en vandaar dat het past in de strategie van LIVIT om in de toekomst minder afhankelijk te worden van zorgverzekeraars.

Met commerciële groet,
Marc van Willigen



MARKETING

Wat mogen jullie verwachten van Marketing en Communicatie?

In 2011 zullen wij ons richten op de uitstraling van LIVIT en de mensen die het gezicht zijn van het bedrijf. De huisstijl maakt nu een kleine revolutie door en dat kun je o.a. merken door ons opgefriste logo. De letters blijven gelijk, maar worden in een nieuw jasje gestopt. Het ontwerp wordt daarmee eigen tijdser en de kleuren worden frisser. We zijn erg benieuwd naar wat jullie ervan vinden! (mail ons je reactie hierop: marketing@livit.nl !)

Maar 2011 wordt ook het jaar van het merk 'LIVIT'. Wat is het, waar staan we voor, wat zijn onze waarden en hoe kunnen we die het beste naar binnen en naar buiten toe uitdragen. Om te beginnen eerst een stukje historie over ons merk.

Van de website: 'In 2001 wordt Welzorg Orthopedie losgemaakt van Welzorg Revalidatietechniek en wordt de naam LIVIT gelanceerd. Met de overname van Toornend Orthopaedic Services is LIVIT het eerste bedrijf dat een totaalpakket orthopedische hulpmiddelen levert. LIVIT Orthopedie realiseert na enige strategische overnames landelijke dekking en groeit met 630 medewerkers en een marktaandeel van 20% uit tot marktleider. Inmiddels behoort LIVIT tot de top drie van orthopedische bedrijven in Europa.'

LIVIT staat voor een bedrijf dat een excellent maatwerkproduct wil leveren en marktleidend wil zijn in service. Het doel is dat alle mensen die een klacht ervaren aan hun 'bewegingsapparaat' en ook artsen en ook zorgverzekeraars voor LIVIT gaan kiezen. Maar dat kunnen ze pas doen als ze weten waar LIVIT voor staat en wie kan ze dat beter vertellen dan wij met elkaar!?

Dit jaar zijn vanuit het MT de kernwaarden van LIVIT bepaald. LIVIT staat voor betrokken, betrouwbaar en vooruitstrevend. De afdeling Marketing en Communicatie wil iedereen graag zo veel mogelijk helpen om je die waarden eigen te kunnen maken, toe te kunnen passen in je dagelijks werk en zo uit te kunnen dragen naar al je klanten en

relaties, zowel intern als extern. Om je op weg te helpen vind je hierbij enkele synoniemen van de waarden, met andere woorden: waar staan ze eigenlijk allemaal voor?

Betrokken: belanghebbend, betreffend, geïnteresseerd

Betrouwbaar: beproefd, bonafide, degelijk, deugdelijk, duurzaam, eerlijk, feilloos, getrouw, integer, onkreukbaar, solide, veilig, vertrouwd

Vooruitstrevend: geavanceerd, modern, progressief, vrijzinnig

Neem nu bijvoorbeeld eens de kernwaarde 'vooruitstrevend'. Elke dag doen we ons best om de klant zo goed mogelijk te helpen. Voor de een betekent dit weer gewoon kunnen zitten of staan, voor de ander misschien wel weer om te gaan sporten. We gaan daarbij altijd een stapje verder om de klant tevreden te stellen. Daarmee wordt het iedere dag een beetje beter. Dat noem ik nou echt vooruitstrevend zijn en het mooiste ervan is: we doen het al elke dag!

Zo kan ik me voorstellen dat je ook best een eigen idee hebt bij Vooruitstrevendheid. We zouden je dan ook willen uitdagen om de komende maanden zelf een beeld te vormen bij deze waarde. En hoe kan dat beter dan met duizend woorden tegelijk: ja, we willen je vragen om deze kernwaarde samen te vatten in een voor jou betekenisvol beeld oftewel: dmv een foto! Stuur 'm in januari 2011 in naar marketing@livit.nl en in de 2e beLIVIT van 2011 zullen we van alle inzendingen een mooie collage maken! Dus dit keer is de beloning een keer geen pen of een doos tompoezen (waren ze lekker Marc Ortoló?), maar een beloning in de vorm van een echte 'moodboard' waarbij iedereen zijn steentje kan bijdragen.

MARKETING

In 2011 zullen wij natuurlijk ook onze (eind)klant niet vergeten: wat beweegt de klant? Wat verwacht de klant van LIVIT? Wat betekent LIVIT als bedrijf voor de klant? In 2010 hebben we al enkele initiatieven genomen om tot meer inzichten te komen, bijvoorbeeld door de klantenpanels en video-interviews. Op die ingeslagen weg gaan we met volle energie door in 2011. We streven ernaar om elk type klant zo goed mogelijk te begrijpen om nog beter op zijn of haar behoeftes te kunnen inspelen. Datzelfde geldt ook voor de 1ste lijn. Wat betekent LIVIT voor huisartsen en fysiotherapeuten? Hoe kunnen we nog beter samenwerken en wat is er nodig voor een goede relatie tussen arts en LIVIT? Het intensiever promoten van onze producten en diensten bij deze doelgroep verdient onze volle aandacht. Daarin ondersteunen we zowel de regiomanagers, vestigingsmanagers als account managers.

Verder zal de nieuwe LIVIT site op 1 maart 2011 LIVE gaan. Dit is een heel belangrijke stap in het toegankelijker maken van ons bedrijf voor zowel patiënt als verwijzer. Het is een extra plek waar

klanten ons kunnen bereiken, informatie zoeken en in de toekomst producten kunnen aanschaffen.

De nieuwe site wordt interactiever, actueler en gaat inspelen op de laatste ontwikkelingen in onze branche.

Ook zijn een aantal communicatiemiddelen dringend aan een update en restyling toe of worden ze nieuw ontwikkeld:

- Nieuwe productfolders
- Nieuw ontwerp schoenentas
- Productpaspoort voor klanten
- Modellenboek OSA
- Nieuwe productverpakkingen (kousen/steunzolen) en gebruikershandleidingen
- Externe nieuwsbrief/magazine voor klanten en relaties
- Informatiepakket huisartsen
- Corporate brochure

Jullie gaan dus veel van ons merken, maar we hopen in 2011 nog veel meer van jullie te gaan merken!

Marketing en Communicatie



De veiling van de schoenen heeft een prachtig bedrag opgeleverd!

€1020



beLIVIT

