



Marja van der Ende runt een succesvolle praktijk en is in 2007 afgestudeerd als massagetherapeut. Marja is ervaringsdeskundige in het overwinnen van de angsten en het loslaten van de overtuigingen die haar ooit belemmerden een eigen praktijk te starten of een grote groep mensen toe te spreken. In haar rubriek deelt ze haar ervaring(en).

De Praktijk

# Een jaar zonder zorgvergoedingen

Sinds 2005 heb ik een zelfstandige massagepraktijk. In 2006 heb ik mij door de voorzitter van een beroepsorganisatie laten verleiden om mezelf groter neer te zetten: natuurgeneeskundig therapeut. Hoewel ik mij niet helemaal kon verbinden aan die term, heb ik de keuze gemaakt om mijn behandelingen te laten vergoeden door de zorgverzekeraar. Tot de VGZ-groep een aantal jaren geleden uit het niets hogere opleidingseisen ging stellen en ik de opleiding Medische Basiskennis opnieuw volgens, destijds nog niet vastgelegde, eindtermen moest gaan volgen. Het werd een jas die mij teveel ging knellen en ik besloot toen om hier niet aan mee te doen.

## DE PRAKTIJK

Marja van der Ende

Inmiddels ben ik een jaar geleden uit het vergoedingensysteem gestapt en in dit artikel beschrijf ik mijn voorbereidingen daarvoor en ervaringen daarmee.

### Cliënten voorbereiden

Reeds sinds de VGZ-groep met haar nieuwe beleid naar voren kwam, heb ik mijn regelmatig terugkerende cliënten hierover

geïnformeerd. Ik heb mijn cliënten betrokken in de ontwikkelingen en met hen kunnen sparren over mijn beslissing om hierin niet mee te bewegen.

In 2016 werd mijn stap uit het vergoedingensysteem concreter. Begin dat jaar heb ik aan mijn cliënten gevraagd wat zij bereid waren te betalen voor een onderhoudsmassage, stress-begeleidingssessie of ADHD-begeleidingssessie, als de vergoedingen weg zouden vallen. De antwoorden waren verrassend: er was op dat moment niemand die om die reden niet meer zou willen afspreken. Er waren zelfs al steeds meer mensen die geen aanvullende verzekering meer hadden en mij al uit eigen zak betaalden. Ook kan ik een aantal ondernemers onder mijn klantenbestand scharen, die mijn dienstverlening op hun bedrijf kunnen laten factureren.

Er was een cliënt die mij inzicht gaf in de premie voor haar aanvullende verzekering plus eigen bijdrage, die zij per behandeling zelf moest betalen. De optelsom

daarvan was bijna even hoog als het tarief dat ik in 2017 wilde gaan hanteren. Deze cliënt ging ervan uit dat zij haar aanvullende verzekering zou stopzetten, omdat ze deze eigenlijk alleen had voor de behandelingen bij mij. Ze zou er dus maar minimaal op achteruit gaan.

### Wkkgz

Toen ik in 2005 mijn praktijk startte, had ik alleen een lidmaatschap bij de BMS en via hen een beroepsaansprakelijkheidsverzekering. Tussentijds zijn in het soort collectieve verzekering wat veranderingen gekomen, maar doordat ik inmiddels ook aangesloten was bij de beroepsorganisatie BATC en via hen een collectieve beroepsaansprakelijkheidsverzekering had, was mijn aansprakelijkheid richting cliënten goed afgedekt.

Toen kwam begin 2016 de Wkkgz om de hoek kijken, de Wet kwaliteit klachten geschillen zorg. Als ik de stap uit het vergoedingensysteem wilde zetten en daarmee ook weg wilde gaan bij de BATC, dan zou ik niet voldoen aan de nieuwe wettelijke eisen omtrent de Wkkgz. Een onverwachte nieuwe wending dus, die mij vervelend kon belemmeren om weer helemaal zelfstandig mijn praktijk te voeren.

Gelukkig heeft de BMS goed naar deze nieuwe ontwikkelingen gekeken, naar mij en andere leden geluisterd en hiervoor maatregelen genomen. De samenwerkingen met Balens als beroepsaansprakelijkheidsverzekeraar en met het NIBIG voor het Wkkgz-fonds werden eind 2016 een feit, zodat de verplichting voor praktijkhouders om per 1 januari 2017 aan de eisen van het Ministerie van Volksgezondheid, Welzijn & Sport te voldoen, werd gewaar-

## VRIJ EN BLIJ ZELFSTANDIG ONDERNEMEN

BLOKKADES DOORBREKEN DOOR MIDDEL VAN MULTIKRACHT\*



### 'Vrij en blij zelfstandig ondernemen' 5 jaar!

Op 29 november 2012 werd het eerste boek van Marja van der Ende, schrijfster van onze vaste rubriek 'De Praktijk', geboren. 'Vrij en blij zelfstandig ondernemen' zag het levenslicht na een periode van precies negen maanden voorbereiding.

Inmiddels zijn we vijf jaar verder en kan Marja alleen maar verheugd zijn met de resultaten: vele zelfstandig (startende) ondernemers gingen met de MultiKracht® methode aan de slag om hun kennis, kunde, gedrag en contacten optimaal gecombineerd in te zetten in hun praktijk. Zowel door het boek te lezen, als door workshops en trainingen te volgen, als door persoonlijke begeleiding aan te vragen bij Marja zelf. Er zijn nu bijna 1.200 exemplaren van het boek verkocht, dat zowel op papier als in een e-bookversie te verkrijgen is.

"Het publiceren van een boek is een intensief proces," vertelt Marja, "zowel om het te schrijven als om het in de wereld neer te zetten en te laten opgroeien. Ook ik ben persoonlijk en zakelijk meegegroeid met de inhoud van het boek en kan nu zeggen dat ik mijn eigen verhaal leef en uitstraal. Met af en toe de nodige blokkades, natuurlijk, die horen bij het leven."

Niet alleen startende ondernemers blijken geïnteresseerd in het boek, maar juist ook ondernemers die al jaren bezig zijn met hun praktijk of bedrijf en soms vastlopen. De oefeningen in het boek kunnen helpen om door blokkades heen te breken rondom verschillende onderwerpen: cijfers, administratie, marketing, klanten werven, netwerken, de vragen 'wie ben ik?', 'wat kan ik voor een ander betekenen' en 'hoe maak ik mezelf zichtbaar?'

Om de 5e verjaardag van haar boek te vieren, heeft Marja een nieuwe website gelanceerd: [www.vrijenblijzelfstandigondernemen.nl](http://www.vrijenblijzelfstandigondernemen.nl). Hier vind je meer informatie over de inhoud van het boek, de bestelinformatie en ook blogs en media-uitingen over de MultiKracht® methode. Wie weet is het een inspirerend (Kerst)cadeau voor jezelf of een andere (startende) ondernemer?

# Floop.nl

MASSAGE & VERZORGING

Je spreekt uit: Floep!

borgd. Het gevaar was geweken en de vrijheid lag op de loer...

### **BTW-vrijstelling**

Een volgend vraagstuk dat ik ook in 2016 voor mijn voeten geworpen kreeg, was de BTW-vrijstelling. Complementair therapeuten die aan bepaalde voorwaarden voldoen, kunnen via de beroepsorganisatie realiseren dat zij zijn vrijgesteld van de afdracht van BTW. Toen ik mij ging verdiepen in de voorwaarden hiervan, bleek dat deze gelijk waren aan de opleidingseisen die de zorgverzekeraars stelden. Ik zou dus alsnog mijn opleiding Medische Basiskennis opnieuw moeten doen, om BTW-vrijstelling te kunnen hanteren.

Even, heel even, heb ik het nog overwogen te doen. Tot ik ging uitrekenen wat het voldoen aan deze eisen mij ging kosten. Naast de aansluitingskosten bij de BATC, met daarbij de visitatieplicht (die van eens per 5 jaar naar eens per 3 jaar veranderde), plus 30 studie-uren bij- en nascholing per jaar, zou ik dus een behoorlijke som aan kosten maken, die ik ook weer in mijn tarief naar mijn klant zou moeten doorberekenen.

Ook het NIBIG bleek een mogelijkheid te bieden om BTW-vrijgesteld te worden, via inschrijving in het gelaagd register. Nog steeds moet hierbij aan

de opleidingseisen voldaan worden die de Belastingdienst heeft overgenomen van de zorgverzekeraars, maar ik zou hiermee wel wat kosten besparen op de aansluiting bij het NIBIG ten opzichte van de BATC.

### **Rekenen, rekenen, rekenen...**

Ik ben de rekensommen van verschillende scenario's gaan maken:

- kostprijsberekening zonder BTW-vrijstelling,
- kostprijsberekening met BTW-vrijstelling via de BATC en
- kostprijsberekening met BTW-vrijstelling via het NIBIG.

Het zal je niet verbazen dat mijn uurtarief met BTW-vrijstelling via het NIBIG lager ligt, dan het tarief via de BATC. Wat jou waarschijnlijk wél zal verbazen, is dat mijn uurtarief zonder BTW-vrijstelling, dus het tarief inclusief 21% BTW, nog lager ligt dan de beide tarieven die BTW-vrijgesteld zijn. De particuliere klant zou er dus geen voordeel bij behalen, als ik voor de BTW-vrijstelling zou kiezen. Dit heeft puur te maken met de hoogte van de extra kosten die ik jaarlijks zou moeten maken, om de BTW-vrijstelling te kunnen handhaven. Aansluitkosten, visitatiekosten, studiekosten, stuk voor stuk kosten waar ik niet (meer) op zit te wachten. Mijn omzet zou daarentegen wel hoger zijn, omdat ik bij de niet-BTW-vrijgestelde berekening nog BTW-afdracht moet doen. Snappen jullie het nog? ;-)

### **De doorslag**

Wat heeft voor mij de doorslag gegeven om niet te kiezen voor BTW-vrijstelling? Aan de ene kant het voordeel voor de klant, om een lager tarief te betalen. Ook

gunstig nu de vergoedingen zijn weggevallen, waardoor ik geen enkele cliënt vaarwel heb hoeven zeggen. Een andere factor die in mijn beslissing heeft meegewogen, is er een die op mij wel, maar op jullie niet zozeer van toepassing hoeft te zijn. Een deel van mijn werk, het geven van cursussen binnen beroepsopleidingen, is al vrijgesteld van BTW. Het bedrag van de BTW dat ik aan het einde van het kalenderjaar dan nog heb afgedragen aan de Belastingdienst, is zo goed als zeker zo laag dat het onder het maximum van de Kleine Ondernemers Regeling valt. Oftewel: mijn af te dragen BTW zal vermoedelijk onder € 1.345 liggen; waardoor ik alles weer terug ontvang. Mijn tarief inclusief BTW is dan dus ook mijn omzet. Let op: dit is niet op iedereen van toepassing. Voor jou kan het wel gunstiger zijn om te kiezen voor de BTW-vrijstelling via het NIBIG bijvoorbeeld. Ik zou zeggen: reken het uit! Overzicht geeft inzicht.

### **Vrijheid!**

Ook al zijn we als zelfstandig ondernemers in Gezondheid & Welzijn altijd verplicht om aan bepaalde verplichtingen te voldoen, zoals belasting afdragen en de Wkkgz, ik voel me weer vrij binnen dit kader. Dat was het afgelopen jaar vooral te merken aan de minimale financiële druk, die ik nog ervaar van de geringe kosten die ik nog maak om mijn praktijk te kunnen draaien. Ik heb naast de stap om niet meer vergoed te worden ook andere (achteraf) onnodige uitgaven stopgezet, zodat ik me nog meer vrij voel. Sinds jaren maak ik minder omzet dan voorheen, mede omdat ik mijn tarieven verlaagd heb. Echter, ik houd meer winst onder de streep over. En uiteindelijk is de basis voor het behouden van continuïteit in je onderneming: winst maken. Deze beweging heeft er ook voor gezorgd dat ik andere keuzes maak in de besteding van mijn tijd. Zo heb ik hierdoor dus ruimte om mij bijvoorbeeld meer in te gaan zetten voor de BMS als actief redactielid. In de vorige Message is dit reeds aangekondigd en achter de schermen zijn we als redactieteam al volop bezig om dit vorm te geven. Die vrijheid om dit te kunnen doen, is 'priceless'!

Overweeg jij ook om uit, of in, het zorgvergoedingensysteem te stappen of BTW-vrijstelling te gaan aanvragen en heb je persoonlijk advies daarbij nodig? Heb je nog vragen, meer tips nodig of heeft dit artikel je gemotiveerd om jouw ervaringen te delen? Dan kun je altijd bij mij terecht.

### **Reageren**

• [info@suxeed.nl](mailto:info@suxeed.nl)

Mede namens al onze schrijvers wenst  
het bestuur van de BMS jullie hele  
Fijne Feestdagen en een Voorspoedig 2018!

**BMS**  
BELANGENVERENIGING

