



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

Je praktijk in beweging

Op het moment van schrijven zit ik in de laatste nawee van een onprettige olifantenbevalling... denk ik, hoop ik althans. Twee jaar heftige familieomstandigheden hebben hun striemen nagelaten: een bijna lege praktijkagenda. Hoe breng ik mijn praktijk weer op gang? Helemaal opnieuw beginnen? Of heeft datgene wat ik heb opgebouwd in veertien jaar ondernemen, nog waarde?

DE PRAKTIJK

Marja van der Ende

In mijn situatie is er weinig veranderd aan de locatie waar ik mijn praktijk heb. Ik had in 2015 even een zijstapje gemaakt naar een andere locatie buitenshuis, maar inmiddels zit ik weer heerlijk in die huiselijke omgeving, waar mijn cliënten even volledig tot rust kunnen komen. Tijdens trainingen hoor ik weleens andere verhalen: masseurs en therapeuten die door omstandigheden als scheiding of verhuizing op een totaal andere plek echt opnieuw moeten beginnen.

Dit artikel is niet alleen waardevol om te lezen voor mensen die even van het spoortje van continuïteit zijn afgeweken, maar ook voor nieuw startende ondernemers in de dop. Het proces verloopt namelijk hetzelfde: losmaken van het oude en wijze lessen meenemen om in het nieuwe te stappen.

Mijn situatie

Mantelzorg voor een schoonmoeder in scheiding en met gezondheidsproblemen.

Mantelzorg en overlijden van een (in bepaalde kringen beroemde) schoonvader én een zus die (weer) een zwaar verkeersongeval kreeg. Hoeveel kun je als familie verwerken in een korte periode?

Het viel mij ten deel en zonder discussie zette ik mezelf in op de punten waar ik goed in ben: financiën, administratie, woninginrichting, opruimorganisatie, overzicht bewaren en bewaken, luisteren, motiveren, handelen waar nodig, anderen ontlasten, levenswerk van die beroemde schoonvader blijven verspreiden. En zelfs een uitvaart organiseren en leiden, bleek een van mijn kwaliteiten te zijn. Ik stop hier met het lijstje, anders zou je denken dat ik overdrijf.

Dit had natuurlijk effect op mijn praktijkagenda. Ik had geen tijd meer om te netwerken, om nieuwe contacten op te doen, om het verloop in mijn praktijk op te vangen. Ik had nog net lucht om de regelmatig terugkerende vaste cliënten in te plannen. Waar ik wel waakzaam op ben

geweest, is dat het de kwaliteit van mijn werk tijdens hun bezoeken aan de praktijk niet heeft beïnvloed. De weg naar mijn praktijkruimte was steeds spik en span in orde. Rommel in huis die ik niet aandachtig kon opruimen, werd verplaatst achter deuren en in kasten. 'Dat komt later wel', dacht ik. Dat deze periode meer dan twee jaar zou gaan duren, had ik natuurlijk niet kunnen bedenken. De berg rommel werd groter en groter. En ondertussen kwamen er ook nog 'leuke' ontwikkelingen voorbij die doorgevoerd moesten worden in mijn onderneming: de Wkkgz, de AVG, de opleidingseisen vanuit zorgverzekeraars om nog vergoed te worden.

Financieel

'Een hobby kost geld, een bedrijf levert geld op', een veel gehoorde leus als je start met ondernemen. Mijn bedrijf begon steeds meer op een hobby te lijken, met te hoge kosten en een te lage omzet. Ik moest schrappen en schrappen om de continuïteit te kunnen waarborgen. Om naast anderen ook mezelf te ontlasten, nam ik een aantal belangrijke beslissingen:

- Ik stapte uit het vergoedingensysteem. Hiermee bespaarde ik zo al honderden euro's aan kosten voor de beroepsorganisatie, visitatieplicht en bij- en nascholingsseisen.
- Ik ging niet mee met de ontwikkeling om btw-vrijgesteld te worden op mijn massagetherapiebehandelingen. De eisen hiervoor bleken gelijk te staan aan de eisen voor zorgvergoeding en uit dat systeem wilde ik juist weg.
- Ik had de stap naar huis gezet en ging niet meer op zoek naar een andere externe locatie. Hiermee bespaarde ik huur voor een werkruimte, die ik eigenlijk thuis al in perfect functionele staat had.
- Ik legde alle verzekeringen onder de loep. Ik beëindigde onder andere mijn arbeidsongeschiktheidsverzekering omdat ik in de gelukkige omstandigheden ben dat ik niet hoeft te werken voor de vaste lasten. Hiermee bespaarde ik zo duizenden euro's per jaar. Natuurlijk zitten hier risico's aan, maar die nam ik met lef voor lief.
- Ik stopte met geld en tijd investeren in allerlei netwerkmogelijkheden, die meer leken op halfdode paarden in de stal, dan dartelende knollen in de wei. Ook hiervoor had ik lef nodig, om bewust stil te zetten waar ik daarvoor met hart en ziel en heel veel geld in had gezeten.

Ook privé zorgde ik voor besparingen op uitgaven, zodat ik me steeds vrijer ging voelen om die aandacht, tijd en energie



aan mijn familie te besteden. Het bracht me meer in verbinding met mijn familie die dat nodig had en met mezelf.

Maar hoe ga ik nu verder met deze beslissingen? Draai ik ze terug? Of houd ik ze in stand? Een dip in je werk is een mooi moment om alles opnieuw te bekijken. Eigenlijk zou iedere ondernemer, misschien wel ieder mens, deze winterperiode kunnen aangrijpen om in 'depressie' te gaan, de rommel achter te laten in het verleden en de leerlessen mee te nemen naar de toekomst. Vertaal dit maar even naar: maak in het najaar je jaarplan en daaraan gekoppelde financiële begrotingen voor het volgende kalenderjaar.

De Wet van Parkinson

Een wijze les heb ik meegenomen uit het boek 'De 100 ijzeren wetten voor succes in zaken' van Brian Tracy. Dit boek kreeg ik cadeau van mijn laatste werkgever toen ik startte met ondernemen, met de mededeling: 'Ik hoop dat je dit boek niet nodig hebt'. Dat maakte me natuurlijk extra nieuwsgierig en ik ontdekte door het in 2005 te lezen, dat ik in dit boek juist de meest waardevolle tips vond om mijn onderneming te doen groeien en ontwikkelen.

De Wet van Parkinson betekent: 'De kosten stijgen altijd tot het niveau van het inkomen'. Oftewel: hoe meer je verdient, hoe meer je uitgeeft. De wijze les was dus niet om deze wet te volgen, maar juist te omzeilen.

Dit heeft er in mijn dip voor gezorgd dat ik met mijn praktijk nog steeds winst maakte. Ik was zelfs in staat om die winst te gaan reserveren, zodat ik het kon inzetten als buffer in nog slechtere tijden. Hoe grappig was dat! Ik voelde me steeds vrijer en vrijer en, ondanks de omstandigheden, blijer en blijer.

De Wet van de Emotionele Volwassenheid

Een andere wet waarvan ik nu kan stellen dat ik hem tot in mijn diepste kern toegepast heb, is de Wet van de Emotionele Volwassenheid: 'Leiders blijven bij moeilijkheden, problemen en tegenslagen rustig en beheerst en houden het hoofd koel'.

De tegenslagen hebben mij als mens én als ondernemer sterker gemaakt. Voorheen was van 'rust en beheerst' geen sprake bij mij, nu wel. Sinds ik aan den lijve heb ondervonden dat ik en mijn praktijk kunnen blijven voortbestaan, ook al gaat het niet zo lekker, heeft mij meer zelfvertrouwen gegeven dan ik ooit heb gehad.

Hoe dat zelfvertrouwen dan werkt?

'Zelfvertrouwen is het vermogen onzeker te zijn', is de oneliner die ik zelf heb geschreven en ondertekend. Hoe vaker je in onzekere tijden leert dat je blijft leven, ook al voel je je onzeker, hoe meer zelfvertrouwen er in je rugzak wordt bijgestopt.

Hierdoor weet ik dat het echt wel goed gaat komen met die praktijk van mij. Deze basishouding, die veel meer is dan een mindset, heeft mij steeds meer haar kracht bewezen.

Massage is mijn basis

Massages geven is altijd mijn basis geweest. Ik voel me weer zoals ik me voelde toen ik in 2005 startte met Agaat Massagepraktijk: een nieuwsgierige hardwerkende massagetherapeut in opleiding, die ging onderzoeken of het mogelijk was om haar vaste baan op te geven en voor haar droom te gaan. En dat lukte, binnen elf maanden had ik een volle praktijkagenda.

Negen tot elf maanden is een soort magische periode: de zwangerschap waarin je jouw kindje de voeding geeft die het nodig heeft, de bevalling en de eerste maanden waarin je kunt zien dat je kindje levensvatbaar is. En waarin je kunt zien of jij emotioneel volwassen genoeg bent om dat kindje te verzorgen naar groei en ontwikkeling.

De familieomstandigheden zijn inmiddels afweer een jaar stabiel. En ik ben weer volop in beweging. Dat helpt om mijn praktijk weer de aandacht, tijd en energie te geven die het verdient. Start ik opnieuw? Of kan ik verder op alles wat er al is? Ik laat het je over een tijdje wel weer weten.

Jouw praktijk in beweging

Wil je ook weten hoe jij je praktijk (weer) in beweging brengt? Hoe je de Wet van Parkinson omzeilt en de Wet van de Emotionele Volwassenheid toepast? Uit welke stappen het proces van ondernemen en klanten werven bestaat en hoe jij jezelf persoonlijk en zakelijk verder kunt ontwikkelen?

Schrijf je dan in voor de intensieve tweedaagse workshop 'Je praktijk in beweging' op donderdag 7 en vrijdag 8 maart 2019 bij IVS Opleidingen. Ga ik jou daar ontmoeten?

Reageren

• info@suxeed.nl

Links

• www.ivsopleidingen.nl