



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

# Samenwerken: niet, nuttig of noodzaak?

Al jaren roep ik tegen iedereen die dat horen wil (en ook mensen die dat niet willen horen) dat concurrentie niet bestaat. We zijn allemaal collega's van elkaar en we kunnen ook samenwerken om krachten te bundelen en iets nog mooiers neer te zetten dan het al is. Bijna dagelijks ervaar ik door deze uitspraken weerstanden van andere mensen, maar ook binnenin mezelf. Ik ben ontzettend nieuwsgierig naar de onderliggende aspecten van dit proces en hoop dit helder op een rijtje te krijgen door dit artikel te schrijven.

## DE PRAKTIJK

Marja van der Ende

Soms lijkt een samenwerking heel natuurlijk tot stand te komen en is er totaal geen sprake van weerstand, soms is het een kwestie van aftasten en heel duidelijke afspraken maken. De afgelopen jaren heb ik talloze samenwerkingen geobserveerd, pogingen tot samenwerking meegemaakt, ogenschijnlijk vruchtbare samenwerkingen los mogen laten en succesvolle samenwerkingen mogen voortzetten.

### Wanneer niet?

Uit de observatie van samenwerkingen en vooral diegene die geen succes bleken te zijn, kan ik concluderen dat er een aantal overeenkomstige factoren zichtbaar zijn geworden. Een daarvan is: van elkaar afwijkende onderliggende verlangens. En dan ook: van elkaar niet duidelijk weten wat het verlangen onder de samenwerking is. Wanneer het belang van het product van de samenwerking voor eenieder zodanig van elkaar verschilt en dit is niet helder naar elkaar uitgesproken of op papier gezet, kunnen conflicten ontstaan. Hierdoor heb je verwachtingen van elkaar die de ander niet kan invullen. Wanneer een onderliggend verlangen van iemand niet wordt ingevuld, ontstaat stress.

Een tweede overeenkomstige factor die zichtbaar is geworden, is: elkaar niet goed

aanvullen op het gebied van ontwikkelde vaardigheden. Bij de oprichting van een paramedisch centrum bijvoorbeeld, is het belangrijk dat er niet alleen dromers in het team zitten. Dan blijft het meestal steken op het formuleren van een missie en een visie.

Natuurlijk kunnen deze elementen wel een geweldige bijdrage aan de maatschappij leveren, echter het is ook de bedoeling dat er een sterke financiële draagkracht aanwezig is. Het team heeft dus ook iemand nodig die goed is in het onderzoeken, uitwerken en tussentijds controleren van de financiële kant van de zaak.

Nog een factor die mij de afgelopen tijd helder is geworden, is: proberen mee te liften op het reeds aanwezige succes van de ander. Er ontstaat dan een ongelijkwaardige verhouding tussen de partners. Vaak worden daarbij onzekerheden van elkaar niet direct uitgesproken en ontstaan misverstanden. Tenzij je als partner echt iets te bieden hebt wat de ander niet kan of heeft, zijn dergelijke samenwerkingen meestal gedoemd te mislukken.

### Wanneer nuttig?

Wanneer is het nuttig om een samenwerking aan te gaan? In mijn optiek is het nuttig om een samenwerking aan te gaan, wanneer je samen van één plus één drie of zelfs driehonderd kunt maken. Wanneer er echt sprake is van krachtenbundeling, gelijkwaardig partnerschap, gelijke en heldere belangen, elkaar aanvullende competenties van de partners. Wanneer het toegevoegde waarde heeft voor de maatschappij. Is dit dan de formule voor succesvolle samenwerkingen? Nee, niet volledig... Van alle partijen is energie in allerlei vormen nodig. Energie in de vorm van tijd, inspanning, denkkracht en wellicht ook geld.

Vanaf de start van mijn eigen praktijk ben ik in het klein begonnen met het aanleggen van samenwerkingen door mijn collega-masseurs niet als concurrent te beschouwen maar als collega en sparringspartner. Behandelingen met elkaar uitwisselen zorgt ervoor dat je precies van elkaar weet waarin je je onderscheidt van elkaar. Regelmatig gebeurt het dat ik mensen doorverwijs naar de ander omdat ik een wachtlijst heb of de cliënt met zijn/haar behoefte niet (meer) bij mij als behandelaar of bij mijn behandeling past en wel bij die collega. Ook wanneer je een voor jou alleen te grote opdracht binnensleept voor bijvoorbeeld stoelmassages, is het nuttig om collega's in te huren.

Cliënten aan elkaar doorverwijzen kun je doen op basis van gunning, je kunt er commissie-afspraken over maken of het



zelfs onderling contractueel vastleggen. Doe wat voor alle partijen goed voelt en maak heldere afspraken hierover. Anders verwacht je wellicht van elkaar iets terug terwijl de ander zich daar niet van bewust is. Ik werk in dergelijke samenwerkingen altijd op basis van gunning. Het voelt voor mij het meest prettig wanneer ik vrijgelaten word en ik de ander kan vrijlaten.

Een ander voorbeeld van een nuttig partnership, is het beschikbaar stellen van specifieke door jou opgedane kennis en ervaring in de vorm van cursussen aan een opleidingsinstituut. Zodat de cursisten van dit opleidingsinstituut in contact kunnen komen met deze specifieke kennis. Op deze manier is ook de samenwerking die ik heb met onder andere IVS Opleidingen, ontstaan. Ik voel me daar het meest prettig bij wanneer de regie over de inhoud bij mij ligt en ik aan de andere kant heel duidelijk weet wat er van mij verwacht wordt. Aan welke eisen moet het voldoen? Als ik dat weet, kan ik de vrijheid verbinden aan de regels die er gewoon zijn en ontstaat een soepel verlopende verstandhouding.

### Wanneer noodzaak?

De afgelopen negen jaar, sinds ik voor het eerst als professional in opleiding met de Gezondheid en Welzijn branche in contact kwam, zie ik steeds meer samenwerkingen ontstaan. Ik ben van mening dat samenwerking nu en in de toekomst noodzakelijk is om door (financiële) crisistijden heen te komen. Samen sta je sterker dan alleen. Iedere ondernemer heeft wel op bepaalde competenties zo zijn of haar beperkingen liggen en daarvoor kun je partners inschakelen om beide partijen krachtiger te maken. Uiteindelijk is de eindconsument daar het meest bij gebaat. Uiteindelijk werken wij allemaal aan dezelfde missie: meer gezonde mensen. De ontwikkelingen in de branche laten ook steeds meer een brug zien tussen de reguliere en de aanvullende zorgsector.

Een goed voorbeeld hiervan is het Centraal Zorg Portaal (CZP). Deze netwerkorganisatie is een persoonlijk initiatief van Marion de Wit, counselor in haar eigen praktijk Perspectief Counseling. Het doel van het CZP is zorgprofessionals, zowel regulier als aanvullend, aan elkaar te verbinden om vervolgens samen te gaan werken. Twee keer per jaar wordt een landelijke netwerkbijeenkomst georganiseerd, waar ieder lid die dat wil een workshop of lezing kan aanbieden of een stand kan huren. De leden worden volledig vrij gelaten in het laten ontstaan van netwerkcontacten en daaruit voortkomende samenwerkingen. Een lidmaatschap is het eerste halfjaar gratis, zodat je zelf kunt uitvinden of je bij het portaal aangesloten wilt blijven. Inmiddels heeft het CZP meer dan 2000 leden en de bijeenkomsten worden ook bezocht door bijvoorbeeld (huis)artsen. In het lidmaatschap zit ook een vermelding in een centrale database van therapeuten, waar consumenten in kunnen zoeken naar een geschikte therapeut.

### Conclusie

Ik blijf roepen dat concurrentie niet bestaat. Wanneer het nog steeds, of in sommige gevallen, lijkt alsof de ander een concurrent van je is, onderzoek dit dan eens. Welk aspect in deze verhouding is zo geblokkeerd, dat je niet tot een samenwerking kunt komen? Sta jij er wel voor open, maar de ander niet? Laat het contact dan los. Neem afstand en steek er geen energie meer in. Het signaal dat je hieruit kunt oppikken, is dat je voor je eigen zelfstandigheid kunt kiezen. Je authentieke zelf, je eigen ding neerzetten.

Het grote voordeel van zelfstandig ondernemer zijn, is dat je jouw eigen samenwerkingen kunt kiezen. Voelt een samenwerking prettig voor jou, dan ga je ermee verder. Begint het energie te kosten en kun je er niet meer van genieten? Maak dit dan bespreekbaar, doe de deur dicht als er geen overeenstemming meer bereikt kan worden en sta weer op jezelf.

Succes met het aangaan van vruchtbare samenwerkingen!

### Reageren?

• [info@bms-belangenvereniging.nl](mailto:info@bms-belangenvereniging.nl)

### Link

• [www.centraal-zorgportaal.nl](http://www.centraal-zorgportaal.nl)