

De gevolgen van een keuze

In de vorige editie van de Message schreef ik over de meest genoemde redenen waarom ondernemers binnen vijf jaar na de start van een onderneming weer stoppen. In dit artikel ga ik graag in op de gevolgen van de keuzes waar je als (startend) praktijkhouder voor kunt komen te staan. Welke kanten kan het opgaan en hoe maak je een keuze zo bewust dat je enigszins voorbereid bent op de mogelijke gevolgen ervan.

DE PRAKTIJK

Marja van der Ende

Parttime of fulltime

Veel masseurs starten hun praktijk vanuit een situatie waarin ze nog een vaste baan hebben, meestal in heel ander soort werk. Sommigen blijven het masseren als hobby ernaast doen en sommigen gaan helemaal voor een fulltime praktijk. De keuze is aan jou! Je kunt het zo lang en breed maken als je zelf wilt.

Het hebben van een parttime praktijk heeft zo z'n voordelen. Je blijft betrokken bij de collega's en het bedrijf waar je werkt en kunt daar misschien ook cliënten uithalen. Veel fulltime praktijkhouders kunnen zich nogal 'eenzaam' voelen wanneer ze een praktijk aan huis hebben en alleen maar in contact komen met cliënten. De combinatie van een stuk financiële zekerheid en de start van een eigen praktijk biedt meer vrijheid in het ondernemen. Er is vaak meer financiële ruimte voor het volgen van opleidingen en het investeren in bijvoorbeeld een elektrisch verstelbare behandeltafel of professioneel uitzijnde marketingmiddelen.

Je kunt deze combinatie ook zien als een tijdelijke opstap- en doorgroeimogelijkheid. Zodra je agenda vol genoeg is om de overstap te kunnen maken naar een fulltime praktijk, kun je deze stap redelijk veilig zetten. De fase naar de overstap toe kan echter behoorlijk intensief zijn. Dan kun je aanlopen tegen bijvoorbeeld werkweken van 80 uren om alles voor elkaar te krijgen: vaste baan, studie, praktijkafspraken, oefenen op proefpersonen, administratie opzet-

ten, marketing vormgeven... Ook kan het omschakelen van je werk naar je praktijk behoorlijk wat energie kosten, vooral als je 's morgens naar je werk gaat en 's-middags en 's-avonds afspraken in je praktijk inpland. Een tip hierbij kan zijn om afwisselend hele dagen in te plannen, een dag werken en een dag in je praktijk. Dit moet dan uiteraard wel te regelen zijn met je werkgever.

Bij het woord 'fulltime' denkt men vaak aan een 40-urige werkweek. Bedenk daarbij dat een fulltime werkweek in je eigen praktijk niet 40 uur masseren hoeft te betekenen. De meeste masseurs houden dat niet lang vol. Bovendien is er naast het masseren nog één en ander aan werk te verrichten om die volle agenda te kunnen verkrijgen en continueren. Alles bij elkaar opgeteld kun je werkweken hebben van 40-50 uur, waarvan nog niet de helft de daadwerkelijk declarabele massage-uren inneemt. Mijn ervaring is dat die lange werkweken voor mij absoluut niet als werk aanvoelen. Ik doe wat ik ontzettend leuk vind en krijg er nog voor betaald ook!

Praktijknaam

Het kiezen van een naam voor je praktijk kan de gemoederen flink bezig houden. Gebruik je je eigen naam? Hoe moet dat dan als het echt goed gaat lopen en je wilt uitbreiden met personeel. Heb je die ambitie niet, dan is er niets aan de hand.

Gebruik je een discipline in de naam, bijvoorbeeld 'massagepraktijk', dan kun

Marja van den Ende is 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).



je tegen een vereiste aanpassing aanlopen wanneer je je bij een beroepsorganisatie gaat aansluiten, zoals de BATC. Bij mij is het ooit begonnen met de naam 'Agaat Massagepraktijk'. Toen ik me aansloot bij de BATC en ik mij naar buiten toe ging profileren als natuurgeneeskundig therapeut met meer dan alleen massage in het pakket, werd het tijd om deze discipline uit mijn praktijknaam te halen. Dit betekent wel dat je je marketingmiddelen moet aanpassen, dit kan een bepaald kostenplaatje met zich meebrengen.

Nu is het 'Agaat Therapiepraktijk'. De naam Agaat heb ik ooit gekozen omdat ik in de straat met de naam Agaat gevestigd ben en de edelsteen agaat bekend staat om de kalmerende en ontspannende werking ervan. De symboliek hiervan zag ik als representatief voor mijn behandelingen. Gaandeweg liep ik echter tegen een aantal zaken aan waaruit ik concludeerde dat de naam Agaat en de symboliek erachter 'uitgewerkt' is. Veel mensen denken dat ik Agaat heet (terwijl die meisjesnaam volgens mij echt met een 'h' erachter geschreven wordt). Dit is een consequentie die ik van tevoren echt niet bedacht had. Om die reden onderneem ik op het moment van schrijven van dit artikel de nodige activiteiten om mijn praktijknaam te veranderen in 'Elements Therapie'. Dit voelt voor mij nu veel beter en met het bijkomende kostenplaatje kan ik leven.

Een aantal tips voor jullie: denk bewust na over je praktijknaam. Probeer te voorzien

welke consequenties een naam kan hebben. Vraag aan verschillende mensen hoe de naam op hen overkomt. En ook al doe je dit voorwerk, dan nog kan het heel anders lopen dan je voorzien had. Stel jezelf ervoor open om te experimenteren. En besef dat elke keuze ook een financiële consequentie met zich meebrengt. Het beste criterium waarmee je kunt aftoetsen of je praktijknaam 'de juiste' is, is het antwoord op de vraag: 'Trek ik ermee op dit moment de cliënten aan die bij mij passen?'

Huisstijl

Als je dan een ogenschijnlijk juiste praktijknaam hebt gekozen, dan hoort daar ook een bijpassende huisstijl bij. Welke kleur en vorm ga je gebruiken? Ga je een logo gebruiken en welke symbolen komen daarin? Elke kleur, elke vorm en elk symbool heeft een bepaald effect op mensen, zowel positief als negatief. De keuze voor een kleur, vorm of symbool leidt uiteindelijk tot het aantrekken van cliënten die zich hier prettig bij voelen. Een advies: zorg in ieder geval voor eenheid in al je uitingen. Kies je voor een kleur, laat deze kleur dan overal in terugkomen. Kies je voor een vorm, speel met die vorm in je promotiemiddelen. Gebruik je symbolen in een logo, onderzoek dan eerst of deze symbolen niet anders geïnterpreteerd kunnen worden dan hoe jij ze bedoelt. Denk aan de swastika (hakenkruis). De herinnering aan de Tweede Wereldoorlog heeft dit heilige symbool uit het hindoeïsme in een heel ander daglicht geplaatst. De perfectionist in mij kan nogal

eens doorschieten in een gemaakte keuze. De driehoek in mijn logo heeft geleid tot het vervaardigen van driehoekige visitekaartjes en brochures, hetgeen behoorlijk veel uurtjes achter de computer, printer en papiersnijmachine heeft gekost. Om maar te zwijgen van de rekeningen van de drukker vanaf het moment dat ik dit werk ging uitbesteden. Je hoort mij niet klagen, hoor! Aan de andere kant heeft deze keuze geleid tot veel positieve reacties: het valt op, mensen zien mijn gedrevenheid erin terug, ze onthouden dat en het leidt tot een volle agenda in mijn praktijk.

Je ziet dat er bij elke keuze zowel een positieve en een negatieve kant aan verbonden kan zijn. Ergens in het midden ligt de balans. Deze balans elke keer weer ontdekken, dat is voor mij het ondernemerschap. Geniet van het onderzoeken, het maken van de keuze en de gevolgen die je vervolgens in de realiteit gaat terugzien. Geniet van de positieve gevolgen en geniet vooral van de leermomenten die je uit de negatieve gevolgen haalt! Bij het schrijven van dit artikel merk ik dat er in de afgelopen jaren behoorlijk veel keuzes zijn geweest die ik heb gemaakt en die bepaalde gevolgen hebben gehad. En bovenal: herkenbaar zijn bij en overeenkomstig zijn met die van andere startende praktijkhouders. Ik zou er een boek over vol kunnen schrijven. Ik denk dat er in ieder geval een volgend artikel over komt. Wordt vervolgd dus.

Reageren?

marja@bms-belangenvereniging.nl

