

Elements Training

Ondernemer masseert lichaam en geest

Na tien jaar bedrijfsleven raakte Marja van der Ende pas echt in haar element toen ze in 2005 zelfstandig ondernemer werd. En nu is de 's-Gravensandse helemaal los. Vanaf 1 januari 2008 wijst ze startende ondernemers niet alleen op op valkuilen, maar vooral op kansen.

Van ontspanning je beroep maken.' Dat leek Marja van der Ende, van huis uit marketeer, niet zo'n slechte gedachte toen ze enkele jaren geleden op vakantie in Turkije een massage onderging. Ze haalde haar diploma's op dit terrein, benutte de kennis die ze had opgedaan in het bedrijfsleven en startte haar eigen bedrijf aan huis: Afaat Therapiepraktijk. Ze gaat uit van natuurgerichte therapieën, met veel aandacht voor energiestromen, voeding en de psyche achter ziekmakende gedragspatronen.

Die invalshoek is uit het leven gegrepen, want Van der Ende weet uit eigen ervaring wat obstakels met een mens kunnen doen. 'Ik heb na de hotelschool en enkele marketingopleidingen in commerciële functies gewerkt bij een PR-bureau, bij een uitzendbureau en bij een IT-bedrijf. Ik heb twee keer een burn-out of bijna burn-out gehad en was het zat om te vergaderen en vervolgens geen stappen vooruit te kunnen maken. Ik wilde dus iets voor mezelf.'

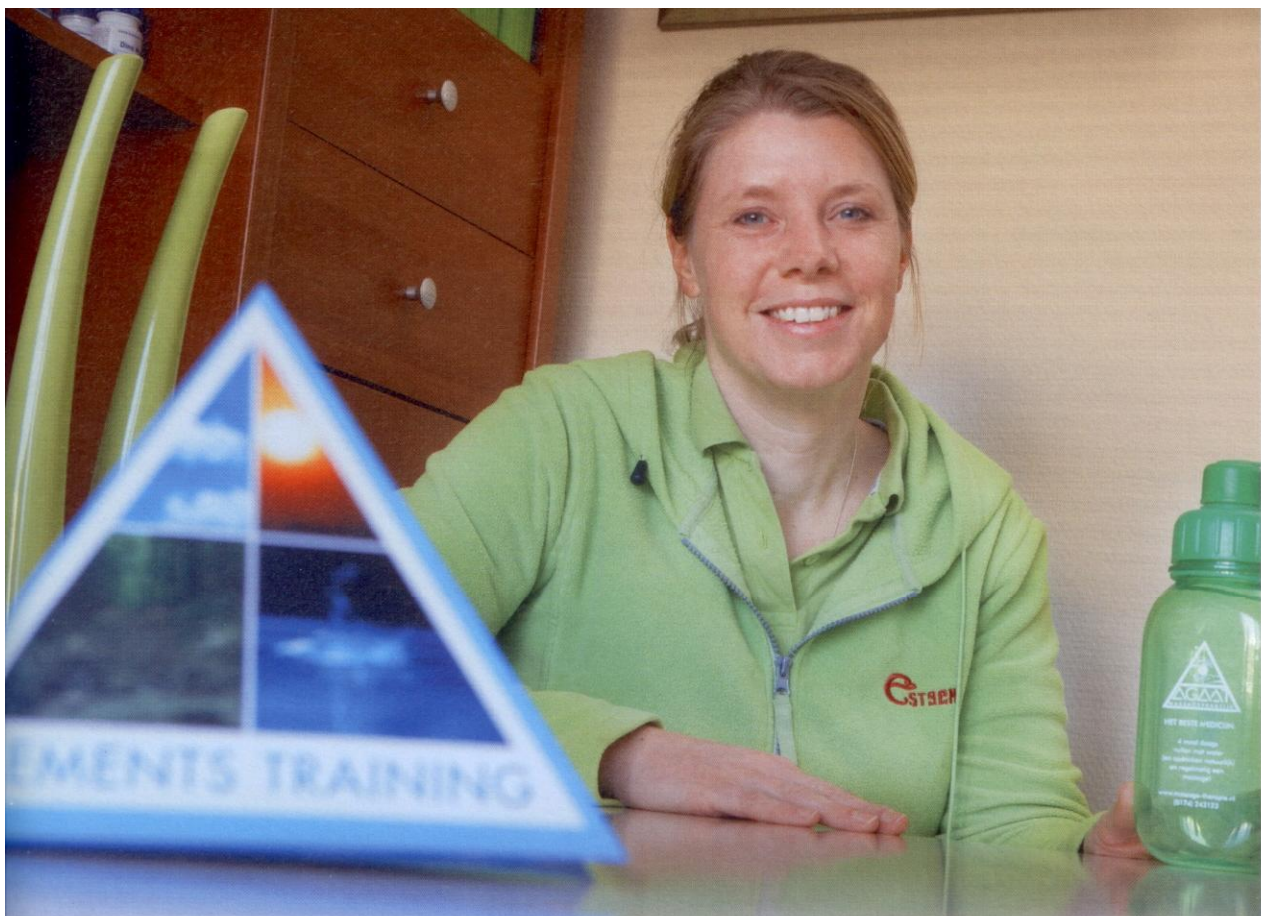
Het ondernemerschap werkt bevrijdend. Afaat Therapiepraktijk loopt goed ('ik doe niet meer aan acquisitie en heb een wachtlijst'), ze studeert ('orthomoleculaire geneeskunde'), ze verricht onderzoek (de invloed van massage op kinderen met ADHD) én ze is per 1 januari 2008 een tweede bedrijf gestart: Elements Training, dat zich vooral richt op startende ondernemers. Het werkterrein klink

veelomvattend en onrustig, maar volgens de 's-Gravensandse komen er alleen dingen op je weg die je zelf aantrekt. En workshops voor beginnende ondernemers verzorgen is min of meer een logische stap.

CONCRETE VOORBEELDEN

Van der Ende: 'Ik weet uit eigen ervaring waar je als ondernemer in je eerste jaar allemaal mee worstelt. Met mijn marketing- en PR-achtergrond heb ik twee workshops van zes uur ontwikkeld waarin ik de informatie uit dikke boekwerken van de Kamer van Koophandel, de Belastingdienst en marketingopleidingen met concrete voorbeelden duidelijk maak. In eerste instantie richtte ik me op zorgverleners die voor zichzelf wilden beginnen, maar nu geef ik workshops voor alle ondernemers. Ik vertel wat me geld en energie heeft gekost en wat me geld en energie heeft opgeleverd, maar ik maak ook gewoon rekensommen over de winst en vereenvoudig de zaken. Je kunt je als startende ondernemer bijvoorbeeld wel gaan verdiepen in alle verschillende rechtsvormen, maar als je klein vanuit je eigen huis wilt beginnen, is dat verspilde energie.'

Wel wijst ze de ondernemers op belangrijke vragen: Hoe formuleer ik een concrete doelgroep, hoe onderscheid ik me, hoe ga ik om met onzekerheden?



‘Ik heb in mijn eerste jaar fouten gemaakt. Ook ik ben uit onzekerheid begonnen met een te laag tarief en daarmee creëer je een bepaalde uitstraling. Terwijl je juist moet uitstralen dat je het waard bent om een bepaald tarief te vragen. Bovendien bestaat concurrentie niet. Neem massage: ik heb ooit voor mezelf met behulp van de gezondheidspeiling van de GGD onderzocht dat 60 procent van de Westlanders lichamelijke klachten heeft; bij 20 procent van de klachten gaat het om de nek en schouder. Het zal er ongetwijfeld mee te maken hebben dat Westlanders harde werkers zijn die niet zeuren, maar op een gegeven moment ontstaan blokkades. Voor de beroepsgroep van therapeuten betekent het dat er meer cliënten zijn dan de Westlandse therapeuten aankunnen. Je kunt dus maar beter samenwerken en dat doe ik ook: als mensen op mijn wachtlijst dreigen te komen, geef ik eerst de naam van een collega.’

Ze profileert zich als een ondernemer met ‘een gezonde dosis nuchterheid en een vleugje zweverigheid’. Dat blijkt ook wel uit haar aanbod: zo verzorgt ze soms stoelmassages voor bedrijven (‘maar daarvoor huur ik

soms ook andere mensen in, stoelmassage is een standaardbehandeling’), maar ook op maat gesneden ayurvedische massages en voetreflexmassages. En ze vindt het een uitdaging steeds bij te leren. Welke nieuwe technieken zijn er? Welke processen vinden er plaats in het lichaam? ‘Als ondernemer heb ik alle belemmeringen losgelaten. Het mooie van het ondernemerschap is dat je alles zelf in de hand hebt. Dat betekent dat ik, omdat ik lesgeven ontzettend leuk vind, soms minder uren in mijn andere bedrijf kan maken. Vol is vol. Ik kan zelf bepalen waar en wanneer mijn energie stroomt.’

Vanaf 1 januari gaat er dus nieuwe energie zitten in haar bedrijf Elements Training. En hoe verwerk je de elementen (aarde, vuur, lucht en water) dan in de dagelijkse praktijk? Van der Ende: ‘Ik probeer mensen terug op aarde te brengen, onder meer door ze te wijzen op het belang van veel water drinken. Bovendien moet je je laten meevoeren met de stroom: ‘go with the flow’. Verder breng ik mijn cursussen met passie, dus vuur. En het element ‘lucht’ betrek ik erbij doordat ik dynamisch bezig ben op diverse fronten.’