



Interview met

Marja van der Ende

Marja van der Ende heeft een eigen natuurgeneeskundige praktijk in 's-Gravenzande. Daarnaast is zij trainer en coach vanuit haar eigen bedrijf Elements Training. In haar trainingen geeft ze startende therapeuten inzicht in hoe het beste een praktijk op te richten. Therapeuten die al lang een praktijk hebben, kunnen bij haar leren hoe zij die praktijk kunnen laten opbloeien. Op een mooie zonnige ochtend stap ik in de auto om een gesprek te hebben met Marja.

Wat is jouw achtergrond?

Ongeveer 10 jaar lang heb ik in het bedrijfsleven in marketing functies gewerkt. Toen ik een keer een burn-out had, kwam ik voor het eerst in aanraking met alternatieve geneeswijzen. Ik heb daarna toch nog zo'n 6 jaar in de IT branche gewerkt. Ik had daar mijn eigen toko binnen het bedrijf opgebouwd. Dit was de proeftuin voor de praktijk die ik later begonnen ben. Op vakantie in Turkije lag ik op de massagetafel. Dat was het moment waarop ik me realiseerde dat ik hier iets mee wilde doen. Ik ben eerst een cursus sportmassage gaan doen gevolgd door massage therapie. Daarna ben ik doorgestroomd naar de orthomoleculaire opleiding bij Ortho Linea.

Waarom ben je naast je praktijk ook nog gaan coachen?

In 2005 heb ik een eigen praktijk opgericht. Gaandeweg kreeg ik vragen van cliënten die niet met alleen de natuurgeneeskunde beantwoord konden worden. Ik ben toen Essential coaching erbij gaan

doen. Ik heb geleerd te werken met het Eneagram. Je gaat kijken welk gedrags-type iemand vertoont. Gedrag is maar gedrag. Het gedrag wordt losgekoppeld van de essentie van iemand. Daar zijn bepaalde oefeningen bij waarbij je een aantal dingen tegelijk doet. Je kunt dan de drie breinen stimuleren om met elkaar samen te werken. Het fysieke, het mentale en het emotionele brein. Ik ben ook in diezelfde periode bij Marinus Knoope in de leer geweest. Hij heeft de creatie spiraal beschreven. Ik heb bij hem de opleiding tot creatie coach gedaan. Dan leer je te werken met het boek de Ontknooping. Die twee opleidingen samen werkt erg goed. De Ontknooping is vooral het stuk emotie. Leren je innerlijke navigatiesysteem te vinden en daarnaar te luisteren. Dus niet linksaf gaan als je rechtsaf moet. Je leert met die emoties te spelen zodat je ze kunt omzetten in kracht. Dat heeft mijn eigen leven heel erg verrijkt het afgelopen jaar. Nu vind ik het fijn om die kennis door te geven. Als er nu iemand binnenkomt met een fysieke klacht, dan ga ik er meteen fysiek, mentaal en emotioneel mee aan de slag.

Je geeft ook trainingen. Voor wie zijn die bestemd?

Ik geef trainingen aan mensen die een eigen praktijk willen starten of mensen die al een eigen praktijk hebben maar bijvoorbeeld het aantal cliënten zien teruglopen. Er zijn zoveel collega's die ontzettend goed zijn in hun vak maar net op dat stukje praktijkvoering iets missen. Ik kan ze in een vrij kort traject de kennis en vaardigheden meegeven. Op dag 1 leren ze alles over praktijkvoering en op de tweede dag geef ik ze het stukje marketing en PR mee.

Tegen welke problemen lopen starters vaak op?

Ik zie heel veel overeenkomsten in de eerste fase van het starten van een praktijk. De belangrijkste is dat men geen idee heeft hoe het in z'n werk gaat. Men gaat informatie vergaren en komt bij de Kamer van Koophandel en de Belastingdienst. Ze krijgen een enorme berg informatie mee. Dan weten ze net niet het belangrijkste eruit te halen. Gaandeweg de eerste

twee jaar volgt alles vanzelf, maar er zijn in die periode heel veel mensen die afhaken omdat het zoveel lijkt. Door

dat in één dag samen te vatten en te zeggen dit is echt belangrijk en al het andere kun je er gewoon bijhouden als achtergrondinformatie, geef je mensen een bepaalde richting waardoor ze een overzicht krijgen. Ik doe daarnaast een stuk coaching. Heel veel starters lopen tegen blokkades op in hun gevoel. Vragen zoals ben ik wel een goede ondernemer? Wat betekent dat nou? Wat voor eigenschappen heb ik nodig? Ik help hen zichzelf als ondernemer te zien, zodat ze zich professioneel kunnen profileren. Als je jezelf serieus neemt, trek je ook serieuze klanten aan die eigen verantwoording voor hun gezondheid willen nemen.

Aanvullend geef ik marketing en PR. Veel therapeuten denken dat het gaat om het visitekaartje en eventueel een folder. In plaats van eerst voordelen over wat voor boodschap wil je uitdragen. Wat wil je uitstralen? Dat heet positionering. Ga eerst je verhaal bedenken. Ga keuzes maken in doelgroepen. Als je op iedereen gaat richten schiet je losse flodders die niet aankomen of bij de verkeerde. Daarna ga je pas aan middelen denken. Je gaat kiezen welke middelen geschikt zijn voor jouw doelgroep. Wat leest je doelgroep. Waar kun je je doelgroep bereiken. Ook in de marketingtraining doe ik een deel coaching. Ik heb een nieuwe marketing training ontwikkeld over netwerken waarin we gaan werken aan de blokkades die mensen hebben tegen netwerken.

Wat kun je doen om de praktijk weer een nieuwe boost te geven?

Allereerst is het belangrijk om bekend te staan als expert op je vakgebied. Ik word op dit moment als expert gezien op het gebied van marketing voor de therapeut. Het is dus belangrijk je te

onderscheiden. Dat onderscheidend vermogen wordt onderdeel van je boodschap. Het is één van de elementen van je positionering. Een tip zou kunnen zijn om je te gaan specialiseren in een bepaalde aandoening.

Daarnaast is het erg belangrijk om niet op één paard te wedden. Ontplooide meerdere activiteiten. Er zijn veel collega's die zowel in hun praktijk behandelingen geven, als workshops geven. Ga dat doen. Dat zorgt voor de continuïteit van je onderneming.

Ik heb op dit moment drie bedrijfsactiviteiten die elk een eigen logo hebben. Ik heb bewust bepaalde doelgroepen gekozen. Ik heb per activiteit bewust onderscheid gemaakt in uitstraling. Ik heb Agaath Therapiepraktijk. Dat wordt binnenkort Elements Therapie omdat het beter aansluit bij wat ik doe. Ik had al Elements Training en recentelijk heb ik Elements Coaching opgericht. Deze coaching is gericht op het bedrijfsleven. Het zijn drie verschillende takken van sport.

Alles wat ik tot nu toe heb bereikt komt door netwerken. Ik heb overal zaadjes geplant. Daarna heb ik veel inspanning geleverd om ze water te geven zodat ze tot wasdom kunnen komen.

VitOrtho heeft jou uitgenodigd een workshop te geven voor onze relaties. Kun je aangeven waar hij over zal gaan?

Eigenlijk zoals ik bij de vorige vraag heb uitgelegd. Deze workshop is bestemd voor therapeuten die wegen zoeken om hun praktijk een nieuwe impuls te geven.

Allereerst zal ik een stukje informatie geven over marketing met als belangrijkste peiler het positioneren. Daarna volgt een interactief deel waarbij aandacht wordt besteed aan de moeilijkheden waar men tegenaan loopt in de praktijk. Vervolgens zullen we veel aandacht besteden aan netwerken. We gaan tijdens de workshop ook daadwerkelijk het netwerken oefenen, waarbij ik goed observeer en waar nodig mensen coach.

Stevia

Al geruime tijd ligt er bij de Europese Commissie een verzoek om het gebruik van stevia als zoetstof toe te staan in de Europese Unie.

De EFSA is het adviserend orgaan van de EU dat wetenschappelijk onderbouwde adviezen uitbrengt over voedselveiligheid. In april van dit jaar heeft zij steviol glycosides (de zoete bestanddelen van stevia) beoordeeld en veilig¹ bevonden. Het is nu aan de Europese Commissie om dit advies al dan niet over te nemen. In de meeste gevallen volgt de EC het advies van de EFSA. De verwachting is daarom dat de EC in 2011 goedkeuring geeft voor het gebruik van stevia als zoetstof.

Stevia (*Stevia rebaudiana*) is een plant die van oorsprong uit subtropisch en tropisch Zuid- en Centraal-Amerika komt. Steviol glycosides zijn zoetstoffen die geëxtraheerd worden van de bladeren van stevia. Stevia is 40 tot 300 keer zo zoet als de ons bekende sucrose. Stevia bevat nauwelijks calorieën en tast de tanden niet aan.

Door de opkomst van ziekten als overgewicht en diabetes is er gezocht naar alternatieven met een lage calorische waarde en producten die geen invloed hebben op de bloedsuikerspiegel. Zoetstoffen werden geïntroduceerd en zijn niet meer weg te denken in de voedingsmiddelenindustrie. Stevia is een natuurlijke zoetstof die niet omstreden is, zoals wel het geval is bij het wijd en zijd gebruikte aspartaam. Stevia is dan ook een gezond en natuurlijk alternatief voor suiker. VitOrtho zal de ontwikkelingen omtrent stevia goed in de gaten houden en als de wetgeving dit toestaat een selectie maken van de NOW producten die stevia bevatten en die aan ons assortiment toevoegen.

¹ <http://www.efsa.europa.eu/en/press/news/ans100414.htm> accessed: 06-07-2010