



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

Preventie als aanbod in je praktijk

'Gezonder personeel levert miljarden op', dat was de kop van een artikel dat op 10 oktober in de Telegraaf heeft gestaan. Natuurlijk is dit niets nieuws, het is nu alleen doorgerekend door een adviesbureau in opdracht van het Ministerie van Sociale Zaken. Wat kunnen wij daar als masseurs en massage-therapeuten mee en waarom zouden we hier actie op ondernemen? Hieronder de beschrijving van een aantal ontwikkelingen in de gezondheid- en welzijnsector en tips voor je eigen praktijk.

DE PRAKTIJK

Marja van der Ende

Eind september 2012 is door een aantal grote partijen in de zorg (waaronder de GGD, GGZ, Zorgverzekeringen Nederland en de Landelijke Huisartsen Vereniging) de 'Agenda voor de zorg' aangeboden aan de politiek en samenleving van het zorgveld. In dit document zijn negen punten terug te vinden waarmee bij

doorvoering ervan in de zorg, de betrokken instanties het mogelijk achten te komen tot een verantwoorde verhouding tussen kwaliteit en de omvang van de zorguitgaven. "Zo blijft het mogelijk om de toegang tot kwalitatief goede zorg voor iedereen in Nederland ook in de toekomst te garanderen".

Vooraf de eerste twee punten op deze agenda⁽¹⁾ hebben raakvlakken met een preventief gezondheidsbeleid:

- Nadruk op gezondheid en gedrag en kwaliteit van leven: "De zorgpartijen willen meer nadruk op gezondheid en gedrag in plaats van op ziekte en zorg en de kwaliteit van leven verhogen. Hierdoor zal ook het perspectief over goede zorg in de laatste levensfase veranderen."
- Zelfmanagement en eigen regie patiënt/cliënt: "De zorgpartijen willen dat patiënten/cliënten die daartoe in staat zijn, meer zorg zelf kunnen regelen in de eigen omgeving. Dit kan door meer nadruk op zelfmanagement en eigen regie van de patiënt/cliënt."

Dit lijkt op een aanzet tot het keren van het tij, van curatief naar preventief. Betekent dit meer ruimte en vrijheid voor professionals zoals wij, die al jaren gewend zijn zo te denken en te werken?

Ontwikkelingen bij zorgverzekeringen

Het afgelopen jaar is eens te meer gebleken hoe afhankelijk je bent van beslissingen van zorgverzekeraars, juist wanneer je in je praktijk alleen mensen aantrekt die de behandelingen vergoed krijgen. Wanneer een grote zorgverzekeraar een paar dagen voor kerst besluit om alle bij de BATC aangesloten therapeuten uit de zorggids te schrappen, vanwege het feit dat BATC therapeuten met vele disciplines holistisch werken onder de noemer Natuurgeneeskundig consult, ontdek je hoe belangrijk het is om niet op één paard te wedden. Dit gebeurde eind 2011. De vergoedingen bij de VGZ-groep vielen weg en veel collega's hadden moeite het hoofd boven water te houden of moesten hun praktijk sluiten.

Om te voorkomen dat je in je praktijk nog langer afhankelijk bent van het inkomen uit die ene geldstroom, kun je het bedrijfsleven ook als mogelijke opdrachtgever zien en zo op meer paarden wedden. Dit zorgt voor een verdeling van de inkomsten. Wanneer er een inkomensstroom wegvalt, kun je uit de andere nog wel inkomen halen. Mogelijkheden, naast het bedrijfsleven, zijn (semi-)overheidsinstellingen en ook particulieren die de behandelingen uit eigen zak betalen.

Tijdens een bijeenkomst eind oktober, georganiseerd door Zorgverzekeraar Achmea en de Kamer van Koophandel, leerde ik dat het in de toekomst steeds belangrijker wordt om behandelprogramma's, zoals preventieprogramma's, zo duidelijk, concreet en zakelijk mogelijk aan de diverse partijen die vergoedingen kunnen verstrekken, aan te bieden. Op dit moment wordt nog 90% van de aangeboden preventieprogramma's afgewezen omdat ze niet voldoende relevant op de situatie, niet voldoende effectief en niet met aantoonbaar resultaat aangeboden worden. Dit vraagt om het ontwikkelen van ondernemers- en communicatievaardigheden bij de ontwikkelaar/aanbieder.

Ontwikkelingen bij de BATC

De BATC heeft het afgelopen jaar niet stilgezeten⁽²⁾. Door één van de aangesloten therapeuten is een zaak aangespannen tegen de door de VGZ aangewezen koepelorganisatie. Hieruit is de SBNT ontstaan, de Stichting Belangenbehartiging van Natuurgeneeskundige Therapeuten. De zaak loopt op het moment van schrijven nog.

Daarnaast heeft de BATC de werkgroep BATC Preventief opgericht. Eén van de doelen van deze werkgroep is de vertaling te maken van de vijf natuurgerichte principes (Energie, Prikkeloverdracht, Drainage, Voeding, Levenskunst) naar preventieve

gezondheid en deze visie te verspreiden onder het grote publiek, uiteindelijk naar de eindconsument. De eerste stap is op 15 oktober gezet door de start van een cursus BATC Preventief Voorlichter. De eerste dertig geïnteresseerde therapeuten zijn getraind in het geven van voorlichting over de vijf principes in het kader van preventieve gezondheid.

En het houdt daarmee nog niet op voor de BATC. De afgelopen maanden is hard gewerkt aan een samenwerking met de reguliere gezondheidszorg, BATC heeft intussen als enige natuurgerichte beroepsorganisatie een brug geslagen tussen reguliere en alternatieve zorg in Nederland. Deze unieke samenwerking zal komend jaar stap voor stap op landelijke schaal worden uitgebreid.

Goed nieuws dus voor de bij de BATC aangesloten massagetherapeuten en diegenen die overwegen zich aan te sluiten. Mijns inziens is het doel van een beroepsorganisatie de behangen van de aangesloten therapeuten te behartigen onder het grote publiek, niet uitsluitend door vergoedingen bij zorgverzekeraars te regelen, maar ook zoals de BMS dit bijvoorbeeld doet door zichtbaar te worden op publieksgerichte evenementen met het BMS Massageteam. De BATC heeft dit jaar met de ondernomen activiteiten laten zien dat zij nu meer dan ooit in staat is te reageren op de ontwikkelingen in de zorg en de voorlopersrol volledig op zich heeft genomen om de eigenheid van de natuurgerichte therapeut te waarborgen.

Preventie als dienst in je aanbod

Terug naar het onderwerp 'Preventie'. Naast massagetherapie als manier om lichamelijke en geestelijke klachten te verhelpen, kunnen de afzonderlijke massages en de combinatie ervan natuurlijk prima ingezet worden om klachten te voorkomen en gezond te blijven. Veel collega's bieden massage als onderhoudsbehandelingen aan in hun praktijk. Deze mogen echter nu niet gedeclareerd worden bij de zorgverzekering omdat de vergoedingen gericht zijn op therapie (curatief). De eis is daarbij dat de massages daadwerkelijk een therapeutische indicatie hebben en de masseur handelt naar de eisen die aan een therapeut gesteld worden.

Wanneer we in mogelijkheden gaan denken, zijn er nog genoeg doelgroepen te vinden waar preventieve massages aangeboden kunnen worden. Verdiep je eens in de problematiek die op het gebied van gezondheid heerst onder bijvoorbeeld personeel in de zorg of in het onderwijs, of het grote aantal mensen dat een burn-out heeft (14% van de werknemers volgens cijfers

over 2011⁽³⁾). Ook voor hen zijn budgetten beschikbaar waaruit geput kan worden om de behandelingen die je geeft, vergoed te krijgen.

Het bedrijfsleven benaderen

Het benaderen van het bedrijfsleven vraagt om een andere aanpak dan het benaderen van particulieren. Er wordt als het ware een andere 'taal' gesproken, met een andere woordenschat gepraat. Voor het binnenhalen van opdrachten in het bedrijfsleven is het in eerste instantie belangrijk dat je deze taal leert spreken. Hiervoor is het nuttig om eerst onderzoek te doen. Eerst vragen stellen, luisteren naar de antwoorden en naar de specifieke woorden die men spreekt. Vervolgens kun je de diensten die je te bieden hebt, vertalen naar de taal die in het bedrijfsleven gesproken wordt.

Wanneer je overheidsinstellingen gaat benaderen, zul je weer een andere taal moeten spreken. Bij bedrijven wordt gesproken over 'kostenbesparing', bij de overheid over 'bezuinigingen'. Het succes van een offertegesprek kan dus afhankelijk zijn van een paar woorden. Door je te verplaatsen in de belevingswereld van de ander, krijg je sneller verbinding dan wanneer je praat in je eigen taal en vakjargon.

Conclusie

Conclusie van dit verhaal kan zijn: er ligt nog een heleboel werk op ons te wachten en er is nog een heleboel werk te verrichten om andere doelgroepen te bereiken. Mijn advies daarbij is: kijk eerst welke contacten je zelf in je eigen rugzak hebt zitten en ga onderzoeken of je hier klanten uit kunt halen door vooral veel vragen te gaan stellen. Om te ontdekken of er een problematiek heerst, waar jij een passende oplossing voor hebt, zul je 'zaadjes' moeten planten en deze water blijven geven, zodat ze kunnen uitgroeien tot sterke planten. Ik wens je daarbij veel SuXes!

Reageren?

• info@bms-belangenvereniging.nl

Links

• www.batc.nl
• www.sbnt.nl

Bronnen

- 1) De Agenda voor de Zorg - Samenwerkende partijen: ActiZ, CSO, GGD Nederland, KNMG, LVH, LVG, NFU, NPCF, NVZ, OMS, VGN, V&VN, ZN
- 2) Nieuwberichten, uitnodigingen en aanwezigheid bijeenkomst BATC Preventief, nieuwsbrief september 2012
- 3) Stichting Burn-out (www.burnout.nl)