



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).

Bewuster financieel plannen

In je eigen praktijk kun je de winterperiode zien als een periode van bezinning. Evaluatie van het afgelopen jaar en nieuwe keuzes maken voor het nieuwe jaar dat eraan komt. Hoe is 2013 voor jou geweest? Ben je tevreden over je omzet, kostenplaatje en winst? Welke persoonlijke doelstellingen heb je wel of niet bereikt? Hoe wil je verder?

DE PRAKTIJK

Marja van den Ende

Bij de term 'financiële planning' schieten bij negen van de tien masseurs meestal de nekharen overeind. "Ik wil gewoon lekker masseren, de boekhouding heb ik uitbesteed!" Toch bedoel ik met dit onderwerp iets anders. Het maken van je financiële plannen lijkt meer op fantaseren en die fantasie vertalen naar bedragen en aantallen. Het visualiseren van jouw toekomstbeeld is een taak die je het beste zelf kunt uitvoeren, het is immers jouw praktijk en jouw toekomst. Hoe werkt dat dan? En hoe doe jij dat zonder dat het je weerstand geeft?

Stap 1: Het 'waarom' achter je financiële uitgaven

De eerste stap bestaat uit het ontdekken en formuleren van jouw 'waarom' achter je bestedingspatroon om zo tot berekening van het inkomen uit je praktijk te komen. Welke persoonlijke behoeften wil jij ingevuld krijgen door middel van de praktijk die je hebt? Waarom heb jij een eigen praktijk? Eerst ga je de diepte in om daarna de middelen met benodigde financiën te kunnen uitrekenen.

Een voorbeeld van een persoonlijke behoefte is 'gezien worden'. De locatie en ruimte van je eigen praktijk en de marketingmiddelen die je gebruikt om je werk te promoten, zijn middelen om gezien te worden en je naamsbekendheid te vergroten. Is 'schoonheid' een van jouw

persoonlijke behoeften, oftewel: moeten de middelen waarmee jij jezelf laat zien er ook nog mooi en perfect uitzien, dan brengt dat een ander kostenplaatje met zich mee dan wanneer je een standaard visitekaartje bij Vistaprint zou bestellen.

Andere voorbeelden van behoeften die een rol kunnen spelen in je praktijk zijn: zekerheid, waardering, spel, verbinding, ondersteuning, harmonie, controle, bijdragen, van betekenis zijn, liefde, erkenning, vrijheid, prestatie, vooruitgang, gehoord worden, voeding, ontwikkeling. Stuk voor stuk basisbehoeften die ieder mens heeft, waar je zonder oordeel als mens gewoon naar verlangt. Iedere (financiële) investering of kostenpost is bedoeld om een of meer onderliggende persoonlijke behoeften voor jou in te vullen. Het middel waar je het geld aan uitgeeft, is een strategie die succesvol kan zijn om je eigen wensen in vervulling te laten gaan maar soms niet meer. In de winterperiode kun je jouw bestedingspatroon onder de loep leggen om te onderzoeken of hetgeen je uitgeeft, nog wel tot een bevredigende invulling van je behoefte leidt.

Een voorbeeld ter illustratie: in de loop van mijn ondernemersleven (nu negen jaar), heb ik steeds wanneer ik een nieuw idee in mijn hoofd kreeg, een of meer woorden die daarbij passen vastgelegd

Opmerkelijke verhalen

Een olympische medaille is de ultieme droom van iedere sporter. Maar is die beloning jaren later nog steeds zo waardevol? Of zijn de herinneringen aan de gebeurtenissen van toen veel belangrijker geworden?



In aanloop naar de Winterspelen van Sotsji gingen de journalisten Gerard den Elt en Mariëlle Verstegen samen met fotograaf Marcel Krijger in gesprek met de helden van weleer. Het leverde niet alleen 43 opmerkelijke verhalen op, maar ook beeldmateriaal dat nog niet eerder is gepubliceerd.

Tot aan de Winterspelen van Sotsji in 2014 wonnen 43 Nederlandse topsporters een of meerdere olympische medailles. Kees Broekman was in 1952 de eerste Nederlander op een olympisch podium. Het is straks vijftig jaar geleden dat Sjoukje Dijkstra de eerste gouden medaille voor Nederland won op de Olympische Winterspelen van Innsbruck. Ze kregen een hele reeks prominente opvolgers.

Type	Paperback
Auteur(s)	G. den Elt, M. Verstegen, M. Krijger
Uitgever	Sponsored Media BV
ISBN	9789082154603
Pagina's	196
Prijs	€ 25,00

als domeinnaam. Inmiddels heb ik 65 domeinnamen geregistreerd staan, die ik wel doorgelinkt heb naar ieder een eigen pagina of gedeelte op mijn website, maar (nog) niet allemaal actief gebruik in communicatieuitingen. Elke domeinnaamregistratie kost mij een klein bedrag per jaar. Elk jaar opnieuw kijk ik welke domeinnamen ik nog wil behouden en waar ik actief iets mee wil gaan doen. Van de andere domeinnamen beëindig ik de registratie. Deze manier van werken geeft mij de vrijheid om ieder idee een kans van slagen te geven en het heeft effect op mijn uitgaven. Elk jaar kies ik op gevoel voor voortgang of beëindiging.

In de afgelopen jaren ben ik meer en meer een hardnekkig en lastig te doorbreken patroon in mijn activiteiten en daaraan gekoppelde uitgaven gaan ontdekken. Hoe meer inkomen ik ontvang, hoe meer en makkelijker ik geld uitgeef zonder goed te onderzoeken welke behoefte de uitgave eigenlijk vervult. De lat om een steeds hoger wordend inkomen binnen te halen, komt steeds hoger te liggen en heeft meer druk op mij gelegd waardoor ik soms het plezier in het werk verloor. Ik raakte kwijt waarom ik in 2005 ben gaan ondernemen: vrijheid, van betekenis zijn voor anderen, voldoening en plezier. 2014 wordt voor mij een jaar waarin ik (met alle kennis over en ervaringen met gedragspatronen, die ik tot nu heb opgedaan) veel bewuster met het onderwerp geld en het onderliggende waarom, wil omgaan. Zodat ik bewuster kan focussen op middelen die wel succesvol zijn en 'nee' kan zeggen tegen middelen en activiteiten die niet meer werken om een behoefte in te vullen.

Stap 2: Strategieën bepalen

Als je in stap 1 een overzicht hebt gemaakt van de onderliggende behoeften die jij door middel van en binnen jouw eigen praktijk wilt invullen, kun je bij deze behoeften bepalen welke strategieën je gaat inzetten voor het komende jaar. Dit kunnen succesvolle bestaande strategieën zijn en nieuwe middelen die je wilt uitproberen.

Het afgelopen jaar heb ik gemerkt dat het inboeken van mijn inkomende facturen steeds bleef liggen, omdat ik veel buiten de deur was voor trainingen en het promoten van mijn boek. Ik werd daar steeds behoorlijk onrustig van omdat ik dan geen overzicht had van de BTW die ik moest reserveren en ik de controle over mijn financiële overzicht verloor. Dit jaar besteed ik het inboeken uit aan mijn boekhouder. Dit brengt natuurlijk een hoger kostenplaatje met zich mee, maar ik

voel me zo opgelucht dat ik de stress die ik had kan omzetten in nieuwe energie. De tijd die vrij komt, kan ik besteden aan het schrijven van een volgend boek en daar komt straks naar verwachting meer passief inkomen uit voort.

Als je net start met je praktijk, lijkt het bepalen van je onderliggende behoeften en de bijbehorende strategieën een monnikenwerk, zo niet onmogelijk om te doen omdat je nog geen beeld hebt van hetgeen je op je pad tegenkomt. Zelf ben ik zonder enig vooropgezet plan gewoon gestart. Ik kreeg het gevoel dat ik opnieuw het wiel aan het uitvinden was en toen



anderen gingen vragen naar mijn ervaringen met starten en marketing, heb ik om die reden een eendaagse starterstraining ontwikkeld die ik bij IVS Opleidingen ben gaan geven.

Het bedenken van je toekomstplannen is eigenlijk heel simpel: fantaseren, een beeld schetsen, bedenken hoe jij het graag zou willen en wie jij zou willen masseren in je eigen praktijk. Alles is mogelijk, het idee hoeft alleen maar de ruimte te krijgen om gerealiseerd te worden. Daarna maak je jouw fantasie concreet door te bedenken hoe je dat doel gaat bereiken. Strategieën zijn de middelen met behulp waarvan jij jouw toekomstbeeld realiteit gaat maken. En die middelen kosten soms geld, soms alleen tijd en inspanning en soms gaat het vanzelf zonder dat jij er

meer iets voor hoeft te doen (mond-tot-mond reclame bijvoorbeeld).

Stap 3: Investerings- en kosten

Als je op de website van de Kamer van Koophandel kijkt, vind je vijf financiële plannen terug die je kunt opstellen om je ondernemingsplan financiële onderbouwing te geven. Deze berekeningen zijn: de investeringsbegroting, het financieringsplan, de exploitatiebegroting, de privé-specificatie en de liquiditeitsbegroting.

Het maken van deze berekeningen geeft veel starters zoveel weerstand, dat zij niet starten of zonder plan starten. Of ze denken dat ze het niet nodig hebben omdat ze geen geld hoeven te lenen. Toch is het handig om deze berekeningen wel te maken.

Mijn tip daarbij is om de berekeningen te maken vanuit de onderliggende behoeften (dus beginnen bij stap 1) en de strategieën die je wilt inzetten om deze behoeften bevredigd te krijgen. Op deze manier gaan de cijfers leven en wordt je praktijk opgebouwd vanuit 'bewust en doelbewust bezig zijn met je eigen onderneming'.

Als de ideeën in je fantasie leven krijgen, je bewust middelen en strategieën kiest om je doelen te bereiken en je de doelstellingen die je hebt, kunt formuleren in cijfers en aantallen, is de kans dat jouw doelen ook daadwerkelijk bereikt worden, veel groter. Overzicht geeft inzicht!

Starterstraining

Wil je ook weten wat je allemaal moet regelen om te starten? Kijk dan eens in de agenda op mijn website voor de starters-trainingen. Individuele starterstraining is ook mogelijk, je kunt mij dan inhuren om je op weg te helpen met je plannen om te starten of het nieuwe kalenderjaar in te gaan en de financiële onderbouwing overzichtelijk te krijgen.

Boek

Een lijst met basisbehoeften die je kunt gebruiken om die van jou overzichtelijk te krijgen, kun je vinden in het boek 'De Wet van Sinterklaas' van Rob de Best (9789062710546).

Reageren?

• info@bms-belangenvereniging.nl

Links

• www.suxeed.nl/events
• www.overzichtgeeftinzicht.nl
• www.robdebest.nl