

# ‘Je moet geen drang

Tekst: Maarten Almekinders



Claire Groenen studeerde af als integratief kindertherapeut en heeft sinds 2004 een eigen praktijk in Amsterdam: De Schatkist. Jonge kinderen, pubers en ouders met uiteenlopende klachten en vragen, variërend van onzekerheid en faalangst tot poepproblemen, bezoeken de praktijk.

Voor de beroepsvereniging van en voor kindertherapeuten VvVK bezoekt Claire veel andere kindertherapiepraktijken.

Ik wil graag van haar weten wat een kindertherapeut tot een succesvolle ondernemer maakt.

# hebben om te helpen'

## Hoe ben je begonnen?

'Ik hoor van veel kindertherapeuten dat ze het eng vinden een praktijk op te zetten, om zich te profileren als deskundige. Dat heb ik zelf ook gehad. Ik ben in 2002 begonnen met een stage op een school, kinderen met gedragsproblemen op school behandelen. In 2004 heb ik een bedrijfsruimte gehuurd in een verbouwd schoolgebouw, dat was voor mij het begin van een eigen praktijk. En het moment om mezelf aan de buitenwereld te presenteren. Dat begon met het kiezen van een naam met een positieve lading en een vertaling naar een beeld dat ook kinderen aanspreekt. Ik heb voor weinig geld een website en een huisstijl kunnen laten maken, en ben met een folder langs huisartsen en intern begeleiders op scholen gegaan. Dat leverde in eerste instantie niks op. Je komt moeilijk binnen. Huisartsen krijgen zo veel informatie binnen, je folder belandt op een stapel. Het gaat erom dat je in gesprek raakt met mensen.'

## Wanneer zag je jezelf als ondernemer?

'De eerste cliënten kwamen via de school waar ik stage had gelopen. Dat waren er het eerste jaar drie tot vijf per week, ik kwam net uit de kosten. Ik heb gebruikgemaakt van de mogelijkheid bij het UWV om een eigen onderneming te starten. De eerste jaren van mijn praktijk had ik ook nog een dun uitgesmeerde gouden handdruk van mijn vorige baan. Ik heb een man met een fluctuerend inkomen, drie kinderen en een woonhuis. Mijn drijfveer was dat ik kostwinner moest kunnen zijn. Daardoor heb ik focus op ondernemerschap gekregen, anders was de praktijk misschien "iets erbij" gebleven. Het is best moeilijk om jezelf als beginnend therapeut als deskundige neer te zetten. Het is zo nieuw, een eigen praktijk. Eigenlijk is dat vooral: je eigen deskundigheid ontdekken. En dat kun je alleen door ervaring op te doen. Jezelf dwingen om die cliënten te vinden zet alles in beweging. Ondernemerschap is vallen en opstaan. Niet de moed verliezen, steeds weer doorgaan na een tegenvaller. En tegenvallers kunnen zijn: weinig of geen cliënten,

een lastige casus die niet goed is afgerond, een thema waar je steeds weer tegen aanloopt, onzekerheid of je de juiste methode inzet.

Je hoeft niet overal goed in te zijn. Als iets niet bij je past, verwijst je door naar collega's die dat beter kunnen. Of je gaat je verder ontwikkelen in dat ene thema.'

## Vind je het moeilijk om over geld te praten?

'Ik vond het destijds moeilijk om een tarief vast te stellen. Wat ben je nou waard als therapeut? Wat willen mensen voor jou uitgeven? Ik zag het heel persoonlijk: wat heb ik nou te bieden, wat is dat waard? Dit is juist de zakelijke kant van het ondernemerschap. Je biedt een dienst aan waar men behoefte aan heeft. En dat kost wat. Ik heb gekeken naar wat andere therapeuten in Amsterdam vroegen en mijn tarief daaraan aangepast. Als je uitgangspunt is dat ieder kind recht heeft op behandeling, moet je ook iets verzinnen voor ouders die het echt niet kunnen betalen. Dan spreek ik een betalingsregeling af, of een lager tarief. Of gratis als het nodig is, een op de tien cliënten.

Als ouders niet betalen na ontvangst van een factuur, wordt het wel vervelend. Dan word ik heel strikt, in de zin van: afspraak is afspraak. Alles is bespreekbaar, maar een factuur niet betalen vind ik onfatsoenlijk. Dan stuur ik herinneringen en in een enkel geval komt de deurwaarder eraan te pas.

Geld heeft ook met tijd te maken. Tijd bewaken is voor mij een belangrijk leerpunt geweest, nog steeds. Je gaat in een gesprek al snel over de grens van één uur. Als hulpverlener ben je geneigd om door te gaan omdat het belangrijke informatie oplevert bijvoorbeeld. Als ondernemer doe je jezelf tekort als je dit niet bespreekbaar maakt: tijd kost immers geld.'

## Hoe is je verhouding declarabele en niet-declarabele uren?

'In het begin was ik drie uur bezig per betaalde sessie: de sessie zelf, de video-opname terugkijken, aantekeningen doorkijken ter voorbereiding, literatuur over een bepaald onderwerp lezen ... Van het terugkijken heb ik overigens veel geleerd over mijn eigen functioneren.

Nu maak ik vooral meer aantekeningen tijdens de sessie, die ik erna verder uitwerk. Ik heb veel meer vertrouwen in mijn eigen kwaliteiten dan in het begin. Dat geeft qua ondernemerschap ook een betere ratio, en daardoor heb je plaats voor meer cliënten.'

### **Wat is je ideale aantal cliënten?**

'Ik heb er nu gemiddeld vijftien in de week. Twintig is wel een maximum, verdeeld over vijf dagen. Gesprekken kosten veel energie. Ik overweeg nu om de zaterdag erbij te nemen, in ruil voor een vrije ochtend door de week. Wat volgens mij belangrijk is, is dat je flexibel meebeweegt met de aanmeldingen in je praktijk. Voor mensen met kleine kinderen is dat natuurlijk lastig. Ik kan met mijn gezin vijf dagen flexibel vrijmaken voor de praktijk en dan is er toch vaak iemand thuis voor de kinderen.'

### **Hoe belangrijk is de praktijkruimte?**

'Je praktijkruimte is je visitekaartje. Mensen het gevoel geven dat je er exclusief voor hen bent is onderdeel van je professionaliteit. Je moet het gevoel van privé creëren, dat alles binnen de vier muren blijft, én dat je zelf niet wordt afgeleid. Met die visitaties voor de beroepsvereniging kom ik vaak bij mensen met een praktijk in huis, voor mij voelt dat ongemakkelijk. Als er een eigen ingang naar de praktijk is, is het een ander verhaal, maar als je door een huis heen naar de zolder moet, vind ik dat niet fijn. Waarom zouden ouders of kinderen dat wel fijn vinden?'

### **Hoe zie je de relatie tussen professionaliteit en ondernemerschap?**

'Je moet geen drang hebben om te helpen. Dat klinkt paradoxaal uit de mond van een hulpverlener. Moeilijke casussen moet je heel scherp afbakenen. Kinderen van ouders die in een conflictueuze scheiding zitten bijvoorbeeld. Je hebt de neiging om heel veel tijd in een casus te steken. Je moet goed begrenzen wat je wel en niet gaat doen en daarover heel goed communiceren met ouders.

Wat ik belangrijk vind in het kader van professionaliteit is een continue na- en bijscholing. Nieuwe interventies leren, verdieping zoeken. Ik heb modules Jongerentherapie gedaan, opleiding Jeugd- en gezinshulpverlening en cursussen als EMDR, met het idee dat ik door een breder aanbod of specialisatie ook een bredere groep cliënten kan bedienen. Ik heb nu veel pubers in de praktijk, en ouders die begeleiding willen in hun rol als opvoeder. Die opleidingen zijn substantiële bedrijfsinvesteringen, maar verdienen zich wel terug.

Ook intervisie en supervisie vind ik belangrijk. Daar onderzoek je je eigen blinde vlekken en je zwakke plekken. Wat is er aan de hand en hoe kun je ermee

omgaan? Je wordt gesterkt in je aanpak en ook in het vertrouwen in jezelf. En je bespreekt ook hoe je dingen aanpakt als ondernemer: wat doe je met wanbetalers, waar liggen je eigen grenzen, zowel qua tijdsinvestering als qua casuïstiek, en hoe stel je die vast naar de buitenwereld.'

### **Hoe belangrijk is marketing?**

'Als therapeut promoot je gevoelsmatig eigenlijk jezelf, je eigen deskundigheid. Dat kan lastig zijn, ik vond dat tenminste heel moeilijk. Ik heb dat vertaald in profileren van mijn praktijk en niet zozeer van mezelf als therapeut. Ik geef ook SOVA- en faalangsttrainingen, die kinderen een steuntje in de rug geven, en daar komen soms ook sessies uit voort. Een paar keer per jaar stuur ik een nieuwsbrief, om te laten weten dat ik er nog ben. Ik zou meer willen doen. Zorgen dat goede ervaringen op mijn site zichtbaar zijn bijvoorbeeld. Ik doe nog weinig met sociale media, daar ga ik me de komende tijd meer in verdiepen. Maar het allerbelangrijkste qua marketing is toch, nu ik erover nadenk: je bent zelf het instrument – als je het goed doet, spreekt zich dat voort. Tevreden klanten bevelen je aan, en zo breidt je netwerk zich uit als een olievlek.'

### **Wat zijn de bedreigingen en hoe ga je daarmee om?**

De meeste kindertherapeuten betalen btw. Ik was als pedagoog vrijgesteld en moet vanaf dit jaar wel btw gaan betalen. Dan rijst de vraag: bereken je dat door en, zo ja, hoe dan? Ik heb ervoor gekozen om dat niet helemaal op de cliënt af te wentelen, maar fifty-fifty. Verzekeraars gaan steeds hogere eisen stellen aan de vooropleiding van therapeuten.

Ik heb een universitaire studie pedagogiek als vooropleiding, maar die wordt helaas (nog) niet erkend als juiste vooropleiding. Ik wacht nog even af, maar anders moet ik extra (dure) scholing inkopen, alleen om aan de eisen te voldoen. Dat zijn weer nieuwe investeringen.'

### **Wat zijn belangrijke succesfactoren voor ondernemers in kindtherapie?**

'Goed zijn in je vak. Dat vertelt zich door. Met hart en ziel je werk doen. Focus en vertrouwen blijven houden, niet meteen in paniek schieten als je even weinig klanten hebt. Dat kan namelijk enorm fluctueren. Dat zal iedereen herkennen. En dan is het belangrijk om niet passief af te wachten, maar creatief te zijn: nieuwe trainingen uitzetten, je marketing een boost geven, zieke collega's vervangen, etc. De focus op je eigen kracht blijven houden: geloven in jezelf, ook in mindere tijden. Dat is ondernemerschap.'

[www.deschatkist.info](http://www.deschatkist.info)