

# Kies als zorgprofessional je eigen pad

Bied zorg op jouw manier  
en verdien wat je waard bent



Christel Hafmans | Zuiver Ondernemen

*Beste zorgprofessional,*

*Dit E-book is een start om jouw zorgprofessie te gaan uitoefenen op jouw manier. Ik hoop dat ik je mag inspireren om ondernemerschap in jouw zorgprofessie te integreren en dat jij een bron van inspiratie bent voor de mensen die je helpt met hun gezondheid en geluk en ook voor andere zorgprofessionals. Dat jij fijne collega-zorgprofessionals om je heen hebt die je versterken en jou ook inspireren. En bovenal dat je mag genieten van je werk en er ook genoeg mee mag verdienen.*

*Wat goed is voor jou, is goed voor de mensen die je helpt en voor je collega's. Het is goed voor onze gezondheidszorg.*

*Ik gun jou en de mensen die jij helpt dit van harte en ik wens je alle goeds.*

*Christel*



**Zuiver**Ondernemen

# Kies je eigen pad als zelfstandige zorgprofessional

Een zorgondernemer zijn, dat geeft vrijheid. Als zorgprofessional kun je dan je eigen tijd bepalen en versterkend samenwerken met wie je wilt. Hierdoor kun je focussen op waar jij goed in bent, en nog betere zorg bieden.

Helaas ervaren veel zorgondernemers druk van het huidige gezondheidszorgsysteem en voelt de zorgverzekeraar aan als een verkapte werkgever. Ze geven aan: *'Vroeger besteedde ik 10% van mijn tijd aan administratieve werkzaamheden en 90% van de tijd aan het helpen van mensen. Nu is die verdeling 30% voor administratie en 70% voor de mensen die ik help. Ik doe mijn werk door die regeldruk echt niet beter. Daarbij geeft het mijn werk ook minder voldoening'*.

Ik hoor tussen de frustraties door hoe afhankelijk zorgondernemers zich voelen van het huidige gezondheidszorgsysteem. Als je moe bent, of het je frustreert dan is het tijd om te ontdekken hoe jij op jouw 'eigenwijze' manier zorg kunt bieden, een gepast inkomen kunt verdienen en minder regeldruk kunt ervaren.

## Dit e-book is interessant voor jou als:

- ✓ De zorg die jij wilt bieden voor jou het belangrijkste is.
- ✓ Je alleen de noodzakelijke administratieve lasten wilt dragen om goede zorg te kunnen bieden.
- ✓ Jij zelf je vergoeding wilt bepalen voor de zorg die je biedt.
- ✓ Jij zelf je behandeltime wilt bepalen. Helemaal schitterend als je dit in samenspraak kunt doen met de mensen die jij het liefste helpt.
- ✓ Je op jouw manier zorg wilt kunnen bieden.

Misschien denk je nu: *'Allemaal leuk en aardig maar we hebben ook financiële zekerheid nodig en de zorgverzekering bepaalt en betaalt mijn vergoeding. Straks verlies ik meer dan de helft van mijn huidige klanten als ze geen vergoeding meer krijgen van de zorgverzekeraar'*.

Dat klopt, en als je hele grote stappen neemt of zelfs stappen overslaat dan kan in de overgangsfase financiële onzekerheid ontstaan. Ga daarom aan de slag met deze 5 stappen en knip ze waar nodig op in nog kleinere stappen of doorloop ze meerdere keren. Zo kun je op een veilige manier jouw weg van ondernemerschap in de gezondheidszorg ontdekken en echt een zelfstandige zorgprofessional worden.

Bonus: bij iedere stap zijn één of meerdere vragen opgenomen om jezelf aan het denken te zetten, met als doel je op weg te helpen.

Stap 1. Richt je op wat jou energie geeft

Stap 2. Ken je impact

Stap 3. Vraag jouw financiële waarde

Stap 4. Laat jezelf zien

Stap 5. Blijf in beweging

*'It always seems impossible,  
untill it's done.'*

*Nelson Mandela*

**Laten we starten met stap 1.**

# Stap 1. Richt je op wat jou energie geeft

Wat ik vaker van zorgprofessionals hoor is dat ze het lastig vinden om voor zichzelf te zorgen. Dit is niet aan bod gekomen tijdens hun opleiding. Ze zeggen: *'Je leert je werk te doen door jezelf weg te cijferen. We worden vaak als superhelden gezien die alles weten. Maar daardoor werken we steeds vaker in een gezondheidssysteem waar we onszelf moeten indekken, waar we naar elkaar wijzen als er iets mis gaat en waar het ieder voor zich is. Dit is niet wat we willen'*.



**Jij bent de basis van jouw eigen zorgonderneming.  
Dus ken jezelf goed en focus op dingen die jou energie geven.**

Ik geloof dat als je jezelf goed kent, je veel duidelijker bent in grenzen aangeven die goed zijn voor jezelf en daarmee ook goed zijn voor anderen. Daarom is het goed om te weten wat het is dat jou energie geeft en je hiervoor in te spannen.

## Op weg met stap 1

Twee vragen om je op weg te helpen.

- 1.1 Waarom ben jij ooit in de gezondheidszorg gaan werken?
- 1.2 Wat hebben alle mensen die jij het liefste helpt met elkaar gemeen?

Schrijf alles op wat voor jou belangrijk is. Deel je bevindingen met een dierbare. Draag de vragen twee weken met je mee en vul de antwoorden steeds verder aan.

**Zorg goed voor jezelf en je kunt anderen beter helpen.**

## Stap 2. Ken je impact

We hebben allemaal blinde vlekken. Soms zie je zelf niet meer wat je kunt en waar jouw toegevoegde waarde ligt. Het is daarom tijd om jezelf te verdiepen in de impact die jij hebt op alle facetten van het leven van de mensen die je helpt.



**Geloof me: Jouw impact is groter dan je denkt.**

Hoe groot of klein jouw zorgonderneming ook is, jij kunt grote impact hebben op ons huidige gezondheidszorgsysteem.

Jij bent je eigen zorgonderneming en

- ✓ je bent flexibel
- ✓ je hebt meer ruimte voor zelfontwikkeling
- ✓ je hebt korte lijntjes
- ✓ je bent persoonlijk
- ✓ je hebt meer ruimte om je aan te sluiten bij wat mensen echt nodig hebben!

## Op weg met stap 2

Ga ontdekken welke resultaten jouw behandelingen opleveren. Met de volgende twee opdrachten wil ik je op weg helpen om in te zien hoe veel impact jouw zorg heeft op de mensen die jij het liefste helpt.

- 2.1 Ga oprechte vragen stellen aan de mensen die je helpt en krijg een goed beeld van de effecten die zij ervaren van jouw zorg.
- 2.2 Spar eens met een collega of dierbare. Iemand die vooral luistert en observeert en niet zelf invult. Iemand die doorvraagt, waardoor jij sneller nieuwe inzichten krijgt in wat jouw behandelingen met mensen doen.

Naast de lijfelijke resultaten kun je ook kijken naar effecten die jouw zorg kan hebben op hun relaties, financiën, emoties of andere facetten van hun leven.

Mijn eigen voorbeeld: *'Geen bekkenpijn betekent voor mij niet alleen geen pijn, maar ook dat ik weer mijn werk kan doen, met mijn zoons kan voetballen, lunchen met vriendinnen en ga maar door. De impact die je levert is veel groter dan 'alleen' het wegnemen van pijn'.*



## Stap 3. Vraag jouw financiële waarde

Hoe was het om te onderzoeken welke impact jij hebt met de zorg die je biedt? Zie je nu in dat jouw kwaliteiten echte toegevoegde waarde bieden, en dat de impact daarvan groter is dan het oplossen van klachten?

Of is het nog steeds lastig om het effect van jouw behandelingen te zien op **alle** facetten van het leven van de mensen die jij helpt.



A BIRD DOESN'T *sing* BECAUSE IT HAS AN ANSWER.  
IT *sings* BECAUSE IT HAS A *song*.  
—maya angelou

**Ik weet dat wat jij doet niet mis is. Ik hoop dat je hiermee jezelf sterker kunt gaan neerzetten.**

Nu je weet wat je wilt en hoe groot de impact is die je levert, is het tijd om je eigen ruimte in te nemen en jouw echte financiële waarde te gaan vragen.

Waarde krijg je door erkenning en feedback, wat jou helpt om jezelf en jouw diensten verder te ontwikkelen. Maar ook door het geld dat je verdient.

Waarschijnlijk ben jij in de gezondheidszorg gaan werken om mensen te helpen, en niet perse om veel geld te verdienen. Ik hoor vaker van zorgprofessionals: *'Ik ben niet zakelijk. Ik doe het niet voor het geld.'* Maar stel je voor dat je goed geld verdient voor de zorg die jij biedt. Welke vrijheid geeft dat jou? Hoe zou jij de mensen die jij het liefste helpt daardoor nog beter van dienst kunnen zijn?

## Durf jij jezelf ondernemer te noemen?

- ✓ Voeg je waarde toe voor mensen?
- ✓ Durf je risico's te nemen in tijd, geld en samenwerking?
- ✓ Mag je geld verdienen van jezelf?

Heel veel zelfstandige zorgprofessionals spreken de angst voor financiële onzekerheid uit en zijn bang om te gaan staan voor de toegevoegde waarden die zij leveren.

Deze angst kende psycholoog Annelies ook, totdat ze haar mindset veranderde.

*Annelies is reeds 10 jaar werkzaam als psycholoog vanuit de GGZ en kiest er nu voor om als zelfstandige zorgprofessional te gaan ondernemen. Ze heeft besloten geen contract met de zorgverzekeraar meer af te sluiten. Ze weet van collega's hoe snel haar praktijk vol zou zijn als ze dit wel zou doen, maar ze wil dit niet omdat ze nu mensen datgene wil bieden waarmee ze hen het meest kan helpen.*

*Dit kan alleen als ze de protocollen, die van buitenaf zijn bepaald, loslaat.*

*Natuurlijk is het spannend, maar ze vertrouwt op zichzelf en haar jarenlange ervaring. Door een helder en krachtig aanbod van haar diensten kan zij zeker weten haar onderneming verder laten groeien. Verder zelfs dan met de contracten met de zorgverzekeraar. Een deel van haar huidige klanten zal misschien niet meer komen, maar daarmee ontstaat er ruimte voor nieuwe klanten. Klanten die er met de goede motivatie voor willen gaan. Annelies hoeft geen uren meer te besteden aan 'onnodige administratie'. Deze tijd kan zij gaan besteden aan nog meer klanten, het vergroten van haar zichtbaarheid of lekker aan haar gezin. Hoe mooi is dat?*

*Ze heeft nu twee maanden haar eigen praktijk en vertelt mij verwonderd hoe mensen naar haar toe komen en dat mensen vanuit allerlei invalshoeken naar haar worden doorverwezen.*

*Niet door een huisarts zoals dat voornamelijk regulier gebeurt maar vooral door zorgprofessionals die in haar versterking geloven en dit aan andere mensen overdragen.*

*Ze zegt: 'Ik sta perplex. Mensen betalen de behandeling gewoon zelf en ik mag meer tijd en aandacht besteden aan mijn klanten om de juiste zorg te kunnen bieden'.*

## Op weg met stap 3

De waarde van de zorg die jij biedt, wordt bepaald door hoe groot het probleem is dat jij voor mensen oplost.

Ik wil je in stap 3 op weg helpen met de volgende twee vragen:

- 3.1 Wat is de omvang van het probleem van de mensen die jij het liefste helpt?
- 3.2 Wat onderscheidt jou naast andere zorgprofessionals die deze mensen vast ook kunnen helpen? Wat maakt jou zo uniek dat ze juist bij jou moeten komen?

## **Kanttekening: wie bepaalt nu jouw financiële waarde en daarmee de vergoeding die jij voor je behandelingen kunt vragen?**

Zijn het de mensen die jij helpt of is het de zorgverzekeraar die betaalt en dus bepaalt?

In ons huidige gezondheidszorgsysteem heeft de zorgverzekeraar de rol van de overheid overgenomen om te zorgen voor marktwerking. Het doel van marktwerking is dat de zorg goedkoper wordt en de kwaliteit van zorg wordt getoetst en omhoog gaat.

Ons huidige gezondheidszorgsysteem is complex en mist transparantie. Het toetsen van de kwaliteit van zorg is lastig gebleken voor zorgverzekeraars. Daarom zijn ze nu vooral gericht op het drukken van de zorgkosten en het zo goedkoop mogelijk inkopen van zorg.

Jij als zorgondernemer hebt waarschijnlijk weinig of zelfs geen ruimte om met de zorgverzekeraar te onderhandelen over vergoedingen of om invloed uit te oefenen op de manier van zorgverlening die voor jouw klanten belangrijk is.

Wil je hier verandering in brengen? Dan is het belangrijk om naast de mensen die je vanuit de zorgverzekering helpt ook andere inkomstenstromen te ontdekken. Denk aan werkgevers die preventief en curatief behandelingen van medewerkers vergoeden en mensen die zelf de vergoeding voor de verleende zorg betalen. Ook kun je samen met collega-zorgprofessionals zorgdiensten gaan aanbieden. Dit geeft je keuzevrijheid en ruimte. En het mooie van mensen die zelf betalen is dat ze bereid zijn te investeren in hun eigen gezondheid, ook op financieel vlak. Zij willen zich actief inzetten voor hun herstel en het behoud van hun gezondheid. Dit geeft jou de kans om de allerbeste zorg te bieden.

## Stap 4. Laat jezelf zien

Nu je weet wat de impact van jouw behandelingen is op de mensen die je helpt is het tijd om dit ook aan de buitenwereld te laten zien.

Dit betekent: zichtbaar zijn!

Heel veel professionals in de gezondheidszorg geven aan dat zelf op de voorgrond treden niets voor hen is. Het delen van inspiratie, nieuws of berichten over tevredenheid van klanten is daarom niet echt hun ding. Ze zeggen: *'Het voelt alsof we iets aan het verkopen zijn.'* Sommigen zeggen zelfs: *'Ik wil niet van de daken schreeuwen hoe goed ik ben.'*



**Waarom mogen de mensen die jij het liefste helpt niet weten waarmee jij hen zo goed kunt helpen?**

Je hoeft het niet van de daken te schreeuwen, maar jouw verhaal kan ervoor zorgen dat de mensen die jij het liefste helpt zich herkennen en zich gehoord voelen.

Jezelf echt laten zien met oprechtheid en kwetsbaarheid is spannend, maar het zorgt ook voor contact. Zo inspireer je mensen met wat ze zelf kunnen doen voor hun herstel of gezondheid. Is het niet mooi als je met jouw expertise veel mensen bereikt?

## Op weg met stap 4

Twee opdrachten om je op weg te helpen om jezelf meer te laten zien.

### 4.1 De eerste opdracht

Al het nieuwe is spannend. Kijk daarom eens naar mensen die voor jou een idool zijn of die iets doen wat jij graag zou willen doen. Kijk hoe zij dat doen en waar zij vandaan komen en wat ze allemaal hebben geleerd. Laat je door hen inspireren.



Oprah Winfrey is een van mijn inspirators als ondernemer. Deze krachtige vrouw staat voor de dingen waar zij in gelooft. Ze geeft mensen alle ruimte voor hun eigen overtuigingen zonder daarover te oordelen. Oprah Winfrey staat voor mij voor wijsheid, zelfontwikkeling en doorzettingsvermogen. Haar leven was niet altijd gemakkelijk. Ze was de eerste Afro-Amerikaanse nieuwsvrouw en durfde zichzelf zichtbaar te laten maken, wat mij ook weer aanzette om verdere stappen te ondernemen. Zij laat mij iedere keer weer ervaren dat the sky the limit is en ikzelf meestal de beperking ben.

Wie inspireert jou, dichtbij of ver weg en geeft jou de moed om stappen te zetten?

**Moed is een beloning op zichzelf.**

#### 4.2 De tweede opdracht

Je kunt jezelf op heel veel manieren laten zien.

Wat past bij jou?

Wil je op een groot podium staan of geef je workshops voor groepen mensen? Of schrijf je iedere week een column in een blad dat de mensen lezen die jij wilt helpen? Zorg je dat je als specialist op TV komt of deel je jouw eigen podcast via social media? Of vertel je jouw échte verhaal op een verjaardag? Er is een zee aan mogelijkheden.

Ga daarom onderzoeken en experimenteren wat bij jou en jouw diensten past.

Gebruik daarbij de voorgaande stappen om je verhaal vorm te geven.

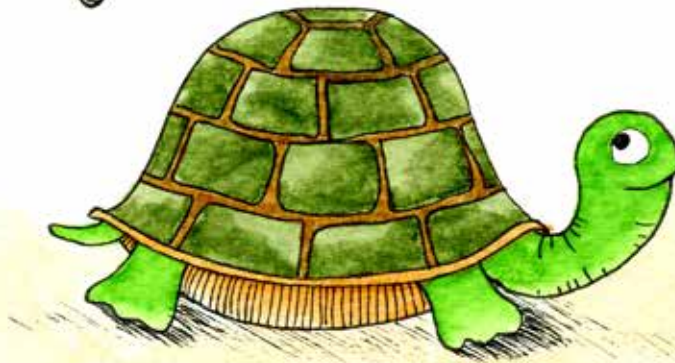
## Stap 5. Blijf in beweging

Niets doen zorgt voor stilstand of zelfs achteruitgang. Het leven blijft zich ontwikkelen, met of zonder jou.

Om te weten wat voor jou de juiste stap is geloof ik dat naast werken ook rust belangrijk is. Vanuit ontspanning krijg je antwoorden op de vraag welke nieuwe interessante stappen je kunt zetten. Onderzoek en probeer nieuwe dingen uit en kijk wat het effect is. Dus niet radicaal het roer omgooien, het geheim zit 'm juist in de microbeslissingen.

Door elke dag een kleine verandering door te voeren of iets nieuws uit te proberen kom je steeds dichterbij jouw doel.

YOUR SPEED  
DOESN'T MATTER  
FORWARD  
=  
forward





## Houd jouw doel voor ogen bij iedere stap die je zet.

Iedere stap die je zet zal jou weer een nieuw inzicht geven in de volgende stappen die je eventueel kunt zetten. Op een bepaald moment zullen de stappen steeds groter worden.

Richt je daarnaast niet op de beperkingen van het huidige gezondheidssysteem, maar op haar successen. Optimisme helpt om kansen te zien, met doemdenken blijven ze verborgen.

Weet ook dat je het niet alleen hoeft te doen. Kijk in je netwerk wie jou kan helpen. Zoek mensen op die in bepaalde stappen beter zijn dan jij en leer van hen.

### Op weg met stap 5

Ik heb nog een slotvraag om je nog verder op weg te helpen.

#### 5.1 Welke eerste stap ga jij zetten en wie kan jou daarbij helpen?

*'Wie durft te verdwalen  
vindt nieuwe wegen.'*

*D. Erasmus*



## Over Christel

*Dit e-book is geschreven door mij, Christel Hafmans. Op mijn 25e ben ik begonnen met ondernemen en dat doe ik nu nog steeds, met liefde. Mijn doel is om mensen zelf de regie te laten nemen over hun gezondheid en hun zorgonderneming. Dit komt voort uit eigen ervaring, en dat gun ik iedereen. Ik heb ondervonden dat elke zorgprofessional uniek is met zijn eigen kennis, kunde en levenservaring. Ik voel echter ook dat het veel energie en geld op zou leveren als verschillende zorgprofessionals meer samen zouden werken en zo hun unieke bijdrage kunnen leveren aan het geheel.*

*Vanuit deze passie ben ik begonnen met het ondersteunen van de zelfstandige zorgprofessionals van gezondheidscentrum Zorg de Keizer te Venray. Wij bieden namelijk al sinds 2007 samen zorg. Naast lichamelijke factoren is er ook aandacht voor de invloed van onze gedachten, emoties, relaties en financiële vrijheid. Ook kennen we geen hiërarchie. In 2020 is vanuit het gedachtengoed van Zuiver Ondernemen gestart met de realisatie van het Kinderhospice Kwatro te Horst aan de Maas. Het kindershospice biedt complexe holistische zorg aan ernstig en ongeneeslijke zieke kinderen met een beperkte levensverwachting. Een plek waar kinderen ondanks hun ziekte zich persoonlijk kunnen blijven ontwikkelen en sociale contacten hebben. We zijn er ook voor de ouders en broertjes en/of zusjes om hun te ondersteunen in het goed blijven zorgen voor zichzelf. Doordat we als zorgprofessionals onze eigen weg bewandelen ontstaan er mogelijkheden om zorg vanuit ons hart te bieden. Dit gunnen we jou ook!*

*Benieuwd wat Zuiver Ondernemen voor jou kan betekenen? Dan kan je het volgende doen: Vraag via [zuiverondernemen.nl](http://zuiverondernemen.nl) een sparringsessie aan of start met de leerweg. Of stuur mij een persoonlijk bericht om je zoektocht te beginnen.*

*Alleen kom je ver, samen bereik je meer.*

*Christel*