VEERKRACHT

GEZONDE IDEEËN OVER WERK EN LEVEN

NUMMER 6

EEN SPARRING-PARTNER BRENGT RUST

NOTARIS IN DE NIEUWE TIJD

MAAK PREVENTIE RELEVANT

WETENSCHAPPELIJK ONDERZOEK: WAT HEBT Ú ER AAN?

movir

/ 04 EEN SPARRINGPARTNER BRENGT RUST... **/ 07** NOTARISSEN ALS VOORBEELD VOOR EEN MARKT IN BEWEGING **/ 10** BACK ON TRACK: ARJO NOORDZIJ **/ 12** PREVENTIE EN RE-INTEGRATIE: HET 'HART' VAN ONZE DIENSTVERLENING **/ 14** WETENSCHAPPELIJK ONDERZOEK DOOR MOVIR WAT HEBT Ú ER EIGENLIJK AAN?

VEERKRACHT IS EEN UITGAVE VAN ARBEIDSONGESCHIKTHEIDSVERZEKERAAR MOVIR VOOR HAAR VERZEKERDEN.
IN VEERKRACHT STAAT DE DIENSTVERLENING RONDOM ONZE PREVENTIE EN RE-INTEGRATIE CENTRAAL.
© COPYRIGHT 2014. ALLE RECHTEN VOORBEHOUDEN. NIETS UIT DEZE UITGAVE MAG WORDEN VERVEELVOUDIGD, OPGESLAGEN, OF OPENBAAR GEMAAKT, IN ENIGE VORM OF OP ENIGE WIJZE, ZONDER VOORAFGAANDE SCHRIFTELIJKE TOESTEMMING VAN DE UITGEVER.

GASTCOLUMN

VOORKOMEN DAT JE THUIS KOMT TE ZITTEN

‘De fysiotherapeut informeert, adviseert en behandelt met als doel klachten en verzuim te voorkomen.’

Het voorkomen en oplossen van arbeidsongeschiktheid is speerpunt in het beleid van Movir en voor onze leden ook heel herkenbaar: fysiotherapeuten voorkomen jaarlijks dat vele duizenden Nederlanders uit het arbeidsproces raken door klachten of ziekte. Onder meer bij mensen die veel repeterende handelingen doen zoals tandartsen. Of een IT’er die te weinig pauzeert omdat hij voortdurend de stress van de hijgende deadline voelt. Met als mogelijk gevolg overbelasting van het bewegingsapparaat. Professionals in de zorg hebben te maken met zowel hoge werkdruk als ergonomische aspecten dat kan leiden tot chronische overbelasting.

Om te voorkomen dat men op termijn uitvalt is het aan te raden vroegtijdig de hulp in te roepen van een (bedrijfs)fysiotherapeut. Zij kunnen bijvoorbeeld een risico-inventarisatie van de fysieke belasting op de werkplek doen. Zaken die dan aan de orde komen, zijn bijvoorbeeld werkhouding, de ergonomische omstandigheden van de werkplek, werktaken, werkduur en werkorganisatie. De (arbeids)fysiotherapeut informeert, adviseert en behandelt met als doel klachten en verzuim te voorkomen. Naast fysiotherapie kan de behandeling ook bestaan uit een (re-integratie)trainingsprogramma of een instructietraining op de werkplek. Het resultaat moet zijn dat mensen weer optimaal functioneren in hun eigen arbeidssituatie. Het is daarbij belangrijk dat er draagvlak is binnen de organisatie. Het kan goed zijn dat er investeringen nodig zijn om de werkplek te verbeteren. De fysiotherapeut levert overigens niet alleen een bijdrage aan de continuïteit van de bedrijfsvoering, maar heeft ook steeds vaker een rol in het verhogen van de productiviteit.

In de toekomst wordt het steeds belangrijker om duurzaam inzetbaar te blijven. Iedereen moet langer doorwerken. De samenleving veroudert. Daarom is preventieve aandacht voor de werkomstandigheden essentieel. Kortom: de gezondheid en het welzijn van onze klanten en hun cliënten staan centraal. Waarbij je moet inzetten op individuele ondersteuning en oplossingen. Wij herkennen de uitgangspunten van Movir dus als geen ander.

ERIK VAN DAM / *Hoofd ledenservice KNGF*

Dhyan de Bruijn, sparringpartner

ELESTIA

EEN SPARRINGPARTNER BRENGT RUST...

EN VOORKOMT ONNODIGE SCHADE

Movir verzekert medisch en zakelijk professionals. Mensen die als zelfstandige, in een maatschap of andere rechtsvorm hard en vol passie aan het werk zijn. Denk aan consultants, IT'ers, advocaten, coaches, notarissen en medici. Stuk voor stuk mensen met een hoge vakdeskundigheid en vaak een succesvol trackrecord.

De keerzijde is dat ze zich vaak alleen voelen, niet geleerd hebben hun problemen te delen, onevenredig hard werken en vaak iets van schaamte kennen als het een keer minder gaat. Veel te vaak modderen ze door, tot het water hen echt aan de lippen staat.

Terwijl de praktijk leert dat als ze een onafhankelijke sparringpartner zoeken, veel zaken snel op te lossen zijn of in ieder geval de juiste dimensies krijgen. Movir-verzekerden kunnen via Elestia zo'n onafhankelijke 'sparringpartner' inschakelen. Kosteloos en anoniem.

'SPARRINGPARTNER'

Dhyan de Bruijn is een van de 'sparringpartners' die ingeschakeld kan worden via coaching & counselingbureau Elestia. Hij is van huis uit ondernemer en herkent de vragen van professionals. Ook zelf heeft hij ooit de steun van Movir gevraagd en gekregen. Meer informatie op www.about.me/dhyandebruijn en www.elestia.nl

Trek op tijd aan de bel!
Er is niets te verliezen en zo veel te winnen.

'Even een sparring-partner, anoniem, professioneel en zonder kosten. Dat kan!'

Een van mijn belangrijkste lessen in dit werk is dat professionals te laat aan de bel trekken. Daarmee maken ze hun leven onnodig zwaar en richten ze onbedoeld meer schade aan dan nodig is.

DRIE REALLIFECASES

Ieders leven en carrière kent ups en downs. Denk aan:

- een belangrijke klant die afhaakt,
- deadlines die je te scherp hebt staan,
- onnodig hoge eisen aan je werk stellen,
- gerommel in de maatschap
- en altijd het zoeken naar een goede balans tussen werk en gezin.

De onderstaande drie op 'reallife' gebaseerde cases zijn exemplarisch. In alle trajecten is in een beperkt aantal sessies de problematiek opgelost.

DE AMBITIEUZE ADVOCAAT MET EEN NET GESTART BEDRIJF

Een jonge ambitieuze advocaat heeft met een collega een eigen bedrijf opgericht. Het bedrijf loopt heel goed, maar er is voortdurend angst dat het niet goed genoeg is. Hij woont samen

met een nieuwe partner en heeft een groot samengesteld gezin. Zijn partner heeft ook een eigen bedrijf. De situatie groeit hem boven het hoofd. Niets en niemand krijgt meer voldoende aandacht. Dat geldt voor het gezin, de relatie en de advocaat zelf. Er wordt te lang en te hard gewerkt. Spanningen worden in het bedrijf op elkaar afgereageerd en de advocaat dreigt er aan onderdoor te gaan.

Na een intake blijken de volgende problemen te spelen:
- Advocaat en zakenpartner hebben geen zicht op en overeenstemming over wat nodig is (leads, omzet, medewerkers) om een stabiel bedrijf te runnen.
- Advocaat voelt zich op zijn werk en thuis voor alles verantwoordelijk en vergeet zichzelf.
- Advocaat wil altijd beschikbaar zijn voor klanten en stelt deadlines veel scherper dan nodig is.

DE MEDICUS DIE GEWOON GOED WERK WIL DOEN

Een arts is kortgeleden gescheiden en is hoofdverantwoordelijk voor de kinderen. Ze is vooraanstaand op haar werkgebied en is gaan werken voor een grote privékliniek. Ze heeft de droom om een eigen kleine kliniek te beginnen, waar aandacht en kwaliteit centraal staan. De kliniek waar ze werkt zit in de problemen. De toekomst is ongewis. Onder de collega's is grote verontwaardiging en strijdlust. Zoals vaker in de medische wereld drukken enkelen een zware stempel op de discussie. De medicus voelt zich weinig gesteund. Er moeten keuzes worden gemaakt. Loondienst? Elders solliciteren maar hoe zit het dan met het concurrentiebeding? Zelf starten in een toch al moeilijke markt? Het wordt allemaal te veel en de weg lijkt zoek. En ... het voelt alleen.

Na een intake blijken de volgende problemen te spelen:
- Geen overzicht van de werkelijke inkomsten en kosten en de gevolgen van verschillende scenario's.
- Onvoldoende vaardigheid in het uit elkaar trekken van feiten en emoties, posities van verschillende partijen, rollen die te spelen zijn en de te bereiken resultaten.
- Moeite hebben met het stellen van grenzen en met het maken van een stappenplan.

DE IT'ER MET (TE) VEEL KLANTEN

Succesvolle IT'er, al ruim 7 jaar zzp'er. De laatste 2 jaar succesvol in het ontwikkelen van iPhone- en Androidapplicaties. Ineens krijgt hij veel opdrachten. Het groeit hem boven het hoofd.

'We lijden meer onder onzekerheid en trots, dan onder ogen te zien hoe het werkelijk is.'

De mailbox loopt vol, er worden foutjes gemaakt en afstemming met klanten gaat niet goed. De dagen worden lang, het gezin ontevreden.

Na de intake komen de volgende issues naar boven:
- Hij heeft moeite met het managen van de verwachtingen. Hij vermoedt dat klanten alles snel willen hebben en checkt niet wat er echt nodig is.
- Hij vergeet een goede planning te maken. Alles loopt door elkaar heen. Er is nauwelijks onderscheid tussen belangrijk en onbelangrijk en urgent en niet urgent.
- Hij vind het lastig om positie te kiezen in het klantcontact. De klant wordt op de verkeerde manier altijd de baas.

DE RODE DRAAD EN WAT TE DOEN ...?

Veelvoorkomende thema's

In deze reallifecases zie je – in verschillende gradaties – overkoepelende thema's voorbijkomen.
1. Geen zicht meer hebben op de werkelijke financiële en commerciële realiteit.
2. Niet in staat zijn verwachtingen reëel te managen naar klanten, maten, medewerkers en familie, waardoor je altijd tekortschiet.
3. Slecht in het 'stellen van grenzen', zowel naar klanten, maten, medewerkers, gezinsleden als zichzelf, waardoor je onhelder wordt en grenzeloze opoffering dreigt.
4. Onvoldoende geschoold in 'communicatieskills', waardoor gesprekken vertroebelen en duidelijkheid ontbreekt.
5. Grote behoefte om te kunnen sparren met een deskundige partner.

Professionals wachten vaak te lang en lijden daardoor echt onder de situatie. Terwijl contact met een onafhankelijke sparringpartner heel gauw helderheid geeft. Het is belangrijk om te weten dat we meer lijden onder onzekerheid (en trots), dan precies te zien hoe het is en wat er te doen staat.

Veelvoorkomende stappen

In al deze cases hebben we de volgende stappen doorlopen:
1. Wat is er écht aan de hand? (Dit geeft veel rust, ook al is het ingewikkeld.)
2. Wat kun je nú doen? (Niet meer vooruitschuiven ruimt op en schept kaders en rust.)
3. Duidelijk taalgebruik. (Helder maken waar je staat, en wat je nodig hebt.)
4. Helder zijn over wat je zelf kan en wat je anderen wilt vragen. (Verbazingwekkend hoeveel anderen dan wel kunnen.)

Voorkomen is écht beter dan genezen
Trek op tijd aan de bel. De schade die je voorkomt is in potentie heel groot.

- Het is doodzonde als het bedrijf dat je opbouwt kapotgaat.
- Reputatieschade is lastig te repareren (het komt te voet en gaat te paard).
- Een beschadigde (privé)relatie is niet in geld uit te drukken.
- Fysieke schade door overspannenheid kan je je leven lang achtervolgen.

Interview Roel Simons

‘SPIEGELEN GEEFT ZOVEEL RUST’

Roel Simons is IT’er en zzp’er, heeft een verzekering bij Movir en heeft gebruikgemaakt van de mogelijkheid om via Elestia een sparringpartner te zoeken. Hij was graag bereid zijn ervaringen toe te lichten.

‘Concreet heeft het voor mij betekend dat ik een paar klanten niet ben kwijtgeraakt, dat ik niet aan mijzelf ben gaan twijfelen en dat het thuis rustig kon blijven.’

Movir-verzekerden kunnen 24/365 een beroep doen op Elestia. Kosteloos en anoniem. Dit geldt ook voor inwonende gezinsleden. Behalve de mogelijkheid op e-counseling en telefonische coaching biedt Movir tot 6 face-to-facegesprekken per jaar.

1. HOE WIST JE VAN DE MOGELIJKHEID OM VIA ELESTIA STEUN TE KRIJGEN?
RS: Ik had ooit een mailing van Movir gekregen met daarbij een pasje. Toen het lastig werd herinnerde ik dit mij en vond het pasje terug. Ben meteen gaan bellen!

2. WAS HET VOOR JOU EEN MOEILIJKE STAP?
RS: Eigenlijk niet. Ik kon op dat moment gewoonweg niet verder. Merkte met het bellen met Elestia al, hoe fijn het was om mijn vraagstuk onder woorden te brengen. Dat alleen al bracht veel rust. Ik besef nu hoe fijn het is om - als het nodig is – elk jaar weer een ‘sparringpartner’ te hebben. Spiegelen geeft zo veel rust.

3. WAT HEEFT JE HET MEEST GEHOLPEN?
RS: Dat ik met iemand kon sparren. De gesprekken waren prettig en deskundig. Ook confronterend. Mijn coach was scherp, duidelijk en eerlijk. Ik vond het mooi dat hij ook zijn eigen persoonlijke ervaringen inbracht. Het voelde gelijkwaardig als mens en tegelijkertijd heeft hij mij enorm op weg geholpen.

4. WAT MERK JE NU NOG VAN DE BEGELEIDING?
RS: Veel van het geleerde pas ik nog steeds toe. Mijn klanten hebben een duidelijker leverancier gekregen. Ik lever daardoor een beter product en ze zijn tevreden. Ik ben me er nu veel bewuster van hoe ik communiceer en handel.

5. WAT RAAD JE COLLEGA’S AAN OP BASIS VAN JOUW ERVARING?
RS: Trek aan de bel. Alleen al je vraag onder woorden brengen helpt. Concreet heeft het voor me betekend, dat ik een paar klanten niet ben kwijtgeraakt, dat ik niet aan mijzelf ben gaan twijfelen en dat het thuis rustig kon blijven. Dit heeft me echt veel ellende bespaard.

6. HEB JE EEN LAATSTE ADVIES AAN MOVIR?
RS: Ja, breng deze mogelijkheid regelmatig onder de aandacht.

Cases zijn met toestemming van betrokkenen gebruikt.

CA
CASE

Arnout van Dijk,
bedrijfskundig adviseur van Athenos

Athenos adviesgroep bestaat uit een snelgroeiend team van professionele bedrijfskundig adviseurs en heeft landelijke dekking. Ze werkt met allround bedrijfskundigen die meerdere jaren ervaring hebben in het adviseren en begeleiden van ondernemers.

NOTARISSEN ALS VOORBEELD VOOR EEN MARKT IN BEWEGING

HOE VERANDERT U MEE MET DE MARKT?

Er zijn weinig traditionele beroepen waarin de bedrijfsvoering het afgelopen decennium zo dynamisch is geweest als dat van notaris. Vrije tarieven, nieuwe concurrentie, een instortende huizenmarkt… Dit alles heeft een beroep gedaan op de inventiviteit en flexibiliteit van de beroepsgroep. En dat is niet voor alle notarissen even makkelijk geweest.

Om de notaris te ondersteunen in deze turbulente veranderingen heeft Movir aan Athenos adviesgroep opdracht gegeven een gerichte analysetool te ontwikkelen, de Notarisanalyse. Deze biedt de notaris inzicht in zijn sterke punten en minder ontwikkelde kanten. Dit inzicht kan hem helpen zijn bedrijfsvoering meer toekomstgericht te maken.

DE NOTARISANALYSE

In 2013 heeft Movir samen met de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) de Notarisanalyse geïntroduceerd. Dit instrument geeft de deelnemers inzage in de mate waarin zij de belangrijkste ondernemerscompetenties benutten. Tevens geeft het een goed beeld hoe het bedrijf scoort op uiteenlopende bedrijfskundige thema's. Ruim 70 notarissen hebben de Notarisanalyse gedaan en 25 daarvan hebben een verdiepingsgesprek gevoerd met een bedrijfskundig adviseur van Athenos adviesgroep.

VAN VAST NAAR VRIJ TARIEF

Tot 1999 was de notarismarkt afgeschermd; het aantal notarissen stond min of meer vast en de tarieven ook. Vanaf 1999 werd het tarief dat notarissen mochten rekenen voor hun diensten wettelijk vrijgegeven. Daarnaast werd het voor kandidaat-notarissen makkelijker om zich te vestigen als notaris. Zo groeide in circa 10 jaar tijd het aantal notarissen van nog geen 800 naar een kleine 1.500. Aan twee kanten dus druk: een vrij tarief en meer aanbieders. Door de uitwerking van de nieuwe wetgeving ontstond langzamerhand een splitsing: een groep notarissen die zeer betrokken was bij het vak, de inhoud en het recht, en een groep notarissen die zich commerciëler profileerden.

PRIJS ALS ANTWOORD OP DE CRISIS

In 2008 kwam de economische crisis. Met als gevolg een instortende vastgoedmarkt en daardoor veel minder vraag naar notariële diensten. Bij een

afnemende vraag zijn er verschillende manieren om daar op in te spelen. Door de ervaringen van de voorgaande jaren werd door notarissen vaak naar het middel prijs gegrepen. Arnout van Dijk, bedrijfskundig adviseur van Athenos: 'Een lagere prijs, als de klant maar iets koopt, was bij een deel van de notarissen de reactie. Een situatie waar veel notarissen nu nog mee worstelen. Iets wat overigens ook in andere beroepen voorkomt.'

SCHAAP MET VIJF POTEN

De Notarisanalyse geeft een beeld van de denkstijlen die een ondernemer, een notaris, vooral toepast in zijn bedrijf. Bij de gesprekken zijn de uitkomsten als leidraad gebruikt en is gevraagd of de notaris zich hierin herkent. Vaak komt naar voren dat de vakkundigheid, de focus op het product, hoog is. De commerciële en innoverende vaardigheden scoren vaak veel lager.

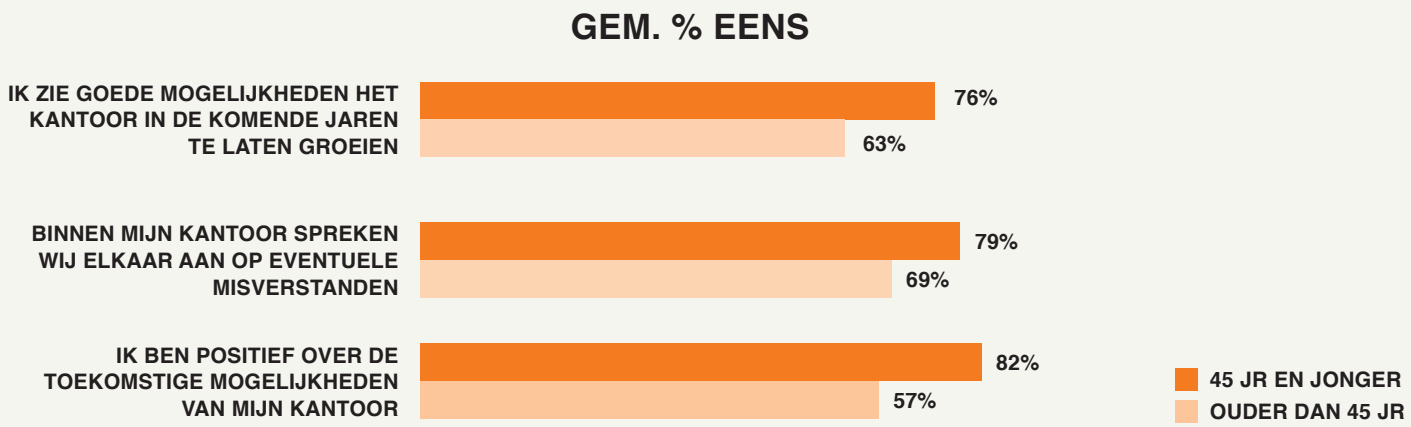
Wat kan een notaris met deze analyse? Van Dijk: 'In de gesprekken wordt besproken hoe de ondernemer/notaris zichzelf kan ontwikkelen. Bijvoorbeeld door meer te delegeren of zaken af te stemmen met partners. Samenwerkingen kun je ook actief opzoeken. Want het is onmogelijk om alle vaardigheden in één persoon te verenigen. Bovendien is het ook afhankelijk van de situatie waarin een notariskantoor zich bevindt. Een groot kantoor heeft meer behoefte aan strak management dan een kleiner kantoor. En als de markt stabiel is, is pionieren en inzetten op vernieuwing minder noodzakelijk.'

Een van de opvallende resultaten van het onderzoek is dat notarissen die een hoge vakkundigheid scoren, minder gericht zijn op het 'vermarkten' van hun diensten. Athenos merkt ook nog vaak een verschil tussen notarissen die voor en die (ruim) na 1999 zijn benoemd. De eerste groep heeft in eerste instantie nauwelijks met commercie te maken gehad. De beroepsgroep die daarna is opgestaan, veel meer. Ondernemersdenkstijlen kunnen elkaar dan in de weg zitten en tot (extra) frictie leiden als die verschillen niet goed inzichtelijk zijn en er geen begrip voor de verschillen is.

'Het gesprek en de rapportage gaven me goed inzicht in de verbeterpunten van mijn kantoor. Ik ga mijn medewerkers er meer bij betrekken.'

HOE ZET JE KWALITEITEN EFFECTIEF IN

De analyse geeft ook aan in welke verhouding een ondernemer, notaris, gebruikmaakt van een achttal belangrijke competenties: Cliëntgerichtheid, Creativiteit, Coöperatief, Empatisch, Planmatig, Doortastend, Authentiek en Stressbestendig. De scores op de competenties geven aan of een ondernemer optimaal gebruikmaakt van zijn competenties of dat het juist ineffectief is als deze te veel of te weinig aanwezig zijn in zijn gedrag. Vaak kwam in het adviesgesprek het inzicht dat hun gedrag inderdaad niet effectief is. Een volgende stap is om te kijken wat wél effectief is. In notariskantoren, feitelijk in veel ondernemingen, is het gedrag van de ondernemer van grote invloed op de gehele onderneming. Opvallend is dat veel notarissen relatief hoog scoren op empatisch vermogen en coöperatief werken. Van Dijk licht toe: 'Dit past bij de dienstverlening van notarissen. Dit schiet echter soms door tot ineffectief gedrag. Bij een verdere analyse blijkt dan dat er een link is met de dienstverlening, de mate waarin men de cliënt wil helpen en dat dit ten koste gaat van het eigen kantoor. De cliënt gaat voor! Ook als een heel laag tarief gerekend wordt en dit eigenlijk niet meer past. Op dit punt zien we een sterke link met ineffectief gedrag en de bedrijfskundige consequenties binnen het kantoor. De kunst is een goede balans te vinden tussen de competenties en de mate van zakelijkheid.'



CREATIVITEIT IS DE SLEUTEL

Een belangrijk aspect is dat de markt sterk verandert. De consument kijkt meer naar de prijs en naar andere werkwijzen. Door de crisis daalde de vraag enorm. Een groep notariskantoren greep wederom naar het prijsmechanisme, in de hoop zo de markt toch te vergroten of om de klanten die er zijn, beneden kostprijs binnen te halen. Een andere grote groep bleef zitten afwachten. Na ruim 6 jaar is dat nog steeds niet echt veranderd. De groep kantoren die niets gedaan heeft, heeft het nu zwaar door overcapaciteit. Andere kantoren zijn gaan nadenken. Over profilering, hoe wil ik mijn cliënt benaderen, hoe kan ik hem van dienst zijn? En hoe kan ik samenwerken met andere partijen. Kortom: een groepje notarissen is zélf in beweging gekomen en gaan veranderen.

Creativiteit is daarbij een belangrijk onderdeel van ondernemerschap. Het is noodzakelijk om in te spelen op veranderingen in de markt. Of om veranderingen zelf in gang te zetten. Dit geldt niet alleen voor het notariaat. Andere branches hebben ook volop te maken met veranderingen. Het is dan de kunst om te denken in mogelijkheden en niet in beperkingen.

VERANDEREN DOE JE SÁMEN

De uitkomsten uit de diverse gesprekken en de bedrijfsanalyse geven aan dat er vaak een tweedeling is in notarissen die vooruitkijken en inspelen op de veranderde markt, en zij die passief blijven. Van Dijk: ‘De proactieve groep heeft gewerkt aan profilering en klantgerichtheid. De andere groep heeft bijvoorbeeld geen concrete bedrijfsdoelen en betrekt medewerkers niet bij de bedrijfsvoering. In de gesprekken blijkt dat men worstelt met het formuleren van doelstellingen en om hier met de medewerkers mee aan de slag te gaan. Voor het dagelijkse werk worden wel duidelijke afspraken gemaakt en samenwerkingen afgesproken. Zodra het meer strategisch wordt, voor de langere termijn en gericht op innovatie, dan gebeurt er vaak niet veel.’

^
De nieuwe generatie notarissen is duidelijk positiever over de toekomst.

‘Erg prettig dat Movir mij in deze tijd een klankbord en sparringpartner biedt om over mijn eigen functioneren en de bedrijfsvoering te praten. Samen in de spiegel kijken, om vooruit te gaan.’

MOGELIJKHEDEN VOOR UW BEDRIJF

- **Betrek uw medewerkers!**
- **U staat er niet alleen voor.** Met de juiste prikkels willen medewerkers graag en goed meedenken met nieuwe ontwikkelingen.
- **Wat doet uw collega/concurrent?** Kijk goed naar wat er om u heen gebeurt. En bedenk wat u zelf zou kunnen of willen doen.
- **Breng focus aan in uw bedrijf**, op klantgerichtheid en uw onderscheidende vermogen.
- **Leer van elkaar.** Ondernemers kijken steeds vaker bij elkaar ‘in de keuken’. Niet bij de buren, maar wel een provincie verderop. Met welke branchegenoten wilt u optrekken, gedachten uitwisselen?
- **Blijf bij uw kracht.** Als u uzelf (te) veel geweld aan moet doen voor langere tijd, dan roept dat veel frustratie op. U hebt daar last van, anderen merken dit direct.
- **Inzicht in uw sterke punten.** En benut deze! En andersom: werk aan uw ontwikkelpunten. Of compenseer ze op een andere manier, bijvoorbeeld door met een compagnon te werken die over deze punten/competenties beschikt, of door te delegeren.
- **APK.** Kijk periodiek of de organisatie van uw bedrijf nog op orde is; zaken die enkele jaren geleden zo logisch waren, hoeven dat nu niet meer te zijn. Durf zaken bespreekbaar te maken als de tijd daar om vraagt.
- **Onderneem!** Ook in sterk gereguleerde branches, zoals het notariaat, is ondernemerschap van belang. Vindt u dit moeilijk, zoek dan mensen die u daarbij kunnen ondersteunen.

Waarschijnlijk zoekt u vooral in uw naaste omgeving naar deze ondersteuning. Maar u kunt ook bij Movir of Elestia terecht als u behoefte heeft aan een onafhankelijke sparringpartner. Ook als het gaat om uw ondernemerschap bieden we professionele en onafhankelijke hulp!

BA
BACK ON TRACK

BACK ON TRACK: **ARJO NOORDZIJ**

Arjo Noordzij, zelfstandig belastingadviseur, is 50 jaar oud, getrouwd en heeft twee puberende zoons. In december 2012 krijgt hij de diagnose Multipel Myeloom, oftewel beenmergkanker. Multipel Myeloom is behandelbaar, maar is in principe ongeneeslijk.

'Tijdens de zomervakantie van 2012 merkte ik dat mijn fysieke conditie achteruit was gegaan. Met het mountainbiken ging het minder goed en was ik veel sneller vermoeid dan anders. Ik gaf het ouder worden de schuld en maakte me eigenlijk verder geen zorgen hierom. Na de vakantie merkte ik ook tijdens het tennissen dat mijn conditie steeds slechter werd; op een gegeven moment werd ik tijdens het inspelen al moe.

In november 2012 meldde ik me bij de huisarts en gaf aan dat ik klachten had. Hij verwees me meteen door naar het ziekenhuis. Na een bloedafname en een beenmergpunctie werd begin december de diagnose gesteld die je eigenlijk niet wilt horen: beenmergkanker. Ik moest meteen stoppen met werken. Dit zorgde voor veel geregel. Mijn compagnon moest veel lopende zaken overnemen. Gelukkig waren er ook collega-bureaus die bijsprongen. Klanten reageerden vol begrip en medeleven. Ik heb enorm veel steun gekregen in de vorm van kaartjes en persoonlijk contact.

Door de hematoloog werd een behandelplan samengesteld en besproken. Dat plan hield in dat ik in een half jaar meerdere chemokuren moest ondergaan en vervolgens een stamceltherapie.

De chemo die je vooral krijgt toegediend aan het begin van de stamceltherapie heeft als gevolg dat kracht en conditie op nul komen te staan.

Het is heel raar en confronterend om te merken dat de alledaagse dingen zoals wassen, aankleden, een trap oplopen, je zoveel moeite kunnen kosten.

Na een aantal maanden te zijn bijgekomen van de stamceltherapie heb ik me in november 2013 tot Movir gewend met het verzoek of ze mij, naast de ingegane verzekeringsuitkeringen, konden helpen met het begeleid trainen om kracht en conditie terug te krijgen. Door mijn open karakter spreek ik makkelijk met anderen over mijn situatie. Ik voelde daardoor minder behoefte aan professionele mentale ondersteuning. Ik wilde vooral fysiek weer 'gezond' worden.

De reactie van Movir was positief en ze hebben mij binnen een week doorverwezen naar OCA Rotterdam, een onafhankelijke organisatie die gespecialiseerd is in preventie, werkhervatting en re-integratie.

Na het intakegesprek bij OCA Rotterdam werd er een individueel programma samengesteld om mijn kracht en conditie op een verantwoorde manier, onder begeleiding van een fysiotherapeut

weer op peil te brengen. Drie keer per week onder deskundige begeleiding werken aan je conditie was zwaar, maar gaf voor mij na een paar maanden wel het beoogde resultaat. Wat me vooral is bijgebleven uit die tijd is dat je continu grenzen verlegt, omdat je je niet wilt neerleggen bij zaken die je gewoon niet meer kunt. Je start letterlijk op het nulpunt, dus je moet echt alles weer opnieuw opbouwen.

Gedurende het programma van OCA ben ik weer voorzichtig begonnen met werken. Voor deze reintegratie heeft OCA ook een schema gemaakt, dat er uiteindelijk toe heeft geleid dat ik weer bijna volledig kon werken.

Na de afronding van het programma bij OCA ben ik weer gaan tennissen en dat was toch nog wel lastig. Ook hierin gaf OCA het duidelijke antwoord, blijven oefenen en dat bleek uiteindelijk ook te werken. Om mijn conditie verder te verbeteren fiets ik nu drie keer per week met een groep op de mountainbike.

Behalve dat de ziekte en de behandeling hiervan grote gevolgen hebben voor het werk, heeft het ook een enorme impact op je privéleven. In een gezin met twee opgroeiende kinderen kwam nu opeens heel veel op de schouders van mijn echtgenote terecht en dat heeft ze fantastisch gedaan. Je staat er normaal niet bij stil dat je de taken in huis verdeelt, en wat dit betekent als een van beiden helemaal uitvalt. Toen het met mij wat beter ging en ik ging werken aan mijn herstel, kwam er voor mijn vrouw wel een mentale terugslag. Gelukkig hebben we ook die problemen met hulp van een psycholoog kunnen overwinnen. Mijn zoons zijn gelukkig ook goed door de periode heen gekomen. Het heeft wel geholpen dat ik heel positief ben gebleven en gefocust op mijn herstel. Dat gaf hen ook een positieve prikkel.

Mijn ervaringen met Movir zijn positief en ik kan iedereen aanraden contact met hen op te nemen. Niet alleen voor financiële ondersteuning, maar juist ook om andere hulp die zij kunnen bieden.

Helaas is bij een recente controle gebleken dat de ziekte weer actiever is geworden en dat merk ik aan mijn conditie en vermoeidheid. De hematoloog zal dan ook binnenkort een nieuw behandelplan gaan opstellen. Mijn conditie is nu wel beter dan in december 2012, dus ik ga ervan uit dat ik de nieuwe behandelingen beter aan zal kunnen.'

'Drie keer per week onder deskundige begeleiding werken aan je conditie was zwaar, maar gaf voor mij na een paar maanden wel het beoogde resultaat.'

PREVENTIE EN RE-INTEGRATIE: HET 'HART' VAN ONZE DIENSTVERLENING

'Preventie wordt pas relevant wanneer je voelt dat er iets aan de hand is.' Ed van Diggelen, manager Relatiebeheer, Preventie en Re-integratie, valt met de deur in huis. 'Iemand die zich helemaal fit en gezond voelt bereik je bijna niet. Dat is ook logisch. Toch kunnen we in heel veel situaties iets voor mensen betekenen. Je hoeft niet ziek te zijn om beter te worden. Dus bij behoefte aan ondersteuning, hoop ik dat onze verzekerden direct aan Movir denken.'

Movir heeft een lange historie als arbeidsongeschiktheidsverzekeraar. In 1943 werd Movir opgericht. Als onderlinge verzekeraar van medische beroepen. Juist die medische achtergrond is de achterliggende reden dat er al vroeg aandacht kwam voor goede preventie. Sinds 1996 biedt Movir, als eerste verzekeringsmaatschappij, kosteloze coaching en counseling aan voor verzekerden en hun inwonende gezinsleden. Sinds 2012 via onze onafhankelijke coaching & counselingsdienst Elestia. Daarnaast investeert Movir al jaren in onderzoek naar de verbetering van werkomstandigheden van specifieke beroepsgroepen (zie kader).

Van Diggelen: 'Preventie is voor Movir uitgegroeid naar een essentieel onderdeel in de bedrijfsvoering. En je zou het misschien niet bij een verzekeraar verwachten, maar samen met re-integratie is preventie zelfs het belangrijkste wat we hier doen. Het uitkeren van geld is voor onze medewerkers geen dagtaak. Onze dienstverlening wel.

METEN IS WETEN

Wij zijn als commerciële organisatie uiteraard gebaat bij investeringen die zich terugverdienen. Daarom meten wij ook wat de effecten zijn van onze preventie-inspanningen op het aantal verzekerden dat zich preventief meldt en daarmee langere uitval door arbeidsongeschiktheid voorkomt. We zien zoveel effecten van bijvoorbeeld de onderzoeken die we doen en de acties die we daarop uitzetten, dat we kunnen stellen dat investeren in preventie loont. Als wij naar ruim zestienduizend advocaten een brief sturen over een preventiescan, en zien dat deze binnen drie maanden door bijna duizend advocaten wordt ingevuld, zien we dat dit voldoet aan een heel concrete behoefte. Helemaal als een deel van hen contact opneemt met Elestia voor counseling of coaching. Bijna de helft van de verzekerden die een traject met Elestia heeft doorlopen stelt dat dit een arbeidsongeschiktheidsmelding heeft helpen voorkomen.

GOED VOOR IEDEREEN

Dat we investeren in preventie wordt overigens niet door alle verzekerden gewaardeerd. Er zijn ook verzekerden die zeggen; 'Ik doe nooit iets met Elestia en zal het ook nooit doen, dus geef mij maar een premiekorting.' Op zich begrijp ik die reactie wel. Want waarom zou je voor iets 'extra's' betalen als je er geen gebruik van maakt. Tegen die mensen zeggen we: zelfs als u er geen gebruik van maakt, helpt preventie om ook úw premie stabiel te houden. Want uw beroepsgenoten maken er wel gebruik van en hen helpen we ermee voorkomen dat zij arbeidsongeschikt worden.'

Van Diggelen wijst erop dat het gaat om serieuze bedragen. 'Bij de financiële risico's van onze verzekerden betekent een duurzame arbeidsongeschiktheid direct een reservering van honderdduizenden of zelfs miljoenen euro's per persoon. Dus indirect is preventie in het belang van iedereen. Door arbeidsongeschiktheid te helpen voorkomen, hoeven we minder uitkeringen te doen wat bijdraagt aan een stabiele premiestelling.'

BIJZONDERE VOORBEELDEN

De reikwijdte van preventie is groot. Van Diggelen: 'Iedereen heeft waarschijnlijk wel een beeld bij preventie als het gaat om

PR
PREVENTIE

Ed van Diggelen,
manager Relatiebeheer,
Preventie en Re-integratie Movir

adviezen over je werkhouding. En ook het nut van coaching en training is voor de meeste mensen inmiddels wel evident. Maar we kennen ook bijzondere vormen van preventie, waar veel mensen niet aan denken. Zo bieden onze providers ondersteuning bij rouwverwerking. Hierdoor helpen we mensen tijdens een intensieve periode van hun leven, wanneer zij te maken krijgen met het verlies van een naaste. Verzekerden die te maken krijgen met ernstige ziekte van een naaste, bieden wij in sommige gevallen een tijdelijke financiële ondersteuning om de praktische zorgen beter te kunnen dragen. Naast deze financiële ondersteuning kunnen wij ook psychologische ondersteuning verzorgen. Want op dit soort moeilijke momenten willen we er zijn voor onze verzekerden en zoeken we naar mogelijkheden om hen optimaal te ondersteunen.'

DREMPELS WEG

Voor de toekomst heeft Van Diggelen nog wel wensen. 'Om te beginnen zien we dat onze verzekerden zich steeds vaker rechtstreeks bij ons melden. Daarin zie ik twee belangrijke ontwikkelingen. Enerzijds dat zij aan Movir denken wanneer zij steun zoeken. Anderzijds dat zij er in toenemende mate op vertrouwen dat Movir op een gepaste wijze met hen in gesprek gaat wanneer zij zich kwetsbaar opstellen en hun problematiek delen. Dat vind ik heel mooi om te zien en het is mijn wens dat deze rechtstreekse vorm van dienstverlening verder gaat groeien.

Overigens betekent die verhoogde vraag naar rechtstreekse preventie, dat we onze medewerkers en onze bedrijfsvoering hier nog verder op willen specialiseren. Dat vraagt de komende jaren extra inspanningen.

Het is onze ambitie om de drempels voor het vragen om hulp weg te nemen. We weten dat veel medici en zakelijk professionals die drempels ervaren. Terwijl het juist voor hen zo belangrijk is om zelf te reflecteren. Je bent dan aangewezen op je directe omgeving, maar vooral op jezelf. Daarom is het goed om te weten dat wij die rol graag op ons nemen en altijd klaarstaan. Met een hulpvraag kun je rechtstreeks bij Movir terecht en verzekerden die toch liever anoniem en vertrouwelijk willen praten, kunnen dat altijd via Elestia.'

VOORBEELDEN VAN PREVENTIEACTIVITEITEN VAN MOVIR:

- Onderzoek naar samenwerking medisch specialisten (2014/2015)
- Ondernemersanalyse voor notarissen (2013)
- Mentale veerkracht scan voor advocaten (2012)
- ProudMom voor vrouwelijke verzekerden (2012)
- Onderzoek naar langdurige stressfactoren bij huisartsen (2012)
- Hoe bevalt het werk? – ergonomische adviezen voor gynaecologen (2012)
- Driejarig preventieprogramma dierenartsen (2009 - 2011)
- Stappenplan bij arbeidsongeschiktheid in maatschappen (2011)
- Omgaan met weerstand bij klanten, voor dierenartsen (2010)

Kijk voor meer informatie en voorbeelden op
Movir.nl/preventie

ON
ONDERZOEK

Liesbeth Wijnvoord is verzekeringsarts en medisch adviseur bij Movir. Zij doet onderzoek naar de voorspellers van arbeidsongeschiktheid bij zelfstandigen bij het Academisch Centrum voor Private Verzekeringsgeneeskunde.

WETENSCHAPPELIJK ONDERZOEK DOOR MOVIR

WAT HEBT Ú ER EIGENLIJK AAN?

'Een aantal jaar geleden ben ik gestart met wetenschappelijk onderzoek naar voorspellers van arbeidsongeschiktheid op basis van onze ervaringen bij Movir. Het doel van dit onderzoek is om een beter inzicht te krijgen wat voorspelt dat iemand een verhoogde kans heeft om arbeidsongeschikt te worden. Maar ook om een idee te krijgen wat beschermende factoren zijn die juist maken dat iemand niet arbeidsongeschikt wordt. Ik krijg regelmatig de vraag of het onderzoek bedoeld is om meer mensen uit te sluiten van een verzekering, of om verzekeringen duurder te maken. De achterliggende gedachte is echter juist tegenovergesteld. Wij willen dat verzekerden kunnen profiteren van de resultaten, zodat de verzekering juist toegankelijker wordt.

WAT ZIJN GOEDE VOORSPELLERS?

Mensen die een arbeidsongeschiktheidsverzekering aanvragen vullen een aanvraagformulier en gezondheidsverklaring in. In het eerste deel van mijn onderzoek heb ik gekeken welke van de vragen in de gezondheidsverklaring en welke van de bepalingen en metingen bij de keuring nu goede voorspellers zijn van arbeidsongeschiktheid.

Het bleek dat de keuring eigenlijk niet veel toegevoegde waarde heeft, zeker niet bij gezonde jonge mensen zonder klachten. Deze inzichten hebben er inmiddels toe bijgedragen dat Movir de standaard medische keuring in de meeste gevallen heeft afgeschaft. En dat is goed nieuws voor wie een verzekering aanvraagt, of de verzekering wil uitbreiden, want een keuring is en blijft belastend en tijdrovend.

TERUGVAL IS HET GROOTSTE RISICO

Het tweede deel van het onderzoek gaat over de kans op een nieuwe periode van arbeidsongeschiktheid wanneer iemand eerder arbeidsongeschikt is geweest. Het blijkt dat zowel mannen als vrouwen na een eerste periode van arbeidsongeschiktheid een grotere kans hebben op nieuwe arbeidsongeschiktheid, dan personen die nooit eerder arbeidsongeschikt waren. Deze kans neemt ook toe naarmate er meer eerdere perioden van arbeidsongeschiktheid waren. Dit effect geldt voor alle diagnosegroepen. Het wijst erop dat arbeidsongeschikt zijn, ten gevolge van welke aandoening dan ook, een negatief effect heeft op mensen en iemand ook kwetsbaarder maakt. Dit resultaat heeft ons bij Movir aan het denken gezet. Terugvalpreventie was al belangrijk, maar er is alle reden om te proberen hier nog meer inhoud aan te geven. Ook geeft dit resultaat aanleiding om preventieve activiteiten te ontwikkelen die zich vooral richten op verzekerden die eerder arbeidsongeschikt zijn geweest. Een van de grote uitdagingen bij preventie is namelijk dat het moeilijk is de mensen te bereiken die er juist voordeel van zouden kunnen hebben, en dat is nu een klein beetje minder moeilijk!

INVLOED LEEFSTIJL EN WERK-PRIVÉ

De komende tijd ga ik nog onderzoek doen naar de interactie tussen het werk- en privéleven en de kans op arbeidsongeschiktheid, én naar de invloed van leefstijlfactoren. Ook hier is het de bedoeling om de resultaten te gebruiken in het dagelijks werkproces bij Movir, en te vertalen naar concrete preventieactiviteiten voor onze verzekerden. Ik hou u daarvan op de hoogte!'

Hoe ervaren klanten Movir?

Acceptatie

88%

7.0
Rapportcijfer

88% geeft een 6 of hoger voor de dienstverlening rond het sluiten van de verzekering

Bij het sluiten van de verzekering is het rapportcijfer een 7.0

Dienst-verlening

elestia

42%

zegt dat Elestia heeft bijgedragen aan het voorkomen van een arbeidsongeschikt-heidsmelding

Rapportcijfer: 8.5

Preventie

PROUD MOM

Fysieke en mentale coaching na de bevalling

Rapportcijfer: 8.4

Re-integratie

72%

geeft een 8 of hoger

8-10

96%

96% is het eens met de hoogte van de uitkering

movir

REDACTIE
YVONNE BOSMA
PETER GORDIJN
LISETTE NACINOVIC
MAARTEN DE ROOIJ
ANITA VERSTEEG

EINDREDACTIE
BAS JONGELING

FOTOGRAFIE
BASTIAAN VAN MUSSCHER

ONTWERP EN OPMAAK
HELDERGROEN

DRUKWERK
DEABRUMMELKAMP

VEERKRACHT@MOVIR.NL
(030) 607 87 00