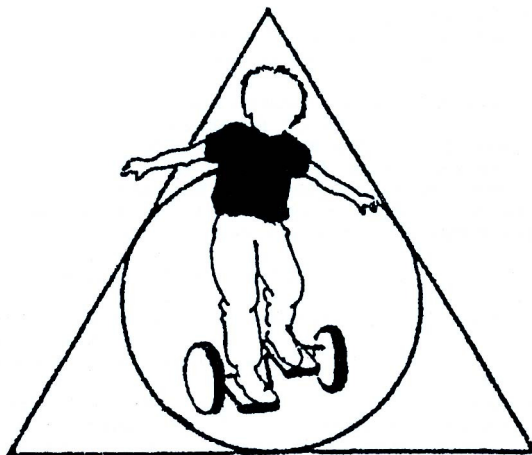


De MRT praktijk

Een handleiding voor Motorisch Remedial Teachers die een eigen praktijk willen starten.



IN BALANS
CENTRUM VOOR MRT

Sylvester Greveling

INLEIDING

Als je iets gaat ondernemen dan ligt het eindresultaat niet vast. Zo ook in dit geval. De totstandkoming van dit “eigen praktijk” verhaal is een ervaringsgeschiedenis geworden. Het is geen lijn van de waterpas maar een lijn van het timmermansoog. Wel een die werkt. Het uiteindelijke resultaat is dus geen wetmatigheid maar een uitkomst van keuzes die gemaakt zijn door twee personen die een gemeenschappelijk doel tot stand hebben gebracht.

De ervaringen gaan terug naar 1985 wanneer twee leraren L.O., Harry van de Burg en Sylvester Greveling, zelfstandig hun leerlingen met motorische problemen remediëren. Om het peil van hun lessen en trainingen te verhogen volgen zij cursussen en nascholing. Al spoedig bleek dat er naast de “schoolse” activiteiten voldoende mogelijkheden waren om ook daarnaast nieuwe kansen voor het bewegen te scheppen bij andere kinderen. Onze missie en wat voor organisatie wij wilden zijn werd steeds duidelijker. Wij kwamen tot een ontwikkelingsstrategie van “**IN BALANS**”, waarin we steeds een aantal stappen hebben gezet op weg naar, en het onderhouden van een eigen MRT-praktijk

Vanuit de MRT weten we dat een ervaringsbasis nodig is om nieuwe uitdagingen met zelfvertrouwen aan te gaan. De ervaringen opgetekend in het 10-stappen plan kunnen een goede ervaringsbasis bieden. De beginnende ondernemers kunnen hiermee hun koers bepalen en een goede start maken met de nieuwe uitdagingen die in het verschiet liggen. Een van deze uitdagingen is de beroepskwalificatie die de MRT-er staat te wachten. Met een dergelijk kwaliteitsstempel komt de MRT met reuzenstappen naar voren in de behandeling en trainingen van kinderen met motorische problemen.

Het zelfstandig ondernemen is niet iets wat mensen vanuit het onderwijs van nature aantrekt. De vanzelfsprekendheid waarmee de leerlingen elke dag naar school komen en de lessen volgen, valt in een eigen praktijk weg. Zie je echter kansen en mogelijkheden, ga er dan voor!! Veel succes!!

Sylvester Greveling

INHOUD

	pagina
Inleiding	
Hoofdstuk 1: Informeren	1
Hoofdstuk 2: Doelstellingen	6
Hoofdstuk 3: Accommodatie en behoeftes	8
Hoofdstuk 4: Verzorgen van de PR	9
Hoofdstuk 5: De alledaagse praktijk	11
Hoofdstuk 6: Het huishoudelijk werk	12
Hoofdstuk 7: De financiën	15
Hoofdstuk 8: Sterkt – zwakteanalyse	19
Hoofdstuk 9: Het kwaliteitsplan	21
Hoofdstuk 10: Het doen....implementeren	22

1

INFORMEREN

Informatie verkrijgen over toekomstige populatie en toewijzing.
De “warming-up”. Samenstellen en analyse van een netwerk:

Welke regio, concurrentiepositie

Het is goed om na te gaan van wie je concurrentie kan verwachten.
Welke MRT praktijken zijn er in de buurt. Hoe komen deze aan hun klanten.
Wij van “*In Balans*” zitten precies tussen een praktijk in Heemskerk en een praktijk in Haarlem. Dat betekent dat we onze populatie zoveel mogelijk in de gemeente Velsen kunnen gaan zoeken. Dit heeft gevolgen voor de informatieverstrekking. Deze kun je dan meer beperken en intensiveren. Zo kun je echt je aandacht focussen. Dit heeft vooral in het beginstadium belangrijke voordelen.

Welke scholen, marktgebied

Met welke scholen wil je samenwerking zoeken. Niet alle scholen zullen bereid zijn om met jou iets op te zetten of willen hun eigen verwijzingskanalen intact houden. Wat kan jij meer bieden dan het huidige zorgverbredingsstelsel??

Voorbeeld van aanpak :

Diverse malen zijn wij langs geweest bij scholen die in eerste instantie gereserveerd waren omtrent ons voorstel. Onbekend met wat wij kunnen bieden en sceptisch tav vernieuwingen.

Voorlichting geven aan het team omtrent onze aanpak en mogelijkheden werkt dan zeer verhelderend. Gewapend met video's uit het bewegingsonderwijs, screening en de voor/na trainingsplaatjes gaven wij de leerkrachten meer inzicht in onze mogelijkheden. Niet zelden blijkt dat veel leerkrachten geen notie hebben wat motorische problemen bij kinderen teweeg kan brengen en hoe daarmee om te gaan.

Na het geven van deze informatie bleken de meeste scholen wel tot een verdergaande samenwerking bereid.

Zet daarna het totale aanbod van scholen op een rijtje zodat je het potentiële marktgebied in kaart hebt. Bij eventuele hiaten in het marktgebied, kun je daar later weer op terugkomen, als de praktijk eenmaal draait (mond op mondrekl.).

Huisartsen (tekst uit 2004..)

De meeste huisartsen hebben een eigen verwijzingsapparaat opgezet en zijn daar moeilijk van af te brengen. Ook hier speelt voorlichting weer een belangrijke rol want de meeste huisartsen zijn niet bekend met MRT. Wat is de extra waarde van de MRT praktijk en voor welke kinderen? Helaas, zo is onze ervaring, zijn weinig huisartsen hierin bereid te investeren. Je zal je eerst waar moeten maken.

Hoofdstuk 1: Informeren

De opkomst van huisartsenpraktijken en groepen kan door verdergaande specialisatie hierin enige verandering aanbrengen. De positieve uitzonderingen zijn natuurlijk altijd goed om te koesteren.

Voorbeeld:

Onze ervaringen met huisartsen zijn niet positief. Na veel aandrang lukt het eens een afspraak te maken met een enkele huisarts. De meeste hebben geen zin tijd vrij te maken. Om te verduidelijken wat een MRT-er allemaal kan betekenen voor een patiënt, moet je vaak wachten op individuele gevallen waarbij de ouders een behandelingsplan nodig hebben voor de verzekering. Na zorgvuldige omschrijving van de problematiek en het behandelingsplan krijg je vaak andere reacties van de huisartsen.

Fysiotherapeuten

Een belangrijke doelgroep om mee samen te kunnen werken.

Het probleem is natuurlijk dat je niet in elkaars vaarwater moet gaan zitten.

De mogelijkheden: 1. Doorverwijzen naar elkaar

2. Voor en doorbehandelen

De MRT kan een goede aanvulling zijn op de individuele therapie van kinderen.

Kinderen die uitbehandeld zijn hebben vaak toch nog een extra zetje nodig om verder door te ontwikkelen. Dit kan juist heel goed in een groepsproces.

Aan de andere kant zijn er kinderen die in de aanmelding bij een MRT-er komen, die beter af zijn met een individuele therapie, daarmee sneller geholpen kunnen worden en daarna in een MRT groep geplaatst kunnen worden. In een MRT groep de therapie toepassen is een goede aanvulling op de KF.

Ook moet je jezelf als MRT –er afvragen of jouw praktijk wel geschikt is voor een bepaalde specifieke problematiek. Als jezelf niet voldoende tijd, mogelijkheden of kennis hebt, kun je dat beter afstaan (bijv. sensorische integratie) aan anderen die daar een specifieke (deel)opleiding voor hebben gedaan.

Bovendien kun je dan altijd aangeven dat je als praktijk ook goede samenwerkings- en verwijzingsmogelijkheden hebt.

Voorbeeld:

Een verlegen, introverte jongen die weinig buiten speelde werd door een Fysio naar ons doorverwezen met de melding dat de KF geslaagd was, maar dat hij nog steeds weinig met andere kinderen speelde. Hij had onvoldoende vertrouwen dat de therapie zou “beklijven” in andere situaties dan 1 : 1.

Na de trainingen in onze praktijk, bloeide deze jongen geweldig op, en ging met veel enthousiasme naar de MRT lessen. Ook in andere situaties viel het op dat hij meer samen met andere kinderen ging spelen en zijn introverte gesloten houding kwijtraakte.

Hoofdstuk 1: Informeren

Mensendiecktherapeuten

Vanuit hun specifieke kennisgebied kunnen zij veel zien in het bewegingspatroon van kinderen. Ook hier kun je net als bij de (kinder)fysiotherapeut afspraken maken om bij voorkomende gevallen naar elkaar te verwijzen en/of door te behandelen.

Logopedisten

Veel van deze zorgverleners werken in het onderwijs en hebben veel kennis van met name kleine motoriek. Zij kunnen, omdat zij veelal werken met kinderen die een ontwikkelingsachterstand hebben, een belangrijke signaalfunctie hebben. Belangrijk voor de eigen praktijk is afspraken te maken om kinderen te verwijzen.

Voorbeeld:

Door onze contacten met enkele logopedisten zijn wij eens uitgenodigd om op een regionaal overleg van logopedisten meer te vertellen over de achterstanden in de motoriek en de methode van behandelen van de MRT. Dit om meer begrip en mogelijkheden te geven aan het kind met motorische ontwikkelingsachterstanden.

Schoolarts

Voor ons bleek de schoolarts een heel waardevol contact.

Na ook bij de schoolarts een proeve te hebben doorstaan, waarbij wij heel duidelijk hebben laten zien wat onze mogelijkheden en kwaliteiten waren, kwamen we tot een samenwerkingsverband. Ook hier was de regel heel duidelijk:

“Eerst zien en dan geloven”

De schoolarts liet wel blijken dat de verwijzingskanalen die reeds bestonden, ook intact bleven. Ons initiatief kwam daarnaast en was zeker een belangrijke aanvulling. Op initiatief van de schoolarts hebben wij veel aanmeldingen gehad. Ouders of scholen namen dan na overleg met de arts met ons contact op.

Voorbeeld:

Een keer per 6 maanden hadden we overleg met de kinderen die bij ons in behandeldeling waren. Ook het eindresultaat en een eventuele verwijzing werd besproken en opgenomen in het dossier. Tevens werden mogelijk nieuwe kinderen reeds ingebracht in het overleg.

Daarnaast hebben we veel samen met de schoolarts op lezingen voorlichting kunnen geven omtrent motoriek en de MRT praktijk.

Naschoolse opvang

Bij deze instanties wordt er meestal in een speelse sfeer activiteiten ondernomen.

Het kan dus zijn dat ook hier kinderen opvallen die problemen vertonen.

Alhoewel niet een directe lijn in de mogelijkheden die je ter beschikking staan, toch kan door de directe betrokkenheid van een of meerdere leiders een aantal kinderen de weg naar jouw praktijk vinden.

Hoofdstuk 1: Informeren

Jeugdbeleidsmedewerkers

Veel gemeenten hebben tegenwoordig een medewerker die achterstanden in de ontwikkeling van de jeugd vroegtijdig en preventief moet aanpakken. Hierbij hoort natuurlijk ook de mogelijke achterstanden in het bewegen en de motoriek. De meeste van deze medewerkers zijn actief in buurthuizen en kennen de mensen in de wijk. Overleg en samenwerking kan waardevol zijn voor de praktijk. Tevens zijn er in dit kader subsidies te besteden, misschien een goede mogelijkheid.

Club Extra

Als er een Club Extra actief is kun je met de leiding afspraken maken omtrent aanmelding van kinderen met duidelijke achterstanden. Het is natuurlijk duidelijk dat dit ook een goed vervolgtraject is voor kinderen die klaar zijn met de training in de MRT praktijk. Als er nog geen Club Extra actief is kun je eventueel zelf of met het jeugdbeleid afspraken maken tot een opzet daarvan.

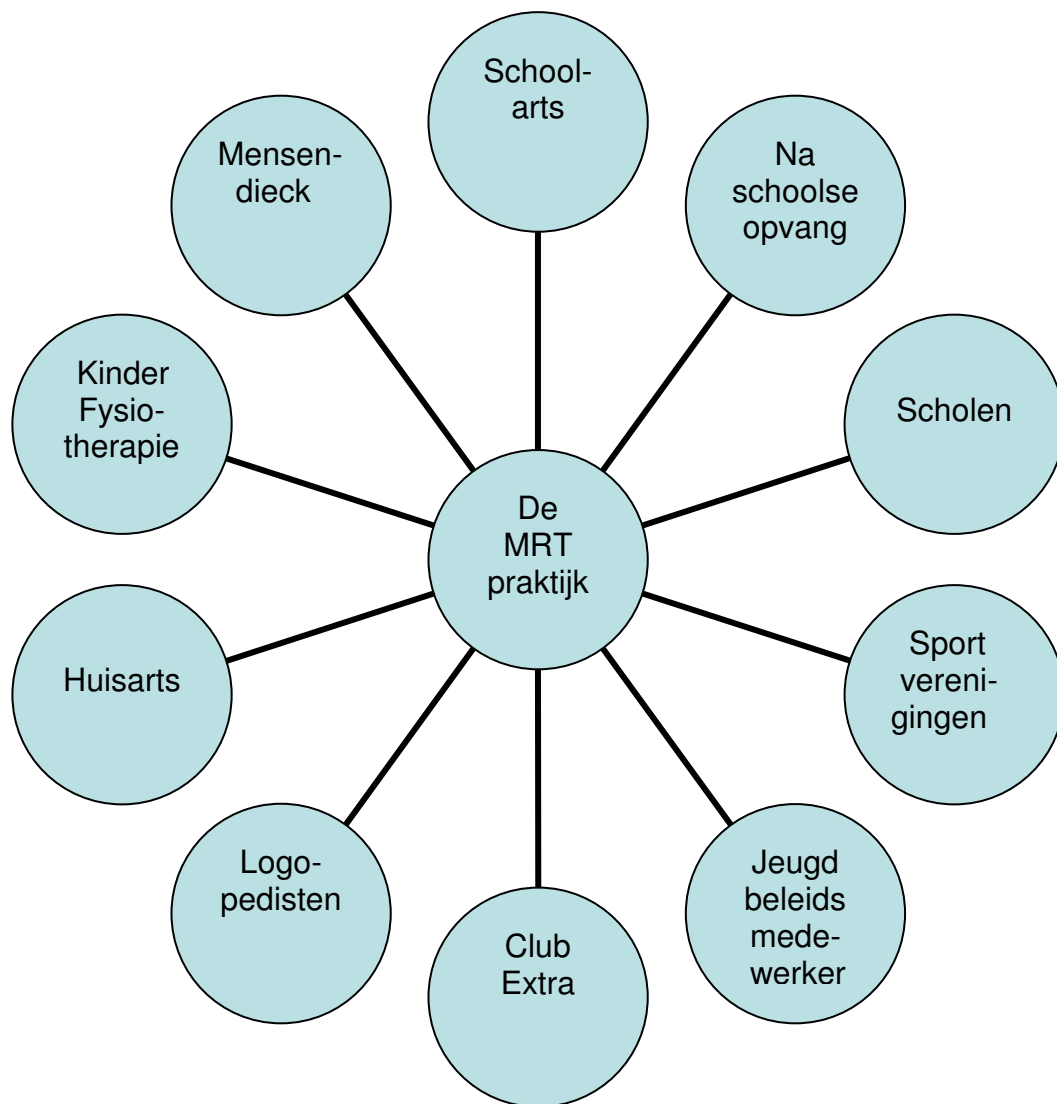
Sportverenigingen

Veel verenigingen worden begeleid door deskundig kader (leraar L.O.) en kunnen dus kinderen met motorische problemen herkennen. Sommige kinderen die in de praktijk uitbehandeld worden zijn misschien op zoek naar een leuke club met deskundigheid tav hun problematiek. Ook op deze manier is een verdergaande samenwerking mogelijk. Met name een gym – of trampolinereniging is een goede mogelijkheid om mee samen te werken.



Hoofdstuk 1: Informeren

ORGANIGRAM:



2

DOELSTELLINGEN

De visie en missie die je hebt formuleren, zowel voor school als praktijk. Het gaat hierbij dus om het vaststellen van uitgangspunten waarmee en ook op welke manier je aan de slag wilt gaan.

Hoeveel uren wil ik aan de MRT besteden

Noodzakelijk is het om *vooraf* te bepalen hoeveel tijd je per week met de MRT praktijk bezig wil zijn. Dit blijkt een van de belangrijkste uitgangspunten te zijn. Het blijkt dat je heel snel om kan komen in het werk. Het ene contact roept het andere weer op. Als je het werk kan verdelen omdat je in een **maatschap** werkt, is dat al een prima zaak. Bovendien is er een taakverdeling naar interesse of deskundigheid mogelijk. Verder moet je ook bepalen wat je met de MRT wil doen. Is het een nevenactiviteit of wordt het je hoofdactiviteit?

Het blijkt dat juist **de beginperiode** van een MRT praktijk veel tijd en energie kost:

- Opbouwen netwerk en PR. Je zal er op uit moeten gaan om de mensen persoonlijk te spreken. Mensen willen weten met wie zij gaan samenwerken. Een netwerk kun je niet alleen opbouwen dmv brieven en folders. Deze zijn nodig maar gesprekken met belanghebbenden werken beter. Aan de andere kant ook weer een leuke uitdaging om contacten op te bouwen en te onderhouden.

Als praktijk doe je er goed aan alle belangstellenden / betrokkenen op de hoogte te houden van veranderingen en ontwikkelingen. Halfjaarlijks een nieuwsbrief rondsturen is een prima methode.

- Motorische onderzoeken en oudergesprekken kosten nog veel tijd, dat gaat later beter en sneller. Uiteindelijk kun je uitkomen op een screening van 45 min. en een oudergesprek van max. 1 uur waarin alle zaken geregeld worden. Soms kun je meerdere onderzoeken achter elkaar plannen om efficiënt met de tijd om te gaan, bijv. in een vakantieperiode.
- De administratie moet nog stroomlijnen, hoe pak je het aan? Wat heel goed werkt is een aparte (zakelijke) rekening openen. Je kunt dan alle kosten en baten op een rijtje krijgen. Daarnaast moeten de huiswerkprogramma's bijgehouden worden. Wie doet welk programma op welk moment. Wie waren er afwezig etc.
- De lessen voorbereiden, met hoeveel uren wil je starten? Het beste is om met niet meer dan 2 uren te starten en het daarvan op te bouwen. Je kunt dan 2 leeftijdsgroepen maken en vanaf 1 locatie.
- Bijscholing terminologie. Ook hiervoor moet je zeker in het begin tijd vrij maken. Zeker bij de eerste contacten wordt er in de (para)medische sector gekeken hoe jij (als onbekende) reageert op gebruik van terminologie e.d.

Hoofdstuk 2: Doelstellingen en uitgangspunten

Het is zinvol om van te voren af te bakenen hoeveel uren je per week aan de MRT wil besteden. In het begin komt er veel op je af, hou daarom overzicht.

Om overzicht te houden is het zinvol om met **wachttijd** en ook **wachtlijst** te werken. Dit geeft jezelf tijd om lopende zaken af te handelen.

In een later stadium blijkt het soepeler te verlopen, mensen nemen contact op met jou i.p.v. dat jij er steeds op uit moet.

In de beginperiode, waarin veel op je afkomt, is de volgende formule van toepassing:

1 lesuur MRT levert ca. 3 uur niet lesgebonden werk

Later zal dat door ervaring weer sterk terug kunnen lopen.

Formuleren visie en missie:

Uiteindelijk kom je dan terecht bij het punt waarop je gaat vaststellen hoe je de MRT in jouw situatie gaat vormgeven. Wat gaat de **kerntaak** van de organisatie vormen.

De formulering van je kerntaak en de afwegingen die je daarbij kan maken is afhankelijk van:

1. De mogelijkheden die aanwezig zijn in de regio
 - Wat gebeurt er nu met bewegingszwakke kinderen?
 - Hoe worden zij opgevangen?
 - Andere motorische specialisten aanwezig?
2. De beschikbare tijd
 - Is het een hoofdactiviteit of nevenactiviteit
 - Gezin, werk, hobby's
3. Aanwezige deskundigheid
 - PMT
 - Schrijfvaardigheidstrainingen

Het is mogelijk dat je een fasering aanbrengt, en doelstellingen op korte en langere termijn vaststelt. Zeker in de beginperiode is het heel handig dat je eerst een tijd gebruikt om alles goed te laten werken, voordat je gaat "doorgroeien".

Stel wel eerst vast wat je kerntaken gaan worden.

Bij de bepaling wat voor kerntaken IN BALANS ging uitvoeren speelde mee:

- weinig vakleerkrachten op de scholen aanwezig
- weinig verwijzing door scholen naar bewegingsspecialisten
- tekort aan bewegingsspecialisten
- kennis en signalering bewegingszwakke kinderen op laag peil
- tijdsbesparing mogelijk door in maatschap te werken
- verdeling van taken en deskundigheid

Hopende op een gunstig effect op onze eigen praktijk zagen wij ook een duidelijke informerende taak in onze regio. De kennis en signalering omtrent bewegingszwakke kinderen en de rol die de MRT daar in kan spelen was nog niet goed bekend. De kerntaak die we formuleerden werd:

“HET DIRECT OF INDIRECT HELPEN VAN KINDEREN MET MOTORISCHE PROBLEMEN”

3

Accommodatie en benodigdheden.

We gaan kijken naar de voorwaarden die nodig zijn om praktisch aan de slag te kunnen. Deze zaken kun je ruim van tevoren regelen.

Een goed tijdspad is om dit zo'n half jaar voor start van de praktijk in gang te zetten. Met de volgende zaken kun je rekening houden:

- **Zaalruimte** voor de lessen en screening. Dit kunnen ook 2 aparte ruimtes zijn als dat makkelijker werkt. De zaal moet makkelijk bereikbaar zijn en per voorkeur ook met openbaar vervoer. Daarnaast is ook de inventaris van de zaal belangrijk en de mogelijkheid om extra materiaal op te slaan. Informeer bij de gemeente naar een speciaal tarief. Voor verenigingen en jeugdwerk is daar vaak een mogelijkheid.
- **Videocamera.** De aanschaf van een dergelijk apparaat kan aardig in de kosten lopen. Misschien kun je eerst lenen van een vriend of school voordat je tot aanschaf overgaat. De kosten kun je dan van de inkomsten uit de praktijk halen.
- **Formulieren** voor verslaggeving etc. Probeer een eigen logo en herkenningsteken te maken. Dit is belangrijk voor de herkenning en uitstraling naar derden.
- **Spel- en trainingsmaterialen**
Ook hierbij is het zinvol in eerste instantie te lenen. Materialen die eventueel meegegeven worden naar huis kunnen ook rouleren. Je kan dan met minder toe. Een eigen kast (of ruimte) in de zaal die gebruikt wordt voor de MRT lessen is handig om onnodig gesleep met materialen te voorkomen.
- **Subsidiepotjes** gemeente.
Worden ondernemers in de gemeente op weg geholpen?
Kun je een regeling treffen met de zaalbeheerder?
Is er een potje om het jeugdwerk te stimuleren?
- **Kopieersponsor**
Als een school jou wil sponsoren met de kosten van het kopiëren kun je aardig bezuinigen. Je kunt ook een bijdrage in de (papier)kosten afspreken.

4

Verzorgen van de PR

Het verkrijgen van publiciteit is een belangrijke voorwaarde. Uiteraard moet iedereen, die een belangstellende of belanghebbende is, op de hoogte zijn van jouw bestaan.

Uitgangspunten:

- op welke manieren kan men jou bereiken
- met welke problematiek
- waarom juist bij jou

De meest gangbare vorm is nog altijd contact zoeken met de **lokale dagbladen** en weekbladen. Het blijkt altijd een goede basis om de informatie mee te starten.

Daarnaast kun je **personen direct benaderen** (persoonlijk / telefonisch / brief) om in een gesprek duidelijk te maken wat de meerwaarde van jouw praktijk is. Zoals eerder is gemeld is dit de meest intensieve vorm maar ook de meest directe.

Zorg dat je gewapend bent met voldoende materiaal en kennis om je verhaal ook "impact" te geven. Een presentatie met video / cd-rom geeft al snel een belangrijke meerwaarde.

Via **internet** zijn er tegenwoordig ook goede mogelijkheden (website) om je naamsbekendheid te vergroten en mogelijkheden kenbaar te maken. (opgave sites)

Om de relaties "warm" te houden en het contact met alle relaties vast te houden, is het versturen van **nieuwsbrieven** een prima middel. Vooral uit het onderwijs kregen wij veel reacties op onze laatste nieuwtjes en tips. Het versturen van deze contactmail kan natuurlijk ook weer via e-mail verlopen.

Het direct en persoonlijk benaderen heeft een aparte vorm in het geven van lezingen. Vooral op **ouderavonden** van scholen ligt een goede manier om in contact te komen met een breed en doelgericht publiek.

De informatie en PR kan in deze vormen aardig gestalte krijgen. Als de "machine" eenmaal in gang gezet is zul je steeds vaker merken dat mensen ook jou gaan benaderen om van jouw kennis en expertise gebruik te maken. Na goede ervaringen met het behandelen van kinderen kan de zo waardevolle "**mond op mondreclame**" zijn werk gaan doen.

Diverse keren spraken wij met andere belanghebbenden af om gezamenlijk naar buiten te treden. Met een schoolarts en fysiotherapeut samen kun je heel gedegen een thema avond beleggen voor diverse doelgroepen.

Vaak hebben we dit gedaan voor schoolteams, KVLO groepen, en andere belangstellenden.

De plaatselijke pers moest dan natuurlijk ook even een berichtje dat er weer een belangrijke activiteit georganiseerd werd.

Goed bewegen brengt ontwikkeling van kinderen "in balans"

Velsen - "Ze worden als slordig, lomp, houterig of klungelig ervaren, maar zijn het vaak helemaal niet."

Wij doelen hiermee op kinderen met een motorische achterstand, die grote behoefte hebben aan ondersteuning in hun motorische ontwikkeling.

Het handelen en bewegen van het opgroeiende kind maakt een bepaalde ontwikkeling door. Er kan sprake zijn van een niet-optimale ontwikkeling, of stoornissen in de ontwikkeling van het bewegen:

Deze kinderen zijn "uit balans". Problemen in de motoriek, overbeweeglijkheid, onhandigheid en concentratieproblemen zijn soms terug te voeren op een bewegingsachterstand.

Vaak worden zij niet opgemerkt of worden de problemen onderschat. Binnen het onderwijs is geld, tijd en kennis vaak niet beschikbaar om deze kinderen op te vangen.

Juist in deze tijd van bewegingsarmoede hebben steeds meer kinderen behoefte aan ondersteuning in hun motoriek. Gelukkig zijn er nu mogelijkheden om deze kinderen te helpen!

Harry van der Burg en Sylvester Greveling, twee vakleerkrachten L.O. werkzaam in de gemeente Velsen, hebben zich gespecialiseerd in M.R.T., Motorische Remedial Teaching.

Dit is het geven van extra onderwijs hulp aan kinderen die een bewegingsachterstand hebben. Door middel van gerichte training en groepslessen wordt getracht deze achterstand in te halen.

Het wegwerken van die achterstand lost vaak allerlei andere problemen op. De basis van elk

kind en zijn ontwikkeling, is de motoriek. Een goede motorische ontwikkeling draagt er in belangrijke mate toe bij dat het kind "in balans" opgroeit.

Vorig jaar is het "Centrum voor MRT - In Balans" succesvol van start gegaan. De verwachting is



De docenten Harry van der Burg en Sylvester Greveling

dat de twee vakleerkrachten in een groeiende behoefte voorzien. Dit cursusjaar is het centrum reeds met drie groepen op de woensdagmiddag gestart.

De groepen die de bewegingshulp krijgen zijn nooit groter dan 8 kinderen, zodat er volop individuele aandacht is voor elk kind.

Gedurende een lesuur wordt er in de gymzaal aan de Heerenduinweg te IJmuiden in een leuke en prettige sfeer aan het bewegen

gewerkt. Het is de bedoeling het aantal lessen en lokaties uit te breiden naar bijvoorbeeld Velsbroek.

De duur van de training is afhankelijk van de motorische achterstand van het kind. De behandeling duurt gemiddeld een jaar en start met een motorisch onderzoek wat de basis vormt voor de gerichte training.

De ouders zijn meestal aanwezig bij de trainingen, zodat zij de ont-

wikkeling van dichtbij volgen. Al vrij snel is te merken dat het trainingsproces zijn vruchten afwerpt.

Het is van groot belang dat kinderen met motorische problemen in een zo vroeg mogelijk stadium geholpen kunnen worden.

Vanaf 5 jaar kunnen ze bij "In Balans" terecht. Op tijd ingrijpen kan veel ellende voorkomen. Meer informatie over de MRT is te krijgen bij de docenten op de telefoonnummers: 023-5377360

5

De alledaagse praktijk

Het is noodzakelijk om **een aanlooperperiode** te nemen, waarin je in alle rust kunt toewerken naar de opening en start van jouw praktijk. Zo kun je beter de kwaliteit waarborgen en overzicht houden op de noodzakelijke acties vooraf aan de start. Een aanlooperperiode van 6 – 8 maanden is ruim voldoende. De aanmeldingen en de daarbij behorende motorische onderzoeken kun je opschuiven naar de laatste maand.

Het is heel handig om met **2 leeftijdsgroepen** te starten. Je kunt dan beter met de verschillende interesses van de kinderen overweg, maar ook kinderen doorschuiven van de ene naar de andere groep. Verder kun je dan ook soepeler met wachttijden omgaan mocht dat nodig zijn. De leeftijdsgroepen kunnen zijn:

- 5 tot 7/8 jaar
- 7/8 tot 11/12 jaar

Hierna kun je altijd, als je dat wenst, meerdere groepen maken.

In de (school)vakanties heb je tijd en ruimte om andere dingen te doen.

Dit is niet alleen voor jou van toepassing maar ook voor de kinderen en ouders waar je mee samenwerkt!! Hou deze periodes open en gebruik deze eventueel om achterstanden in te halen (bijv: motorische onderzoeken)

Vaststelling van de tarieven:

Wat breng je in rekening voor een bepaald product?

Als het tarief is vastgesteld door de overheid is het geen vraagstuk van de ondernemer. Bij vrije activiteiten speelt dit wel. De MRT kent nu geen vastgesteld tarief door de overheid. In principe bij je vrij om je eigen tarieven vast te stellen. Je moet daarbij wel uitgaan van een *kostprijsberekening*: het bedrag dat je aan de klant tenminste in rekening moet brengen om de uitgaven ten bate van het product terug te verdienen.

Van belang is dat ook verzekeraars, als je bij ze komt met een product als MRT, vragen wat de behandeling kost.

Het is dus handig om jezelf (en ook beroepsgenoten) niet uit de markt te prijzen.

Daarom een indicatie van gebruikte tarieven per 01 01 2003:

Fysiotherapeutisch onderzoek	- € 42,90
Reguliere fysiotherapie	- € 21,50
Kinderfysiotherapie	- € 32,50
Groepsfysio (4 pers.)	- € 15,20 p.p. per uur

MRT praktijk a: - € 60,- screening / € 16,- per les 45 min. en € 21,- individueel

b: - € 65,- screening / € 90,- per 10 lessen van 45 min.

6

Het huishoudelijk werk

Elke nieuwe aanmelding levert een aantal noodzakelijke handelingen op. Het worden dus eigenlijk standaard procedures in de praktijk die elke keer weer opnieuw terug moeten keren.

1. Het regelen we de instroom:

Na de aanmelding spreek je een datum af voor het motorisch onderzoek. Het is natuurlijk belangrijk dat je eerdere uitgangspunten aanhoudt (stap 2). Dus zul bijv. met een wachttijd moeten werken als je niet meer dan 1 of 2 onderzoeken per week doet. Eventueel kun je in een vakantieperiode achterstanden inlopen.

Na afname van het motorisch onderzoek spreek je in het ouder- of intakegesprek af wanneer het kind start met de trainingen. Neem een vaste tijd (bijv. 1 uur) voor het gesprek en deel dit vooraf mede aan de ouders om misverstanden te voorkomen. Als het blijkt dat je meer tijd nodig hebt werk dan bijv. voor een anamnese met invulformulieren. Deze kun je op een later tijdstip weer opvragen.

Alle afspraken die je in het gesprek maakt moet je vastleggen in een dossier voor dat specifieke kind. Dit dossier moet je overigens bewaren na de behandeling. Dit is noodzakelijk bij medische dossiers, zodat ook anderen in een vervolgtraject ook over de gegevens kunnen beschikken mocht dat nodig zijn.

Leg de resultaten van de training daarom altijd zorgvuldig vast.

Heel handig is om bij de instroom om van vakantieperiode tot vakantieperiode te werken. Je hebt dan een gereduceerd aantal instroommomenten.

2. Administratie / facturering

Heel belangrijk is dat je alle afspraken goed administreert.

Dat betekent o.a. dat je een presentielijst van de klanten maakt.

Vooraf afbellen is noodzakelijk, leg de verantwoording bij de klant. Niet nakomen is de kosten doorrekenen.

Ook bij het uitlenen van materialen alles bijhouden wie wat heeft en wanneer het ingeleverd is. Maak hiervoor formulieren en bewaar deze in een map.

Bij het uitschrijven van facturen altijd op de volgende zaken letten:

1. Betalingsvoorwaarden moeten bekend zijn bij de klanten:
Betaling binnen 30 dagen, geheel of gedeeltelijk
2. Aparte betalingscondities mogelijk?
3. Referentie- of volgnummer van de factuur
4. Datum versturing en data behandelingen altijd noteren op de factuur
5. Naam en adres van de klant
6. Indien van toepassing exclusief BTW en apart BTW vermelden

Let op:

Bewaar altijd een kopie van de factuur!

Hoofdstuk 6: Het huishoudelijk werk

De betalingen kunnen dan verlopen via een aparte (zakelijke) rekening van de MRT praktijk. Het rekeningnummer dus ook vermelden!!!!

3. De MRT:

Hoe je de groepslessen MRT gaat vormgeven is natuurlijk een zaak van eigen deskundigheid, creativiteit en mogelijkheden. In ieder geval is het aan te raden een soort lessencyclus te hanteren als kapstok en houvast voor het ontwerpen van de trainingen.

Vaak zul je de lessen dan aanpassen op een specifieke hulpvraag van dat moment. Het inoefenen van het huiswerk en het verloop van de lessen kan bij een blok van 2 lesuren bijvoorbeeld als volgt verlopen:

16.00 – 16.10 uur doornemen huiswerk kind + ouder
16.10 – 17.00 uur MRT les
17.00 – 17.10 uur doornemen huiswerk kind + ouder
17.10 – 18.00 uur MRT les
18.00 – 18.10 uur doornemen huiswerk kind + ouder
18.10 – 19.00 uur motorisch onderzoek

Het is ook heel goed mogelijk het motorisch onderzoek op een ander tijdstip of locatie te laten plaatsvinden. Zoek altijd naar de meest efficiënte tijdsplanning.

Andere mogelijke activiteiten die je in de praktijk op kunt nemen zijn natuurlijk afhankelijk van je deskundigheid en praktische mogelijkheden. Je hebt vaak een andere ruimte nodig.

- individuele MRT
- schrijftrainingen
- PMT

4. De communicatie met de ouders

Het is een goede zaak altijd open, duidelijk en eerlijk te zijn tav verwachtingen en resultaten. Zelf moet je niet overdrijven met resultaten en hooggespannen verwachtingen bij ouders wegnemen.

Als je de ouders toelaat in de lessen geeft dit al een heel open en vertrouwelijke sfeer. Je laat zien hoeveel aandacht en vertrouwen je aan de kinderen kunt geven. Sommige ouders kun je daarbij heel goed inschakelen in de lessen. Anderen zul je advies moeten geven juist niet de lessen te volgen.

Als ouders aanwezig zijn kun je belangrijke ontwikkelingen direct kenbaar maken. Schrijf altijd belangrijke observaties of mijlpalen in de ontwikkeling op.

De communicatie hoort ook klantgericht te zijn, maar wel dien je juiste informatie te krijgen over het thuis oefenen. Vraag hier steeds naar, heb je twijfels kom er dan steeds op terug en noteer dit ook. Je wilt tenslotte kwaliteit afleveren. Lukt het thuis oefenen niet goed genoeg, dan moet je overwegen om de klant te laten stoppen met de trainingen omdat je onvoldoende resultaten verwacht.

Hoofdstuk 6: Het huishoudelijk werk

Omtrent dienstverlening en klantvriendelijkheid kun je veel meer naar boven halen. Het is niet de bedoeling een gehele marketingsstrategie door te nemen. Naast de klantgerichtheid speelt de openheid in de communicatie een belangrijke rol. De samenwerking tussen de MRT, ouders en kind in het trainingsproces moet optimaal zijn. Dat lukt alleen als je openheid, respect en waardering voor elkaar kunt opbrengen. Op dat moment wordt het een meerwaarde.

Wij vonden het altijd belangrijk de ouders bij de lessen te vragen. Niet altijd werkt dat gunstig. In sommigen gevallen waar sprake is van een negatieve stimulering (“doe het nou eindelijk eens goed”) kun je beter dit melden en vragen of er niet beter een boodschappenrondje kan worden gedaan.

De bijdrage van ouders werkt in de meeste gevallen wel positief. Om een voorbeeld te noemen wat altijd bij kinderen en ouders goed aansloeg was het gebruik van de parachute. De verschillende spel – vormen zijn niet-competatief en gericht op deelneming van iedereen.

Bij sommige ouders kun je een heel vaak kwalitatieve verbetering in de omgang met hun kind bewerkstelligen door het gezamenlijk thuis en op de praktijk oefenen.

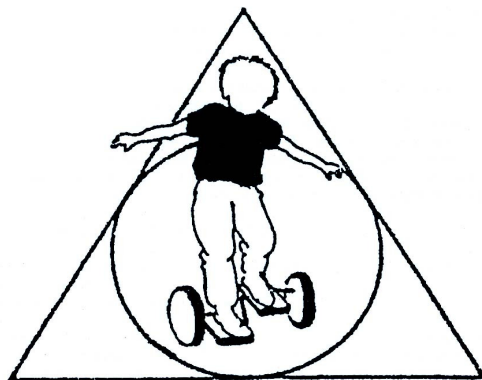
Verder kun je de ouders natuurlijk direct inlichtingen geven over het groepsproces en vooral de positieve ontwikkelingen die daarin plaatsvinden.

Kijk eens goed naar het logo van “*In Balans*”. Enig idee waarom wij dat zo bedacht hebben?

Je ziet een driehoek en een kind op een pedalo. Het kind is “*In Balans*” terwijl het een trainingsaspect onderneemt. Het bevindt zich in het midden van de driehoek. De driehoek Kind – MRT – ouders.

Het kind komt op de pedalo vooruit d.m.v. training, het komt in gang door in die driehoek te werken met vertrouwen, respect en waardering.

Het kind komt door deze manier van werken “*In Balans*”.



**IN BALANS
CENTRUM VOOR MRT**

7

De Financiën

Een aantal aspecten hebben we al doorgenomen. Het vraagstuk van de **tarieven** en de daarbij vastgestelde **kostprijs** hebben we al eerder doorgenomen. Ook de **facturering** is een financiële afhandeling die we eerder bespraken.

De ondernemingsvorm:

Wat nu mee gaat spelen is de vormgeving van je ideeën.

De keuze wordt bepaald door een aantal van de volgende factoren:

- ga je alleen of met anderen een onderneming starten
- het risico dat je wilt lopen in de vorm van aansprakelijkheid
- de belasting

In het onderstaande overzicht worden de verschillende ondernemingsvormen kort behandeld. Voor alle ins en outs is meer juridische kennis nodig.

Eenmanszaak

Volledige aansprakelijkheid

Winst is persoonlijk inkomen (belast via inkomstenbelasting box 1)

Zelf verzekeren

Maatschap

Samenwerkingsverband met eigen inkomsten

Afspraken over gezamenlijke activiteiten zijn nodig (schriftelijk)

Ieder aansprakelijk voor eigen aandeel

Winst is persoonlijk inkomen (belast via inkomstenbelasting box 1)

Vennootschap onder Firma

Samenwerkingsverband met gezamenlijke inkomsten

Afspraken in vennootschapscontract vastleggen

Ieder aansprakelijk voor gezamenlijk aandeel

Winst is persoonlijk inkomen (belast in box 1)

Opgeven bij Kamer van Koophandel

BV

Vermogen gevormd door aandelen gekocht worden door de eigenaar

Het vermogen staat los van de eigenaar

Geen persoonlijke aansprakelijkheid

Statuten verplicht (notaris)

Belastingtarief 30% (belast in box 2)

Opgeven bij Kamer van Koophandel

Bij oprichting eenmalige plaatsing van kapitaal

Voor degenen die MRT als **nevenactiviteit** willen uitvoeren (onderwijs), naast hun andere hoofdwerkzaamheden, moeten deze nevenactiviteit altijd opvoeren als extra inkomen. Na aftrek van alle kosten altijd opgeven in box 1.

Hoofdstuk 7: De financiën

Voor diegenen die in een maatschap of V.O.F. willen samenwerken is het vaak nodig om afspraken vast te leggen. Een aantal zaken kun je dan regelen in een contract.

Wat in ieder geval geregeld moet zijn in een **samenwerkingscontract**:

- naam van de praktijk, partners en vestiging
- duur van de overeenkomst
- doelstelling van de onderneming
- verdeling winst / verlies
- verdeling van taken / tijdsinvestering
- inbreng kapitaal / materialen
- stoppen en uittreden,handdruk?
- geschillenregeling
- besluitvorming
- verzekeringen

Wil je juridisch en financieel alles goed dichttimmeren dan is het beste eerst langs de Kamer van Koophandel te gaan voor advies welke ondernemingsvorm gekozen kan worden in jouw situatie. Er zijn vaak startsubsidies en extra aftrekposten, maar in geval van een B.V. ook verplichte investeringskosten.

Bij vastlegging van ondernemingsvorm of contracten moet je ook naar de notaris.

Boxenstelsel

Het belastingstelsel sinds 2001 kent 3 boxen met een verschillend tarief. Elk inkomen is een 1 box belast, zodat er geen sprake kan zijn van dubbele belastingheffing.

Voor nog meer specifieke informatie kun je beter vooraf contact opnemen met de belastingdienst.

BOX 1: Werk en woning

In box 1 zit het belastbare inkomen uit werk en woning. Het tarief neemt toe als het inkomen stijgt. Nevenactiviteiten en extra inkomsten (na aftrek van de kosten) komen ook in deze box.

BOX 2: Aanmerkelijk belang

Het tarief over inkomsten is in deze box aantrekkelijk, 30%. Een aanmerkelijk belang is aanwezig als je tenminste 5% van de aandelen van een B.V. of N.V. in bezit hebt.

De niet-reguliere zorg is BTW-plichtig: 17 ½ %

BOX 3: Sparen en beleggen

Het inkomen uit sparen en beleggingen wordt hier belast met een tarief van 30%. Er geldt een vrijstelling van € 17.000

Het gaat te ver om nu een ondernemingsplan door te nemen. Ook daarvoor kun je beter terecht bij de K.v.K. De financiële regelingen zijn sterk afhankelijk van wat voor onderneming de praktijk wordt. Aangezien de meeste MRT cursisten uit het onderwijs komen en deze als nevenactiviteit gaan uitvoeren, kun je rekening houden met de volgende financiële aspecten. Die zijn natuurlijk ook van belang als je een andere ondernemingsvorm kiest.

Hoofdstuk 7: De financiën

Investeringsplan

Het is heel goed om van tevoren te bepalen welke kosten je gaat maken in de eerste jaren. Als je hier een zekere spreiding in kunt aanbrengen en goed kan bepalen welke zaken noodzakelijk zijn om te starten, welke je in een later stadium kunt doen, heb je al een goed plan.

- Reken uit wat de totale investeringskosten worden. Schrijf op hoe je aan de middelen komt (bijv. spaargeld)
- Maak daarna een berekening wat je moet doen om uit de kosten te komen, en terugbetaling van de investeringen

Leg vast wat je met de extra inkomsten gaat doen. Reserveren voor je plannen, of investeringen terugbetalen, of winstuitkering.

Wanbetalers

- Een mondelinge overeenkomst is rechtsgeldig. Beter is een schriftelijke bevestiging van de verplichting die jij aan gaat met de klant. Leg hierin dan ook de betalingsvoorwaarden vast. Stuur anders een kopie mee met de rekening.
- Je kunt ook termijnen afspreken waarin betaald kan worden
- Een kortingsregeling voor snelle betalers (5% binnen 1 week)
- Wacht niet met rekeningen versturen. Een vaste datum werkt prima.
- Stuur vlot een aanmaning
- Goede administratie betaalde en niet-betaalde rekeningen
- Persoonlijk contact opnemen als het niet wil vlotten
- Deurwaarder of incasso inschakelen

Houd altijd bij wat je doet. Telefoontjes, data en kopieën van rekeningen die je hebt verstuurd en andere correspondentie.

Financieel jaarverslag

Voor de belastingen, de bank of subsidieverstrekkers heb je een duidelijk overzicht nodig welke kosten en inkomsten er gemaakt zijn. Het ontvangen en uitgeven van geld van geld gaat nooit gelijk op. In veel gevallen moet je eerst uitgeven voor er wordt ontvangen. Zeker in de aanvangsfase. Dit moet je wel goed in kaart brengen. Hier een voorbeeld:

	Jan.	Feb.	Maart.
ONTVANGSTEN			
- rekeningen betaald			
- andere inkomsten			
A) Totaal ontvangsten			
UITGAVEN			
- zaalhuur			
- investeringen			
B) Totaal uitgaven			
Totaal A – B =			
SALDO van de maand			

Hoofdstuk 7: *De financiën*

Kosten - Batenanalyse

Zo heb je al aardig inzicht in de mate waarin je kunt voldoen aan de doelstellingen die je jezelf hebt voorgenomen. Kun je en wil je voldoen aan je missie, of moet je dan anders gaan werken?

Nu kun je een persoonlijke afweging maken waarin je de inkomsten afzet tegen de uitgaven, loon en winst voor de ondernemer.

De tijdsinvesteringen die je gemaakt hebt is een belangrijk analysepunt. Schrijf daarom op hoeveel uur en waarmee je bezig bent geweest. Maar ook het plezier in wat je doet en de voldoening die je daar uithaalt zijn belangrijke overwegingen.

Een kort en globaal overzicht om duidelijk te maken waar het hier omgaat, iedereen maakt een persoonlijke afweging:

Verzekering:

Het niet verzekeren van een aantal risico's legt een te grote druk op het voortbestaan van de praktijk en financiële aansprakelijkheid van de persoon.

Het beste is dus om je tegen het risico van vooral de wettige aansprakelijkheid te verzekeren. De KVLO (vakbond voor leraren L.O.) heeft een goed product als je in het onderwijs werkt.

Andere verzekeringen zijn sterk afhankelijk van de individuele situatie.

Opgave:

1. Maak een investeringsplan. Welke onzekerheden zijn er?
Wat doe je als de inkomsten tegenvallen of meezitten?
2. Maak een kostprijsberekening en stel de tarieven vast.
3. Zoek op internet een financieel jaarverslag van een instelling.
Kijk eens goed naar de cijfers van de begroting en de verrekening van de resultaten.

8

Sterkte – Zwakte analyse

Het belangrijkste verschil tussen het werken in loondienst en als zelfstandige, zijn de hoeveelheid aan verschillende activiteiten die je gaat ondernemen.

Over de kwaliteit van die activiteiten ben je zelf verantwoordelijk en je kan daarover zelf beslissen. Natuurlijk kun je ook delen uitbesteden, maar ook dat is jouw beslissing. Die verantwoording kan nooit uitbesteed worden, het is jouw beslissing iets wel of niet te doen. Pakt het goed uit, dan is het in je voordeel. In het andere geval kost het je onderneming inkomsten. De kern van de zaak is:

Wat wil je bereiken, met welke doelstelling ben je er aan begonnen!!

- Een eigen praktijk, zelfstandigheid
- Een hoger inkomen
- Andere doelgroep
- Werkplezier
- Jezelf kunnen ontplooien

Het idee “ik wil wel eens wat anders” is geen goede motivatie. Zeker op de lange termijn kom je jezelf met die instelling weer tegen, met fatale afloop.

Het gaat om kwaliteiten die je nodig hebt om te kunnen slagen en motivatie of mentaliteit om succes te hebben. Het gebrek hieraan komt meestal op de meest ongunstige momenten naar voren, juist als je het nodig hebt!

Overtuig jezelf of werk aan de volgende punten:

- motivatie
- doorzettingsvermogen
- risico's kunnen inschatten
- kunnen organiseren
- creatief oplossingen zoeken
- praktische instelling

Iedere zelfstandige moet in de markt waarin hij/zij werkzaam is onder ogen zien hoe je de eigen positie kunt verbeteren. Een continu proces waarin je naar binnen kijkt om de eigen kwaliteiten te beoordelen, zodat je daarop t.o.v. anderen kunt scoren. Dit proces heet: Sterkte – zwakteanalyse.

Het kan ook zijn dat je moet erkennen dat het anders zal moeten gaan om de positie van de onderneming beter tot zijn recht te laten komen.

In de eigen kwaliteiten zitten een aantal valkuilen die je moet onderkennen. Vaak denk je het maximale te halen uit jouw goede capaciteiten (positief) terwijl dat voor iemand anders (de klanten) juist het tegenovergestelde (negatief) kan betekenen.

Valkuil: Klantgericht denken
 Behulpzaam
 Bemoeizucht
 Onverschilligheid
 Afstoting

Kijk dus altijd kritisch naar jezelf en wees alert op reacties van derden.

Hoofdstuk 8: Sterkte - zwakteanalyse

Een andere mogelijkheid is een zgn. **tevredenheidsonderzoek** bij de klanten of andere belanghebbenden te doen. Ook hierbij kun je er heel goed achter komen welke kwaliteiten je kan versterken of juist moet compenseren.

Hoe hoog stel je de doelen van de trainingen

1. Welke resultaten zijn er uit de trainingen gekomen? Kun je met de behandelingen waarmaken wat je vooraf aangegeven hebt? Kijk terug in de afspraken van de oudergesprekken en vergelijk dit met de resultaten.

2. Welke kinderen neem je niet aan? Wat is je expertise, kun je nieuwe kwaliteiten toevoegen in het behandelingsproces of moet je nieuwe verwijzingskanalen gaan zoeken. Als je geen deskundigheid kunt aanbieden in een specifieke behandeling kan je de klant beter verwijzen. De verwijzing op zich is dan weer een sterk punt van jouw praktijk (zie stap)

In dit proces moet je dus ook de *eigen organisatie continu beoordelen*. Wat gebeurt er met de kinderen die vastlopen? Moeten we iets toevoegen / veranderen vanaf de aanmelding tot aan het afsluitende oudergesprek? Lopen alle contacten in het netwerk nog goed? Via welke kanalen krijg jij de meeste / minste klanten?

De praktische instelling van alle dag

Dit is zeg maar wat er naast de MRT nog meer in je leven afspeelt. Heb je het zelf heel druk met sporten, of heb je het heel druk met je gezin, dan kan het extra werk een belasting vormen. Dit betekent dus dat je de MRT als nevenactiviteit uitvoert. Kun je daar niet mee omgaan, dan is deze extra belasting een bron van stress, ook in je dagelijks leven. Heb je een sterk probleem oplossend vermogen, dan kun je ook weer beter omgaan met die bijkomende stress.

Als je de MRT niet als nevenactiviteit maar als hoofdactiviteit gaat uitvoeren, maak dan een goede afweging. De verhouding tussen het geven van MRT trainingen en de werkzaamheden die daarnaast gedaan moeten worden zijn ongeveer:

Formule: 1 uur MRT training geeft 1 – 1,5 uur niet lesgebonden tijd

Zet je daden op een rij, een actielijst maken

Wat goed helpt om inzicht te krijgen in je acties, is deze op een rij te plaatsen.

Zet de data erbij en je krijgt een overzicht van oorzaak en gevolg.

Met actielijsten voor een week is het prima werken. Bewaar deze, lees ze nog een keer na en trek je conclusies.

Conclusies

Ben je op de goede weg? Wat moet je anders doen, kan dat ook?

- motivatie
- kwaliteiten en vaardigheden als ondernemer
- dienstverlening die je kunt geven
- klantvriendelijk, klantgericht

9

Het kwaliteitsplan

Er is in de huidige situatie nog geen beroepskwalificatie. Er wordt naar gestreefd om binnen afzienbare tijd zo snel mogelijk te komen tot een landelijke beroeps – organisatie van (motorisch) remedial teachers.

Een kwaliteitsplan = zorg van een goed niveau leveren.

In de fysiotherapie is er vanuit de beroepsvereniging al een helder programma om op een gestructureerde wijze aan verbetering van de zorg te werken.

Er is een *kwaliteitskeurmerk*, waarbij de therapeut aan eisen moet voldoen, om het te verkrijgen. Verplicht volgen van gerichte bijscholing is zo'n eis.

Daarnaast zijn er normen vastgesteld, die een basisniveau handhaven, nodig voor een professionele beroepsuitoefening. Die normen zijn de basis voor het praktisch handelen en kwaliteitseisen die aan een goede beroepsuitoefening mogen worden gesteld. De behandelingen (casus) worden inhoudelijk en organisatorisch getoetst. Wie dit programma in praktijk brengt, wordt geregistreerd en geldt als een officiële erkenning voor individuele beroepsuitoefening en praktijk.

Het is de bedoeling dat ook de MRT deze kant opgaat.

De stappen die we in dit document genomen hebben zorgen er al voor dat je een goed kwaliteitsplan hebt en dat je dit ook steeds opnieuw kunt evalueren.

Het is al een goed kwaliteitsprogramma:

- creëren van noodzakelijke basisdeskundigheid, de opleiding
- centrale richtlijnen voor motorisch onderzoek en diagnose
- normeren van de trainingen en behandelingen
- evaluatie gehele cyclus intake – uitstroom
- zorgen voor gerichte nascholing
- jaarverslag (kwaliteit zorg, jaarcijfers)
- verwijzingskanalen in stand houden/verbeteren
- registratie persoonsgegevens opslaan in dossier (privacy)
- kopie dossiers naar ouders/leerkracht/huis of schoolarts

Wat daarnaast nog meer gedaan kan worden:

- Externe beoordeling. Je kunt een casus en ook je organisatie door een collega laten beoordelen. Dit kan ook als *“second opinion”* heel waardevol voor jezelf zijn. Een collegiale toetsing komt wel duidelijk in beeld als normering voor het bepalen van het niveau van de handelingen.
- Sportoriëntatie voor deze doelgroep. Club Extra is een initiatief wat verder vorm moet krijgen. Misschien in combinatie met een Eigen Praktijk?

Op deze manier is de zorg en kwaliteit van de behandeling van motorische problemen bij kinderen niet meer vrijblijvend van aard. Het geeft een duidelijke meerwaarde aan de praktische uitoefening van de MRT. Met gecertificeerde specialisten die kwaliteitsverbetering als keurmerk hebben.

Monitoring = De aandacht die je continu zelf geeft aan dit proces

10

Het doen.....(implementeren)

De ervaringsgeschiedenis van In Balans is een goed praktijk-voorbeeld. Onze vastgestelde missie proberen elke keer opnieuw uit te dragen:

“Het direct of indirect helpen van kinderen met motorische problemen”

met de motto's:

Geniet van het leven, geniet van het bewegen.

Wij willen ervoor zorgen dat je op een verantwoorde manier kunt bewegen.

Wij willen je de begeleiding geven die daarvoor nodig is.

Wij werken planmatig om samen met jou dit doel te bereiken.

Zoals we al eerder bespraken kun je heel goed met een actielijst werken.

Heel vaak kun je dan per week aangeven wat de acties gaan worden ,en achteraf evalueren hoe je daarmee bent omgegaan en wat er van terecht is gekomen.

Uiteraard moet je jouw eigen ontwikkelingsstrategie gaan volgen, maar toch een klein voorbeeld van een actieplan.

Vorbereiding

- informeren, voorstudie van noodzakelijke stappen
- trajectplan van min. ½ jaar, evaluatiemomenten inpassen
- zet een volgende stap bewust, eerst kijken naar consequenties
- schematisch overzicht van alle belanghebbenden
- communicatiestructuur, wie doet wat, hoe koppel je terug naar elkaar

Uitvoering

- spreek met de belanghebbenden af in welk tempo de ontwikkelingen gaan
- informeer de belanghebbenden omtrent acties die gaan plaatsvinden
- terugkoppelen naar helpers en deskundigen, eventueel financiers

Monitoring

- kom met nieuwe ideeën
- gebruik goede ideeën van anderen
- zorgvuldigheid boven snelheid
- vier je succes, laat het anderen ook weten (nieuwsbrief, etentje)
- zoek nieuwe contacten als dat nodig is om je doel te bereiken
- zoek een nieuwe vorm als dat nodig is