

BAS NJIO



DE TANDHEELKUNDE IS GEWELDIG!

De individuele benadering van elke cliënt, daar gelooft Bas in. Daarom begon hij de smilelounge, de enige Nederlandse orthodontiepraktijk gespecialiseerd in orthodontie voor volwassenen. 'Niet alleen het einddoel, maar ook de weg ernaartoe is belangrijk.'

BAS NJIO
Smilelounge
www.smilelounge.nl
www.rechtetanden.nl

'De tandheelkunde is geweldig', zegt Bas Njio (47). 'Al in de eerste maand van de studie wist ik dat ik goed zat. In het derde jaar werd ik gegrepen door de orthodontie. Na een stage in Kopenhagen rondde ik in vijf jaar tijd mijn studie cum laude af. Ik begon als tandarts en onderzoeker, maar werd al snel uit 120 sollicitanten gekozen voor de opleiding tot orthodontist. Vier jaar kennis en kunde absorberen, een geweldige tijd!'

Beugels

Al tijdens zijn studie gaf Bas les aan tandartsen over beugels. Er zijn veel behandelingsmogelijkheden en daar moeten ze een duidelijk overzicht over hebben. Ervaring in omgang met mensen komt ook goed van pas. De laatste jaren concentreert hij zich op de behandeling van volwassenen. Bas: 'Het geeft mij altijd weer een kick als een cliënt na een maand of twee ziet dat dankzij de beugelbehandeling de tanden echt verschuiven. Ik betrek mijn cliënten daar bewust bij en geef continu inzicht in de voortgang. Dat werkt goed: onze cliënten komen overal vandaan. Dat is uniek, en geeft een goed gevoel. Maar het is niet vanzelf gegaan, daar doen wij elke dag moeite voor. Het hele team volgt geregeld een cursus of training. Vorig jaar was dat 'Hostmanship, de kunst van het verwelkomen'. Je krijgt bij ons gegarandeerd de persoonlijke aandacht waar je recht op hebt.'

Trots

'Wanneer ik trots ben? Bij elke beugel die we verwijderen! En als mijn team fijn samenwerkt. En vorig jaar, toen de

accountant zei dat ik een innovatief ondernemer ben. Wij waren de eerste orthodontiepraktijk met een grote, transparante website. Toen ik mij in 2002 vooral ging richten op volwassenen, zette ik direct internet in. Met bijdragen op gezondheidsplein.nl, tandarts.nl en beugel.nl ben ik actief aanwezig. Ik ben overtuigd van de waarde van dit soort media. Mede hierdoor is iets meer dan 50% van mijn cliënten een volwassene, terwijl dat in de meeste orthodontiepraktijken maar 5% is.'

Die nieuwe glimlach is elke keer een feest, zelfs als je dat tientallen keren per week ziet

Tegenslagen

'Tegenslagen zie ik als waardevolle leermomenten. Dat komt uit de tijd dat ik in een team zat dat als eerste in Nederland een ISO9004 certificering moest voorbereiden. Toen kwam ik erachter dat het als professional belangrijk is om te leren van je fouten. Een echte tegenslag was de onrechtvaardige tariefskorting van de overheid, waardoor een specialist 25% minder mocht rekenen dan een tandarts: degradatie van een vak ten top. Wat als ondernemer tegenvalt, is het groeiend aantal regels. Mijn oplossing: gewoon doorzetten, hoofd- en bijzaken scheiden en goede mensen om je heen verzamelen, zodat je die 'tegenslagen' als team kunt opvangen.'

Je krijgt bij ons gegarandeerd de persoonlijke aandacht waar je recht op hebt

Toekomst

Nu het in Leiden goed draait, is Bas bezig met een nieuwe vestiging, centraal in het land. Daarmee hoopt hij op de toeloop van veel nieuwe cliënten. 'Als ik de komende jaren nog twee nieuwe locaties kan opzetten, die met 'straight teeth, great smiles' tevreden cliënten kunnen verzorgen, dan ben ik gelukkig!'

Adviezen

- **Luister** naar anderen, maar doe altijd je eigen 'ding'
- Vaar na je 35ste op je '**gevoel**', daarvoor op je '**opleiding**'
- Doe wat anderen niet durven
- Luister (echt!) naar je klant. Kies een **klantprofiel**, want je kunt het niet iedereen naar de zin maken.

Tips in en om 't Gooi

- Oud-Valkeveen met de kinderen
- terras **Mauve** in Laren.
- restaurant Soigné te Bussum
- **motorrit** door 't Gooi

MARIANNE BERENSCHOT



ALS ADVOCAAT MOET JE PUZZELS OPLOSSEN

Aanvankelijk wilde Marianne vertaler worden en volgde ze de vertalersopleiding. Toch miste ze iets. 'Ik wilde een studie (en een baan), die meer interactie met mensen en meer maatschappelijke discussie met zich meebracht. Dat werd dus rechten.'

MARIANNE BERENSCHOT
 Advocatenkantoor
 Berenschot/Berenschot
 Juridisch advies
www.mbj.nl

Marianne Berenschot (46) werkte als advocaat in loondienst bij commerciële, internationale kantoren. Vakinhoudelijk had zij het daar naar haar zin, maar het uren schrijven ging haar steeds meer tegenstaan. Marianne: 'Bij een achturige werkdag moest je gemiddeld minimaal zes uur declarabel zijn. Dat haal je lang niet altijd, want je wilt ook cursussen volgen, de rust hebben om zaken goed uit te zoeken etc. Om dan toch de benodigde uren te maken, moet je concessies doen aan de kwaliteit van je werk of (veel) langere dagen maken. Dat wilde ik geen van beide. Naast mijn werk had ik twee kleine kinderen (3 en 5 jaar) en was ik raadslid in de gemeente Hilversum. Dat gaf allebei veel voldoening, maar was ook tijdrovend.'

Flexibeler

Als zelfstandige kan Marianne – tot op zekere hoogte - zelf haar tijd indelen. 'Als ik een belangrijke raadsvergadering heb, kan ik dat inplannen. Mijn kinderen zijn nu ouder, maar ook voor hen is het fijn dat ik flexibeler ben. Prettig is ook dat ik nu zelf over mijn declaraties beslis. Als ik in een zaak veel uren heb gestoken, bijvoorbeeld omdat ik gegrepen ben door het onderwerp, dan bepaal ik of ik een aantal uur afboek of niet.'

Arbeidsrecht

Marianne is zich gaan specialiseren in arbeidsrecht. 'Daar spelen emoties vaak een belangrijke rol, bij werknemers die met ontslag worden bedreigd, maar ook bij werkgevers. Als advocaat moet je puzzels oplossen; wat is het juiste of in elk geval beste antwoord op dit

probleem? Hoe match ik de voorliggende vraag met de beperkingen die de wet oplegt? Ik vind dat leuk en kan er enorm van genieten als dat lukt.'

Hard en zakelijk

Marianne: 'Ik kan hard en zakelijk zijn als dat nodig is, maar ik ben geen advocaat die voor haar cliënten beslist. Ik leg uit waarom een kant voor hen het beste is, maar als ze per se een andere kant op willen, dan zal ik daar in principe ook in ondersteunen. Tenzij het in mijn ogen juridisch echt onwenselijk of onmogelijk is, dan adviseer ik om naar een andere advocaat gaan. Juist die mix van zakelijk als het moet en empathisch als de cliënt daar behoefte aan heeft, ervaren cliënten als prettig.'

Nu kan ik - tot op zekere hoogte - zelf mijn tijd indelen

Tegenslag

'Echte tegenslag heb ik gelukkig niet gehad. Over het algemeen is het mij de afgelopen vijf jaar voor de wind gegaan en had ik soms meer werk dan ik aankon. Nadeel hiervan is dat ik - vaker dan me lief was - cliënten heb moeten doorverwijzen naar een ander. Die cliënt ben ik dan kwijt. Ik heb ervan geleerd dat ik, als ik cliënten doorverwijs, zelf contactpersoon moet proberen te blijven en dat ik moet uitkijken dat ik niet te veel weggeef.'

Ik kan hard en zakelijk zijn als dat nodig is, maar ik ben geen advocaat die voor haar cliënten beslist

Toekomst

Na vijf succesvolle jaren is Marianne gaan reflecteren op wat zij tot nu toe heeft gedaan en wat zij in de toekomst (anders) wil doen. Marianne: 'Verandering zit niet in mijn manier van werken, daar ben ik tevreden mee, maar wel in de vorm. Ik overweeg om administratieve ondersteuning te zoeken. Dat is goed voor de continuïteit van mijn onderneming en ik kan me dan meer richten op wat ik goed kan en echt leuk vind: advocaat arbeidsrecht zijn.'

Adviezen

- Zorg dat je je **kennis** en expertise bijhoudt
- Realiseer je dat omzet niet het belangrijkste is, de **waardering** van je klant is belangrijker
- Probeer te blijven **genieten** van wat je doet!

Tips in en om 't Gooi

- Theater Achterom
- **Filmtheater** Hilversum
- Muziekpodium De Vorstin.
- **wandelen** op de hei
- de Loosrechtse plassen

SASKIA JONG



ENERGIE GEVEN BETEKENT ENERGIE KRIJGEN. IK HEB PLENTY!

Als kind droomde Saskia ervan om als arts in Afrika te werken: ze wilde mensen helpen. Er was echter een klein probleempje: ze kon niet tegen bloed. Mensen helpen zonder ze zielig te vinden, doet ze nu in haar eigen bedrijf d'Arc Consultancy.

SASKIA JONG
d'Arc Consultancy BV
W&S specialist, advies,
interim, coaching,
loopbaanbegeleiding
www.darcconsultancy.nl

Voordat Saskia Jong (42) voor zichzelf begon, werkte zij in een middelgroot bedrijf, waar zij verantwoordelijk was voor corporate recruitment en HR. Daarnaast gaf zij binnen de holding leiding aan drie kleinere bedrijven. Saskia: 'Ik was vooral bezig met 'people management': samen doelen bereiken door mensen gemotiveerd te laten werken. Dat had ik met mijn collega's gedaan, maar nu was ik er verantwoordelijk voor. En het lukte! Toen wilde ik nog maar één ding: mensen meekrijgen en motiveren, niet binnen één bedrijf, maar zo breed mogelijk. Als ondernemer kan dat.'

Jeanne d'Arc

Een idool heeft Saskia niet, dat vindt ze een te groot woord. Maar niet voor niets heeft ze haar bedrijf naar de Franse heldin Jeanne d'Arc vernoemd en gebruikt ze haar beeltenis als logo. Saskia: 'Het spreekt mij enorm aan wanneer iemand vanuit passie werkt, doelen nastreeft en niet opgeeft. Zo was Jeanne, zo ben ik ook en dat probeer ik de mensen met wie ik werk mee te geven. Geef niet op, ga door, probeer gewoon nog een keer. Je mag fouten maken als je er maar van leert. Kansen bieden, verantwoordelijkheid nemen én geven, dat doe ik. Wanneer ik dat optimaal (dus zonder grenzen) kan doen en mensen voelen zich daar goed bij, dan ben ik tevreden.'

Trots

'Complimenten van klanten bevestigen mijn gevoel dat ik goed bezig ben. Laatst schreef een (hoogopgeleide) klant mij dat hij mij zo inspirerend vond. Dat vind ik fijn om te horen. Nog beter is:

teruggevraagd worden voor een volgende opdracht. Onverwachte successen zijn misschien wel het allerleukste. Laatst werd ik door iemand die ik privé ken gevraagd om haar te helpen met een carrièreswitch. Leuk dat het was! Zij was heel tevreden en heeft mij voor een tweede opdracht ingeschakeld. Daar ben ik dan écht trots op.'

Ik werk vanuit mijn hart en haal er geen boekjes of theorieën bij

Kracht

'Mijn kracht is dat ik mensen goed kan aanvoelen en mij kan inleven. Ik kijk waar kansen liggen en wat iemands kracht is. Ik ga uit van mijn gevoel en mijn geloof voor en in de mens. Ik werk vanuit mijn hart en haal er geen boekjes of theorieën bij. Wanneer een persoon of een bedrijf meer uit mensen wil halen zonder roofoverval op ze te plegen, dan moeten ze bij mij zijn. Energie geven betekent energie krijgen. Ik heb plenty! Van mijn ijzersterke en rechte ruggengraat geef ik altijd iets mee.'

Kaf van het koren

Saskia: 'In het begin vond ik het lastig om bij potentiële opdrachten het kaf van het koren te scheiden. Ik kreeg bijvoorbeeld telefoontjes van bedrijven die lange verhalen afstaken en dacht dan: 'Ha, een klant', maar dan bleek dat ze mij iets wilden verkopen. Nog erger waren de 'bedrijven' die mij uitnodigden voor een gesprek. Dan bleek zo iemand alleen maar

met mij uit te willen. Nu kan ik dat beter filteren, maar dat waren teleurstellingen waar ik het wel eens moeilijk mee had. Ik ben soms te enthousiast en te goed van vertrouwen.'

Toekomst

Een goede werk/privé-balans is voor haar erg belangrijk. Saskia: 'Mijn ambitie ligt hoog en daar moet privé vaak onder lijden. Door thuis te werken ben ik geneigd het werk altijd voorrang te geven. Vanwege de kosten kan dat nu niet anders, maar in de toekomst wil ik dat niet meer. Ik volg colleges aan Nijenrode om nieuwe kennis op te doen. Dat gaat ten koste van privétijd, maar ik haal er veel inspiratie uit. Mijn grootste doel in het leven is mijn dochter. Ik wil haar helpen en begeleiden deze wereld te ontdekken en een mooi mens te zijn.'

Adviezen

- Word geen **ondernemer** om rijk te worden
- Vraag hulp en **durf te vragen**
- Doe je niet beter voor dan je bent, wees **eerlijk**

Tips in en om 't Gooi

- Restaurant **Stork** in Amsterdam
- Restaurant **LaPlace** in Laren
- de prachtige **heide** bij Laren: frisse neus doet altijd goed