

## Uit de praktijk van Marjoleine Huitema...

Marjoleine Huitema runt samen met echtgenoot Jerry Geijp een logopediepraktijk met elf vestigingen in de regio Rotterdam en Hardenberg (Overijssel). Als ondernemend logopedist is zij behandelbaar en manager van 22 medewerkers.

**W**at betekent het om – voor logopedische begrippen – aan het roer te staan van een zakelijk imperium?

Dat je waanzinnig leuk werk hebt! En ook dat je meer moet zijn dan een logopedist die behandelt. Dus ook een ondernemer in hart en nieren. Een coach die het leuk vindt om mensen te begeleiden. Een leider die kan organiseren, plannen, communiceren en controleren. Een 'mensenmens', met lef, inspiratie, energie en een flinke dosis positiviteit.

Voor mij persoonlijk betekent het dat ik 24-7 bezig ben met mijn werk. Overall waar ik ben zie ik leuke dingen, hoor ik interessante dingen en leer ik dingen. En leren dat moet ik. Iedere dag. Persoonlijk, vakinhoudelijk, maar ook op het gebied van PR, marketing, ict, financiën en bijvoorbeeld overnames. Superleuk vind ik dat allemaal. Ik heb inmiddels mijn eigen speeltuin gecreëerd.

Dat de praktijk nu zo groot is geworden zorgt er ook voor dat ik andere mensen kan inschakelen om zaken van mij over te nemen. Dit betekent een ware professionalisering. De site is bijvoorbeeld niet meer zelf in elkaar geknutseld, maar ontworpen door een bureau voor grafische vormgeving. Ook hebben we de hulp ingeroepen van een organisatieadviseur. Zij heeft deze zomer gezorgd voor een nieuwe structuur, zodat we efficiënter kunnen werken. Er zijn teamleiders aangesteld, die na een gedegen training vol enthousiasme aan de slag zijn gegaan. Ook coacht zij Jerry en mij, want hoe leid je een managementteam? Hoe zorg je dat een logopedist kan functioneren als teamleider? Maar ook: waarop selecteren we nieuwe collega's? Wat is ons profiel? Allemaal zaken die nu concreet worden en vorm krijgen. De declaraties, de postverwerking, de inkoop, et cetera, worden verzorgd door onze secretaresse. Heel fijn, zo'n rots in de branding.

*Hoe omschrijf je je onderneming, welke missie hou je erop na?*

Onze onderneming is tot nu toe steeds in beweging. We doen met elkaar ons best om kwaliteit te leveren. En dat is ook meteen mijn missie: kwalitatief goede logopedische zorg bieden. Daarnaast wil ik ook een bedrijf neerzetten dat qua onderneming uitblinkt: goede kosten-batenverdeling, een effectieve organisatiestructuur en tevreden werknemers. Want een tevreden werknemer zal eerder kwaliteit leveren. Ook straalt deze logopedist het plezier dat zij beleeft aan haar werk uit naar de klant. We houden goed in de gaten wat voor een ieder individu belangrijk is om plezier in het werk te houden. Een belangrijk punt hierbij is de scholing en begeleiding. Kom je nieuw bij ons werken, dan krijg je een mentor. Deze collega maakt je wegwijs. Ook zorgen wij

voor meer dan voldoende interne en externe scholing. Aandacht is ook een belangrijk punt. Daarom heeft iedereen minimaal twee keer per jaar een individueel gesprek met haar leidinggevende. Wij vinden het belangrijk om de mens achter de logopedist te leren kennen en leven mee in goede en slechte tijden. We zijn ontzettend blij met ons team leergierige logopedisten en de prettige sfeer die er heerst. Dit maakt ons werk ook een stuk leuker!

*De naam van je website is LCTB.nl (logopedie en communicatief trainingsbureau). Maar jullie behandel ook veel kinderen. Hoe zit dat?*

Toen ik zelf nog geen kinderen had, gaf ik regelmatig trainingen door het hele land. Nu doe ik dat nog maar sporadisch, omdat ik het momenteel slecht kan combineren met mijn gezin. De laatste jaren ben ik mij meer en meer gaan specialiseren op het gebied van de preverbaale logopedie en Downsyndroom en zie ik vooral kinderen. Stiekem vind ik de kinderen ook veel leuker.

*Preverbaale logopedie is een van je specialisaties, naast dyslexie en OMFT. Vanwaar deze belangstelling?*

De eerste vijf jaar na mijn afstuderen heb ik mij met name verdiept in dyslexie. Er was toen in de wijk waar ik werkte veel vraag naar het behandelen van lees- en spellingsproblemen. Ik kwam er snel achter dat het mij zeer aansprak, maar dat ik er veel te weinig van wist.

In 2005 zijn Jerry en ik verhuisd naar Hardenberg. Hier was toen geen preverbaal logopedist werkzaam. Om een nieuwe markt aan te boren, naast de bestaande praktijk van mijn collega, ben ik cursussen gaan volgen op het gebied van het eten en drinken bij zeer jonge kinderen. Dyslexie blijf ik leuk vinden, dus ook dit vakgebied houd ik bij. En als je kinderen snel iets wilt leren en met een voldaan gevoel wilt uitzwaaien is de cursus OMFT een must. Deze behandelingen geef je aan een heel andere doelgroep; kun je ook eens gezellig kletsen met een puber! Ik houd niet van eenzijdig werk en voel snel geen uitdaging meer, vandaar denk ik mijn uiteenlopende specialisaties.

*Onder de naam Kletsvriendjes geef je groepstherapie. Waarom ben je dit gaan doen?*

Na het volgen van een cursus over de methode Tan

Soderbergh leek mij groepstherapie geven heel leuk. Ik heb een behandelruimte die zich er perfect voor leent, dus ik dacht: waarom niet? Een ergotherapeut die mee wilde doen was ook zo gevonden. Inmiddels hebben meerdere collega's de cursus Tan Soderbergh gevolgd en doen we de groepjes met elkaar. Hierdoor leren we ook veel van elkaar. Het is voor ons heel nieuw. Daarom evalueren we iedere



Marjoleine Huitema

zes weken ons handelen. Ik heb dit opgestart omdat het werken met een groepje kinderen mij heel leuk leek. Ook dacht ik dat ik op deze manier effectiever met heel jonge kinderen zou kunnen werken. Dit blijkt ook inderdaad zo te zijn. Drie jongetjes met Downsyndroom houden we in een groepje een uur keihard aan het werk, iets wat individueel niet lukt.

*Je organiseert een logopediecontactweek voor scholen. Waarom ben je hiermee begonnen en wat heeft dat opgeleverd?*

Sinds een paar jaar vragen we jaarlijks onze klanten een enquête in te vullen. Bij een van de praktijken kwam er destijds uit dat de ouders vonden dat we te weinig contact hadden met de school van hun kind. Toen hebben we de logopediecontactweek in het leven geroepen. De scholen in ons werkgebied krijgen ruim van te voren een uitnodiging met een leerlingenlijst. De ib'er of leerkracht kan dan bellen en vertellen welk kind ze willen bespreken. Afhankelijk van het aantal kinderen dat besproken moet worden wordt een uur of langer ingepland. De scholen komen bij ons in de praktijk. Zo kunnen wij ons optimaal profileren. De contactweek is altijd in een vaste week van het jaar, zodat scholen en ouders (want er worden behandelingen voor afgezegd) er rekening mee kunnen houden. De reacties op ons initiatief zijn zeer positief. Zowel van ouders, scholen als ons team. Een nieuwe collega die de contactweek nog niet heeft meegemaakt voert de gesprekken zo veel als mogelijk samen met een andere logopedist. Zo wordt iemand niet in het diepe gegooid en waarborgen wij de kwaliteit.

Het resultaat is dat we structureel ieder jaar met iedere school in ons werkgebied rond de tafel zitten. We stemmen de zorg op elkaar af, leren van elkaar en bespreken elkaars wensen.