

## Lastig advies is vaak waardevol.

Naast het vinden van een geschikt pand hield ik natuurlijk veel te veel tijd over. Daarom ben ik gaan nadenken over de volgende logische stap. Wij hadden al besloten om zo snel mogelijk een HKZ-certificering te willen aanvragen en wij wisten dat daarvoor een kwaliteitshandboek noodzakelijk was. Dus net als bij het voorbereiden van een les eerst zoeken op Google. Daar waren meerdere formats te vinden en na die naast elkaar gelegd te hebben heb ik er 1 gekozen.

We hebben de punten samen doorgesproken en maar besloten dat ik zou beginnen met het invullen van de diverse onderdelen. Ieder onderdeel werd voor-besproken en dan ging ik achter de laptop zitten om er een lopend verhaal van te maken. De eerste algemene onderwerpen gingen prima maar toen het specifiek werd misten wij de deskundigheid. Dus, opnieuw tot Google gewent en daar een aantal bedrijven gevonden die ons konden helpen. Met een verschillende bedrijven hebben wij contact gezocht. Tijdens een informatief gesprek zei de Marcel Vos, van Vos Advies BV, dat wij op zoek moesten naar “een Niche Market”, iets wat ons onderscheidde van alle anderen. Eerlijk gezegd konden wij hier toen nog niet zoveel mee.

**Ons idee**, wij wilden heel erg graag “onderscheidend zijn” in de manier waarop wij gingen werken maar waren bang om de doelgroep te veel te beperken. Door deze beperking zouden er minder potentiële cliënten zijn en dus (dachten wij) zou het meer tijd kosten om alle kamers bewoont te krijgen. **Toch bleven zijn opmerkingen als een doortje in mijn gedachten hangen.** Krap een jaar na ons gesprek hebben wij toch de beslissing genomen om zijn advies op te volgen.



**Ons bedrijf** onderscheidt zich nu door zich bewust op de doelgericht te focussen van mensen met Niet Aangeboren Hersenletsel (NAH) en daarbij af te wijken van de huidige gewoonte om mensen met NAH samen te laten leven met mensen met een verstandelijke beperking. Hiervoor hebben wij meerdere redenen (naast die niche market): mensen met een verstandelijke beperking hebben, over het algemeen, de behoefte aan veel externe prikkels en genieten hier ook van. Mensen met NAH kunnen hier vaak slecht tegen en hebben behoefte aan een rustige, gestructureerde omgeving. Maar nog veel belangrijker: mensen zoeken sociaal contact met anderen waarin zij zichzelf herkennen. Over de door ons gekozen werkmethode kunt u meer lezen op onze website die we regelmatig verversen.

**En ja**, het vinden van de geschikte zorgvragers gaat minder snel dan wij zouden willen maar tegelijkertijd staan wij nu meer achter ons concept dan voorheen. Dit is waarvan wij als Ranonkel Wonen gelukkig worden en waar wij trots op zijn. Onze eerste zorgvrager is inmiddels gearriveerd en heeft zijn draai bij ons gevonden. Zelf geeft hij aan dat hij zich thuis voelt. Beter kan het niet worden. Wel zijn wij toe aan een uitbreiding want een bewoner in zijn eentje mist een sociale omgeving en saamhorigheid. Dus zullen wij de komende tijd hard moeten gaan werken om nieuwe zorgvragers/ bewoners te vinden en deze blog is een onderdeel van onze “marketingstrategie”. Die marketing is mijn nieuwe studieonderwerp en daar zal ik de komende tijd vast nog wel op terugkomen.

**When irritated,  
I've learned to  
be silent.**

Jolanda de Vries.

[www.ranonkel-wonen.nl](http://www.ranonkel-wonen.nl)

(p.s. Wij werken nog steeds met veel plezier samen met [Vos Advies bv.](http://VosAdviesbv.nl))