

ALS ZELFSTANDIGE AAN HET WERK VOOR PROJECT GEDRAGSWERK

Jos van de Horst is sinds 1997 zelfstandig adviseur, trainer en coach ondernemerschap gericht op non-profitorganisaties. Hij was mede-initiator van het project Gedragswerk. Van der Horst beschrijft wat hem dreef om voortaan als zelfstandige door het leven te gaan, hoe het project Gedragswerk tot stand kwam en welke obstakels en uitdagingen er werden overwonnen.

Tekst: Jos van der Horst

Misschien is het allemaal wel de schuld van de Commissie Dekker. Ik werkte als gezondheidsvoorlichter en opvoeder bij de GGD in Heerlen en hield me volop bezig met de voorlichting over AIDS, overmatig alcoholgebruik en – bijvoorbeeld – de hygiëne in bedrijfskeukens, toen in 1987 de Commissie Dekker haar rapport 'Bereidheid tot Verandering' publiceerde. In dit advies werd een gezondheidszorg geschetst met marktwerking. Toentertijd een volstrekt nieuw geluid.

Daarna zouden nog vele adviezen volgen waarin ondernemerschap, marktwerking en klantgerichtheid werden gepositioneerd als noodzakelijke eigenschappen van moderne, innovatieve en vooral effectieve non-profitorganisaties. Anno 2015 hoeven we maar om ons heen te kijken om de invloeden te zien in de gezondheidszorg, het onderwijs, de energiesector en tal van andere maatschappelijke sectoren.

Ten goede, of ten kwade? Daar valt vandaag de dag veel over te zeggen, maar voor mij was dit rapport in 1987 reden om diverse marketingopleidingen te volgen. De klik met het marketingvak was - en is nog steeds - groot. Ik heb weliswaar nog als marketing manager gewerkt bij onder meer het Centraal

Bureau voor de Statistiek, maar in 1997 zette ik de onvermijdelijke stap, nam ontslag en ging als 'eenmanszaak' onder de naam 'Quanta NpM' verder, met als gekozen doelmarkt non-profitorganisaties die werk wilden maken van ondernemerschap, marketing of klantgerichtheid. Hen wilde ik bijstaan met advies, coaching en training. De markt trok mij.

HOE HET VERDER GING

In de nacht van 31 december 1997 op 1 januari 1998 realiseerde ik mij dat de teller op €0,00 stond. Ik had weliswaar allerlei voorbereidingen getroffen, maar de vraag wat 1998 zou brengen hield me terdege bezig. Een spannend jaar brak aan. Marketing kent twee manieren om diensten en producten onder de aandacht te brengen van gekozen marktsegmenten of doelgroepen: push en pull. Bij een push-benadering stap je met jouw aanbod af op je doelgroep. Je licht toe wat je doet en wat de vele voordelen voor de (toekomstige) klant zijn, in de hoop dat men enthousiast reageert en met je in zee gaat. Bij een pull-benadering 'trek' je de doelgroep naar je toe. Je zorgt ervoor dat je wordt gezien en dat jouw toekomstige klanten zelf de eerste stap zetten om met jou in contact te komen. Vaak gebruik je een mengvorm van deze twee benaderingswijzen.

In 1997 koos ik ervoor om de nadruk te leggen op pull-marketing. Dat had vooral een persoonlijke reden. Ik hield en houd er niet van om de onbekende vragende partij te zijn, die zijn gesprekspartners moet zien te overtuigen van zijn toegevoegde waarde. Het heeft tot op de dag van vandaag mijn voorkeur



dat de mensen met wie ik te maken heb al zicht hebben op mijn toegevoegde waarde. Dat praat een stuk gemakkelijker.

Vier benaderingswijzen stonden centraal:

- Gratis artikelen aanbieden aan relevante vakbladen in – onder meer – gezondheidszorg, onderwijs en maatschappelijk werk;
- Gratis presentaties en workshops aanbieden aan organisatoren van congressen en symposia;
- Betaald aan de slag als docent bij verschillende vakgerichte opleidingen met non-profitprofessionals als doelgroep;
- Een website met vrij te downloaden informatie en hulpmiddelen, waarnaar werd verwezen in alle artikelen, presentaties, workshops en lessen.

Deze aanpak leverde al snel de eerste opdrachten op. De opdrachtgevers waren niet altijd precies diegenen die ik voor ogen had en wilden ook niet altijd de door mij verlangde tarieven betalen, maar het begin was er. In de loop der jaren ontwikkelde mijn portfolio zich in de gewenste richting: non-profitorganisaties die wilden investeren in ondernemerschap, marketing en klantgerichtheid en daar het door mij gevraagde tarief voor willen en kunnen betalen.

GEDRAGSWERK

In 2004 was een van de opdrachten die op deze manier werd binnengehaald het uitvoeren van een veldverkenning naar de

mate waarin in het onderwijs effectief werd samengewerkt rondom leerplichtige leerlingen met gedragsproblemen. Opdrachtgever was het Ministerie van OCW. In 2005 werd het onderzoeksrapport 'Samen werken aan samenwerken' besproken, met het Ministerie en vertegenwoordigers vanuit het onderwijsveld. Toen ontstond het idee van een groepje mensen dat op lokaal niveau bijstand met raad en daad zou verlenen, gericht op het versterken van de onderlinge samenwerking rondom leerlingen met gedragsproblemen die tussen wal en schip dreigden te vallen.

De basis voor wat later Gedragswerk werd, was daarmee gelegd. Op verzoek van het Ministerie schreven de huidige projectleider, Bart van Kessel, en ik een plan voor een project met een tijdsduur van zes maanden en werden ervaren professionals benaderd om deel uit te maken van het team van project Gedragswerk.

Sinds 2005 staan deze sparring partners van project Gedragswerk (deze benaming gebruiken we al vanaf de start voor onszelf), lokale en regionale partijen met raad en daad bij, in de lastigste situaties rondom kinderen of jeugdigen. Vaak gaat het om volledig vastgelopen situaties waarin de ambities van passend onderwijs verder weg lijken dan ooit.

De sparring partners van Gedragswerk zijn mannen en vrouwen met verstand van zaken, stuk voor stuk zeer ervaren onderwijs- en zorgprofessionals. Gedragswerk was en is





geen project met medewerkers maar een netwerkorganisatie van zelfstandig werkenden. De sparring partners bieden hun kennis en ervaring aan onder persoonlijke vlag, of die van een eigen bedrijf. Wanneer hun inzet nodig is, worden zij op tijdelijke basis door Gedragswerk ingeschakeld als zelfstandig begeleider.

ZES MAANDEN WERDEN TIEN JAAR

Destijds hadden wij geen idee dat de levensduur van het project keer op keer zou worden verlengd, dankzij subsidie van het Ministerie van OCW. Anno 2015 tinnert project Gedragswerk nog steeds aan de weg.

Gedragswerk is deels op dezelfde manier op de kaart gezet als eerder mijn eenmansbedrijf Quanta NpM. Ook Gedragswerk kreeg bekendheid door publicaties in de vakbladen, presentaties gehouden tijdens vergaderingen, congressen en symposia, of bijdragen aan trainingen en opleidingen. Er was een groot verschil: de regionale en landelijke netwerken van de sparring partners en hun prestaties zorgden voor extra zichtbaarheid en veel mond-tot-mondreclame.

Vooraf dit laatste werkte als een versneller van de vraag naar de door hen geboden bijstand met raad en daad: schoolleiders, coördinatoren van samenwerkingsverbanden, leerkrachten, docenten, intern begeleiders, zorgcoördinatoren, leerplichtambtenaren, ouders en andere partijen rondom klas en school, wisten Gedragswerk al snel te vinden.

Hoe kan het dat het project er na tien jaar nog steeds is? Hier spelen waarschijnlijk drie factoren een belangrijke rol. In de eerste plaats is er de ambitie van passend onderwijs en de constatering dat er ook nu nog leerplichtige kinderen en jeugdigen in het onderwijs tussen wal en schip vallen. Er is hier sprake van een (h)erkende problematiek. Het project is in de

voorbij jaren geherpositioneerd om tot een goede aansluiting te komen met de ontwikkeling van passend onderwijs: van een gerichtheid op 'leerlingen met gedragsproblemen', naar een focus op 'leer- en kwalificatieplichtige kinderen en jeugdigen die thuiszitten of voor wie dat dreigt.'

In de tweede plaats is er de kracht van de sparring partners. Zij zijn het die beweging brengen in vastgelopen situaties en die in nauwe samenwerking met lokale en regionale partners een concrete bijdrage leveren aan noodzakelijke oplossingen. Tot slot blijkt uit evaluatieonderzoek dat de aanpak van project Gedragswerk effectief is. Wat dit betreft doet Gedragswerk wat het belooft.

POSITIEVE REACTIES

Op initiatief van het Ministerie van OCW is in 2015 door het Utrechtse onderzoeksbureau Oberon een evaluatieonderzoek uitgevoerd naar de effectiviteit van project Gedragswerk. Wat bleek? Nagenoeg alle respondenten, zowel ouders als professionals, oordeelden positief tot zeer positief over de inzet van Gedragswerk. Deze werd omschreven als betrokken, actief, oplossingsgericht en verbindend.

Daarnaast vonden vrijwel alle respondenten de interventies van Gedragswerk van (groot) belang voor de aanpak van verzuim, thuiszitten en voortijdig schoolverlaten in de regio én voor het uiteindelijke resultaat voor de betrokken kinderen en jeugdigen. De meeste respondenten waren van mening dat de betrokkenheid van Gedragswerk positieve gevolgen had in de regio. De helft van de respondenten gaf aan dat het om structurele positieve gevolgen gaat.

Bijna alle respondenten vonden dat de inzet van Gedragswerk meerwaarde heeft gehad. Zij gaven aan dat zij stap voor stap, op een planmatige wijze werden meegenomen richting een oplossing. Respondenten ervaren daarbij de volgende acht samenhangende elementen als werkzaam in de methodiek en werkwijze van Gedragswerk: brede kennis en ervaring; landelijk netwerk; de leerling staat centraal; oplossingsgerichte en flexibele aanpak; een onafhankelijke positie; grote betrokkenheid; gericht op verbinding, met de nadruk op verantwoordelijkheden; versterking van de positie van ouders. Achttien jaar later, terugblikkend op de nacht van 31 december 1997 en de zorg die ik voelde omdat de teller op € 0,00 stond, besef ik nog geen dag spijt te hebben gehad van de stap om als zelfstandige verder te gaan.

Voor diegenen die meer willen weten van project Gedragswerk: www.gedragswerk.nl.



Jos van der Horst is zelfstandig adviseur, trainer en coach ondernemerschap en marketing. Sinds 2005 is hij verbonden aan project Gedragswerk. Samen met projectleider Bart van Kessel schreef hij diverse publicaties rondom thuiszitters. Ook schreef hij 'Onderneem met zin! En behoud uw gezonde verstand. Een handleiding voor non-profitorganisaties.'