

Netwerken kan op allerlei manieren. Op zoek naar inspiratie, hebben Marco Gerritsma en Jonas Rubrech, auteurs van *Slim & simpel netwerken*, een aantal mensen geïnterviewd met elk een eigen kijk op netwerken.

Deze keer: René van Dijk, cardioloog en oprichter Cavari Clinics



**René van Dijk**

***“Bedenk pas oplossingen als je de problematiek snapt”***

René van Dijk is cardioloog en een innovatieve ondernemer in de zorgsector. René is mede-eigenaar van de privé-kliniek Cavari Clinics. Zijn bedrijf is gespecialiseerd in het snel uitvoeren van hoogwaardig onderzoek bij patiënten met onduidelijke medische problemen. Ondernemen in de zorgsector is lastig. Toch is het Cavari Clinics gelukt om in korte tijd een goede naam te verkrijgen en een grote klantenkring op te bouwen. Hoe is dit René van Dijk dit gelukt? En welke rol heeft netwerken hierbij gespeeld?

#### **Wie is René van Dijk?**

“René van Dijk is een cardioloog en een ondernemer met een passie voor innovatie in de zorg. Denk hierbij aan het ontwikkelen van nieuwe zorgproducten en het innoveren van reguliere zorgprocessen. Ik ben altijd op zoek naar nieuwe uitdagingen en verbeteringen. Cavari Clinics geeft mij de mogelijkheden om dit uit te voeren.”

#### **Wat doet Cavari Clinics?**

“Wij krijgen veel opdrachten van bedrijven met langdurig zieke werknemers met onduidelijke medische problemen. Ik doe zelf het eerste gesprek met de patiënt. Na dit gesprek en eventueel aanvullend onderzoek bepaal ik welke expertise nodig is om een goede diagnose te stellen. In de meeste gevallen schakel ik verschillende specialisten in, die ieder vanuit hun eigen vakgebied een diagnose stellen. Ik kies niet zomaar een specialist. Elke specialist heeft specifieke aandachtsgebieden. Uitgangspunt is de problematiek van de patiënt en ik kies de specialist die het beste in staat is om de diagnose te stellen. Alle ingeschakelde specialisten rapporteren aan mij en ik stel het eindrapport samen dat ik bespreek met de opdrachtgever en de patiënt. Na de diagnose zorgen wij voor het geven van een doortastende begeleiding bij terugkeer naar werk.”

#### **Wat is het onderscheidend vermogen van Cavari Clinics?**

“Voor elke patiënt wordt een apart multidisciplinair team samengesteld. Ik heb zelf de regie en informeer de bedrijfsarts over de voortgang. Eventueel onderzoek kan snel uitgevoerd worden. Onderzoek dat wij niet zelf kunnen doen wordt uitgevoerd in het Martini Ziekenhuis. De patiënt, de opdrachtgever en de bedrijfsarts kunnen altijd vragen stellen en krijgen snel antwoord. We laten niets aan het toeval over en zorgen voor een intensief en op maat begeleidingstraject van de patiënt”.

#### **Hoe verloopt de samenwerking met het Martini Ziekenhuis?**

“Met het Martini Ziekenhuis hebben wij een uitstekende samenwerking. Ik overleg regelmatig met de Raad van Bestuur van het ziekenhuis. Wij hebben bewust gekozen voor huisvesting vlakbij het Martini Ziekenhuis. Wij laten daar diverse onderzoeken uitvoeren. Sinds kort hebben wij samen met het ziekenhuis een Buitenpoli Cardiologie opgezet. Deze buitenpoli is een ‘one stop shop’ voor patiënten die nog niet met hartklachten bekend zijn in het ziekenhuis. Patiënten kunnen hier terecht buiten de



reguliere polikliniektijden van het ziekenhuis, namelijk op donderdagavond en zaterdagmorgen. Verwijzing naar de Martini Buitenpoli Cardiologie vindt plaats via de huisarts of bedrijfsarts.”

### **Wat is uw houding ten aanzien van netwerken?**

“Ik hecht grote waarde aan mond tot mond reclame. Voor een ziekenhuis zijn huisartsen heel belangrijk omdat zij patiënten doorverwijzen. Voor ons zijn vooral bedrijfsartsen belangrijk. Ik ben lid geworden van de beroepsvereniging van bedrijfsartsen en heb mij goed ingelezen en een beeld gevormd van de problematiek waarmee bedrijfsartsen te maken hebben. Een bedrijfsarts verwijst alleen door als hij vertrouwen heeft in onze werkwijze. Hieraan heb ik lange tijd gewerkt en dat doe ik nog steeds. Ik heb bedrijfsartsen een gratis healthcheck aangeboden zodat zij zelf konden ervaren hoe grondig ons onderzoek is. Verder heb ik een klankbordgroep van bedrijfsartsen opgericht. Met deze groep bespreek ik mijn plannen en ik laat mij bijpraten over actuele onderwerpen. Samen met deze klankbordgroep heb ik ook nascholingscursussen georganiseerd voor bedrijfsartsen. Dit is een groot succes. Elke week wordt er een cursus georganiseerd waarbij ik persoonlijk aanwezig ben. Bedrijfsartsen kunnen mij vragen stellen en problemen voorleggen en ik geef gratis advies. Steeds meer bedrijfsartsen zien de toegevoegde waarde van Cavari en verwijzen naar ons door.”

### **Wat doet u terug voor belangrijke relaties?**

“Er is een aantal bedrijfsartsen die veel doorverwijzen. Ik beloon hen hiervoor door bijvoorbeeld gratis deelname aan een cursus of op verzoek een cursus te ontwikkelen. Soms schakel ik een bedrijfsarts in bij een onderzoekstraject als het op zijn of haar specifieke aandachtsgebied ligt.”

### **Stel een klant beveelt u aan bij een ander. Wat wilt u graag dat hij over u vertelt?**

“René is een toegankelijke en integere persoon en hij zorgt voor een oplossing van je probleem.”

### **Wat is het grootste zakelijk succes met Cavari Clinics?**

“Cavari Clinics is in zeer korte tijd een gewaardeerd loket geworden voor het bedrijfsleven en de zieke werknemer.”

### **Bezoekt u veel netwerkbijeenkomsten?**

“Ik bezoek weinig netwerkbijeenkomsten omdat ik meer waarde hecht aan persoonlijk contact. Ik word regelmatig gevraagd als congresvoorzitter of spreker. Ik doe dit vooral omdat ik het leuk vindt.”

### **Hoe gaat u om met visitekaartjes?**

“Ik geef visitekaartjes gemakkelijk weg. Ik vraag niet expliciet om een visitekaartje. Als ik van iemand een e-mail ontvangen heb, dan heb ik meestal de belangrijkste gegevens. Ik maak er een gewoonte van om na een persoonlijk gesprek een gespreksbevestiging te sturen.”

### **U hebt op LinkedIn een profiel. Hoe gaat u met LinkedIn om?**

“Ik gebruik het niet actief. Als er een verzoek voorbij komt via LinkedIn dan reageer ik hier wel op.”

### **Wat is het belangrijkste dat u in uw carrière heeft geleerd?**

“Leef je in in je medemens en bedenk pas oplossingen als je de problematiek snapt.”