



## Mijn leukste opdracht

In de rubriek 'Mijn leukste opdracht' vertellen VBA-leden over iets bijzonders dat ze tijdens of naast hun werk hebben gedaan. Deze keer: Mienke van Rozen, Opruimcoach en organizer.

Hebt u – zakelijk of privé – onlangs zelf een speciale opdracht uitgevoerd of kent u iemand die voor deze rubriek in aanmerking komt? Neem contact op met de redactie via [redactie@vba-almere.nl](mailto:redactie@vba-almere.nl).



# “Ik maak geen vaste klanten”

Tekst: **Ilse Ooijevaar** Beeld: **Feenstra Fotografie**

Mienke van Rozen is opruimcoach en organizer. Ze richt zich op zowel de zakelijke als particuliere markt en helpt mensen weer overzicht op hun zaken te krijgen en vervolgens te houden. “Ik zorg dat mensen weer in actie komen.”

Wie kent het niet? Een wolvenkrabber aan nog door te nemen literatuur op je bureau, administratie die her en der rondslingert, een aantekening die je ècht gemaakt hebt maar die niet meer terug te vinden is. “Het kost altijd meer tijd om te zoeken, dan om op te ruimen,” zegt Van Rozen. Haar klanten zijn voornamelijk zelfstandige professionals en tweeverdieners met kinderen, mensen die echt wel weten hoe het moet, maar die zichzelf toch op een dag in een kantoor vol rotzooi vinden.

“Vaak mensen die zó perfectionistisch zijn dat ze de grote klus niet meer aandurven en die vervolgens denken: dan maar helemaal niet meer.”

Haar leukste opdracht kreeg Van Rozen van een vrouwelijke zelfstandig ondernemer met kantoor aan huis. “De benedenverdieping van haar woning was prachtig gestyled en perfect schoon, maar boven... In haar kantoor kon je haar bureau niet eens meer zien.” De dame – drie dochters en een man – had na drie bezoeken van Van Rozen en zes weken telefonische coaching weer een leefbaar huis en een overzichtelijke administratie. “Na een goed gesprek en het bekijken van het huis bleek dat niet mijn opdrachtgeefster zo slordig was, maar dat haar kantoor was overgenomen door

haar dochters. Hun kamers lagen zo vol met spullen en rond slingerende kledingstukken, dat ze uitweken naar het bureau van moeder om hun huiswerk te maken. Met alle gevolgen van dien.”

Een standaard oplossing heeft Van Rozen niet toegepast. Die bestaat volgens haar zelfs niet. “Iedereen is anders. Het systeem waar de een goed mee kan werken, is voor de ander wellicht een draak. Ik draag wel tips en oplossingen aan, maar vertel niemand wat hij wel of niet moet doen. Mijn klanten moeten zelf uitzoeken wat voor hun werkt. Ze stellen ook zelf hun eigen stappenplan met hun opruimdoelen vast. Ik zorg dat dit een hanteerbaar plan wordt met duidelijke en concrete acties en ik ben uiteraard ‘de stok achter

de deur’. Maar mensen doen het dus zelf. Dat is ook de kracht; als je merkt dat je het nu zelf kunt, kun je het volgende keer ook zelf. Als het goed is, zie ik een klant dus niet meer terug.” Opruimen blijft niet aantrekkelijk klinken, maar ergens heeft Van Rozen misschien wel gelijk: “Wat ik belangrijk vind is dat je je als ondernemer kunt richten op je core business. De dame uit het voorbeeld heeft nu weer grip op haar leef- en werksituatie en daarmee op haar leven. Ze kan weer doen wat belangrijk is. Opruimen doet ze nog steeds, maar ze redt het nu om het bij te houden. Ze heeft me in ieder geval nog niet wanhopig opgebeld...”

[www.mienkevanrozen.nl](http://www.mienkevanrozen.nl)  
06-23 09 19 22  
[info@mienkevanrozen.nl](mailto:info@mienkevanrozen.nl)

