

Op 13 oktober was de afronding van het project: “Ontwikkeling van het nieuwe Ambachtsbedrijf” bij Driekant in Zutphen. Een dynamische bakkerij waar de commerciële en de sociale doelstelling met succes wordt gecombineerd. Na Aukje Smit van TNO, die vertelde over de impact van het driejarige project op andere ondernemers, gaf Arko van Brakel zijn visie aan de 40 aanwezigen op het nieuwe ondernemen in de communicatiemaatschappij. Ondernemerschap is volgens Arko een noodzakelijke “lifestyle” om alle toekomstige uitdagingen aan te kunnen. En daar hoeft je wat hem betreft geen eigen bedrijf voor te hebben. Hij maakte een doorkijkje van de in essentie community-gedreven grondbeginselen, van alle wereldgodsdiensten naar moderne succesvolle bedrijven als Google. Vervolgens beschreef hij hoe universele principes als delen in overvloed en vermeerderen zakelijk worden toegepast. Hierna voerden de 40 deelnemers een dialoog over de vraag hoe dit gedachtengoed verder verspreid zou kunnen worden. Aan één van de tafels kwam Carin Wormsbecher van drukkerij Wedding uit Harderwijk met het volgende idee:

“Zou het niet leuk zijn à la You Tube, een gedrukt tijdschrift uit te geven waarin 100 ondernemers, of betrokkenen bij het nieuwe integrale ondernemen hun ervaring, of hun visie delen. Iedereen legt 100 Euro in. Dan heb je 10.000 Euro, daar kunnen wij een tijdschrift voor maken. We doen dat in een oplage van 10.000. Iedere schrijver van een artikel krijgt 100 exemplaren en zorgt zelf voor de verspreiding van deze exemplaren, dan is gelijk de distributie ook geregeld. 100 geïnspireerde verhalen over bezielend ondernemen..ik zou het hartstikke leuk vinden om al die verhalen te lezen...”

Daags erna is er mailcontact geweest tussen Ad Broere, schrijver van “Een menselijke economie”, Carin Wormsbecher van drukkerij Wedding, Henk Smit van Driekant, Arko van Brakel, schrijver van “Iedereen ondernemer” en Peter van der Vliet, bruggenbouwer met passie. Ook na een nachtje slapen waren we allemaal enthousiast over het idee, de intentie en de kracht van de eenvoud. Op 21 oktober zijn we opnieuw bijeen geweest in Driekant en hebben “Gewoon...Doen!” in de steigers gezet.

Nadat de uitnodigingsmail is uitgezet, was het aanvankelijk rustig. Enkele verhalen kwamen gelijk binnen, maar een paar weken later kwam de beweging echt op gang. De artikelen stroomden binnen. Er hebben zich 99 schrijvers gemeld met even zovele bijzondere, en soms ontroerende verhalen. Je hebt het resultaat van dit idee in je handen. Een bijzondere bundeling van geïnspireerde mensen die op een nieuwe manier ondernemen:

- die de brug slaan tussen zingeving, bezieling en ondernemerschap
- waar de mens weer haar natuurlijke plek in de omgeving inneemt.
- waar de menselijke maat weer telt, verbonden met de natuur.
- waar ondernemende mensen hun hart volgen, en zakelijkheid en spiritualiteit goed samen gaan.
- waar mensen durven met elkaar hun eigen weg te gaan.

Het is een magazine geworden vol met inspirerende ideeën, suggesties en verhalen die uitnodigen om zelf ook (verder?) in beweging te komen. In deze tijd waarin we het nieuwe ondernemen met elkaar aan het uitvinden zijn.

Echt een magazine om je in de periode rond de kerst in alle rust door te laten inspireren. Het nieuwe ondernemen blijkt een kwestie van ... Gewoon...Doen!

We wensen u veel inspiratie en leesplezier toe!  
namens Carin Wormsbecher, Henk Smit, Arko van Brakel en Ad Broere,

Peter van der Vliet.

# BOSS

<b>AD BROERE</b>	Een bank die goed is voor het Midden- en Kleinbedrijf?	2
<b>ANNEKE DE GROOT</b>	Wat is voor mij "gewoon doen"...	4
<b>ROB FIJLSTRA</b>	Vandaag doen wat morgen nodig is	5
<b>PETRA VAN VLIET</b>	Mijn eerste jaren als freelance fotograaf	6
<b>WILLEM GEENE</b>	Ondernemen, het leukste wat er is	7
<b>ILONA BOTTERWEG</b>	Portfolio bedrijf vanaf 1989	8
<b>SPRINGTEAM TRAINERSATELIER</b>	Springteam ontwikkelt vermogen!	9
<b>WILLEM VREESWIJK</b>	Werk vanuit liefde	10
<b>DANIELLE MELOEN</b>	Klein gat in de markt ontdekt	11
<b>MARCEL BUS</b>	We werden bewust dat het anders moest	12
<b>ARIANE STRUYVENBERG</b>	Hoe ik onderneem als vrouw	14
<b>AGNES DRIESSEN</b>	"een heel team dat weer doet wat het kan en geniet"	16
<b>DAVID BLOCH</b>	Op de juiste plek komen – zaak van 'gehoorzaamheid'	17
<b>KARIN SPIJKERMAN</b>	Ondernemen: Gewoon doen!	18
<b>LEEN ZEVENBERGEN</b>	De wereld als je onderneming	20
<b>ARJAN IN'T VELD</b>	Jonge honden en oude rotten ondernemen samen	22
<b>INDRA VISSER</b>	Durf te springen!	23
<b>GERT EN JANNEKE REBERGEN</b>	Passie + 3xP = Ubuntu	24
<b>MARCO DEES</b>	Talent... wat moet je ermee?	25
<b>GERRIT VAN ES</b>	De menselijke maat	26
<b>HERMA DIJKGRAAF</b>	Ondernemen is geven en daarvoor veel terug ontvangen	27
<b>JACUELIEN KOOPMAN</b>	Binnenkant helpt graag met het scheppen van ruimte!	28
<b>PETER ZEVENHUIZEN</b>	Gewoon SAMEN doen!	29
<b>ANNEMIEKE SPIJKER</b>	Buitenboel is zowel mijn bedrijfs-/persoonlijke proces	30
<b>CLARICE ROZEMA</b>	Doe waar je goed in bent en doe het met bezieling!	31
<b>EDUARD VAN BRAKEL</b>	Ik heb het gewoon gedaan	32
<b>EMILE PETERS</b>	"Afspraakje maken via internet?"	34
<b>ERIK GRUL</b>	Pak je droom (weer) op!	35
<b>GUUST VERPAALLEN</b>	Leef je legende	36
<b>JOLANDA VAN HENNINGEN</b>	Ik doe wat ik wil en ik wil wat ik doe !	37
<b>HERMA BOVENKERK</b>	Werken met ziel en zakelijkheid	38
<b>JUDITH KARS</b>	Avontuur doet leven Opa als inspirator	40
<b>HENK MERJENBURGH</b>	Het Moment, Pak het Nu!	42
<b>PIEK STOR</b>	Luisteren als onderneming en de klant de waarde laten bepalen	43
<b>ROBERT BENNINGA</b>	HiT Your Own Home Run	44
<b>RONALD SIETSMA</b>	Schitterende mensen...	46
<b>SANDRA LANGEN</b>	'Met geld koop je alles, behalve betekenis'	47
<b>SANDER HOEKEN</b>	Volledig gebruik van internet kan toekomstige DSBacles voorkomen...	48
<b>MARCELLA BOS</b>	Stilstaan bij wat jou beweegt Werken aan de P van People	50
<b>MARCO HOOGERLAND</b>	Topsport is ondernemen, ondernemen is topsport	52
<b>NATHALIE GEERTS</b>	Passie & een snufje lef!	54
<b>THECLA MOLIJN</b>	Nieuwe rondes, nieuwe kansen	55
<b>YOUP SELEN</b>	Opzoek naar de krijtjes!	56
<b>PAUL RUIJSENAARS</b>	Mijn passie: Coaching van topperformers	58
<b>ANJA WOLTERS</b>	Dit heb ik gewoon gedaan	59
<b>ANNEMARIE JOHANNES</b>	4CATA: Doe eens gek dat is gewoon genoeg	60
<b>CLIEN WINTZEN</b>	Waar ligt de schaar?	61
<b>ELZE BOSHART</b>	Heerlijk eerlijk eten (koken) bij de Eerlijke Tafel	62

<b>MARIEKE VAN BUYTENE</b>	In 6 verhalen terug naar de kern en dan verder	63
<b>MARTIEN VAN STEENBERGEN</b>	VRIJGELD: VOLDOENDE   DUURZAAM   GRATIS	64
<b>MARTIN VAN GOGH</b>	De 52ste breedtegraad	65
<b>NICOLETTE M. MAK</b>	Vacaturebank voor mensen met een lastig lichaam	66
<b>PETRA HUBBELING</b>	Boeddhisness	68
<b>BOUKE BORN</b>	Mijn manier van gewoon doen!	69
<b>ROBERT KROON</b>	Traditionele massacommunicatie is ten dode opgeschreven	70
<b>SANDRA HORLINGS</b>	Creativiteit voor de goede zaak	72
<b>A. BOS &amp; L. SCHUITEMAKER</b>	Ongewoon resultaat door .... ongewoon doen	74
<b>ANNEMIEKE VAN HERK</b>	Ondernemerschap en de eerste wet van Newton	76
<b>BRAM SLUIS</b>	Kroon op ieders werk	77
<b>EDDY DE JONG</b>	Milieuvriendelijk en organische vormen	78
<b>C. RAVEN &amp; M. JONGEN</b>	Spraakmakend ondernemen	79
<b>ALBERT DE BOOIJ</b>	Al wat is, is één	80
<b>BAREND GERRETSEN</b>	Gewoon doen in het Hier en Nu	82
<b>HANS TOTTÉ</b>	Gewoon Doen..... Produceren in Nederland!	84
<b>MARJO VAN KLEEFF</b>	Liefde en passie	85
<b>HENK SMIT</b>	Het levenspad van Henk Smit	86
<b>IVO VALKENBURG</b>	Ondernemen met Spirit	88
<b>MITRA VAN RAALTEN</b>	Diversity – it pays off and its fun	90
<b>P. SCHUYFF &amp; P. P. KEMPERS</b>	Het vak van makelaar wordt opnieuw uitgevonden!	91
<b>MIKKEL HOFSTEE</b>	Tipping point in de gezondheidszorg	92
<b>PETER VAN DER VLIET</b>	7 pijlers voor een wezenlijk gesprek Gewoon...toepassen?!	94
<b>WIETZE JONGSMA</b>	Focus op Shani	96
<b>ANTHONY MIGCHELS</b>	Verbeter de wereld, begin bij het geld	98
<b>CRISPIJN OOMES</b>	Een speelman kan heel wat losmaken	99
<b>MARTIJN BLOM</b>	Tot je knieën in de drek...	100
<b>ROLAND HAMEETEMAN</b>	Wat kan je doen om een goed imago te garanderen op internet?	101
<b>ERIC HUBERS</b>	Blijven dromen of gewoon doen?	102
<b>GERT WITHAAR</b>	Naar een duurzame samenleving...	103
<b>KASPER KLAARENBEEK</b>	Gewoon doen!	104
<b>JOHAN LUIJENDIJK</b>	Kamion, samen je eigen zaak	106
<b>LINDA WORMSBECHER</b>	Het verlangen naar de magie van het ontstaan van een beeld	107
<b>LONNEKE BINDELS</b>	Wat levert het op?	108
<b>MAURITS OUWENEEL</b>	Ondernemen = onderscheiden	109
<b>PIM SCHRAM</b>	Lokale productie voor lokale consumptie	110
<b>STEF VAN DOESBURG</b>	Van lokaal maatschappelijk ondernemen naar...	111
<b>MR WERNER ULJÉE</b>	Waar “hoofd en hart” van de geldstroom OK is	112
<b>ESTHER VEN BENTHEM</b>	Inzicht op basis van “water en normen”	113
<b>CARIN WORMSBECHER</b>	Hoe moeilijk is het om los te laten?	114
<b>INGELOES BENSE</b>	Aandacht voor aandacht	115
<b>ANKE APPEL</b>	De geluiskoffer wat is jou blijde bagage?	116
<b>WOUTER VAN GINKEL</b>	Kennisdelen is kennisvermenigvuldigen	118
<b>OMAR KBIRI</b>	De geboorte van iets groots	119
<b>HAFINA GERRITSE</b>	Kies voor geluk !	120
<b>HENK KINDS</b>	De Latijnse School Deventer, ervaar een bijzondere gelegenheid!	121
<b>ARKO VAN BRAKEL</b>	100% ondernemer	122
<b>PETER VAN VLIET</b>	THP, samen schrijven aan een verhaal	124



# COLTO

Dit magazine is geboren door een directe en spontane samenwerking van Arko van Brakel, Ad Broere, Peter van der Vliet, Henk Smit en Carin Wormsbecher.

Uit hun netwerk hebben 99 schrijvers een inspirerend verhaal geschreven die de brug slaat tussen zingeving, bezieling en ondernemerschap.

Verschijnt in ieder geval één keer, maar wellicht vaker.

Eerste jaargang nummer 1, december 2009.

#### **UITGAVE**

Drukkerij Wedding BV, Harderwijk

#### **REDACTIE**

De schrijvers zijn zelf verantwoordelijk voor de inhoud van hun artikel.

#### **DISTRIBUTIE**

De schrijvers verspreiden ieder 100 magazines in eigen netwerk.

#### **OPLAGE**

14.000 ex.









Ad Broere is oud bankier, bedrijfsadviseur, docent bij diverse Business Schools en auteur van *Een menselijke economie*. Meer informatie over het boek en over waar Ad voor staat kunt u vinden op [www.adbroere.nl](http://www.adbroere.nl)

# Een bank die goed is voor het Midden- en Kleinbedrijf?

## Banken en het MKB

**E**en MKB ondernemer ging naar zijn bank om een tijdelijke liquiditeitsverruiming aan te vragen. Vorig jaar had hij de financiering van zijn nieuwe bedrijfshuisvesting geregeld. Zijn bedrijf is tot en met het eerste halfjaar 2009 winstgevend geweest. Op dit moment zit het tegen. De markt werkt niet mee en er komen te weinig opdrachten binnen. De bank geeft de gevraagde kredietverruiming niet. Integendeel, het bedrijf wordt bij de bank onder de afdeling risk management geplaatst. Het rentetarief gaat omhoog, er moet een taxateur komen die de waarde van de goederen bepaalt en er wordt een extern adviseur ingeschakeld, die de levensvatbaarheid van de onderneming gaat beoordelen. Het plan van de ondernemer zelf om deze situatie het hoofd te bieden wordt door de bank niet serieus genomen.

De ervaring van deze ondernemer met zijn bank is een van de vele voorbeelden van hoe banken in deze periode hun MKB klanten bedienen. De drang om risico's

de deur uit te werken is zo groot, dat banken bij dit streven weinig rekening houden met de belangen van hun clientèle. U herkent dit voorbeeld vast wel uit uw eigen omgeving.

In mijn boek 'Een menselijke economie' laat ik zien dat banken niet het geschikte instrument zijn om de echte economie uit een crisis te loodsen. Dit komt omdat er drie basis fouten zitten in het systeem: bankieren op basis van een fractionele reserve, het recht om geld te scheppen en berekenen van geld over geld.

Bankieren op basis van fractionele reserve betekent, dat banken een laag risicodragend of eigen vermogen aanhouden ten opzichte van hun balanstotaal. Acht procent eigen vermogen is al goed genoeg, de rest bestaat uit spaargeld, deposito's, betaalrekeningen en leningen aangetrokken van particulieren, bedrijven, overheid en andere banken. Dit maakt banken kwetsbaar. Banken moeten daarom risico's mijden. Elke ondernemer weet echter dat ondernemen risico's met zich meebrengt. Risico's zijn in de

praktijk niet te vermijden. Daarom trappen banken in tijden van crisis op de rem in plaats van een impuls tot herstel aan de economie te geven. Die impuls wordt aan de overheid en dus aan de belastingbetaler overgelaten in de vorm van allerlei garantieregelingen.

Banken zijn geldscheppende instellingen. Als er maar aan bepaalde voorwaarden wordt voldaan, dan kunnen banken op basis van € 1 in 'kas' € 9 creëren. Uit het niets! De gedachte dat banken het spaargeld van hun klanten 1:1 uitlenen is dus onjuist. Er zijn banken die nauwelijks of geen spaargeld van klanten aanhouden. Het recht om geld te scheppen plaatst banken in een centrale rol in het geldsysteem. De conditionering, dat geld 'van de bank' is, komt hieruit voort. Maar geld is van niemand, dus ook niet van de directeurs en aandeelhouders van banken.

Het berekenen van geld over geld betekent een voortdurende belasting van de echte economie. De echte economie is het voortbrengen van producten en diensten, van het maken van een magazine, het produceren van een auto tot het verzor-

**DO'S**  
&  
**DON'TS**

**STEL HET NIET UIT, SNEL HANDELEN KAN VEEL ELLENDE VOORKOMEN.**

**GEFIXEERD ZIJN OP DE BEZWAREN EN PROBLEMEN.**

**NEEM INITIATIEF EN VERZAMEL ZOVEEL MOGELIJK ENTHOUSIASTE ONDERNEMERS.**

**ZEGGEN DAT HET ALLEMAAL WEL EEN BEETJE TE IDEALISTISCH IS.**

**GELOOF ERIN DAT EEN COMPLEMENTAIR GELDSYSTEEM OOK IN NEDERLAND MOGELIJK IS.**

**VERTROUWEN BLIJVEN HOUDEN IN EEN GELDSYSTEEM DAT ZIJN TIJD HEEFT GEHAD.**

gen van een hulpbehoevend bejaard mens. De waarde van alles wat de echte economie voortbrengt, wordt bij voortdurende afgeroomd door het bereken van geld over geld. De absurditeit hiervan wordt duidelijk door het volgende voorbeeld. Stel dat een verre voorvader in het jaar 0 een halve euro op de bank zou hebben gedeponerd tegen 5% samengestelde rente. Dan was de waarde van uw spaargeld in het jaar 2000 opgelopen tot het astronomische bedrag van een 1 met 42 nullen. Omgerekend in goud, ongeveer het gewicht van 5 aardbollen! Als er geen geld over geld zou worden berekend, wat dan? Hoe moet het met onze pensioenen, wat als we eerder willen stoppen met werken. Als deze vragen bij u leven, dan komt dat omdat u de accenten verkeerd legt. Gaat u zelf maar eens na wat het verschil zou zijn als er geen geld meer over geld zou worden berekend. Bijvoorbeeld voor de prijzen van de goederen en diensten die u koopt, uw inkomen uit werk en de belastingen die u betaalt.

## De WIR

Tijdens de grote crisis in de jaren dertig van de vorige eeuw, waren er 16 zakenlieden in Zwitserland die op onderzoek gingen hoe zij zelf actie konden ondernemen om de crisis het hoofd te bieden. Zijzelf en hun klanten hadden een schrijven

van de bank ontvangen, waarin stond dat hun kredietlimiet verlaagd of tot nul zou worden teruggebracht. Er is dus niets nieuws onder de zon!

De 16 realiseerden zich dat bedrijf A krediet nodig had om goederen te kopen van bedrijf B, dat op haar beurt spullen moest kopen van haar eigen toeleveranciers. Daarop besloten ze een onderling wederzijds kredietstelsel te creëren en nodigden ook hun klanten en toeleveranciers uit mee te doen. Zij creëerden hun eigen muntstelsel waarvan de waarde identiek was aan de nationale munt (SFR 1: WIR 1) en met de interessante eigenschap dat het niet rentedragend was. Het aanhouden van tegoeden leverde dus niets op, maar lenen kostte daarentegen geen rente. De coöperatie, die de bedrijven opzetten, werd de WIR Bank genoemd. De munt die in circulatie werd gebracht heette de WIR.

De landelijke banken startten een massale perscampagne om dit revolutionaire idee de kop in te drukken. De campagne faalde wonderbaarlijk en het stelsel bleek de redding te zijn voor de bedrijven die hieraan meededen.

Zesenvijftig jaar later bewees een Amerikaanse professor in een economische studie dat het geheim

voor de legendarische economische stabiliteit van Zwitserland lag in de WIR.

Telkens wanneer een recessie de kop op stak nam het handelsvolume in de WIR drastisch toe, waardoor de effecten van de recessie op verkoop en werkgelegenheid aanzienlijk verminderden. Bovendien bleek de WIR bijzonder goed te zijn voor de regionale economie en dus voor de Zwitserse werkgelegenheid.

De Zwitsers lopen niet te koop met hun verworvenheid. Het lijkt alsof de financiële wereld dit complementaire geldstelsel gedooft, zolang het beperkt blijft tot Zwitserland.

Toch is dit complementaire geldstelsel het antwoord van het MKB op het falende beleid van de banken. Een breed gedragen initiatief van ondernemers om tot de oprichting van dit complementaire geldstelsel te komen, kan de redding betekenen voor het MKB en dus voor de Nederlandse economie.

**Een geldstelsel dat dienstbaar is aan de echte economie, gewoon ...doen!**





Anneke de Groot – van der Keur  
Directeur  
Training People Connection B.V.  
Kamperweg 44  
8162 EP EPE

---

# Wat is voor mij "gewoon doen" ...

**D**atgene wat voor je voeten komt gewoon aanpakken, zowel privé als zakelijk. Moeilijk? Daar sta je niet bij stil. Plichtmatig? Soms heeft dat wel een element in zich, maar meestal betreft het toch een gedrevenheid en vooral een "recht doen aan". Beschermend? In zekere zin wel; je kunt je eigen verworven positie met bijbehorend netwerk benutten om de mensen die in kommervolle omstandigheden verkeren te coachen. Bedoel je helpen? Nee, eerst werken aan hun zelfredzaamheid. Het herwinnen van hun zelfrespect en vooral coaching in het ontdekken van de eigen talenten. Wat levert dat op? Hun uitstraling wordt blij en zelfverzekerder. Dat opent vanzelf deuren voor hen. Eerst aarzelend en vervolgens steeds meer overtuigd van eigen kunnen zie je ze groeien.

## Wat doe ik nog meer?

Jarenlang mantelzorg verlenen aan mijn echtgenoot die de ziekte van Alzheimer heeft en inmiddels al weer 2 jaar in het verpleeghuis zit op een gesloten afdeling. Wat kun je hiermee? Heel veel. Elke

dag een bezoek brengen is geen opgave. Je ontmoet dagelijks de andere cliënten en met hen krijg je ook een band. Een groepje van deze mensen met hun verzorgers thuis ontvangen. Het betekent voor hen een mooie bosrit met alle bekenden van de afdeling even een kopje koffie met cake genieten. Daarnaast als voorzitter van de cliëntenraad de kwaliteit van zorg mee helpen bewaken. Adviezen geven bij samenwerkingsverbanden zoals fusies. Overleg met het management over de kwaliteit van zorg, facilitaire zaken, etc. Overleg met de regionale cliëntenraden over o.a. de wmo. Overleg met de plaatselijke politieke partijen om het belang van de zorg steeds onder de aandacht te brengen en te bewaken.

## En verder?

Jonge mensen trainen voor managementfuncties. Werkhouding en conflicthantering zijn hierbij belangrijke aandachtsgebieden. Met veel tegenslagen toch een mediationpraktijk opgezet. Zitting

in een commissie om voor onze gepensioneerden evenementen te organiseren.

## Wat is mijn missie?

Door je zegeningen te tellen, blij en dankbaar in het leven staan! Het is een enorme bron van energie en het opent deuren.





Rob Fijlstra, organisatie activist  
www.fijlstrawullings.nl

# Vandaag doen wat morgen nodig is

**S**uccesvolle bedrijven zetten de toon in hun branche en anticiperen succesvol op omgevings- en marktontwikkelingen. Er wordt continu gezocht naar mogelijkheden om bestaande diensten te verbeteren, nieuwe diensten te ontwikkelen en markten te ontsluiten. Zij doen dit 'lean (efficiënt) & green (milieubewust)'; nu nog om geen reputatieverlies te hoeven vrezen. Maar het wordt een overlevingsthema vanaf het moment, dat klanten en overheden straks juist op dit punt 'een verklaring van goed gedrag' gaan eisen. Of als we als samenleving vergaande sociale onrust en onoverkomelijke voedsel- en klimaatproblemen willen voorkomen. Tot nu toe zijn wij echter hardleers en als collectief volop in de ontkenning. Hoeveel duidelijker moeten de signalen worden? Of positiever: waarom worden de kansen van 'lean & green' niet gezien?

Het is immers relatief eenvoudig om als bedrijf de concurrentie irrelevant te maken, goed geld te verdienen en tegelijkertijd prima voor je mensen én het milieu te zorgen. De combinatie 'lean & green' is

immers volstrekt logisch en een beetje ondernemer moet toch watertanden bij het vooruitzicht om op een fatsoenlijke manier te kunnen groeien en winst te maken. Met minder intern gedoe (energie- en materiaalverspilling) en meer concentratie op die activiteiten, die echt waarde creëren voor de klant. Dit alles gecombineerd met uitzicht op meer omzet en winst, als dit tenminste nastrevenswaard wordt bevonden. Het vraagt wel meer leiderschap, verbeeldingskracht, kennis en moed, dan gemiddeld genomen aanwezig is. En vooral meer liefde en zorg voor mens en natuur.

Het is een hard gelag dat veel mensen/managers/politici zich zo egocentrisch, angst gestuurd, korte termijn gericht en gevoelloos blijven gedragen. Het bange EGO is bij hen aan de macht en echt helpen doet het bijbehorende 'struikroverkapitalisme' en 'bierkrat management' natuurlijk niet. Voor mij hoeft het kapitalisme helemaal niet aan de schandpaal, maar het moet wel gered worden van de uitwassen, waardoor nu

de hele zaak aan het vastlopen is door de noodlottige combinatie van redeloze hebzucht en roekeloze domheid.

Daarom krijgen wij nu een ener-verend lesje maatschappijleer, dat leert dat het belangrijkste vermogen -vertrouwen- niet op de balans staat. Maar zonder (zelf-) vertrouwen werkt niets soepel en wordt het steeds moeilijker om zaken met elkaar te doen. Totdat de hele boel stagneert door wantrouwen en het bijbehorende regelwoeker mechanisme.

Onze (zaken-) wereld smakt derhalve naar zuiverheid en de terugkeer van vertrouwen tussen mensen en hun organisaties. Naar zaken-doen zonder streken, naar bezielde politiek zonder gesjoemel, naar een egosysteem dat ecosysteem wordt en naar mensen die tenminste verantwoordelijkheid nemen voor hun eigen handelen. Naar nu blijkt, is authentiek handelen met zorg voor de omgeving daarom het enig duurzame antwoord op onze turbulente tijd.

**KIEZEN VOOR ENGAGEMENT EN OPTIMISME**

**ONTSTIJGEN VAN TRADITIONELE TEGENSTELLINGEN**

**VANDAAG DOEN, WAT MORGEN MOET**

**AFWACHTEN TOT IEMAND HET INITIATIEF NEEMT**

**REDELOOS MEER-VAN-HET-ZELFDE NASTREVEN**

**TERUGVERLANGEN NAAR HET VERLEDEN**

**DO'S & DON'TS**



Petra van Vliet  
www.spiley.com  
petra@spiley.com

# Mijn eerste jaren als freelance fotograaf

**Z**even jaar geleden ben ik zelfstandig als fotograaf gaan werken. Een impulsieve en gevoelsmatige beslissing zonder dat ik het doel daarvan op dat moment helder had. Ik heb hierdoor eerst alle zijwegen bewandeld in de wereld van de fotografie. En daar werd ik niet gelukkig van. Ik voldeed aan de wensen van de opdrachtgevers. Op die manier was ik mezelf niet en de mensen voor mijn camera waren dat hierdoor ook niet.

Tijdens minder strikte opdrachten ontdekte ik wel een talent in mezelf. Ik kon erg makkelijk mensen op hun gemak stellen die bij mij op de foto gingen. En door dat talent werd mijn doel opeens duidelijk. Ik wilde laten zien dat iedereen een unieke schoonheid bezit, ook al voldoe je niet aan het standaard ideaalbeeld. De Powershoot was geboren. Een manier van fotograferen waarin mensen zich bewust worden van hun onzekerheden en anders naar zichzelf leren kijken. Doordat mensen totaal zichzelf zijn bepaal ik niet hoe de foto wordt maar zichzelf, ze hoeven niet te voldoen aan

het plaatje van mij als fotograaf. En toen leerde ik wat het is om in een flow te zitten. Door te doen wat mijn hart me vertelde kreeg ik opeens heel veel publiciteit en stroomde de opdrachten binnen. En als slagroom op de taart had ik superbljke klanten. De gewone Powershoot kreeg een grote broer, de groepspowershoot welke ik veel in bedrijven doe als een erg leuke en unieke manier van teambuilding.

Inmiddels weet ik dat er meerdere manieren zijn om mensen die schoonheid te laten zien en ik beperk me niet langer tot alleen de fotografie. Om deze reden heb ik mijn bedrijfsnaam veranderd in Spiley. Spiley is een special smiley welke kijkt met het oogje vanuit zijn hart. Spiley laat zien dat door een andere manier van kijken je een glimlach op iemand zijn gezicht kan toveren. Mijn vriend Björn Brohet is eigenaar van een kleding productie bedrijf en samen zijn we bezig met een ecologische Spiley kledinglijn. Op deze manier kan ik de Spiley boodschap meegeven aan iets wat van zichzelf al een boodschap is, nl. mens, dier

en milieuvriendelijke kleding. Onze werkwijze is uniek en eigenlijk hetzelfde als mijn manier van fotograferen. Ik als bedenker bepaal niet hoe de kleding eruit komt te zien maar dat doen de mensen die de kleding gaan dragen. Verschillende mensen uit mijn omgeving hebben een ontwerp aangeleverd van hun favoriete outfit. In gesprek met een ontwerper ontstaat hieruit vervolgens een Spiley Eco Outfit. Op deze manier voldoen we aan de vraag van verschillende soorten mensen met verschillende lichamen en stijlen. De outfit krijgt de naam van de persoon die hem heeft bedacht en ze showen hem ook zelf op de website.

Zowel in de fotografie als in de kleding heb ik me niet laten beïnvloeden door "dat wat hoort". Een sterk aanwezig hart en een gezonde dosis eigenwijsheid heeft ervoor gezorgd dat ik met iets nieuws op de markt kom en elke dag blij aan het werk ga. Voor info zie [www.spiley.com](http://www.spiley.com)

## DO'S



## DON'TS

**DURF FOUTEN TE  
MAKEN EN TE BLIJVEN  
VERTROUWEN**

**LUISTER NIET TEVEEL  
NAAR MENSEN DIE  
ZEGGEN DAT DAT WAT  
JE DOET NIET KAN**

**DOE WAAR JE BLIJ VAN WORDT, DAN  
WORDEN JE KLANTEN DAT OOK**

**HANDEL NOOIT VANUIT ANGST, DAT  
BLIJKEN ACHTERAF ALTIJD DE SLECHT-  
STE BESLISSINGEN**

**PROBEER JOUW UNIEKE TALENT TE  
VINDEN, JE ZULT ZIEN DAT JE DAN  
SPONTAAN VOLDOET AAN DE VRAAG**

**HOU NIET TE VEEL VAST AAN EEN VOOR-  
AF GESTELD DOEL. DOELEN VERANDEREN  
CONTINU, WEES FLEXIBEL DAARIN EN  
VOLG DE NATUURLIJKE STROOM**



Antalya Projcet Developments BV  
 Dillenburg 152  
 6865 HP Doorwerth

# Ondernemen, het leukste wat er is

Voor mij is ondernemen een project verzinnen en het tot een succesvol einde brengen. Er moet uitdaging inzitten en het moet iets zijn waar de wereld wat aan heeft. En ondernemen is voor mij vooral datgene doen wat ik leuk vind en datgene doen waar ik goed in ben. Het project met de naam 'The Edge' voldoet aan die voorwaarden en is het meest uitdagende project wat ik tot nu toe in mijn leven heb ondernomen.

De naam betekent grens en staat in dit verband voor het doen van dingen die ik nog nooit eerder gedaan heb dus voor in actie zijn zonder precies te weten hoe of wat. Het betekent ook iets neerzetten wat ogenschijnlijk onmogelijk lijkt met wel een 100% committent aan resultaat en dat alles op basis van een heldere visie en een inspirerende missie.

Het Edge Project is een uniek vrije tijds en entertainment project voor jonge mensen vanaf 18 jaar. De Core-Business is een Dance en Concert Arena voor 15.000 personen. Deze Arena wordt omringd door een Hotel waardoor je vanaf je terras van je kamer uit kunt kijken op de dansende

menigte, de DJ's en de rock en pop concerten. Verder is er een In- en Outdoor- Waterpark, een Boutique Arcade, een Conventie Centrum, een Spa en Fitness Centrum en er zijn faciliteiten voor Extreme-Sports. Het complex is omgeven door een ECO park en gaat gebouwd worden op 130.000 m2 grond, op de Campus van de Akdeniz Universiteit van Antalya in Turkije. De opening is gepland in de zomer van 2012.

De filosofie van 'The Edge' is vervat in in de slogan, 'Celebrating Life, Unity and Freedom'.

Celebrating Life staat voor het leiden van een uitdagend en avontuurlijk leven.

Celebrating Unity staat voor het leven van bijdragen aan anderen.

Celebrating Freedom staat voor jezelf zijn en anderen zichzelf laten zijn.

De filosofie is uitgewerkt in het E-Book 'Living on the Edge' en in 'The story of the Wizkid'. Beide zijn te downloaden op de website [www.worldwideprojects.com](http://www.worldwideprojects.com), deze is online vanaf 1 april 2010.

World Wide Projects is gelinkt aan 'The Edge' en inspireert en ondersteunt mensen projecten te creëren, te initiëren en uit te voeren en om in projecten van anderen deel te nemen.

Het opzetten van het Edge Project en World Wide Projects is een manier van ondernemen waarbij niet alleen ikzelf groei als ondernemer en als mens, maar ook anderen de gelegenheid geef te groeien en de eigen grenzen op te zoeken, waarbij actie de sleutel is, dus "Gewoon Doen". Actie schept kansen en mogelijkheden die je nooit had ontdekt en gekregen zonder die actie. Actie getuigt van een proactieve houding in tegenstelling tot de houding waarbij je eerst van alles moet weten voor je wat doet met de bedoeling ieder risico uit te sluiten.

Meer informatie over het Edge Project kun je vinden op [www.apdtheedge.com](http://www.apdtheedge.com) en vanaf 1 April 2010 is [www.worldwideprojects.com](http://www.worldwideprojects.com) online en kun je deelnemen aan projecten of ondersteunt worden in het initiëren en het uitvoeren van projecten.

*Willem Geene.  
 Doorwerth 5 november 2009.*

EEN STABIEL DOEL

EEN KRACHTIGE FOCUS

ACTIE,  
 ACTIE,  
 ACTIE

ONTMOEDIGING

ANGST

TWIJFEL

DO'S  
 &  
 DON'TS



# Portfolio bedrijf vanaf 1989

**H**et begon allemaal net voor de val van de MUUR. We hadden ontslag genomen bij onze diverse onderwijsbanen en als organisator bij een culturele stichting. Getrouwd met een ex-Tsjech had het afbrokkelen van DE MUUR tussen Oost en West veel impact op ons. Het eerste beeld dat ik kreeg, was dat van een oude idealistische droom. Vrijheid in het geestesleven, broederschap in het economisch leven en gelijkheid in het sociale leven. We startten ons eigen bedrijf "Muller Training & Advies", gestimuleerd door vrienden, die werkzaam waren als consulent bij Van Ede & Partners, een outplacement bureau met een menselijk gezicht en spiritueel gedachtegoed. Biografisch was het de juiste stap om op je 38e voor jezelf te beginnen. We ontwikkelden trainingen voor bedrijven op het gebied van visie ontwikkeling: o.a. Performance Interactive, Resound and Presence, Afstemmen op kracht, Afstemmen op team. Veelvuldig werd muziek als metafoor gebruikt en werd er aan het einde van een sessie of training met soms honderden mensen afsluitend gezongen. Na 4 jaar ging ons bedrijf goed lopen. We ontwikkelden

met Het Nieuwe Trivium Meesterschap trainingen. Acquisitie was ons vreemd. We leverden goede, eerlijke en humane presentaties. Het liep van mond tot mond, van krant tot krant, van televisie naar televisie.

Inmiddels was de grens tussen Oost en West Europa open en samen met twee partners ontwikkelden we onze 2e poot Starapple, een organisatie, die visie ontwikkeling met een menselijk gezicht naar het vroegere Oostblok zou brengen: "The art of living". We startten in Tsjechië. Een samenwerking met de Economische Faculteit van de Universiteit en het Tsjechische bedrijfsleven ontstond. Wij brachten niet alleen degelijke kennis, maar ook gekke en grappige trainingen met Hollandse tulpen, haringen en kaas. We huurden voor minimale bedragen enorme kastelen, de beste musici en de toenmalige president Havel ondertekende zelfs ons initiatief. De Tsjechen brachten ons integriteit, fluwelen kracht en vooral hun duizenden liederen en dansen. Ik herinner me Erik van Praag, die een opdracht gaf over een kikker op een boomstronk. De Tsjechen

klapten van verontwaardiging en losten het fluweel zacht op. De dag werd een van de hoogtepunten van die cluster. Vrijheid, gelijkheid en broederschap werd er gevierd en geleefd. Na 3 jaar namen grote bedrijven het voortouw. Wij trokken ons initiatief terug.

Onze derde poot ontstond. We vonden een plek in Tsjechië waar het water uit bronnen stroomde en de natuur schoon was. De boerderij lag aan de grenslijn, waar prikkelraad, mijnen en bewaking 40 jaar hadden gewoond. Een biotoop volgens het Wereld Natuurfonds. Wij startten er een conferentieoord, waar veel gezongen, gewandeld en uitgewisseld zou worden. Een duizend sterrenlocatie, waar je hart van zou zingen. En zo was het en is het. Duizenden Nederlanders kwamen en komen van particulieren tot de politie top. We geven nu ook trainingen met onze dochters, waarvan de oudste filosofe is. Maar ook mijn kwaliteiten als vitaliteitscoach wilden meer vorm krijgen. Sinds 4 jaar geef ik nu wkelijks en ook tijdens de trainingen (in lente en zomer) in Tsjechië les in meditatie en qigong volgens de Healing Tao. Het lijkt alsof alle potenties daar samen vallen en daar ben ik dankbaar voor.

Ilona Botterweg  
www.taoteachingamsterdam.nl  
www.healingtaocentrum.nl  
www.victormuller.nl

DO'S

&

DON'TS

8

LEVER EERLIJKE, INTEGERE PRESTATIES MET EEN SPRANKELENDE EENVOUDIGE WEBSITE

WORDT NIET ONTMOEDIGD DOOR THE GROTE AANBOD VAN GELIJKGESTEMDEN, WANT JE HEBT JE EIGEN KLANKLEUR

ZIE DE WERKELIJKHEID ALS ONZE GROOTSTE LEERMEESTER MET EEN DIEPE GLIMLACH, DAN VAL JE SAMEN MET JE NATUURLIJKE STAAT VAN ZIJN EN FUNCTIONEER JE OP JE BEST

LUISTER NIET NAAR JE HOOFD, MAAR NAAR JE BUIK. ALS JE BUIK ZEGT "VOELT NIET GOED" NIET DOEN. WHEN DOUBT DON'T ACT

LUISTER EN STA OPEN VOOR EEN IEDER DIE JE ONTMOET. DE MAGIE ONTSTAAT IN HET AANWEZIG ZIJN MET ELKAAR. NETWERKEN

GEEN AQUISITIES BIJ "KOUDE CONTACTEN" OF DURE FOLDERS. "WARME CONTACTEN" EN MOND OP MOND RECLAME





---

# Springteam ontwikkelt vermogen!

In 1999 en inmiddels zo'n 10 jaar geleden, ontmoet ik (Robert Rosenboom) mijn partner Lidwien Opheij en werd verliefd op wat ik zou willen noemen, haar 'up'-energie. Haar inspirerende energie wordt de motor die ons gezamenlijke bureau aandrijft. Het gaat om waar mensen nu al goed in zijn, daarop liften we mee en het gevolg is, dat ze hun leerkanaal wijd open houden. Juist vanwege onze verschillen, laten we een eigen authentiek geluid horen, dat in ons motto is terug te vinden.

## Wat bedoelen we daarmee?

Om het wat cryptisch te zeggen, vermogen is het verschil tussen een arend en een kip. Het zijn beide vogels, waarbij de één zich beperkt tot op de grond krabben om wurmpjes en zaadjes op te pikken en af en toe met zijn vleugels te fladderen, terwijl de ander als de koning van het firmament met zijn enorme vleugels de hemel beklimt en de thermiek het werk laat doen. Het arenddeel in de mens is het vermogen waarmee hij een uitdagende toekomst kan vormgeven en waar we op uit zijn. Ons aandeel,

naast de diverse trainingen en het ontwikkelen van organisaties waaraan we mogen bijdragen, is een 15-maandelijkse intensieve leergang 'Springlevend Vermogen' en een 2-daagse workshop 'Wet & Spel'.

## Hoe klinkt ons eigen geluid en waarin zijn we authentiek?

De bereidheid van organisaties om te veranderen, is nog nooit zo groot geweest en iedereen beseft, dat evolutie en stilstaan op gespannen voet staan. We moeten, om niet op de realiteit achter te lopen veranderen. Nu is veranderen één ding, maar nog belangrijker is de vraag 'waar naartoe?' Wat is de matrix waarbinnen we ons veilig, zonder de weg kwijt te raken, ontwikkelen? Precies hier komt onze eigenheid om de hoek kijken. We laten ons door universele wetten en in het bijzonder door 'de Wet van het Octaaf' leiden. Het is als een poolster aan de hemel waar we ons op richten. Indien we deze wet praktisch naar dagelijks handelen weten te vertalen, reikt het ons de matrix aan om effectief en met behoud van de eigenheid van de organisatie, te veranderen.

De meest in het oogspringende voordelen die klanten van ons leren, zijn:

- Groot(s) denken en focussen op het geheel in plaats van de afzonderlijke delen.
- Eigenbelang ondergeschikt maken, aan het grotere belang, zoals de organisatie als geheel.
- Onvoorwaardelijk geloof in eigen potentieel, het vermogen dat ieder mens in huis heeft.
- Een 'neuslengte vóór', we leren leidinggevend het goede voorbeeld te zijn.
- Leren denken in niveaus of lagen, zodat iedereen in de organisatie zijn of haar lerend vermogen levend houdt en waardengestuurd wordt.

*Ons gedachtegoed en filosofie ligt vast in een onlangs verschenen boek: 'De Wet van het Octaaf - Vallen, intervallen en opstaan in organisaties', ISBN 978 90 259 6032 2.*

---

**GEEF DE TOEKOMST OP JOUW  
PERSOONLIJK MANIER VORM**

**LEEF EN WERK ALS EEN  
AREND I.P.V. EEN KIP**

**OVER-LEEF NIET, MAAR VIER  
HET LEVEN**

**WERK NIET HARD, MAAR  
WERK VANUIT JE HART**

**DO'S  
&  
DON'TS**



Willem Vreeswijk  
Prins Hendrikkade 143 b  
3071 KN Rotterdam  
06-51986955

# Werk vanuit liefde

## Willem Vreeswijk

**V**ijf dagen in de Okavango Delta in Botswana. Voor we er 's ochtends op uit trekken, vragen onze gidsen bescherming voor de reizigers die ze begeleiden. Ze vragen toestemming om de natuur te betreden. Termietenheuvels zijn wel 300 jaar oud. Mieren maken, in verhouding tot hun lengte, de hoogste gebouwen ter wereld. Voordat mieren de termietenheuvel definitief verlaten, maken ze er gaten in, zodat slangen en veldmuizen er hun intrek in kunnen nemen. Drie olifanten. Voorzichtig lopen we in hun richting en nemen plaats op een heuveltje. Olifanten communiceren met elkaar tot over een afstand van 300 kilometer. Als er een olifant is overleden, keren ze eens per jaar terug naar de plek van overlijden. Tranen lopen dan langs hun wangen. De grootste van de drie olifanten heeft ons gezien en nadert stap voor stap. Op een afstand van vijftien meter staat hij stil en concentreert zich op ons. Kan hij ons vertrouwen of niet? Zeker tien minuten taxeert hij ons. Dan zijn we goed bevonden en

loopt de olifant langzaam weg. 's Nachts komen de grote dieren in beweging. Vlak bij ons kamp, in het water, bevinden zich een nijlpaard en een aantal krokodillen. Ik voel me volledig rustig van binnen. De imposante natuur neemt me op zoals ik ben. Ik ben in het hier en nu. Het stemmetje in mijn hoofd dat overal commentaar op heeft, is verdwenen. We voelen ons één met de natuur en beseffen dat letterlijk alles met elkaar is verbonden. Onze gids zegt: 'Hoe meer je de wildernis leert kennen hoe beter je jezelf leert kennen'. Hij vertelt dat acaciabomen voelen dat giraffes van hun bladeren eten. Ze veranderen dan de smaak van hun bladeren. Je kunt het aan de bomen zien: slechts een deel is kaalgevreten, de rest is onaangetast. De bomen veranderen niet alleen de smaak van hun bladeren, maar geven ook aan andere acaciabomen door dat er giraffes zijn gearriveerd. Onze gids vertelt over de Ziziphus Murcronata, door het Nguni-volk ook wel levensboom genoemd. Gedurende het hele jaar door vind je op deze boom een combinatie van groene, gele en bruine

bladeren, die voor jeugd, volwassenheid en ouderdom staan. De takken hebben twee verschillende doornen. Aan de ene kant wijst de doorn naar voren, aan de andere kant naar achteren. Volgens het Nguni-volk zegt de heester ons dat we vooruit moeten kijken naar de toekomst, maar dat we nooit mogen vergeten waar we vandaan komen. De zulu's brengen het takje naar de plek waar iemand is gestorven. Vervolgens brengen ze ook een takje naar de plaats waar de gestorvene ter wereld kwam. Als ze de reis naar de geboorteplek maken met bijvoorbeeld een trein of bus, kopen ze twee kaartjes. Het ene kaartje is voor henzelf, het andere is voor de ziel van de overledene. Als we thuis komen, zullen we de lessen die de natuur ons heeft gegeven in onze dagelijks werk en leven proberen toe te passen. Gewoon doen.

## DO'S

**WERK VANUIT  
LIEFDE**

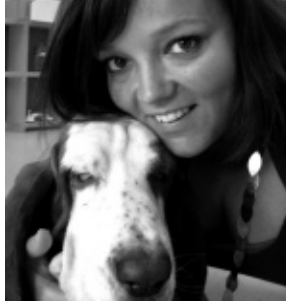
**LEEF IN HET HIER EN NU**

**WEET WAAR JE NAAR TOE  
GAAT EN VANDAAN KOMT**

**LAAT JE NIET DOOR JE EGO LEIDEN**

**VOEL DAT ALLES EN IEDEREEN  
MET ELKAAR IS VERBONDEN**

Danielle Meloen  
www.hulpplus.nl  
danielle@hulpplus.nl  
www.hulpplus.nl  
www.flaneerstokken.nl  
www.slaapvitaal.nl  
www.turbostijl.nl



HULPPLUS  
Nobelstraat 16 / 3846 CG / Harderwijk  
Postbus 851 / 3840 AW / Harderwijk  
0341-455382 / danielle@hulpplus.nl /

# Klein gat in de markt ontdekt

In de tijd dat ik begon met Hulpplus was ik 24 jaar en ik had naar mijn idee een klein gat in de markt ontdekt. Tijdens de start maakte ik afspraken met potentiële leveranciers en fabrikanten en hoorde vaak de termen: ‘meisje, ideetje, webwinkeltje’ voorbij komen en dan werd ik naar huis gestuurd met een voorstel dat ik alleen maar per 50 rollators kan inkopen. Eigenwijs en zeker van mezelf ben ik toen andere leverancier en importeurs gaan zoeken die wel met mij wilden samenwerken. Eén van de hoogtepunten kwam ongeveer een jaar na mijn start. Toen werd ik benaderd door leveranciers met de vraag of ik hun producten in mijn assortiment op wilde nemen.

Nu ruim 4,5 jaar later is Hulpplus een goed draaiende internetwinkel met een heel uitgebreid assortiment hulpmiddelen en comfortproducten. Ik heb mezelf in die tijd enorm veel vaardigheden aangeleerd van de inkoop tot administratie tot internetmarketing en ik kan nu zelf internetwinkels bouwen. Inmiddels draaien er vier internetwinkels, waarvan ik de laatste samen met een goede vriend begon-

nen ben. Een belangrijke drijfveer in het ondernemerschap voor mij is het plezier dat ik beleef aan het ondernemen. Ik voel altijd de drang om nieuwe dingen te leren en bruis vaak van de ideeën, iets wat ik binnen mijn ondernemerschap heel goed kwijt kan. Maar het belangrijkste is de reacties die ik krijg van klanten. Door mensen te kunnen helpen aan een goed maar ook mooi hulpmiddel kan het leven net iets makkelijker en prettiger worden. Er is voor mij niets mooiers dan daaraan mee te kunnen werken.

Mijn nummer 1 regel is: behandel je klanten zoals je zelf behandeld wilt worden! Dit houdt voor mij ook in dat ik niet de schuld op anderen schuif als een bestelling niet op tijd geleverd kan worden. Ik heb in vorige werksituaties te vaak meegemaakt dat er smoesjes verzonnen werden of dat de schuld werd afgeschoven op bijvoorbeeld het transportbedrijf, andere collega's of een leverancier die het verkeerde geleverd zou hebben (dit gebeurt echt heel veel). Onlangs was ik vergeten een order te plaatsen bij een fabrikant, ik heb toen

de klanten gebeld en uitgelegd dat ik dit vergeten was en ik de bestelling niet binnen de afgesproken termijn kon leveren. Ze vertelden mij dat ze mijn eerlijkheid heel erg op prijs stelden, blijkbaar viel het op.

Volgens sommigen is mijn manier van zaken doen niet ‘commercieel’ genoeg en zou ik veel meer omzet kunnen genereren als ik dingen anders zou doen. Misschien hebben ze gelijk maar dit is mijn manier en ik ga al bijna 5 jaar met veel plezier naar kantoor.

**Bekijk nu ook  
onze nieuwe webwinkel  
WWW.FLANEERSTOKKEN.NL**

**MAAK GENOEG TIJD VRIJ VOOR  
JEZELF, JE FAMILIE EN JE VRIENDEN.  
ER IS MEER DAN ALLEEN WERK!**

**EEN GOEDE ONDERNEMER ZOU  
GEEN SMOESJES NODIG HOEVEN  
HEBBERN...**

**STA GEREGLD EVEN STIL EN  
GENIET VAN HETGEEN JE BEREIKT,  
GELEERD EN MEEGEMAAKT HEBT**

**VOLG JE EIGEN  
PAD; LEKKER  
EIGENWIJS**

**DO'S  
&  
DON'TS**



Antares Adviesgroep  
 Tel. : 046-458 59 89  
 e-mail : marcel@antares-adviesgroep.nl  
 internet : www.antares-adviesgroep.nl

# We werden bewust dat het anders moest

**E**en jaar geleden besloot ik dat het roer om moest bij Antares Adviesgroep. Moe van de voor provisiegedreven verkoop van producten besloot ik om een volledig transparante en 'echte' dienstverlener te worden. Dat is mijn passie en de reden dat ik vijf jaar geleden als vennoot toetrad tot het kantoor en in april 2008 de volledige aandelen overnam. Met deze zienswijze inspireerde ik ook mijn team van medewerkers en samen maakten we ons sterk om deze omwenteling te maken. Inmiddels is de adviesmethodiek van Financial Life Support geïmplementeerd en hebben we tezamen het veranderingsproces afgesloten in het Italiaanse Como, waar het hele kantoor de beroepsopleiding tot Relationeel Adviseur volgde. Antares Adviesgroep is klaar voor de nieuwe start.

Ik was het zat dat de bloemen aan de finish werden uitgedeeld. De op provisiebasis gerichte verdienstructuur leidde ertoe dat aan de ene klant buitensporig veel verdiend werd terwijl de andere klant nauwelijks iets opbracht. Alleen als bestaande klanten ons belden, gaven we thuis. Wegens het ontbreken van aanvullende inkomsten was er

geen tijd en drang om regelmatig bij de klant langs te gaan voor een update van zijn financiële situatie. Langzaam maar zeker gingen we ons beseffen dat deze werkwijze eigenlijk tegen onze natuur in ging. Daar kwam bij dat we ons gingen specialiseren in echtscheidingsadvies en dat kan alleen op basis van declaratie. Dat zette mij aan het denken. Inmiddels werd ook duidelijk dat de nieuwe wet- en regelgeving om een ander businessmodel ging vragen en toen het begin dit jaar mogelijk werd om bij een groot aantal aanbieders provisie in te bouwen, heb ik doorgepakt en besloten om provisieloos te gaan werken. Ik vind onszelf dienstverleners en geen veredelde verkopers. Ik wilde weer een stuk rust inbouwen, zowel voor de klant als voor onszelf.

## Financial Life Support

In juli 2009 zijn we gestart met de implementatie van een nieuw bedrijfsmodel op basis van de Financial Life Support adviesmethodiek. Zo kunnen wij blijven aansluiten op de wens van onze klanten voor helderheid en openheid omtrent de aanschaf van financiële producten die tevens

voldoen aan alle wettelijke eisen en normen. De systematiek reikt verder dan de overheidsnormen. De AFM bestempelt deze werkwijze als een 'Excellente adviespraktijk'. Dat is wat wij voor onze klanten willen zijn.

Het Persoonlijk Jaarverslag® vormt nu de basis van ons adviesproces. Hierdoor kunnen wij de klant direct inzicht geven in de bestaande financiële situatie bij diverse scenario's. Dit werkt ook goed als het gaat om budgetvoorlichting of echtscheidingsadvies. De klant betaalt een vooraf bepaald vast bedrag voor het Persoonlijk Jaarverslag® en daarmee worden de door ons besteedde uren aan het advies direct vergoed. Heeft de klant voldoende aan dit overzicht dan is dat voor ons ook akkoord en heeft hij verder advies nodig dan geeft onze menukaart met vaste adviesprijzen wederom helder en transparant aan wat de klant kan verwachten.'

## Communicatie

Al onze medewerkers zijn vanaf het begin betrokken geweest bij het transformatieproces. Het gaat

**DO'S**  
  
**DON'TS**

**HOUD JE DOEL VOOR OGEN**

**VERVAL NIET IN OUDE GEWOONTES**

**SCHAKEL HULP IN VAN PROFESSIONALS**

**LAAT JE NIET AFLEIDEN DOOR ANDERE VISIES, VERTROUW OP JEZELF**

**BETREK PERSONEEL BIJ VERANDERINGSPROCESSEN**

**HOUD NIET DE KNIP OP DE BEURS, JUIST NU IS HET TIJD VOOR INVESTERINGEN**





niet om van de één op de andere dag op een nieuwe manier te werken. Dat is een proces. Ik heb er bewust voor gekozen om mijn hele team hierin te betrekken zodat we allemaal weten welke richting we op gaan en een ieder daar zijn eigen persoonlijke taak in kan vervullen. Nadat we intern onze zienswijzen geïmplementeerd hadden, werd het tijd om dit ook door te voeren in onze communicatieve uitingen.

Klanten vinden het normaal om voor producten te gaan shoppen, dit doen wij nu voor ze. We verlenen de dienst van het best passende financieel advies. Zij krijgen daarmee de meest voordelige producten door de inbouw van provisie. Bestaande klanten gaan we informeren middels een persoonlijk gesprek over deze nieuwe situatie. We hebben ook besloten ons duidelijk te identificeren naar onze doelgroep. Antares Adviesgroep verleent haar diensten aan mensen die een onafhankelijk, eerlijk en objectief advies belangrijk vinden. Mensen die zelf een bewuste keuze willen maken over hun financiële toekomst. Dat zijn mensen die

begrijpen dat je betaalt voor een advies.'

### **Relationeel Adviseren**

Na het volgen van de opleiding Relationeel Adviseren hebben we ons ook ten doel gesteld dat we de klanten meer naar ons kantoor willen laten komen dan andersom. In onze eigen persoonlijke wensen lag dat we minder 's avonds willen werken. We zijn vijf dagen onder begeleiding van Ivo Valkenburg en zijn team naar Italië gereisd om ons als individu en als team verder te ontplooien. We hebben geleerd de relatie aan te gaan met ons zelf, en van daaruit de verbinding te zoeken met anderen. Met collega's, familie, partners en met klanten. Het was een bijzondere ervaring waarin we verborgen talenten en passies van onszelf en elkaar ontdekten maar ook de hobbels en valkuilen in het adviesproces richting onze klant tegenkwamen. Zo blijkt dat er nog best een drempel bestaat om in het kennismakingsgesprek direct om commitment aan je klant te vragen. We denken nog snel in termen als direct investeren, producten, financieel plan etcetera. Door ook hier weer alle medewerkers

van kantoor bij te betrekken kunnen we het veranderingsproces versnellen en versterken. Iedereen gaat zo dezelfde kant uit vanuit zijn eigen persoonlijke ontwikkeling, dat geeft een enorme band, met elkaar maar ook met de klant.

### **Uitdaging**

De uitdaging die dit proces met zich meebrengt is heel interessant. We hebben niet meer het gevoel dat we iets moeten verkopen, we mogen vooral ons zelf zijn. Dat voelt soms wat onwennig maar bovenal ook heel erg goed. De klant is tevreden omdat hij overzicht heeft en inzicht krijgt in alle alternatieven. Zo weet hij nu dat hij zelf een keus kan maken voor de producten die het best bij hem passen. Daardoor voelen wij ons waardevol en we krijgen goede referenties die ons weer nieuwe klanten bezorgen. En zo is het cirkeltje rond. Wat als gevoel begon en zich uitte in gedachten en daden is nu een mooie werkelijkheid aan het worden. Terug naar een oprecht, transparant advies, dat geeft vertrouwen en verdieping in relaties en dan is alles mogelijk.  
*Marcel Bus*



Ariane Struyvenberg  
www.match-en-mentor.nl

# Hoe ik onderneem als vrouw

**Z**e wil geen man-vrouwdiscussies aangaan, maar houdt wel een pleidooi voor het vrouwelijk ondernemerschap. Ariane Struyvenberg (49) praat over jezelf dingen gunnen, ondernemen op hobbyniveau en haar bewondering voor vrouwelijke ondernemers.

'Tot drie jaar geleden werkte ik nog als projectmanager in loondienst bij een grote financiële dienstverlener maar op een gegeven moment kreeg ik het gevoel dat ik liever iets voor mezelf wilde neerzetten. Wat precies wist ik eigenlijk nog niet. Ik begon met Pro8tivity maar al snel werd dat Match & Mentor: 1-op-1-mentorontmoetingen, netwerk-bijeenkomsten en workshops voor ondernemers in het MKB. Nu zegt nooit meer iemand: het kan niet, het mag niet, er is geen geld voor. Ik bepaal het zelf. Nu kan alles. Dat is de kern van het ondernemerschap!

Ik vond de overstap van loondienst naar ondernemerschap ingrijpend, worstelde met allerlei dingen. Ik ben toen twee jaar lang erg gehol-

pen door een paar ervaren ondernemers. Dat bracht me op een idee. Ik dacht: wat mij helpt, dat helpt anderen ook. Tegen andere ondernemers met dezelfde worstelingen riep ik spontaan: ik heb nog een mentor die zich zit te vervelen, want ze heeft net haar bedrijf verkocht. Zo is het concept van Match & Mentor ontstaan: ervaren ondernemers koppelen aan ondernemers die één jaar of langer bezig zijn. De ondernemers kunnen een abonnement nemen op een mentor, voor korte of langere tijd. Of een mentor als interim-ondernemer inzetten, bij sabbatical, zwagerschap, ziekte of overlijden bijvoorbeeld. Mensen bij elkaar brengen is de rode draad in mijn werkleven. Open en oprecht met elkaar praten. Dingen achterhouden heeft geen zin. Dat is ook het idee van mentorschap: stel je open voor kritisch meekijken van anderen, dan hoef je niet alles in je eentje uit te zoeken. Het is een beetje kortzichtig om te denken dat je alles zelf kan.

Je komt bij ons omdat er iets aan de hand is, als je twijfelt of als er

iets stagneert in je bedrijf. Dat iemand meekijkt kan een hele geruststelling zijn, maar je ook juist wakker schudden. Dat kan je een slapeloze nacht opleveren, maar uiteindelijk geeft het je rust en zekerheid. Veel ondernemers missen een helicopterview. Dag en nacht zit je energie bij je bedrijf, tot en met de lijstjes naast je bed en op een gegeven moment zie je door de bomen het bos niet meer. Wij bieden een time-out, een reflectiemoment.

Ik zie met name bij vrouwen dat ze hun bedrijf vanuit werkplezier starten, maar niet bedrijfsmatig genoeg kijken als het eenmaal is gegroeid en ze vier of vijf man personeel in dienst hebben.

Match & Mentor is begonnen met een paar vrouwelijke ondernemers. Toevallig eigenlijk. Het viel me op dat er bij veel netwerkbijeenkomsten weinig vrouwen waren. Ik vroeg me af waar ze zaten, dus ben ik gaan rondbellen. De uitkomst daarvan heb ik vertaald naar bijeenkomsten die ik zelf kon faciliteren. Het feit dat ik workshops organiseer voor alleen vrouwen

## DO'S

**GA UIT VAN JE EIGEN KRACHT EN MAAK JE DAN ZICHTBAAR OP JOUW EIGEN MANIER!**

**GEbruik JE VROUWELIJKE CHARME'S;**



komt voort uit hun eigen feedback. Ze zeggen: we willen samenkomen met gelijkgestemde vrouwen. Dat hoeft echt niet altijd, maar af en toe is het lekker om herkenning te hebben.

Na twee workshops merkte ik al dat de vrouwen die erop af komen, elkaar helemaal niet kennen en het leuk vinden om elkaar te ontmoeten. Zo is spontaan het idee ontstaan voor een congres: Vooruit! Vrouwelijke ondernemers in beweging. Voor ongeveer 150 ambitieuze vrouwelijke ondernemers met minimaal drie man personeel. De voornaamste reden om het congres te organiseren, is omdat ik de zichtbaarheid van vrouwelijke ondernemers wil vergroten. Mijn bewondering voor hen is groot, dus denk ik: laat jezelf toch zien, dat trekt ook weer zaken aan! Ik wil positief-kritisch kijken hoe we het vrouwelijk ondernemerschap verder kunnen bevorderen, welke stimulans je eraan kunt geven.

Ik vind discussies over verschillen tussen mannen en vrouwen niet zo nuttig. Mannen en vrouwen hebben allemaal hun kwaliteiten

en komen als ondernemer dezelfde dingen tegen. Ze hebben allebei drie jaar nodig om een bedrijf van de grond te krijgen, moeten lef hebben en er hard aan trekken. Mannen gaan misschien met meer focus op hun doel af en kunnen vrouwen over de drempel helpen om nog een investering te doen. Vrouwen zijn weer creatiever en sterker in samenwerken, die kunnen op dat vlak aan mannen wat leren. Je hebt absoluut een mix nodig om verder te komen.

Ik hoor vaak van oudere ondernemers: ik heb altijd veel aandacht voor mijn personeel gehad; had ik maar minder tijd aan mijn eigen ontwikkeling besteed. Vrouwen gunnen hun personeel opleidingsdagen, maar zichzelf niet. Daarom besteedt één van de workshops daar aandacht aan: neem meer tijd voor jezelf en je eigen ontwikkeling. Als ondernemer moet je het zelf regelen. Ik val ook in die valkuil bij mijn bedrijf, het is heel verslavend als je eenmaal iets op gang ziet komen. Dat voelt niet meer als werk, en vervolgens gaat al je passie en energie alleen nog

maar daarin. Er is natuurlijk wel een grens, ook voor de mensen om je heen.

Het ondernemerschap past het beste bij mij, omdat ik eigenwijs en vrijgevochten. Ook het creatieve element vind ik erin terug. Af en toe vraag ik me wel af hoe gek ik ben, als ik zie hoe weinig er over blijft aan salaris voor mezelf. In de groeifase is dat bepaald niet vergelijkbaar met het salaris dat je in loondienst hebt. Maar je hebt plezier, bouwt een bedrijf op en daarin creëer je ook waarde. Dat heb ik mede door de workshops die ik zelf organiseer geleerd: je kunt met passie een bedrijf opzetten, maar je verdienmodel moet wel in orde zijn en daarvoor moet je stilstaan bij je strategie.

*Auteur: Karin Husslage, Sprout*



**NEEM TIJD VOOR JEZELF EN JE EIGEN ONTWIKKELING**

**HEB PLEZIER MAAR HOUD WEL JE VERDIENMODEL IN DE GATEN**

**DO'S**



Agnes Driessen,  
De Kamp 10,  
9022 BN Mantgum  
0582501134  
0625056820

# “Een heel team dat weer doet wat het kan en geniet”

**D**at is mijn drive als team-coach. Tijdens mijn werk in grote(re) organisaties merkte ik zo vaak dat de medewerkers van een team, afdeling of project helemaal geen plezier in hun werkomgeving hadden. De betrokkenheid bij het werk zelf, of de taak was bijna altijd wel groot, maar alles rondom het werk kostte veel negatieve energie. Dat is echt jammer. Het zorgt ervoor dat zij niet het beste uit zichzelf halen.

Agnes Driessen is mijn naam, ik ben 53 jaar. Begonnen als docent in de binnenstad van Den Haag, later manager bij de locale overheid en in de gezondheidszorg. Ik heb daadwerkelijk geleerd en gezien: als mensen leren hun eigen belemmeringen te overwinnen komt er een enorme kracht vrij! Vanuit die ervaring startte ik in 2000 mijn eigen bedrijf: Agnes Driessen, toegepaste teamcoaching voor de leidinggevende en het team. Succesvol. Toen in 2006 mijn levenspartner een hersentumor kreeg ben ik gestopt met

werken en heb hem twee jaar verzorgd. Nu anderhalf jaar na zijn dood ga ik met nog meer ervaring weer aan de slag in mijn eigen bedrijf. Het waren indrukwekkende en ook zware jaren. Ik heb geleerd een aantal belemmeringen, dat mijn eigen kracht in de weg stond te overwinnen. En nu ga ik met levensvreugde en optimisme aan de slag met dat waarin ik geloof: mensen met plezier te laten werken

Wat is teamcoaching? In het kort: Teamcoaching is een traject dat gemiddeld een maand of acht duurt. Eén keer per maand. Tijdens de tijd dat een team sowieso al bij elkaar komt ben ik erbij. Deze bijeenkomsten bereid ik voor met twee medewerkers. Het werk zelf is altijd het voertuig. Leuk is om te zien dat het niveau van de medewerkers niets uitmaakt: we zijn gewoon allemaal mensen die met hun eigen belemmeringen in het werk staan

Ik werk altijd met kleine concrete stappen: een kleine stap in de goede richting maakt uiteindelijk een enorm verschil. Zo leer ik het

team om afspraken te maken met zinnen waarin een voltooid deeltijd voorkomt. Probeer het maar eens zelf wat een verschil het maakt als je zegt: “om de resultaten dit jaar te halen gaan we werken met een prioriteitenlijst” of “om op 31 december van dit jaar de resultaten te halen hebben we op 31 januari een prioriteitenlijst gemaakt en die lijst heeft tot en met 31 december onze werkzaamheden bepaalt”. Doe het, leg het tijdschrift weg en formuleer een belangrijk doel voor jezelf op deze manier.

Vanaf 1 december 2009 ga ik weer met passie aan de slag, omdat ik weet dat mijn kennis en ervaring anderen met meer plezier laat werken, en wat is mooier dan dat. [agnesdriessen@kpnmail.nl](mailto:agnesdriessen@kpnmail.nl)

**DO'S**  
&  
**DON'TS**

**IN ALLES WAT IK DOE LAAT IK ZIEN WAARVOOR IK STA**

**NIKS GROTE EN DURE CONFERTIES**

**LEREN DOET ELK MENS ELKE DAG, DUS OOK OP HET WERK**

**VOOR MIJ IS PLEZIER DE CHECK OF IK DE JUISTE DINGEN DOE**





David Bloch  
[www.perfectpresentation.nl](http://www.perfectpresentation.nl)

# Op de juiste plek komen – zaak van 'gehoorzaamheid'

**S**tel je voor dat het klopt, dat je maar 3 zaken hoeft te regelen om geluk te vinden: juist werk, juiste relatie, juiste behuizing. Da's toch een nuttig uitgangspunt om een werkzaam leven te realiseren? In de loop der decennia (ik ben nu in mijn 6e) heb ik in verschillende maten een balans gehad in deze drie.

## Verandering

Het werk veranderde, ik bleef leren. Relaties waren van korte of soms iets langere duur. Ik leerde – van het geluk en van het verdriet. Ik woonde op veel verschillende plekken en in veel verschillende landen. En op ieder moment was datgene wat ik meemaakte juist in alle opzichten, opdat ik op dát moment in mijn leven een les kon leren.

## Vierde voorwaarde

En in de laatste 15 jaar heb ik een 4e voorwaarde toegevoegd aan mijn lijst: juiste verbinding, het gevoel van verbondenheid met iets dat groter is dan ikzelf. Het ervaren van de juiste verbinding heeft een onontbeerlijke dimensie toegevoegd aan mijn leven.

## Authenticiteit

Nu, in alle opzichten van mijn leven, ervaar ik mijn waarheid en mijn originaliteit – door de afstand die ik heb genomen van mijn conditionering en door de verdieping in mijn ervaring van ... ach, laten we het 'Het Leven' noemen.

## Evenwicht en beschikbaarheid

Het resultaat is een leven van balans en volheid. Vol ook in de leegte wat betreft activiteiten, en vol in de rijkheid van juiste actie op het juiste moment. Mijn beschikbaarheid voor passende opdrachten als presentator, communicatiedeskundige, motivator, auteur, coach, therapeut en nog meer ... mijn beschikbaarheid is continu, vanuit een steeds dieper vertrouwen in de juistheid van alles wat ik meemaak. In de juistheid van de mensen die op mijn pad komen en de klanten die hun weg naar mij vinden, ook in tijden wanneer er druk op budgetten staat.

## Plezier in het leven

Genieten is een kernbezigheid geworden. Van het moment. Van waar ik nu woon. Van mijn klanten. Van mijn vrienden. Van de 'significant other' in mijn leven. Van alle kansen die ik heb om mijn liefde met anderen te delen.

## Uitdaging

Ik daag je uit om af te rekenen met het verleden en 'in het moment' te durven leven. Om uit je comfortzone te stappen en te gaan leven vanuit je HART. Durf jouw grenzen te respecteren en in jezelf te geloven. Te vertrouwen op de eeuwige bron die in je voortleeft, waar je ook bent.

Kortom: *'Durf uitbundig te leven!'* Dan ervaar je dat het leven een feest is.

David Bloch  
[www.perfectpresentation.nl](http://www.perfectpresentation.nl)

**DURF TE GELOVEN DAT HET UNIVERSUM EEN GRANDIOOS PLAN HEEFT OM JE TE HELPEN VERANDEREN, AF TE REKEN MET HET VERLEDEN EN 'IN HET MOMENT' LEVEN**

**DURF UITBUNDIG TE LEVEN, JE CONDITIONERING/PROGRAMMERING IN TWIJFEL TE BRENGEN EN OVERBOORD TE GOOIEN – ZODAT JE VOOR JEZELF LEEFT**

**DURF IN JEZELF, JE KUNNEN EN JE GRENZEN TE GELOVEN**

**DO'S**



Karin spijkerman  
Kerkhoflaan 1  
8723BW Koudum  
tel 0514-522337 of 06-42412227  
Website:  
[www.transpersoonlijketherapie.nl](http://www.transpersoonlijketherapie.nl)

# Ondernemen:

# Gewoon doen!

**A**lvorens ik ga vertellen over mijn onderneming(kje) zal ik me eerst voorstellen.

Mijn naam is Karin spijkerman , ik ben 46jaar, getrouwd en we hebben drie kinderen.

Ik ben opgeleid tot verpleegkundige en heb een aantal jaren in het Antonius ziekenhuis gewerkt. Daarna ging ik werken in de zaak van mijn man. Een handelsonderneming.

Als je het hebt over ondernemen met je hart, dan kun je zeggen dat mijn man zijn hart in de zaak had en dat ik gewoon mijn werk deed. En uiteindelijk brak me dat behoorlijk op. Dit werk kostte me energie en gaf me geen voldoening. In 2002 gooide ik het roer om. Ik volgde de opleiding tot transpersoonlijk therapeut. Een moeilijk woord voor psychotherapie, met het verschil dat ik veel en graag met het onbewuste werk. Ik begon weer te leven.

Het was hard werken, vooral ook aan mezelf. Ik was mezelf onderweg behoorlijk kwijtgeraakt. Ik voelde een grote honger naar kennis op het gebied van de psyche

en ik genoot van elke studiedag. In 2006 was ik klaar en kon ik een eigen praktijk beginnen. Inmiddels draait de praktijk drie jaar. Door middel van gesprekken(bewust), visualisatie (in ontspannen toestand beelden uit het onbewuste halen) en magnetiseren(o.a. blokkades opheffen) probeer ik samen met mijn client te kijken hoe hij/zij in het leven staat en omgaat met problemen. Ik geloof dat je van elk probleem kunt leren al is dat soms moeilijk te accepteren.

Een paar weken geleden begon ik voor mezelf de balans op te maken. Waar sta ik nu, hoe loopt het, is er groei enz. Iets voelde niet goed. Ik ontdekte dat ik me tussen de vier muren van mijn praktijk heel erg in mijn element voel, maar dat ik moeite heb om mijn werk in de wereld te zetten.

Precies op dat moment kreeg ik de mail met de vraag voor dit stuk. Ik lees het thema: Gewoon doen! Oh wat leuk dacht ik, daar ga ik over schrijven. Maar het enthousiasme zakte snel en maakte plaats voor onzekerheid.

Wat heb ik nu te vertellen? Ik keek nog eens naar het papier en moest ineens lachen.

Karin , je denkt dat je gewoon doen, hebt gelezen maar je hebt onbewust gewoon doen, gelezen. De klemtoon ligt even anders , maar het is een wereld van verschil.

En er zit een geschiedenis aan vast. Waarom kan de ene gewoon doen en denkt de ander doe maar gewoon? Ik kan alleen voor mezelf spreken, al zie ik het ook bij anderen.

Zo ben ik opgevoed, maar ook door mijn omgeving beïnvloed. Doe maar gewoon, wie denk je wel niet dat je bent? Ja, leuk dat iets van vandaag goed gelukt is, maar wie zegt dat je dat morgen ook nog kunt? En ook : Wat zullen de mensen wel niet van je denken! Opschepper! Al deze overtuigingen zitten diep. Ze hebben me tot nu toe klein gehouden.

Dit besef leert me dat ik daar mee aan de gang moet. Want ik heb fantastisch werk.

Ik heb wel degelijk wat te vertellen. En ik zie dat de hulp aan

## DO'S

**ZOEK GELIJK-  
GESTEMDEN EN  
VERSTERK ELKAAR**

**ZOEK IEMAND DIE JE KAN HELPEN  
OUDE OVERTUIGINGEN BEWUST TE  
MAKEN. (IK WEET NOG WEL EEN  
HELE GOEIE THERAPEUT)**

**VOLG JE HART, MAAR GEBRUIK JE  
VERSTAND**



1 persoon , de wereld verder in gaat. Iemand die weer in zijn kracht staat en die weer liefde kan laten stromen, geeft dit door. Het is een steen in het water.

De wereld wordt steeds een stukje mooier en hoe klein ook , ik mag daar aan bij dragen.

Tja, nu moet ik alleen nog even van mijn overtuigingen af.

Terwijl ik daar over nadacht werd mij de hulp hierbij in de schoot geworpen.

Een moeder die graag wilde dat ik eens met haar dochter van 6 ging praten.

En zo kwam er een dapper, lief en slim meisje mijn praktijk binnen gewandeld.

Ze was erg verdrietig. Ze kan goed leren en ze doet erg haar best op haar schoolwerk. Maar er zijn twee andere meisjes die iets meer moeite met de stof hebben en die er moeite mee hebben dat haar alles lijkt te lukken. Op een dag maakte ze een schilderij. Toen het af was, draaide haar klasgenootje zich om en met vingers vol verf streek ze dwars door het schilderij, zodat

het compleet vernield was. Ze was in tranen, maar zei niets. Ze was al eerder door het andere meisje geschopt en gepest. Ze durfde zich niet te verweren.

Het raakte me. Voor haar maar ook voor mezelf. Ik keek in de spiegel en zag al die mensen voorbijkomen, die in het verleden door jaloezie geleid, mijn werk kapot maakten. En ik zag hoe ik mezelf steeds kleiner maakte. Laat ik maar niet meer tonen , wie ik werkelijk ben en wat ik kan. Misschien kan ik dan zulke reacties voorkomen.

Ik heb er lang over gedaan om te zien hoe dit mij gevormd heeft. En blijkbaar was ik met dit verhaal nog niet klaar, gezien de manier waarop ik nu mijn werk doe. Ik voelde nu een kans om haar er voor te behoeden en zelf van haar te leren. Samen met het meisje ging ik aan het werk. Ik kan haar goed begrijpen en ik wil er alles aan doen om haar weerbaarder te maken en haar te leren zichzelf niet te verloochenen.

Ik hoop dat ze over een tijdje haar kromme schouder tjes weer recht

getrokken heeft en zonder een ander tekort te doen , haar talenten gaat benutten. Dan zal ze niet zo'n lange weg omhoog hoeven kruipen, om uiteindelijk haar hoofd boven het maaiveld uit te steken. We zijn allemaal gelijkwaardig, maar niet allemaal gelijk. Gelukkig maar.



**KRAAK JEZELF NIET AF, MAAR  
DURF OOK EENS TROTS TE ZIJN  
OP JE WERK**

**LAAT JE NIET LEIDEN DOOR DE  
JALOEZIE VAN ANDEREN**

**MAAK JEZELF  
NIET KLEIN**

**DON'TS**



Seven Mountains Investments BV  
Leen Zevenbergen  
Baarnseweg 32  
3735 MH Bosch en Duin

# De wereld als je onderneming

**L**een Zevenbergen, serie-ondernemer en schrijver van managementboeken

Wie is er nu eigenlijk belangrijk in de wereld, vroeg mijn jongste dochter mij jaren geleden. Is dat onze minister president, is dat een goede voetballer, is dat een rijke man of vrouw, is dat de directeur van een groot bedrijf? Wie is belangrijk?

Nou weet ik toevallig dat er heel erg veel mensen zijn die zichzelf reuze belangrijk vinden. Omdat ze een groot bedrijf leiden of toevallig heel erg rijk zijn. Maar beide situaties hebben nou net niks met belangrijk zijn te maken. Nee, belangrijk heeft met iets heel anders te maken.

Omdat ik al jaren speel met de gedachten iets te gaan doen met wat ik betekenisvol ondernemen noem en omdat ik onze kinderen graag wil meegeven hoe de wereld echt in elkaar zit besloten wij jaren geleden een wereldreis te gaan maken. Maar niet zomaar een vakantiereis. Wij wilden een reis maken met een

missie. En die missie was dat we de wereld wilden gaan bezien door de ogen van kinderen. Met als belangrijk aandachtspunten het milieu en armoede.

Die wereldreis onttaarde in een ware onderneming. Want als je met dergelijke aandachtspunten op stap gaat moet je dat wel goed voorbereiden.

Waar wil je heen, wat wil je zien, maar wat het moeilijkste is, hoe houdt je de aandacht van jonge kinderen vast. Want wat volwassenen mooi en leuk vinden is vaak helemaal niet boeiend voor kinderen. En zes maanden met hele serieuze onderwerpen aan de slag gaan is ook gedoemd te mislukken. En bovendien, wat is serieus en wat is leuk. Prachtige bergketens in Alaska zijn al na een half uur ongekend saai voor een kind van zes.

En na de zoveelste zwarte beer had iedereen het wel een beetje gezien. Dieren zijn leuk voor kinderen en andere kinderen ook. Dus contact maken met kinderen uit andere landen middels een voetbal werkt erg goed. Dammen bouwen en

vies worden was ook een gedeelde interesse, zo bleek.

Om de voorbereiding goed te doen ontwikkelden we een samenwerking met National Geographic Junior en met Nemo in Amsterdam. Samen met National Geographic ontwikkelden we twaalf extra edities over de landen die we bezochten. Die edities werden elektronisch uitgebracht en dit sub-project werd gesteund door een aantal betrokken bedrijven en uitgedragen via honderden scholen.

Daarnaast bouwden we een permanente tentoonstelling op in Nemo te Amsterdam. Dit museum voor kinderen wilde dan vervolgens per land spullen ontvangen die door de kinderen verzameld waren, zodat de kinderen in Nederland konden zien wat er in de rest van de wereld gebeurt. En als klapstuk organiseerden we 5 sessies waarbij onze kinderen live spraken met 200 kinderen in het theater van Nemo. En zo zaten we dus op een gegeven moment in het Amazone regenwoud, via Skype en een draagbare

## DO'S

GENIET ERVAN

VERBRAND DE SCHEPEN ACHTER JE ZODAT JE ALLEEN MAAR VOORUIT KAN

NEEM EEN BESLISSING, DEEL DIE AAN IEDEREEN MEE EN DWING JEZELF OM TE GAAN BEWEGEN





.....

satelliet-verbinding te praten met 200 kinderen in Amsterdam. Dat was echt een onwezenlijke ervaring.

Om al die subprojecten tot stand te kunnen brengen hadden we weer sponsors nodig en die wilden weer een rapportage. Zo ontstond uiteindelijk een boek, waarvan besloten werd dat alle winst moest worden besteed aan het bouwen van scholen in de hoge Andes van Peru. Die schooltjes in de Andes werden gebouwd door een Nederlander, Walter, die dat al meer dan tien jaar deed. En al meer dan 150 schooltjes had gebouwd.

Toen we na een urenlange rit via hele enge weggetjes op 5000 meter hoogte waren aangekomen om een van die schooltjes te bekijken zagen we een heel andere wereld. Waar de armoe ongenadig hard toesloeg. Waar kleine kinderen op blote voetjes liepen omdat er geen geld voor schoenen was. Op blote voeten door modder en sneeuw. Wow, dat maakte indruk op onze kinderen.

Waarna het antwoord op de vraag wie belangrijk was in de wereld al

snel gegeven was; Walter. Want zonder Walter zouden er geen schooltjes zijn voor die kinderen. En dus moest ons boek geld gaan opbrengen voor meer schooltjes. Een nieuwe venture ontstond; het uitgeven van een boek. Dat boek is er inmiddels en het heet "Is het nog ver".

De wereldreis werd een onderneming op zich, met fondsenwerving, met subprojecten, met een missie en met goede doelen.

Ook leerde ik weer eens hoe moeilijk en eng het is om gewoon te gaan DOEN. Wie droomt er niet over een wereldreis met het hele gezin, maar wie doet het?

Even weggaan uit deze super de luxe wereld die Nederland heet en op bezoek gaan bij anderen, waar je geen water uit de kraan kunt drinken. Waar je niet kunt zwemmen, waar je moet oppassen bij elke stap die je neemt.

En je ervaart een enorme behoefte aan alles wat wij hier normaal vinden.

Zie de hele wereld als een onderneming en je bent voor altijd bezig.

.....

**VRAAG NIET TEVEEL ANDEREN  
OM ADVIES VOORDAT JE EEN  
MOEILIJKE STAP WILT NEMEN**

**MAAK HET NIET TE MOEILIK  
VOOR JEZELF**

**DON'TS**



Arjan in't Veld  
[T] +31302382016  
[M] +31613430834  
[E] arjanintveld@bureauvijftig.nl  
[I] www.bureauvijftig.nl

# Jonge honden en oude rotten ondernemen samen

**H**et was sowieso al een beetje een gek plan. Op je 25ste een eigen bureau beginnen doet niet iedere jongeman. Een marketing en communicatiebureau ook nog eens. Zakelijk dienstverlener, waarvoor je doorgaans over veel kennis en ervaring moet beschikken. De 2 jaren voordien was ik als freelance marketingadviseur actief. Maar ergens in het achterhoofd zat nog altijd de ambitie daar een heus bureau van te maken. Vruchteloze pogingen ten spijt was dat tot op heden niet gelukt. Tot in oktober 2008 de telefoon ging: "met Dick", klonk het. Dick bleek zelf geen twintiger, maar zestiger en oud directeur van een groot reclamebureau. Een man met grote liefde voor het communicatievak. Het telefoontje bleek een open sollicitatie. Zijn cv volgde per mail. Op basis van artikelen die ik online publiceerde dacht hij dat we wel wat hulp konden gebruiken. Dat kon ik zeker. Als freelance adviseur was ik namelijk vooral actief op de 50-plus markt. Dick, als middelpunt van die 50-plus doelgroepen, zou ook zijn ervaringsdeskundige oordeel kunnen laten gelden.

Een match leek in aanleg aanwezig. We maakten een afspraak. 50 plus marketing? Ja, want Nederland vergrijsd in rap tempo. Nu al zijn er 5,7 miljoen 50-plussers. Voor 2020 zijn dat er zo'n 7 miljoen. Een demografisch fenomeen dat in de ogen van velen alleen negatieve gevolgen met zich meebrengt. De recente AOW discussie bijvoorbeeld. Terwijl er juist ook zoveel positiefs met het vergrijzingsgegeven is te doen. Ook commercieel. De marketingwereld houdt zich van oudsher bezig met de 18 tot 49 jarigen, de zogenaamde boodschappers. Jong is dan het ideaal. In economisch goede tijden is er geen enkele noodzaak om naar de 50-plus doelgroep te kijken, maar in economisch mindere tijden wel degelijk. De 5,7 miljoen 50-plussers hebben zo'n 80% van het vermogen in handen. We besloten samen een bureau te beginnen, bureauvijftig, dat zich er op toelegt die 50-plus doelgroep in kaart te brengen en bedrijven te helpen die doelgroepen beter te bereiken. Met campagnes, ondersteund door onderzoek. Doelgroepen in meervoud, want segmenteren is een must.

Het unieke van onze samenwerking bleek meteen het unieke van het bureau. Jong en oud samen. Velen proberen het, maar van gelijkwaardigheid is meestal geen sprake. Een leeftijdsverschil van 40 jaar werd zonder afspraak weggepoetst met passie voor het communicatievak en een drive om deze doelgroepen beter te bedienen en goed in kaart te brengen. En de ambitie om een succesvolle onderneming uit de grond te stampen. Ik werd zelf directeur, Dick adviseur. Samen ondernemen, jong en oud. En ook nu, 1 jaar na dato, gaat dat nog steeds voorspoedig. We noemen het de jonge honden en oude rotten formule. En hebben consequent ons hele team volgens die filosofie bijeen gebracht. Jonge honden met de laatste kennis over de nieuwste communicatiemiddelen, die online ook de weg weten. En bedachtzame oude rotten uit het klassieke communicatievak die met hun ervaring zorgen voor de juiste toon. Omdat zij zelf vaak ook tot de doelgroep behoren.  $1 + 1 = 3$ .

DO'S  
&  
DON'TS

GOEDE MENSEN OM JE HEEN  
VERZAMELEN DIE JOUW IDEEËN  
ONDERSTEUNEN/OMARMEN

TE SNEL OPGEVEN ALS JE IDEE  
NIET METEEN SUCCESVOL IS

UITGAAN VAN JE EIGEN KRACHT  
EN DE OORSPRONKELIJKHEID VAN  
JE IDEE

TEVEEL LATEN LEIDEN DOOR WAT  
'ANDEREN' VAN JE IDEE VINDEN



Indra Visser  
Horst 2603, 8225 PA Lelystad  
06-44867597  
(032) 0226226  
indra@hartelink.nl  
www.hartelink.nl

# Durf te springen!

**A**l jong begonnen mijn vragen naar zingeving. Zo klein als ik was, had ik al snel door dat 'mezelf zijn' onveilig was. 'Doe maar gewoon.' Vooral niet opvallen was de boodschap.

## Geboorte pijnlichaam...

Door de 'afwijzing' werd ik ook steeds banger voor mijn 'gaven' en de pijn, zowel fysiek als emotioneel, was geboren. Ik voelde me thuis in een andere wereld van schoonheid, liefde en veiligheid, maar kon er nog niet blijven.

Trouwen, kinderen. Even dacht ik het geluk op de aarde te hebben gevonden maar al snel bleek dat een vergissing. Problemen stapelden zich op en verkilden mijn hart. Ik wilde hulp zoeken maar de ongeschreven regel luidde: 'Vuile was binnen houden!' Radeloos bleef ik zitten waar ik zat, zoekend naar het geluk buiten mij...

## Wake-up call

Op mijn 27e zag ik in een flits hoe absurd mijn situatie was. Ik mocht mijn buurvrouw helpen en kon dus even mijn huis ontsnappen en mijn eigen problemen vergeten. Tijdens deze

eerste bewuste spirituele ervaring werd mij een eeuwenoude wijsheid onthuld. Ik werd 'opgetild' en ving een glimp op van de eenheid in alles en iedereen. Als in een film nam ik mijn eigen 'drama' waar en dat van mijn medespelers. Dit heeft voorgoed mijn bewustzijn/paradigma veranderd.

Aan mijn voeten lagen de brokstukken van de gebroken spiegel. Ik moest 'springen', de vuile was moest naar buiten! Met deze sprong naar 'hulp' verbrak ik de ongeschreven wet...

## Transformatie

Later ving ik steeds meer 'glimpen' op. Tijdens een van deze momenten werd mij een nieuwe naam onthuld. Ik werd vervuld van herkenning en vreugde bij de klank en betekenis van mijn nieuwe naam Indra. Het heeft mij geïnspireerd om nog meer vanuit mijn essentie te leven.

Door het volgen van opleidingen en trainingen leerde ik mezelf helen en heb de veiligheid en het geluk in mezelf gevonden.

## Bezieling

Zo'n 10 jaar geleden, na de afronding van mijn psychotherapeutische opleiding, kreeg ik een duidelijk signaal dat

het tijd werd om weer te springen. Mijn bedrijf 'HarteLinK' werd geboren.

Op steeds dieper niveau ervaar ik dat ik co-creator ben van mijn leven, de mensen die ik ontmoet zijn mijn spiegels. Het bewust kiezen waar ik mijn aandacht op richt geeft me steeds meer een gevoel van vrijheid!

## Begeleiding vanuit liefde en respect

Het volgen van mijn hart maakt mij elke dag weer blij en dankbaar. Nu komen kinderen met hun ouders naar mijn praktijk voor het leren openen van hun hart en het transformeren van problemen naar te ontwikkelen vaardigheden.

Professionals ervaren weer passie in hun werk na het volgen van een training.

Vanuit liefde en respect mag ik mensen een spiegel voorhouden en ze in contact brengen met hun 'harts kwaliteit'. Dát is mijn passie én mijn kracht!

Ik nodig je uit om jouw innerlijke kracht te ont-dekken.

Om uit je comfortzone te stappen en je los te maken van je conditionering. Te focussen op je droom!

Kom in actie en 'spring!' Ervaar het feest dat leven heet!

Indra Visser  
www.hartelink.nl



Gert en Janneke Rebergen  
 Izare, sociaal-maatschappelijk ondernemen  
 iZArte, social import + gallery, art + design  
 Laarstraat 47, 7201 CB Zutphen  
 mob. Izare 06-51730119  
 mob. iZArte 06-13802505  
 info@izare.nl • info@izarte.nl  
 www.izare.nl • www.izarte.nl

# Passie + 3xP = Ubuntu

## Thomas

“Dit is geen meer, maar een zee. Want je kunt niet zien waar het water ophoudt”, zei Thomas, toen we over de dijk van Enkhui-zen naar Lelystad reden. Gelijk heeft ‘ie, dachten wij. Thomas Kubayi is een houtkunstenaar uit Limpopo - Zuid-Afrika en daar weet men dat water zonder land in de verte een zee is en geen meer.

Thomas was in juni 2009 een week op uitnodiging van Galerie iZArte in Nederland vanwege een verkoopexpositie van zijn houtsculpturen en die van collegae in die regio. Hij was voor de eerste keer buiten Zuid-Afrika. In Zutphen heeft Thomas op enkele scholen verteld hoe hij en zijn familie leeft, heeft collega-houtkunstenaars ontmoet en ook een prachtig houten kunstwerk gemaakt.

Thomas heeft inkomsten door zijn beelden te verkopen en is informeel leider in zijn leefgemeenschap. Kinderen in de “rural area” krijgen van hem muziekles. Thomas is woordvoerder voor een groep lokale kunstenaars en hij leert een paar leerlingen vakmanskneepjes van het kunstzinnig

bewerken van hout. Via Thomas krijgen andere (leerling)kunstenaars de kans om ook hun werkstukken te tonen en verkopen.

“Waar haal je het hout vandaan?”, vroegen wij Thomas. Het hout wordt uit de bergachtige omgeving gehaald, althans voor zover de bossen gebied vrij toegankelijk zijn. “Hebben jullie hier dan geen bos dat van niemand is?”, wilde Thomas weten.

Er mag volgens de Zuid-Afrikaanse wet alleen maar hout worden gesprokkeld dat op de grond ligt. Zo wordt de natuur beschermd. Het was niet nodig om aan Thomas te vragen wat hij daar van vindt; hij is deel van die omgeving.

Als Thomas sociale en ecologische aspecten van zijn leefomgeving zou vernietigen, zou hij niet alleen de ander en het andere te gronde richten, maar ook zichzelf. Dat inzicht hoort bij het Afrikaanse principe ‘Ubuntu’.

Thomas is gepassioneerd entrepreneur die de factoren people – planet – profit als één geheel ziet.

## iZArte & Izare

We kunnen het nodige leren van

het type ondernemerschap van Thomas. Wij zijn het niet meer gewoon om de P’s zo met elkaar te verbinden, dat er één geheel ontstaat. Thomas heeft het niet over drie P’s; hij heeft het over Ubuntu.

Wij willen met onze bedrijfjes in de Nederlandse context zoveel mogelijk aansluiten bij het 4xP-ondernemerschap. Door voor eigen ondernemersrisico kunst en design uit Zuid-Afrika te halen en aan de Nederlandse markt aan te bieden, snijdt het mes aan twee kanten. Social import: ons concept van economische ruil onder het vergrootglas van de 4 P’s. Onze ervaringen gebruiken we in Nederland in analyse-, advies- en realisatietrajecten op het grensvlak van zorg/welzijn en commercie.

## Geleerd

- Het kopen van handgemaakte potjes tegen een scherp uitonderhandelde inkoopprijs omdat de maker van zo’n potje liever iets dan niets in de hand gedrukt krijgt, heeft niets te maken met sociaal ondernemerschap.
- Je door de vraag laten leiden is iets totaal anders dan meedoen aan de discussies over het concept vraagsturing en de financiering daarvan.
- Ubuntu = 4xP = Ubuntu.

Janneke en Gert Rebergen  
 www.izarte.nl en www.izare.nl



Marco Dees | Counterclockwise  
Lage Landenlaan 48  
7325 SH Apeldoorn  
marco.dees@counterclockwise.nl  
www.counterclockwise.nl

# Talent... wat moet je ermee?

**B**elangrijk is hoe je je talent het best tot zijn recht kan laten komen. Kan je goed voetballen, dan zoek je een club die je kan begeleiden naar een professioneel voetbalbestaan. Ben je gezegend met het creatief culinaire gen, dan zorg je dat je zo snel mogelijk in de keuken van Jonnie Boer aan het werk komt. Speel je beter gitaar dan Zakk Wylde, dan breng je een band bij elkaar en ga je optreden 'like there's no tomorrow'. Talent heeft een voedingsbodem en een ontwikkelpad nodig.

Maar wat doe je als je het talent hebt om nieuwe toekomst voor bedrijven te bedenken? Het talent om op het snijvlak van marketing, business development en communicatie nieuwe proposities te ontwikkelen waar bedrijven over drie maanden, een half jaar, een jaar, twee jaar hun geld mee verdienen? Nieuwe verdienmodellen en markten te creëren, nieuwe producten en diensten te bedenken of op lucratievere manieren naar bestaande business te kijken? Dat is niet zo eenvoudig als goed kunnen voetballen.

In de zoektocht naar mijn bestemming heb ik veel geprobeerd en vaak succes gehad maar heb ik net zo vaak teleurstellingen en mislukkingen moeten verwerken. Ik kwam er na een tijdje achter dat er niet direct een baan bestond voor mijn talent. Heel veel jobs zijn gericht op het in stand houden van de operatie zoals die bestaat. In het beste geval mag je als marketing directeur eens in de zoveel tijd vrij nadenken over de toekomst. Tegelijkertijd of direct daarna moet je over naar de orde (of de waan) van de dag: acties, targets, politieke survival, het managen van het persoonlijke en professionele geluk van je medewerkers. Voor je het weet is het commerciële toekomstdenken gereduceerd tot een weekendactiviteit. Maar nadenken over de commerciële toekomst is geen deeltijd baan. Het is een full time job die om een zeldzaam en kostbaar talent vraagt.

Daarom ben ik in 2003 Counterclockwise (creating & boosting business) begonnen. Dat is de plaats waar mijn talent zijn voedingsbodem heeft gevonden.

Vanuit Counterclockwise wordt hard gewerkt aan het toekomstige commerciële succes van klanten als Achmea (Centraal Beheer, FBTO en Achmea Retail Bank), Albron (catering), Delta Lloyd/OHRA, KLM workwear en Mediparc Factoring. Dat is de plaats van waaruit ik mensen en bedrijven kan inspireren en begeleiden op weg naar een plaats in de eredivisie, de beste keuken of de gaafste rockband. Bij wijze van spreken dan. Wilt u ook eens praten over de toekomst, bel me dan op 0623 803 640.

**ONTDEK ZO SNEL MOGELIJK WAAR JE KRACHT LIGT EN GA ER VOORTVAREND MEE AAN HET WERK**

**GA NIET ONDERNEMEN OMDAT JE DENKT DAT JE ER RIJK VAN WORDT**

**MAAK RUIMTE VOOR ALLES WAT JE PASSIE HEEFT (PRIVÉ EN ZAKELIJK)**

**DOE HET NIET ALLEEN, DOE HET SAMEN MET MENSEN MET ANDERE TALENTEN**

**DURF 'NEE' TE ZEGGEN TEGEN DINGEN DIE NIET BIJ JE PASSEN**

**WACHT NIET AF TOT IEMAND JE TALENT ONTDEKT, GA ER ZELF MEE DE BOER OP**

**DO'S**  
&  
**DON'TS**





Gerrit van Es, directeur/ontwerper van  
HVE Architecten B.V. te Den Haag  
november 2009  
[www.hve-architecten.nl](http://www.hve-architecten.nl)

# De menselijke maat

**D**e menselijke maat is de kernopgave van de architectuur. Zonder deze maat kan de mens zich niet herkennen in de wereld. De menselijke maat is niet alleen een regel of ordening, maar brengt ook verhoudingen in de wereld om deze leefbaar en liefdevol te maken.

In een omgeving met een menselijke maat voelt men zich "thuis" op zijn gemak. Dit "thuis voelen" is dat men in samenhang leeft met zijn sociale, natuurlijke en geestelijke wereld. Dit bereik je niet alleen, maar met elkaar, zowel in je bedrijfsvoering, alsook daar buiten om die betere wereld te creëren met mooie vergezichten voor de toekomst.

Een project dat wij onlangs gerealiseerd hebben in Den Haag is zo'n bijdrage hieraan om die menselijke maat in gebondenheid met de natuur vorm te geven.

In het oorspronkelijke stedenbouwkundige plan, dat wij als onderlegger kregen voor het ontwerpen van woningen, waren het woongebied en de ecologische zone naast elkaar gesitueerd.

Mijn eerste opwelling was, wat is er niet mooier dan dat het men-

selijke- en natuurlijke milieu één zijn, zoals de aarde bedoeld is. Om het projectteam/gebruikers te enthousiasmeren voor deze gedachte en de diverse instanties ervan te overtuigen hebben wij een alternatief plan gemaakt. Door de ecologische zone en het wonen met elkaar te verweven lijken beide gebieden groter geworden en is er één leefmilieu ontstaan.

Een leefomgeving waar de bewoners kunnen genieten van de natuur: van de rust van het water en het groen en waar kinderen vrijelijk kunnen spelen en ontdekken, alsook waar men de seizoensveranderingen kan ervaren.

Het plan, "de Waterweide", heeft veel aandacht gekregen en navolging in andere planontwikkelingen.

Het zoeken en realiseren van kansen voor die betere toekomst doe je niet alleen, maar met elkaar.

Wij werken op ons bureau in een open atelier in één grote ruimte. Een ieder wordt de kans geboden een bijdrage te leveren aan de verbetering/verrijking van de projecten om zo wat anders gesloten zou blijven, te openen.

Het werken in open atelier verband

en zoeken naar die menselijke maat is verrijkend voor zowel onszelf als voor die ander.

Een inspiratie voor mij als ondernemer is een citaat uit het boek van Ellen Huidekoper; "Geborgen in ongeborgenheid":

"Liefhebben vraagt ondernemerschap, wakkere activiteit, de moed om in een niets te stappen. Een risicovolle onderneming. Maar alleen als de liefde door de wereld trekt wordt die leefbaar. Liefde laat groeien en maakt uiteindelijk ook onszelf rijk."

**DON'TS** IS NA TE LATEN WAT HIERBOVEN STAAT



Herma Dijkgraaf  
Directeur/eigenaar Dijkgraaf Public  
Affairs & Advies (DPAA)  
www.dpaa.eu

# Ondernemen is geven en daarvoor veel terug ontvangen

**D** PAA is op 1 mei 1997 opgericht en gevestigd te Leeuwarden. DPAA adviseert organisaties over Europese wetgeving en beleid op het gebied van “inkoop en aanbesteding” en staatssteun. Op 3 november 2009 hebben wij ons twaalf-en-een-half jarig bestaan groots gevierd met onze klanten. Dit omdat DPAA enerzijds heeft kunnen bereiken wat zij heeft bereikt dankzij haar klanten en anderzijds omdat wij gewoon trots zijn op wie we zijn en wat we doen. Hoe heeft het zover kunnen komen?

Ooit ben ik als zzp'er begonnen. Voordat ik begon had ik ervoor gezorgd dat ik beschikte over een breed netwerk van organisaties met contactpersonen waarvoor mijn bedrijf opdrachten zou kunnen uitvoeren. Was niet direct de juiste contactpersoon beschikbaar, dan kende ik wel iemand die wist bij wie ik wel moest zijn en die mij kon introduceren.

Als snel merkte ik dat alleen werken kwetsbaar maakt. Hoewel ondernemers “nooit ziek zijn” is het soms voor je gezondheid beter om een dagje thuis te blijven. Ook

is het heerlijk om af en toe een dagje vrij te nemen of lekker met vakantie te gaan. Dat moet je jezelf ook gunnen: het leven is veel te kort om niet te genieten. Omdat ik mij dat gunde kwam al spoedig een eerste collega in beeld, en later volgden er meer.

Over mijn collega's (dus niet mijn personeel!) ben ik vol lof en heb ik niets te klagen. Ze werken hard, zijn bijzonder loyaal, collegiaal, komen hun afspraken altijd na, hebben de klant altijd op nummer 1 staan en zijn eigenlijk (afkloppen!) nooit ziek. Dat heeft met “geven” te maken. Intrinsieke motivatie ontstaat niet door geld, maar wel door het geven van vrijheid, verantwoordelijkheid, vertrouwen en collega's af en toe onverwachts verrassen met een cadeautje. Mensen voelen zich dan gewaardeerd en gerespecteerd, groeien en bloeien tot grote hoogten, en hebben wat voor de klant en voor elkaar over.

Een organisatie of klant die ons één keer een opdracht heeft gegund, kan van onze kant rekenen op een warm en permanent contact: wij geven de klant steeds iets terug, bv. een gratis nieuwsbrief

die 4x per jaar verschijnt, eens in de zoveel tijd een gratis minisymposium, een gratis telefoon- en e-mailservice voor “kleine vragen met kleine antwoorden”.

“Wie goed doet, ontmoet ook goed”, is onze ervaring. Onze klanten laten dit blijken door binnen hun eigen organisatie collega's naar ons door te verwijzen en/of collega-organisaties op ons bestaan te attenderen en die met ons in contact te brengen. Vaak vloeien daar dan weer verschillende opdrachten uit voort. Om die redenen adverteert DPAA niet. Ook beschikken wij niet over een website. In het begin heb ik nog wel eens gedacht dat een website echt nodig was. In de loop van de jaren heb ik echter geleerd dat het niet hebben van een website ook voordelen heeft: iemand die meer van ons wil weten, belt altijd. Zo heb je direct een “warm contact”. Bovendien onderscheiden wij ons nu juist doordat we geen website hebben. Wellicht komt er ooit nog wel iets in die richting maar voorlopig is het goed zo: organisaties die ons nodig hebben weten ons namelijk te vinden.

**GUN DE KLANT OM “HET BELANGRIJKSTE” TE ZIJN, D.W.Z. GUN DE KLANT IN ZIJN EIGEN ORGANISATIE DE CREDITS VOOR HET WERK DAT JIJ DOET**

**WEL IETS (TOE)ZEGGEN, MAAR HET NIET DOEN (DAN BEN JE NIET BETROUWBAAR)**

**DEEL JE KENNIS MET DE KLANT, DAT LEVERT NIEUWE OPDRACHTEN EN NIEUWE KLANTEN OP**

**E-MAILS EN TELEFOONTJES LANGER DAN EEN DAG ONBEANTWOORD LATEN**

**COLLEGA'S ZIJN HET KOSTBAARSTE BEZIT VAN JE BEDRIJF. ZORG DAAROM GOED VOOR HEN**

**DO'S**  
&  
**DON'TS**



Jacqueline Koopman  
binnenhuisarchitecte &  
opruimcoach

**BINNEN**

www.burobinnenkant.nl 0575-513426

**KANT**

# Binnenkant helpt graag met het scheppen van ruimte!

**M**ensen denken nogal eens dat binnenhuisarchitectuur vooral kostbaar, overbodig en decadent is. Voor mij is het tegendeel waar; ik beoefen graag en vooral de kunst van het weglaten en ga op zoek naar wat voor de bewoners essentieel is. Puur en ruimtelijk zijn voor mij passender trefwoorden dan mooi en design. Mijn buro heet niet voor niets Binnenkant. Mijn ontwerpen zijn maatwerk, en passen bij het huis en de leefstijl van de bewoners. Ik geef vorm aan hun woonwensen met een indeling die zorgt voor rust, ruimte, licht en woongeluk, maar zeker ook voor heel praktisch gebruiksgemak. De opdrachtgever krijgt een fijn thuis en alle ruimte om te doen en laten wat hem of haar gelukkig maakt.

Om de drempel te verlagen en om aan het werk te kunnen gaan heb ik in 1993 een **cursus interieurontwerpen** opgezet, die ik nu voor de 59e keer geef. Dat was een gouden greep. Ik heb er veel praktijkervaring mee opgedaan en via de cursisten heb ik de opdrachten gekregen waarmee ik mijn buro heb kunnen opzetten.

Omdat ik merkte dat mensen vaak meer spullen hebben dan goed is voor hun woon- en werkruimtes, ben ik ook een **cursus 'ruimte maken'** gaan geven, waarin ik (rommelige)cursisten leer orde te scheppen in hun spullen en papieren. Ze krijgen hierdoor overzicht, ruimte en rust en houden tijd over. Via deze cursisten heb ik ook opdrachten als opruimcoach gekregen, wat zinnig en dankbaar werk is.

Door het op orde leren brengen van chaotische administraties voelde ik de noodzaak voor het opzetten van de (mijn 3e)**cursus 'creatief met geld!'** Doelen hierbij zijn: Inzicht in geldzaken, prioriteiten stellen in bestedingen, vrolijk besparen, geld overhouden en desgewenst consuminderen dat wil zeggen bewust en kritisch omgaan met geld en spullen. Andere zaken worden belangrijk zoals samenwerken, delen, zelfredzaamheid, eigenwaarde, schenken en leren ontvangen.

Naast en over al deze bezigheden schrijf ik columns die te lezen zijn op mijn website.

Ik houd er van mensen te helpen, ik ben heel praktisch ingesteld en voor mij is creatief en inventief (leren)omgaan met ruimte, spullen en geld iets waar ik een gelukkig en tevreden mens van word.

**Sinds 2007 is Binnenkant een heuse onderneming, en het geeft mij een enorme kick om iets, dat ik helemaal zelf heb verzonnen, te zien uitgroeien tot een bedrijf dat me veel plezier, een inkomen, een zinnige tijdsbesteding en een creatieve uitlaatklep bezorgt.**

**DO'S**

**&**

**DON'TS**

**28**

**BLIJF DICHT BIJ JEZELF! ZOEK AANSLUITING MET GOEIE MENSEN OM MEE TE 'SPARREN'**

**WEES NIET BANG VOOR DE BELASTING. MAAK JEZELF NIET TE KLEIN. HAAK NIET TE SNEL AF**

**ALS JE DINGEN NIET DURFT OF BEGRIJPT, VRAAG ADVIES EN DOE GEWOON!**



Peter Zevenhuizen  
 Geef een betere wereld kado  
 Veemarkt 54, 1019 DD Amsterdam  
 T 020-3304099  
[www.geschenkmetverhaal.nl](http://www.geschenkmetverhaal.nl)

# Gewoon SAMEN doen!

In Afrika zeggen ze: “Wil je snel gaan, ga dan alleen, wil je ver komen, ga dan samen”.

Vanaf mijn 24e reisde en werkte ik in zuidelijk en oost Afrika. Daar zag ik ontwikkelingsprojecten komen en velen ook weer gaan. Veel van die projecten werden vanuit het westen bedacht, zonder verdieping in de lokale bevolking. In Zimbabwe zag ik jongens langs de straat producten verkopen aan de toeristen, ze verdienden hiermee een tijd niets en dan opeens een paar dollar. Ik raakte bevriend met deze mensen en onderzocht hoe we samen een verandering konden brengen in hun financieel onzekere bestaan. Mijn idee over ontwikkelingshulp is simpel; leer mensen een vak, en leer en help ze om geld te verdienen als zelfstandig ondernemer. Wij zijn in Nederland markt gaan zoeken voor deze producten om werkgelegenheid te creëren. En structurele samenwerking aan te gaan met bedrijven in Afrika.

Dat was in 1998 het begin van Geschenk met Verhaal. We willen het verhaal vertellen van de

mensen achter het product! Door het verhaal te vertellen van een product laat je mensen zien wat ze kopen. En kopen is kiezen. Wat wil je? Wat wil je als bedrijf? Waar sta je voor en wat wil je bereiken? Snel winst maken? De aarde uitputten? Als je in Afrika bent geweest kun je je bij alles afvragen heb ik het echt nodig? Moeten we steeds meer? ..dat is een lastige vraag als je kadootjes verkoopt... Maar bij Geschenk met Verhaal nemen we graag de tijd om erachter te komen wat mensen en bedrijven willen. Je wilt niet iets weggeven waar niemand op zit te wachten en wat direct in de prullenbak verdwijnt. Bewustwording van de wereld waarin we leven is heel belangrijk. We weten tegenwoordig allemaal wat er om ons heen gebeurt.

Vandaag de dag kunnen we niet meer zeggen dat het ons niet aangaat. Want het gaat ons allemaal aan. We leven samen op deze wereld. We noemen dat vandaag de dag maatschappelijk verantwoord ondernemen. Maar het zou gewoon de norm moeten zijn. Onderneem, en doe het met fatsoen! Koop bewust en kies wat je koopt, want

daarmee ‘stem’ je voor bepaalde producten en voor andere bewust niet!!  
 Dit moeten we gewoon samen doen!



DENK LANGE TERMIJN

DENK EERLIJK EN OPRECHT

DENK AAN  
 JE NAASTE

SNEL WINST WILLEN MAKEN

SNELLE VLUCHTIGE CONTACTEN

DO'S  
 &  
 DON'TS



Annemieke Spijker  
www.buitenboel.net  
06 2937099

# Buitenboel is zowel mijn bedrijfs-/persoonlijke proces

**B**uitenboel is ontstaan uit het jarenlang volgen van mijn onbewuste verlangen. Dat klinkt vaag maar toch is het heel praktisch. Ik heb meerdere kanten in me, en als jongere heb ik er voor gekozen om de sociale kant te ontwikkelen. Ik had echt niet door dat je van liefde voor de natuur je werk kon maken. Na jaren als maatschappelijk werkster, en na een auto ongeluk, begon het te wringen. Ik wilde meer bewegen, en vooral, ik wilde mijn verbondenheid met de natuur vaker voelen en vormgeven.

Stapje voor stapje ben ik daarmee begonnen. Andere mensen adviseren over hun tuin. Een studie tuinen en landschapsinrichting volgen. Boeken lezen. Ontwerpen maken voor collega's. Doen waar ik zin in had, zonder te weten dat dit zou leiden tot een eigen onderneming.

Op 1 januari 2008 heb ik de stap gewaagd. Lezingen geven, een website bouwen. Ik had bedacht dat ik me het liefste wou richten op mensen die zich geen raad weten met hun tuin, die uit wanhoop de boel bijna zouden bestraten. Mijn

klanten hadden veel vragen die ik in een gesprek moeilijk kon duidelijk maken terwijl ik wist dat als we samen aan de slag zouden gaan het kwartje snel zou vallen. En dat bleek zo te zijn.

Halverwege 2008 heb ik het idee ontwikkeld van de tuinonderhoudschool. Het uitdagende, en soms ook het moeilijke, is dat er geen kant- en klaar recept is voor het onderhouden van een tuin. Het is een zeer persoonlijk proces, waarin je als tuinier je eigen keuzes maakt. Maar dat vind ik juist leuk, het contact met mijn klanten gaat dus verder, ik leer ze beter kennen en geef ze adviezen die bij hen passen. Met het idee van de tuinonderhoudschool won ik de Zutphense Toekomstprijs 2008.

Ik ontdek gaandeweg dat in het werk voor Buitenboel al mijn kanten aan bod komen. Mijn creativiteit in het maken van ontwerpen en beplantingsplannen. Mijn liefde voor de natuur door mensen te leren hoe je de natuur de ruimte kunt geven in de tuin. Mijn behoefte om met mensen te werken door samen de tuin in te gaan. En

mijn hang naar vrijheid doordat ik zelf beslis welke kant ik op wil gaan met Buitenboel.

Want voor mij is Buitenboel weliswaar een bedrijf, maar het is ook een proces, een idee dat zich al doende verder verdiept.

*Annemieke Spijker*

DO'S  
&  
DON'TS

30

SLUIT JE AAN BIJ EEN ONDERNEMERSNETWERK

ZIE ANDERE ONDERNEMERS NIET ALS CONCURRENTEN; IEDEREEN HEEFT ZIJN EIGEN WAARDE

TOETS STEEDS OF DE OPDRACHTEN DIE JE KRIJGT NOG STEEDS TE MAKEN HEBBEN MET DE KANT DIE JE OP WILT MET JE BEDRIJF, DURF SOMS NEE TE ZEGGEN

VOOR STARTERS: BLIJF NIET ALLEEN MET JE IDEEËN IN JE HOOFD ZITTEN, MAAR ZOEK EEN MANIER OM ALVAST TE BEGINNEN, GAANDEWEG KUN JE ALTIJD BIJSTUREN

ZOEK ALTERNATIEVE MANIEREN OM JE BEDRIJF BEKENDHEID TE GEVEN

HOU NIET TE STRAK VAST AAN EEN DOEL, DOELEN VERANDEREN EN ZIJWEGEN ZIJN VAAK NUTTIG





Clarice Rozema,  
Hunter Select Werving & Selectie bv.  
www.hunterselect.nl  
c.m.rozema@hunterselect.nl

# Doe waar je goed in bent en doe het met bezieling!

In maart 2009 liep ik, Clarice Rozema (Hunter Select), samen met Wietze Jongsma (Jongsma Engineering Solutions) over de bedrijvencontactdagen in Leeuwarden. Wij kwamen tot de conclusie dat wij de negatieve berichtgeving over de kredietcrisis zat waren. Wij besloten ter plaatse dat wij een positieve bijeenkomst voor ondernemers wilden organiseren, vlak voor de zomervakantie, zodat men met een positief gevoel kon beginnen aan een welverdiende rust. Want dat het voor veel ondernemers hard werken zou worden in 2009, stond op dat moment al wel vast.

Tijdens de bedrijvencontactdagen hebben wij ons idee geventileerd bij meerdere ondernemers en aan hen gevraagd om de bijeenkomst te helpen organiseren en te sponsoren. Door het aantrekken van inspirerende sprekers wilden wij de passie en bezieling voor het ondernemen overbrengen en de netwerken van de sponsoren met elkaar delen en verbinden. In minder dan twee maanden tijd werd een nieuw ondernemerscollectief geformeerd en werd de organisatie in de steigers gezet.

Met 10 man/vrouw sterk begonnen we met brainstormen. Waar moest het seminar over gaan, welke sprekers hadden een positief en inspirerend verhaal, wie gingen we uitnodigen voor het seminar en waar zou het gaan plaatsvinden. Het is geweldig leuk om te zien hoe het seminar voor een ieder ging leven en vorm kreeg en hoe sterk we ons in korte tijd met elkaar verbonden voelden. De één had een idee voor een spreker, de ander voor een locatie, nog weer een ander voor de uitnodiging of de catering en zo ontstond er een geweldige samenwerking! Dat het geheel meer is dan de som der delen bleek al snel.

Uit onze voorbesprekingen kwam naar voren dat Theo de Rooij (wielrenner en ploegleider) een boek had uitgegeven met de titel "beZIELD". Het contact met Theo de Rooij was dan ook snel gelegd. Ook Arko van Brakel (entrepeneur en spreker) en Henk Angenent (elfstedentochtwinnaar en ondernemer) waren bereid om een bijdrage te leveren aan ons seminar. Een afspraak voor een voorbespreking in de tuin van Theo de Rooij volgde. Het gesprek met Theo, Henk, Arko,

Wietze en ondergetekende ging dan ook al snel over presteren, doelen realiseren, incasseren en andere zaken. En niet over de crisis! Wel over belangrijke levensvragen. Wat is bijvoorbeeld succes? Succes begint bij plezier. "Bezield" noemt Theo dat in zijn boek. Kortom, een fantastisch gesprek wat ons zoveel inspiratie opleverde dat wij dat graag wilden delen met anderen.

1 juli 2009 was het zover. Een dag in het teken van passie en beZIELing. Een bijeenkomst van ondernemers voor ondernemers. Onze opzet lukte, de positiviteit straalde van het seminar af. Er was een zeer grote opkomst van ondernemende genodigden, de bezielde sprekers hadden inspirerende verhalen en er was alle gelegenheid tot netwerken. Het is geweldig om te zien dat als je handen ineens slaat, je netwerken aan elkaar verbindt, je meerdere invalshoeken gebruikt, je tot een prachtig resultaat kunt komen. Als dit het "nieuwe" ondernemen is, dan teken ik ervoor!

DOE WAAR JE GOED IN BENT

DOE HET MET BEZIELING

AARZEL NIET OM KENNIS TE  
DELEN

AARZEL NIET OM DE SAMENWER-  
KING TE ZOEKEN

DO'S  
&  
DON'TS



Eduard van Brakel  
www.edusucces.nl  
info@edusucces.nl

---

# Ik heb het gewoon gedaan

**H**et was september 2008, de beurzen begonnen wat in te zakken, het woord recessie klonk al, mensen werden bang voor hun baan, het bedrijf waar ik werkte moest gaan bezuinigen, er vielen ontslagen. Altruïstisch of niet, maar ik besloot het bedrijf te helpen met bezuinigen: ik nam ontslag om full-time ondernemer te worden. Dat was het moment, het was nu of nooit voor mij.

Natuurlijk had ik al wel wat onderzoek gedaan, en ondernam ik al met EduSucces, maar dat was naast een vaste baan. En van vaste banen werd ik doodongelukkig. Zekerheid, een vast contract, toekomstperspectief zoals 'de maatschappij' dat voorschrijft, het deed me allemaal erg weinig. Sterker nog, ik werd er onrustig en onzeker van. "Ja, maar zo is het leven", zeiden sommige mensen in mijn omgeving. Maar daar weigerde ik me bij neer te leggen. Het leven is wat je er zelf van maakt, niet van wat anderen zeggen dat je moest doen. Ik wilde vrij zijn, zelf bepalen wat ik deed, wie mijn klanten

waren, en vooral: doen wat ik leuk vind, en doen waar ik goed in ben.

Ik deed veel dingen met websites in vaste banen. Ik deed de marketing, ik adviseerde, ik schreef teksten, ik tikte HTML-codes, ik trainde de collega's, ik schreef successtories en ik dacht: "Dit kan ik beter als zelfstandige doen". Want dan bepaalde ik zelf wat ik wanneer deed, kon ik mijn tijd zelf indelen, en was ik vrij.

Zo gezegd, zo gedaan en per 1 januari 2009 was ik ondernemer. Zo makkelijk was het eigenlijk. Ik had wat geld achter de hand, en had wat trainingsopdrachten staan. En ik heb het gewoon gedaan. Maar het was wel crisis en mijn worst-case-scenario werd waar. Of eigenlijk bleek dat mijn worst-case-scenario helemaal zo slecht nog niet was, het kon veel erger, zo bleek uit de praktijk. Alle trainingsopdrachten vielen weg, omdat er geen inschrijvingen waren, qua teksten werden ook opdrachten teruggetrokken en banken gingen daarvoor niet in op mijn toen acuut

geworden financieringsverzoeken. Ik stond immers rood. Diep rood. Heel diep rood.

De tijd thuis ("Je bent dus werkloos", zeiden sommigen, wat mij echt in woede deed ontsteken, want ik was ondernemer) bracht ik door met (online) netwerken, bellen met eerdere opdrachtgevers, toch maar met banken bellen voor krediet, bij banken langs, het schrijven van de meest bizarre toekomstscenario's voor mijn bedrijf, om banken er eventueel van te overtuigen dat mijn bedrijfje een goudmijntje was en dat ze vooral moesten investeren.

In die zin was geld een issue: ik moest eten kunnen kopen, aan de hypotheek dacht ik niet echt, dat kwam later wel, een paar maanden achterstand moest kunnen. Geen geld, creatief denken en doen, ik vond het geweldig. Echt ondernemen zoals ik het altijd voor me zag: alleen met mijn computer plannen maken, en problemen oplossen, die ik zelf had veroorzaakt, en die ik ook alleen zelf kon oplossen.

---

## DO'S

ONDERNEEM,

LEEF, GEEF, VIER SUCCESSEN EN

DOE HET GEWOON!



Ik kon niemand de schuld geven, en ik was van niemand afhankelijk. Geweldig gevoel gaf dat! Het bestond gewoon niet dat mijn ondernemerschap zou mislukken, en het mislukte ook niet. Ik heb wel advies gekregen natuurlijk. Van mijn broer, die zelf ondernemer is. Maar die vier maanden, vrijwel zonder opdrachten en vrijwel zonder geld, gaven mij een bevrijd gevoel. Ik wist weer wat belangrijk voor me was: vrijheid, zelf verantwoordelijk zijn, en mensen die in me geloven.

En ik wist ook wat een vervelende dingen banken zijn. Mij eerst belen met de vraag of ik veel geld wilde lenen. Toen had ik nog geen geld nodig, en ging ik er niet op in. Nu had ik geld nodig, en kreeg ik het niet. Mijn broer, ook ondernemer, stelde het zo: “Banken geven een paraplu als de zon schijnt, en halen hem weg als het regent. Zorg dus dat je krediet krijgt op het moment dat je het niet nodig hebt.”

Gelukkig kon ik nog her en der creditcards krijgen via obscure

maatschappijen. En had ik weer wat geld om van te leven. En ik had een grote opdracht binnen: bij het ministerie van defensie, als freelancer meehelpen aan een webproject, en me bezig houden met content. Voor 1600 uur. Maar voor defensie moet je gescreend worden door de veiligheidsdiensten, en dat duurt ongeveer 8 weken, of wat langer. Het duurde dus wat langer, 13 weken om precies te zijn. Maar uiteindelijk was ik binnen. Mijn eerste grote opdracht als freelancer, als zzp'er bij een bedrijf waar ik graag wilde werken.

En nu een maand of zeven later, blijf ik als zzp'er bij defensie voor nog een jaar. En dat alleen omdat ik de zaken anders heb aangepakt dan ik eerder heb gedaan. Want als je doet zoals je altijd deed, dan krijg je wat je altijd kreeg. Wil je iets anders? Doe dan ook wat anders! En focus op de zaken die je wilt bereiken en waar je controle op hebt. Zaken die je niet kunt controleren, kun je ook niet beïnvloeden. Focus op wat je zelf kunt doen, niet op de omgeving!

De lessen die ik heb geleerd in dit eerste ondernemersjaar: regel een financiële backup op het moment dat je er goed voorstaat. Bepaal wat belangrijk is en betaal dat. Maar het belangrijkste: Geef veel, schrijf niet voor alles een factuur, want vaak krijg je meer terug door iets goeds af te leveren, zonder daarvoor geld te willen, dan om altijd gelijk over geld te beginnen. En ja, soms word je daarin teleurgesteld, maar bedenk dan dat je alleen controle hebt over wat je geeft, niet over wat je krijgt.





Emile Peters op Twitter? @Emile\_Maxnl  
 LinkedIn?  
<http://www.linkedin.com/in/emilepeters>.  
 Koffiedrinken?  
 Regentesselaan 6 Apeldoorn,  
 055 5270 270.  
 Meer info? [www.max.nl](http://www.max.nl)

# “Afspraakje maken via internet?”

**E**-mail, Twitter, Facebook en LinkedIn, zo maar wat fenomenen op internet die de drempel om met elkaar in contact te treden behoorlijk hebben verlaagd. Termen als social media en netwerksites worden te pas en onpas gebruikt. Maar wordt onze communicatie per saldo ook beter?

Onlangs lanceerden wij samen met UMC St Radboud de site AED4.eu. Het doel? Samen met iedereen die zich aangesproken voelt alle 20.000 AED's (automatische externe defibrillatoren) in Nederland verzamelen én ontsluiten. De lancering ging gepaard met behoorlijk wat media-aandacht: onder andere NU.nl, diverse kranten en items op Radio1 en BNR. Met gepaste trots keek ik toe hoe AED4.eu officieel door UMC St Radboud aan het grote publiek werd gepresenteerd. Kortom echt zo'n moment waarop je beseft waarom je ook al weer ondernemer bent geworden.

Kort na dit moment ontving ik een e-mail met positief (?) bedoelde kritieken. Deze mail was afkomstig van een organisatie die zich naar eigen zeggen richt op “Resultaat

door gepassioneerd ICT-vakmanschap”. Doel hiervan was ongetwijfeld met mij in contact komen en proberen Max.nl als klant binnen te halen. De toon kwam op mij betweterig en arrogant over. In mijn beleving geen manier om een relatie te starten. Had de beste man gebeld, zijn verhaal gedaan en geanticipeerd op mijn reactie, dan had ik waarschijnlijk geluisterd. Ik sluit niet uit dat we zelfs een afspraak hadden gemaakt om samen een kop koffie te drinken. Nu eindigde het voor het begon.

De kracht van internet ligt in de onafhankelijkheid van tijd en plaats. Het gaat om het delen van kennis, het optimaliseren van processen en het verlagen van drempels. Maar alles wat krachtig is heeft ook een keerzijde. Wat heb je op LinkedIn aan meer dan 500 Connections als het mensen zijn die je nog nooit hebt ontmoet? Wat zeggen berichten op Twitter als je de mens er achter niet kent? Wat moet je met ongevraagde e-mails waarin mensen initiatieven waar je trots op bent ongevraagd afservieren? Je wilt toch weten met wie je te maken hebt?

Internet is ongekend krachtig als het gaat om ontdekken van nieuwe relaties. Zoek je iemand met een specifieke expertise, of wil je graag in contact komen met een bepaalde organisatie dan is het vinden van de juiste ingang makkelijker dan ooit. Heb je al een relatie en wil je die via internet onderhouden, dan is Twitter zeker geschikt. Maar om een relatie op te bouwen en elkaar echt te leren kennen dan geef ik de voorkeur aan een gesprek. Je luistert naar wat de ander zegt, kunt er op reageren en komt tot een dialoog. Alleen dan ontstaat er een intermenselijk relatie waarin met respect voor elkaars positie mooie zaken kunnen worden gedaan!

Bovenstaand artikel is ontstaan naar aanleiding van een oproep op Twitter door @arkovb (Arko van Brakel). Emile Peters, directeur Max.nl en Arko van Brakel hebben elkaar meer dan 16 jaar geleden leren kennen tijdens een gezamenlijke opleiding.

*door Emile Peters –  
 directeur Max.nl*

**DO'S**  
  
**DON'TS**

---

**34**

**GEbruik MEDIA ALS TWITTER EN LINKEDIN OM NIEUWE CONTACTEN TE ONTDEKKEN**

**BENADER POTENTIËLE CONTACTEN RECHTSTREEKS. LUISTER WAT JE VOOR DE ANDER KUNT BETEKENEN**

**COMMUNICEER GEVOELIGE OF EMOTIONELE ONDERWERPEN NOOIT VIA E-MAIL. PAS OP MET HUMOR!**



Erik Grul,  
directeur en trainer  
bij Motion Training.  
[www.motiontraining.nl](http://www.motiontraining.nl)  
[www.team-park.nl](http://www.team-park.nl)

---

# Pak je droom (weer) op!

Ondernemen is fantastisch om te doen. Je eigen dromen en die van andere mensen helpen te realiseren geeft energie en groei. Ondernemerschap betekent voor mij rentmeesterschap. Elk mens is geschapen met een uniek palet aan talenten die we verder mogen ontwikkelen. Voor het ontwikkelen van die talenten heb je de uitdaging om zelf de verantwoordelijkheid te nemen. Dat vraagt de nodige 'situationele lenigheid' van ons denk- én doorzettingsvermogen en ...uiteraard...LEF!

Jammer genoeg is de omgeving om ons heen goed geworden om dromen en ideeën die mensen hebben in de ijskast te laten belanden. Als 'falen' voor jou betekent dat je niet meer aan het leren bent mag je jezelf wakker schudden. Wat was je oorspronkelijke droom? Welke onwaarheden ben je gaan geloven waardoor je een 'pas op de plaats' hebt gemaakt? Pak je droom weer op!

Ik wil je bemoedigen om jezelf weer aan te scherpen en op het juiste spoor te komen, wetend dat:

- dat jij uniek bent!

- jij over een mooie verdeling van talenten beschikt
- er altijd mensen te vinden zijn die je willen ondersteunen met advies (en neem anders contact met ons op)

Twaalf jaar geleden heb ik mijzelf de tijd en ruimte gegund om eens zonder beperkingen een schets te maken over hoe mijn toekomstige 'plaatje' eruit zou kunnen zien. Vandaag de dag ben ik druk aan de slag met het realiseren van de droom die ik toen aan het papier heb toevertrouwd: het bouwen van een eigen trainingslocatie op een eiland op de Veluwe. Uiteraard verliepen de afgelopen jaren niet vlekkeloos, maar juist in de moeilijke periodes leerde ik het meest. Wat mij door momenten hielp is zicht te blijven houden op mijn dromen .

Vanuit mijn persoonlijke ervaring als ondernemer wil ik je graag van de volgende tips voorzien:

- bewerk eerst de grond, ga zaaien en dan oogsten
- neem de tijd voor groei (gras gaat niet harder groeien door er aan te trekken)

- zorg vooral goed voor jezelf zodat je goed voor anderen kunt zijn, investeer in relaties
  - behoud je eigen identiteit als je gaat samenwerken of met partners een zaak start
- krijg zicht op je eigen identiteit, kwaliteiten en waar je groeimogelijkheden liggen
- kun je niet meer de energie opbrengen om je droom op te pakken neem dan contact op met je Schepper, hij weet als geen ander wat je nodig hebt

*Succes, werk vanuit je passie en wellicht tot ziens!*





guustverpaalen  
guustverpaalen@mac.com  
www.phidelity.nl  
www.mission4earth.com

# Leef je legende

**E**ven voorstellen. Mijn naam is Guust Verpaalen. Na meer dan 20 jaar ervaring in het internationale bedrijfsleven vond ik mijn persoonlijke levensmissie: "Het ontcijferen van creatieve activiteit bij mens en organisatie." Gedurende mijn gehele carrière ben ik op zoek geweest naar het geheim van leiderschap. Eigenlijk gaat het over de vraag hoe je de creativiteit bij mensen blootlegt en vervolgens deze creativiteit in een organisatie tot leven brengt. Op dit moment leg ik de laatste hand aan mijn tweede boek over leiderschap en de titel is hoogstwaarschijnlijk: "Van een loden last naar een gouden lust". Tijdens het schrijven stuitte ik weer op het belang van het hebben van een levensmissie en het verwezenlijken er van. Het onderwerp levensmissie is natuurlijk niet nieuw. Er zijn al veel boeken over geschreven en toch blijft het op de een of andere manier op de achtergrond in ons leven. Totdat het noodlot toeslaat. Iemand die zijn baan verliest of erger een naaste of een ongeluk of ernstige ziekte krijgt, worstelt plots wel met de vraag: "Waarom ben ik hier op aarde?" De groep mensen die hun levensmissie ontdekt hebben vanuit een

gelukkige, gezonde toestand is helaas in de minderheid. Nog erger is dat velen de overtuiging krijgen dat zoiets als een levensmissie voor hen niet van toepassing is. Ze slepen zich voort in hun dagelijkse bestaan, waarvan ze ten onrechte denken dat ze er niet uit kunnen ontsnappen. Ik vraag je eens na te denken over de volgende twee vragen:

- 1) Ken jij je eigen levensmissie?
- 2) Hoeveel tijd besteed je er elke dag aan?

De eerste vraag alstublieft gewoon met "Nee" of "Ja" beantwoorden. Dus een antwoord als: "Nee, maar ik ben best gelukkig", telt niet. Ik zal niet ontkennen dat je zonder levensmissie best wel gelukkig kunt zijn. Maar de kans dat je de hoofdprijs in de staatsloterij wint is net zo groot. Als je een levensmissie hebt gevonden dan garandeer ik je dat je kans op geluk zeer groot is. Het is een kwestie van die missie gaan leven.

Vraag 2 wordt dan belangrijk.

Een van de voorwaarden van een goede missie is dat deze onbaatzuchtig is. Met andere woorden met je missie lever je een bijdrage aan je omgeving. Vanuit je missie geef je aan anderen, je hebt toegevoegde waarde. Je missie kan niet ten koste van anderen gaan.

Dus wat nu als iedereen zijn/haar missie eens ontdekte en er vervolgens inhoud aan ging geven? Ik zie

enkel maar positieve punten. Jij ook? Dan wordt 2010 een mooi jaar want dan wordt Mission4Earth gelanceerd. Een initiatief dat door middel van een boekje, een website en activiteiten zoveel mogelijk mensen wil inspireren om hun missie te gaan bepalen en te leven. Ik wens je een gezond en zinvol leven toe.

"To inspire people  
to live their legend"



'Waarom noemen zij u alchemist'  
'Omdat ik dat ben'

'En wat is er mis met de andere  
alchemisten,  
die goud zochten en het niet vonden?'

'Zij zochten alleen goud; ze zochten  
de schat van hun eigen legende  
zonder dat zij die wilden leven.'

(citaat uit 'De Alchemist'  
van Paulo Coelho)

*Wil je op de hoogte gehouden  
worden van de activiteiten rondom  
Mission4Earth stuur dan vrijblijvend  
een e-mail naar:  
guustverpaalen@mac.com  
www.phidelity.nl  
www.mission4earth.com*



Jolanda van Henningen  
OurDream  
www.ourdream.nl  
ourdream@ourdream.nl

---

# Ik doe wat ik wil en ik wil wat ik doe !

**H**et starten van een eigen onderneming was al tijden in mijn gedachten, als een soort droom. Niet alleen wilde ik dan leiding geven aan teams op tijdelijk basis, maar ook resultaten genereren en veranderingen doorvoeren waar niet alleen het bedrijf maar ook de medewerkers tevreden over kunnen zijn. En dat niet alleen. Voor mijzelf creëer ik dan ook de vrijheid om na één of meerdere periodes van hard werken in rustiger tijden andere dingen te gaan doen. Dat was mijn droom. Maar het nemen van deze stap vanuit een "comfortabel" werken in loondienst ( dan weet je waar je aan toe bent en krijg je iedere maand salaris gestort ), is groot. Veel vragen schieten bij het nadenken over te nemen stappen door je hoofd. Kom ik wel aan een opdracht? Gaat het mij lukken om voldoende inkomsten te genereren? Ben ik wel goed genoeg? En nog veel meer van deze vragen.

En om eerlijk te zijn heb ik deze keuze uiteindelijk niet bewust gemaakt. Mijn 'comfortabele' baan hield op met bestaan (reorganisatie) en alle sollicitatiegesprekken die ik gedurende een periode van

vier maanden voerde ( vaak twee gesprekken per week), verliepen uiterst prettig. Maar alle gesprekken liepen op niets uit. Deze gesprekken werden wel als prettig ervaren door de potentiële werkgevers, en vaak ging ik dan ook door naar ronde twee, maar toch werd ik afgewezen. Het leek wel alsof er op mijn voorhoofd stond geschreven; "wel geschikt maar wil eigenlijk voor haar zelf beginnen ". Dat was best zwaar om zo vaak te worden afgewezen. Gelukkig was ik ook bezig met het zoeken naar een eerste opdracht. Bij de derde poging mocht ik op gesprek komen. En ja hoor, wat ik niet verwachtte (ik was inmiddels erg gewend geraakt om steeds afgewezen te worden) lukte toch! Ik kreeg de opdracht!

Naast het genieten van het werk als zelfstandige spookt zo nu en dan nog steeds onzekerheid door mijn hoofd. Ga ik het wel redden, komt er ook een volgend opdracht? Na het voltooien van mijn eerste opdracht eind oktober nadat deze ook eenmaal was verlengd heb je dat natuurlijk weer.

Maar nu weet ik het echt zeker dat ik doe wat ik wil en dat ik wil wat

ik doe. Inmiddels heb ik de eerste twee weken in november keihard en met veel plezier gewerkt om als projectleider een prestigieuze project (prestigie omdat het én een nieuwe uitdaging is én omdat ik er niet voor wordt betaald) namelijk het aanvullen van een onderzoeksrapport " vrouwen in de media " met reacties van Nederlandse succesvrouwen te voltooien. En dat is wonderbaarlijk gelukt! Ik heb van zowel Neelie Kroes, Rita Verdonk en nog vele andere vrouwen medewerking gekregen. Het resultaat is te zien op [www.vrouwenindemedia.nl](http://www.vrouwenindemedia.nl) . Eindelijk is het zover. Mijn droom is uitgekomen. 2009 is het jaar dat ik gestart ben met mijn eigen onderneming met de naam die ik al had: ' OurDream '.

---

**BLIJF JEZELF DAAR BEREIK  
JE HET MEEST MEE**

**MAAK JE  
DROMEN  
WAAR !**

**DO'S**



Herma Bovenkerk  
Directeur Beeldhouwcentrum Koudum  
[www.beeldhouwcentrumkoudum.nl](http://www.beeldhouwcentrumkoudum.nl)

# Werken met ziel en zakelijkheid

**A**n de Hoofdstraat 4 in Koudum bevindt zich het Beeldhouwcentrum Koudum. Dat bestaat uit twee beeldhouwateliers, een winkel voor de verkoop van beelden en beeldhouwmaterialen een binnen galerie en een buiten galerie op het Frieslandplein in Koudum. In dit beeldhouwcentrum worden cursussen workshops en een beeldhouwopleiding gegeven.

## Visie Beeldhouwcentrum Koudum

Kunst in de meest brede vorm dichtbij mensen brengen en daarin laagdrempelig te willen zijn. Dit doet wij door middel van beeldhouwen.

Graag wil ik u iets vertellen over mijn visie op een leefbare, creatieve en vitale samenleving en hoe ik deze ideeën in mijn bedrijf vormgeef en uitdraag. Hierbij ga ik ervan uit dat mijn bedrijf een afspiegeling is van onze samenleving maar dat ik de samenleving ook weer beïnvloed door hoe ik met mijn bedrijf, mijn cursisten, studenten en met kunst om ga.

Want wij allen zijn de samenleving. In die zin zijn we ook verantwoordelijk voor elkaars kwaliteit van leven.

Elke gemeenschap heeft de beschikking over een enorme dosis creativiteit maar vaak, zeker in deze tijd, worden mensen eerder benaderd als mechanisch opererende machines dan als vitale creatieve mensen. Hoe vrijer het leven hoe dynamisch en creatiever het zal zijn, dit geldt in mijn visie ook voor een samenleving. Een belangrijke vraag bij dit onderwerp is; Wat bepaalt de kwaliteit, leefbaarheid en inhoud van een samenleving en van een organisatie: in mijn visie zijn de volgende aspecten daarbij van wezenlijk belang:

• **Interesse en zorg voor elkaar**  
Je kunt je pas aan iemand binden als je iemand kent. Je kunt pas een plaats in de gemeenschap innemen als je zichtbaar bent. **Pas als je bedrijf een hart heeft** wordt je werkelijk zichtbaar en toegankelijk, en kunnen mensen je bedrijf binnenkomen.

*Persoonlijke Aandacht*  
*mensen zien en lezen of het nou een cursist, student, iemand op beeldhouwvakantie of klant in de winkel betreft is dan ook van wezenlijk belang in het Beeldhouwcentrum.*

### • Dialoog

Communicatie is een belangrijk middel om elkaar te leren kennen, zorg voor elkaar te dragen. Hierbij is de dialoog een belangrijke vorm. De dialoog is ook in het beeldhouwcentrum een middel tot ontmoeting.

Kunst verbindt diverse groepen in de samenleving. Het verschaft ons kennis over onszelf en maakt ons bewuster van onszelf en de ander. Belangrijk is de eigenheid van iedere leerling en het uitdrukking geven aan deze eigenheid. Dit vergroot ons begrip voor de ander. Praten over beelden, over thema's. Hoe geef je dit vorm in een beeld. In het beeld het eigen verhaal zichtbaar maken en door dit beeld tentoon te stellen het eigen verhaal in de wereld zetten. Hier ontmoet het beeldhouwcentrum de samenleving.

## DO'S

**GA EENS OP DE WERKPLEK ZITTEN VAN JE PERSONEEL**

**ONDERSTEUN JE PERSONEEL DAAR WAAR MOGELIJK IS. NIET ALLEEN ZAKELIJK**

**BESPREEK ELKE VERANDERING MET JE PERSONEEL. ZIJ KENNEN HET BEDRIJF EN STELLEN HUN KENNIS EN VAAK TIJD BESCHIKBAAR**



• **Het nemen van eigen verantwoordelijkheid**

Voor een goede samenleving is het belangrijk dat mensen hun eigen verantwoordelijkheid nemen, je bent immers ook verantwoordelijk voor elkaars kwaliteit van leven. Hier in het Beeldhouwcentrum nemen mensen in het maken van een beeldhouwwerk de eigen regie en verantwoordelijkheid letterlijk in handen. Van toeschouwer naar actief mens. Je moet keuzes maken en dit brengt een mens in beweging en in ontwikkeling.

• **Veiligheid**

Veiligheid is de basis om te kunnen scheppen. Het Beeldhouwcentrum moet een veilig nest zijn waar mensen kunnen groeien en zich kunnen ontwikkelen. Mensen het vertrouwen geven dat ze kunnen maken wat ze willen maken. Om veiligheid te kunnen bieden moet je vertrouwen schenken. Vanuit het Beeldhouwcentrum hebben we dit vertrouwen aan de gemeenschap en met name de jongeren gegeven door een grote groep beelden onbeheerd buiten tentoon te stellen.

Het betrekken van jongeren bij het maken van kunst en het organiseren van de Kunstroute heeft respect, waardering en betrokkenheid gegeven en dit heeft een preventieve werking t.a.v. vandalisme gegeven.

• **Samenwerking, draagvlak**

Ons dorp heeft zich alleen kunnen ontwikkelen dank zij de wil en de bereidheid om samen te werken en het wederzijds respect voor elkaar. Alles bestaat bij de erkenning van het eigenbelang. Hierdoor konden we komen tot een goede samenwerking, een belangrijke voorwaarde om de leefbaarheid van ons dorp Koudum te vergroten. Deze samenwerking heeft geresulteerd dat ons dorp de Europese dorpsprijs vernieuwing in 2006 heeft ontvangen.

In het Beeldhouwcentrum werken we veel met vrijwilligers. Dankzij de enorme inzet en betrokkenheid van deze mensen kan Het beeldhouwcentrum draaien zonder subsidies.

Ook bij de Kunstroute spelen **Interesse en zorg voor elkaar, de dialoog, het nemen van**

**verantwoordelijkheid, veiligheid, samenwerking en draagvlak een belangrijke rol.**

**Draagvlak:** De kunstroute is alleen mogelijk dankzij een groot draagvlak, variërend van steun van de gemeente, diverse maatschappelijke organisaties, dorpsbelang, Scholengemeenschap en de bewoners van Koudum.

• **Bezieling**

Tenslotte werk ik met ziel en zakelijkheid.



**ONTNEEM MENSEN NIET HET PLEZIER IN HUN WERK DOOR TE ANGSTIG EN TE ZAKELIJK TE ZIJN**

**LAAT GELD GEEN DOEL ZIJN IN JE BEDRIJF MAAR EEN MIDDEL TOT**

**HET NEGEREN VAN EMOTIONELE PROCESSEN IN JE BEDRIJF**

**DON'TS**

fotograaf: Bart Mendelson, 2009



Judith Kars  
Serenade Tekstservice  
Ida Gerhardtsweg 171,  
7207 CM Zutphen  
T 06 – 44 271 732  
info@serenadeteksten.nl  
www.serenadeteksten.nl

# Avontuur doet leven

## Opa als inspirator

**S**inds 2008 werkt Judith Kars als zelfstandig tekstschrijver. Op dat moment was tekstschrijven nog een nieuw vak voor haar, bovendien was ze opeens haar eigen baas. Een sprong in het diepe, op zoek naar het avontuur!

Vaste dienstverbanden, tijdelijke dienstverbanden, geen van tweeën maakte me gelukkig. Telkens raakte ik erin verstrikt.

Een klein kapitaaltje viel me begin 2008 ten deel, tegelijkertijd liep het contract bij mijn laatste werkgever ten einde. Ik rook mijn kans. Al jaren had ik lol in schrijven. De gemeente waar ik op dat moment werkte, besteedde in die tijd weinig aandacht aan begrijpelijke taal en ik had ontzettende zin om dat te veranderen.

### Amper zestien en jongste matroos

Op zo'n moment ga je op zoek naar voorbeelden. Want ondernemen daar had ik geen ervaring mee. En mijn familie? Mijn vader was een creatieve, gedreven man die werkte als bouwkundig ambtenaar. Zijn vader: belastinginspecteur. De

vader van mijn moeder: zeeloods in de haven van Delfzijl. Een man van vaste gewoonten en ritmes, toch rook hij het meest naar avontuur. Amper zestien jaar was hij, toen hij als jongste matroos op een groot zeilschip zijn geboorteplaats Delfzijl verliet. Achteraf speet het zijn moeder dat ze hem had laten gaan. Hij was nog zo jong, moest snel volwassen worden. Twee jaar later kwam hij terug, een stille, evenwichtige jonge vent.

### De geur van zeewier, olie en slik

Ik trok veel met mijn opa op. Hij sprak weinig maar ik voelde zijn verhalen wanneer hij mij meenam op zijn dagelijkse wandeling langs de haven van Delfzijl. Daar rook het naar zeewier, olie en slik, een geur die bij opa hoorde. De haven was zijn domein. De grote vaart, zijn lange weken als loods op zee, zijn onderduiktijd, deze man zat vol avonturen. Vaak liepen we even naar zijn sloep die hij gebruikte om op paling te vissen. Als hij van de palingvangst terugkwam, mochten mijn zus en ik niet in zijn schuurtje komen. Pas later realiseerde ik me dat dit was omdat de palingen er

kronkelend in het zand aan hun einde kwamen. Eén keer nam hij ons mee in zijn sloepje naar de Eems. Daar nam hij een foto van ons. Twee kleine meisjes, tintelend van opwinding en plezier.

### Sinds ik als zelfstandige werk, leef ik intenser

Die foto heeft een ereplek in mijn huis. Avontuur doet leven, dat besef ik nu ik als zelfstandige zelf aan het roer sta. Sinds ik als zelfstandige werk, leef ik intenser. Ik ben gespecialiseerd in teksten over bouwen, milieu en duurzaam (sociaal) ondernemen, onderwerpen die me mijn hele leven al na aan het hart liggen. Ik probeer alle tekstsoorten uit, werk als webredacteur, verslaggever en interviewster.

### Klanten kiezen mij om wie ik ben en wat ik kan

Ik werk veel vanuit mijn eigen huis. Dit vind ik een groot voordeel, je krijgt minder prikkels dan wanneer je op een kantoor werkt. Hoewel ik dus minder vaak mensen spreek, voel ik me niet eenzaam. Als je interviews uitschrijft, ben je intensief met iemand bezig en met wat hij of zij te vertellen

DO'S

&

DON'TS

40

KIES OPDRACHTEN DIE AVONTUUR EN PLEZIER GEVEN

'ERVOOR GAAN' VERWARREN MET 'VOLHARDEN IN DWAASHEDEN'



heeft, dan heb je echt geen tijd om eenzaam te zijn. Bovendien werk ik altijd met mensen samen. Klanten kiezen mij om wie ik ben en wat ik kan, en ik kies mensen waarvoor ik graag werken wil. In dit vak ontmoet ik boeiende mensen. Vakmensen met prachtige verhalen over hun werk en ondernemers met grootse idealen, enkelen staan ook in 'Gewoon doen...!'.

### **Moeite met regelmaat? Ga mediteren!**

Helaas heb ik het gevoel voor ritme en vaste gewoonten niet van mijn opa geërfd, dat zit me wel eens in de weg nu ik veel vanuit huis werk. Ik heb de neiging te lang door te werken, maar daarmee verlies ik de inspiratie en bezieling die ik nodig heb! Alleen daarom al vind ik het fijn van tijd tot tijd te werken als interim redacteur. Toch weer in de kantoortuin, maar dat voelt anders dan vroeger. Vrij en onafhankelijker. Verder volg ik al jarenlang meditatieweekenden, die zijn onvergetelijk en brengen me terug bij mezelf.





Henk Merjenburgh  
Fotostudio Merjenburgh  
Keizerstraat 19-21, 3841AD Harderwijk  
tel. 0341-418869  
www.merjenburgh.nl  
info@merjenburgh.nl

# Het Moment, Pak het Nu!

## LUNCHEN

**G**ister zat ik met vriendin Carin een lekkere salade te verorberen, dat doen we eens in de zoveel maanden en gaat altijd geflankeerd door leuke en nuttige conversatie over wat ons drijft. Ze begon over een boek met 100 ondernemers die hun verhaal op papier zetten.

Echt iets voor jou zei ze, misschien is er nog een plekje over. Vanmorgen inderdaad een uitnodiging over de mail om ook mijn passie te delen met anderen.

Moet wel direct klaar, want het gaat over 2 werkdagen naar de drukker.

Als fotograaf probeer ik het in beelden te vertellen, maar dat is het niet de bedoeling, het wordt dus een avondje schrijven!

## FOTOGRAFIE

Tijdens werk als walrussentrainer eind jaren 70 op het Dolfinarium begon ik foto's van mijn dieren te maken, deze kwamen in de brochure en werd ik hun huisfotograaf. Volgde een schriftelijke opleiding, wilde na 8 jaar werken op dezelfde plek wat anders en begon na het halen het vakdiploma direct als fotograaf. Eerst als persfotograaf

voor veel regionale en landelijke bladen, dus heel veel fotograferen en daardoor leered ik creatief en snel te werken. Na 12 jaren met werkweken van gemiddeld 80 uur zei mijn meewerkende en vrijwel altijd gelijk hebbende levenspartner partner tot hier en niet verder, er is nog meer dan werken! De omslag naar reclamefotografie wordt gemaakt, minder uren en meer voldoening.

## WERK WORDT PASSIE

Naast werken nu meer tijd voor andere bezigheden, leuke dingen doen met de kinderen, experimentele muziek en een spirituele weg inslaan.

Een nieuwe wereld gaat voor ons open, vele cursussen en workshops op diverse spirituele gebieden hebben invloed op ons, prive en op het werk, er vind een integratie plaats. Nog meer genieten van de wereld om ons heen, constant bezig met het uitdenken van opnamen, mensen fotograferen gaat als in een creatieve flow, de techniek is er en de juiste kadering en lichtvoering gaan als vanzelf, maar wel steeds vernieuwend. Het mooie van fotografie is HET MOMENT, in dat

deel van de seconde gebeurt het, je bent bezig in het nu, gister en morgen zijn dan even niet meer. Voor iedereen dus aan te bevelen, het samen zijn met de camera of je amateur of prof bent, een spannende ontspanning...

## EN VERDER

Hoewel in de 2e helft van de 50 beland wordt het voornemen om nooit te stoppen met fotograferen steeds sterker, dat betekent intensief sporten om op een prettige manier fit te blijven en investeren in mediaontwikkelingen, want het digitale tijdperk heeft het vak totaal vernieuwd. Maar het werken voor en met mensen met passie is waar het om gaat, daar kun je niet genoeg tijd insteken. Ook wordt er steeds meer fotografisch gesponsord, er zijn zoveel nuttige maatschappelijke projecten waar nauwelijks budget is. Over een niet al te lange tijd hoop ik uitsluitend op deze manier bezig te zijn, lijkt me een mooie manier om verder te groeien, zinvol bezig zijn zonder een rekening te hoeven sturen.... Zover is het nu nog niet, voor mooie en eigenzinnige fotografie ben ik graag in de markt, voor ideële projecten ook, maar dan dus commercieel gezien met een andere instelling, kijk eens op [www.merjenburgh.nl](http://www.merjenburgh.nl)

DO'S

&

DON'TS

42

ONTMOET DE JUISTE GIDSEN OM  
JE TE BEGELEIDEN, MAAR GA JE  
EIGEN PAD

BLIJVEN HANGEN IN SITUATIES DIE  
GEEN GOED GEVOEL GEVEN



Piek Stor, dierentolk  
[www.piekstor.nl](http://www.piekstor.nl)  
<http://pratenmetvrijedieren.blogspot.com/>

# Luisteren als onderneming en de klant de waarde laten bepalen

**I**k heb een mooi vak. Het is relatief nieuw in Nederland (zo'n twintig jaar) maar tevens is het oeroud.

Ik kan dieren verstaan. Ik luister naar wat ze willen vertellen. Dit maken ze mij duidelijk door middel van woorden, beelden, gevoelens en/of lichaamservaringen. Die krijg ik binnen via een ander level dan waarop wij mensen dagelijks met elkaar communiceren. Deze informatie vertolk ik naar de eigenaar die daar meteen op kan reageren naar het dier. Zo ontstaat er een gesprek tussen dier en eigenaar en ben ik het doorgeefluik.

Iets nieuws op de markt brengen is niet altijd makkelijk. Een lange adem, geduld, (zelf)vertrouwen, doorzettingsvermogen, het doel voor ogen houden zijn bruikbare eigenschappen. Ik ben blij met de huidige mogelijkheden om mensen te bereiken en maak daar dan ook graag gebruik van: website, email, radio, televisie, weblog, internet als netwerk, internet als kennisoverdracht en een boek schrijven over diercommunicatie. Het meest krachtig zijn de per-

soonlijke ervaringen die mensen aan elkaar doorgeven en waar ze hun eigen netwerken bij inzetten.

Hoe kun je met iets dat bijna een missie is (het luisteren naar dieren en ze met respect en naar hun aard behandelen) nou inkomen creëren?

Vrijblijvend en gratis en voor niks werkt naar twee kanten toe niet. Bij mij moet er brood op de plank komen (liefst met glaasje wijn) en mensen willen graag iets terug doen als er een probleem opgelost wordt.

Eerst stelde ik zelf vast hoeveel ik voor een gesprek wilde. Maar: wie bepaalt eigenlijk wat mijn dienst waard is? De enige die dat kan bepalen is toch de klant? Daarom werk ik tegenwoordig met waardebeoordeling achteraf door de klant.

Ik ga uit van ieders eigen verantwoordelijkheid. Ik moet zorgen dat mijn dienst goed is. En het is de verantwoordelijkheid van de klant dat hij dat op waarde beloont. Ik ben niet bang dat ik tekort gedaan word. En mocht dat toch zo zijn: je krijgt terug wat je uitzendt dus diegene zal zelf ook tekort gedaan

worden en zichzelf zodoende bevestigen in tekorten.

Werkt dit nou echt?

Ja, dit werkt. Het enige dat tegen kan werken is ons denken. Wij zitten erg vast in ons hoofd. We staan bol van de oordelen, vooroordelen, bedenkingen en ja-maar'en. 'Vrijheid zit in je hoofd,' zei een zeehond tegen me.

Alle informatie die ik van dieren krijg en de waarde door de klant laten bepalen hebben mij vrijer gemaakt in mijn denken. En dat merk ik aan mijn klanten ook: bijna iedereen reageert zeer enthousiast.

*Boek: Diercommunicatie in de praktijk (wat wil uw dier u laten weten?) – Piek Stor  
 ISBN 978 90 77557 518 (via mij of de boekhandel te bestellen)*

**VERTROUWEN HEBBEN (IN JEZELF, DE ANDER, HET GEHEEL)**

**WAARDE LATEN BEPALEN DOOR DE KLANT**

**IEDER AAN HET WOORD, OOK DIEREN**

**JE LATEN ONTMOEDIGEN**

**GESPREKSPARTNERS UITSLUITEN**

**PRIJZEN DICHT-TIMMEREN**

**DO'S  
 &  
 DON'TS**



Robert Benninga: creator en schrijver van De HiT Experience  
benninga@mindpower.nl  
www.mindpower.nl

# HiT Your Own Home Run

**H**erken je deze observatie? Te veel mensen leven en werken vanuit 'HiT and RUN'.

Snel dingen doen, korte termijn visie, gehaast, hoog opportunistisch gehalte, 'wolven taal', niet genoeg en geen juiste focus, gebrek aan vertrouwen, acceptatie, moed en innerlijke rust. Dat gaat op termijn écht niet werken, en we weten het allemaal en velen rennen toch maar door.

## Banden kan je alleen verwisselen als je stil staat

Zonder benzine doet de auto het niet, iedereen snapt dat en stopt dus ook (noodgedwongen) om bij te tanken. Tijdje wachten met nieuwe olie verversen lukt nog wel en een paar duizend kilometer meer met de zelfde banden ook nog wel. Toch is regelmatig een Pitstop maken van het grootste belang als je buitengewone prestaties wilt neerzetten, wat we allemaal uiteindelijk willen: een buitengewoon goed, gezond, gelukkig en vervuld leven. Laten we in die context de

vijf woorden van 'HiT Your Own Home Run' samen doornemen.

## HiT: High Impact Time-Out.

Het leven, zowel privé als zakelijk is een Sport, een serieus spel, waarbij lekker trainen, een goede coach en op z'n tijd een Time-Out de kans op succes aanzienlijk verhogen.

Het lezen van deze pagina en dit boekwerk is ook een soort Time-In. Je bewustzijn gaat weer omhoog en waar het om gaat is dat je vervolgens concreet en heel praktisch actie neemt, want anders gebeurt er gewoon helemaal niets. Neem je job serieus en jezelf wat minder, en juist daarom neem 'dikke tijd' met jezelf, je dierbaren en je collegae om een gestructureerde High Impact Time-Out te doen en precies te weten 'waar je nou eigenlijk mee bezig bent', waarom en waartoe?

## Your: jouw kansen,

Jij bent de baas van jouw IK.com, je communiceert 24 uur per dag met jezelf, en vele uren met anderen. Weet waar je écht voor staat

en gaat. Maak bewuste keuzes. Ga voor Wereld Klasse. Het leven is te kort om er niet uit te halen wat er wel degelijk in zit. Jij zet het voorbeeld gedrag voor jezelf en anderen neer. En die anderen volgen dat overigens voor zo'n 65%. Dat betekent dus dat jij een 9 als ouderwets schoolcijfer moet neerzetten willen de anderen in je persoonlijke en professionele omgeving een 6 gaan scoren. Food for thought! Gewoon Doen dus! Jezelf zijn en actie nemen.

## Own: ownership, you own your own ship!

Als je je tanden niets poetst, dan stink je uit je bek! Als je mentaal in je hoofd en hart de zaken niet clean houdt, dan merk je dat niet zo direct als bij je tanden. Als je wel doet wat ik je hier expliciet en vooral impliciet suggereer, dan schiet de kwaliteit van je leven omhoog. Doe 'Het Verkeerslicht': nl stel je aantal keren per dag de vraag na meetings en bij feedback en evaluaties: waar ga ik mee stoppen (rood), waar ga ik mee door (oranje) en waar ga ik mee star-

## DO'S

**STEL JE HULP-VRAAG: WEES KWETSBAAR... DAT IS IJZERSTERK!**

**STOP JE EGO IN DE IJSKAST: STERKE PERSOONLIJKHEID JA... ZELFINGENOMENHEID NEE**

**STA OPEN OM TE LEREN: DOE 'HET VERKEERSLICHT': STOPPEN, DOORGAAN & STARTEN**



ten? Geloof geen woord van wat ik schrijf. Doe dit nou wel eens gewoon, en je komt in een opwaartse spiraal waar niets en niemand je meer uithaalt. 'Het Verkeerslicht' is één van de eenvoudige instrumenten uit De HiT Experience, ons doorbraak protocol om je eigen zaken sneller, beter, veiliger en prettiger op een rij te krijgen.

### **Home: ja 'Home Sweet Home'**

In welk letterlijke en figuurlijke Thuis wil jij leven en zijn? Waar ligt jouw Passie? Krijg je missie, visie en doelen scherp, breek door je blokkades heen door ze te accepteren, je kwetsbaar op te stellen, je ego in de ijskast te zetten, goede vragen aan je zelf en anderen te stellen, goed naar de antwoorden te luisteren en actie te nemen. En realiseer je dat je jouw droom het snelst samen kan realiseren. Laat je vooral assisteren door prima mensen om je heen die je graag helpen, als je er oprecht om vraagt!

### **Run: To Run is Fun!**

Er lekker stevig tegenaan gaan is heerlijk. Met minder moeite meer bereiken betekent dus zeker niet stil zitten of zo, dat is trouwens helemaal niet wat we willen, los van af en toe heerlijk vakantie houden, relaxen en een belangrijk stuk reflectie. Je droom volgen, weten wat je wilt en met hart en ziel daarvoor gaan is wat de voldoening brengt die iedereen zoekt en zeker zal vinden. Tenminste als je in gezonde competitie (komt van 'com' & 'pedere': samen lopen) en concurrentie (samen hard lopen) met jezelf en anderen de HiT en Home Run wilt scoren die voor je klaar ligt. Dus 'get your butt in gear' en maak je leven het meesterwerk dat je verdient.



**LEVEN EN WERKEN VANUIT  
'RATIONEEL MOETEN' I.P.V.  
'EMOTIONEEL WILLEN'**

**DOE NIET ZO INTERESSANT...  
WEES ÉCHT GEÏNTERESSEERD**

**NIET VERTELLEN...  
VRAGEN STELLEN**

**DON'TS**





020 - 695 57 61

[www.tenhaveenpartners.nl](http://www.tenhaveenpartners.nl)

[info@tenhaveenpartners.nl](mailto:info@tenhaveenpartners.nl)

**M**ensen willen schitteren in hun leven, in hun werk. Voor leidinggevendenden is het belangrijk dat hun medewerkers tot hun recht kunnen komen. Bezielde medewerkers voelen zich verbonden en nemen verantwoordelijkheid voor het gezond functioneren van zichzelf en de organisatie. Dit persoonlijk leiderschap maakt een organisatie duurzaam en vitaal. Een bezielde organisatie vraagt om leiders die weten te verbinden; die in staat zijn een visie te formuleren, het voortouw te nemen en het persoonlijk leiderschap van de medewerkers te stimuleren. De Interim-managers van TIM tonen deze vorm van leiderschap.

TIM is een nieuw bedrijf voor Interim-management Plus; vernieuwend, resultaatgericht en duurzaam. Het behalen van resultaten binnen de opdracht, gaat bij ons altijd hand in hand met aandacht voor de effecten op de langere termijn. Wij kijken naar de gevolgen van beslissingen op mens, organisatie en omgeving. Wij willen verschil maken. En niet alleen voor de duur van onze aanwezigheid.

## STARTPUNT

Wij gaan uit van de mogelijkheden

van de organisatie en proberen deze potentie verder te versterken en te ontwikkelen. TIM kijkt bij het in kaart brengen en uitvoeren van de opdracht naar het geheel: taken, verantwoordelijkheden, structuren, procedures, mensen en cultuur. Vanaf de start van de opdracht kijken wij naar de manier waarop de gewenste veranderingen voor de lange termijn geborgd kunnen worden.

## WERKWIJZE

Onze ervaring is dat in vraagstukken waarvoor een Interim-manager wordt gezocht, vaak een (al dan niet verborgen) veranderkundig component zit. Daarom zijn vanuit TIM twee deskundigen betrokken bij de uitvoering van de opdracht: een adviseur gericht op veranderingskundige aspecten en de Interim-manager. Zij brengen samen het vraagstuk in kaart. De veranderkundige treedt daarbij op als onderzoeker en adviseur. Daarna blijft de veranderkundige meer op de achtergrond; als sparring partner voor opdrachtgever en interim-manager. Zo zorgen wij voor een continue frisse blik met aandacht voor de langere termijn. Na vertrek van de Interim-manager kan de veranderkundige een rol spelen

bij de borging van de resultaten. Ieder traject is uniek. De daadwerkelijke werkwijze wordt dan ook in overleg met onze opdrachtgever vastgelegd.

## OPDRACHTGEVERS

De opdrachtgevers van TIM voelen zich aangesproken door onze uitgangspunten, waarin oog voor het geheel en borging van de resultaten een belangrijke rol spelen. Onze opdrachtgever wil leren van het verleden en vraagt van ons een heldere en kritische analyse. De opdrachtgever wil daarbij ook kijken naar zijn eigen rol. Hij wil betrokken zijn bij de opdracht. Onze opdrachtgever ziet de 'interim-oplossing' als een mogelijkheid om zijn organisatie structureel te verbeteren.

## INTERIM-MANAGEMENT PLUS

Wij werken met Interim-managers die resultaatgericht zijn en die de resultaten op korte termijn verbinden met de resultaten op lange termijn. Zij staan voor een balans tussen mens, organisatie en omgeving. Zij kunnen medewerkers laten schitteren...

Nieuwsgierig geworden? Wij maken graag een afspraak voor een goed gesprek

*Hafina Gerritse, Ronald Sietsma,  
Peter van der Vliet*



# 'Met geld koop je alles, behalve betekenis'

**S**andra Langen:  
'Of het nu over sparen, beleggen, lenen of verzekeren gaat, in werkelijkheid gaat het nooit alleen om het geld. We zijn allemaal op zoek naar geluk. Met geld kan je een bed kopen, maar geen slaap. Medicijnen, maar geen gezondheid. Boeken, maar geen intelligentie. Daarom vraag ik onze klanten altijd eerst wat ze echt in het leven voor ogen hebben. Geld zie ik als niet meer dan een middel om de belangrijkste doelstellingen in het leven te realiseren', aldus Sandra Langen, directeur van Langen & Partners te Nijmegen.

Sandra Langen is recentelijk afgestudeerd als Registered Life Planner. 'Life planning is financiële planning van je diepste levenswensen. Met meer dan 15 jaar ervaring in de accountancy weet ik als geen ander hoe ook ondernemers, vrije beroepers en hoger opgeleide professionals kunnen worstelen met financiële vraagstukken. De aankoop van een huis, het regelen van de hypotheek of het pensioen, het invullen van de belastingaangifte ... je kunt alles tot in de puntjes hebben geregeld, maar als je niet

weet waarvoor je het doet, dan mist er een belangrijk stukje van de puzzel. "Wat betekent kwaliteit van leven voor jou?" is in essentie de belangrijkste vraag die ik tijdens een adviesgesprek kan stellen. Wij willen dat het geld de mens dient, niet andersom.

Ik ervaar duidelijk dat steeds meer van onze klanten open staan voor een gesprek over de dingen in het leven die er echt toe doen. Steeds meer mensen kennen door de financiële crisis het gevoel van even niet meer te kunnen pinnen of de zorgen om financiële tekorten in het huishoudboekje. Toch blijkt geld nog steeds een behoorlijk taboe. Ik geniet ervan om mensen te helpen rust, tevredenheid en geluk te laten ervaren in de omgang met financiële vraagstukken', aldus Sandra Langen die vanuit het statige pand aan de Oranjesingel met een team van negen mensen gedreven werkt aan een totaal concept van financiële dienstverlening.

**OM JE MANIER VAN DENKEN TE VERANDEREN EN SUCCES TE HEBBEN,  
IS HET NODIG OM JE GEDACHTEN NIET TE RICHTEN OP WAT VERKEERD IS,  
MAAR OP WAT JE INTENTIE IS.  
WAT WIL JE BEREIKEN? WAT IS JE DROOM? WAT IS JE LEVENSVISIE?**

**DO'S**



Sander Hoeken  
Infocaster  
sander@infocaster.net

# Volledig gebruik van internet kan toekomstige DSBacles voorkomen...

**W**at heeft internet nu eigenlijk veranderd, vroeg ik me recentelijk af. In principe is internet niets meer dan technologie die het mogelijk maakt informatie gemakkelijker, sneller en goedkoper te transporteren. Dit komt neer op twee simpele veranderingen:

Internet heeft de kosten per informatietransactie tot nul gereduceerd.

Internet heeft de snelheid van communicatie (haast ongeacht de bandbreedte) naar real-time gebracht.

Deze twee grote veranderingen zijn niet toevallig samengekomen in een tijd die we als internet adepten graag Web 2.0 noemen. Zonder deze twee wetmatigheden was het Esmee Denters niet gelukt om zelf een miljoenenpubliek te bereiken, hadden we geen gratis Skype telefonie en was online video "Youtube stijl" nu nog onbetaalbaar.

Het moderne internet is daarmee de supergeleider onder de communicatiemiddelen. Frictieloze communicatie met bijzondere karaktereigenschappen die anders zijn dan elke voorgaande technologie. Bedrijven veranderen minder snel

dan de maatschappelijke ontwikkeling en realiseren zich in de meeste gevallen de impact van deze nieuwe spelregels nog niet. Spelregels die er voor zorgen dat oude zekerheden, verworven posities en structuren niet meer de relevantie van slechts enkele jaren geleden hebben. Bedrijven en overheden realiseren zich slechts gedeeltelijk (vaker als het om kosten gaat, zelden wanneer het nieuwe mogelijkheden betreft) dat hun rol en positie door deze spelregels permanent anders zijn geworden.

Hoe zeer deze veranderingen aan organisaties voorbij gaan is goed te zien bij een instantie als de AFM en de rol die zij nu nog in neemt. De AFM controleert de financiële sector omdat wij (de klanten gemeenschappelijk) dit niet zouden kunnen. In een wereld waarbij er nog gerekend wordt met kosten per informatietransactie, is het niet haalbaar om miljoenen Nederlanders altijd op de hoogte te houden van de positie waarin een bank zich nu bevindt. De markt had dus behoefte aan een toezichthouder die slechts als enige geïnformeerd hoeft te worden en daarmee kostenefficiënt de markt kan bescher-

men voor ellende.

Maar kan de AFM dit wel? Met mijn beperkte en vast en zeker onvolledige blik zeg ik stellig... NEE. De AFM is absoluut geen Autoriteit meer op Financiële Markten. In het geval van de DSB waren ze absoluut niet in staat snel en goed antwoord te geven op vragen en onzekerheid uit de markt. Bij ICE-SAVE konden ze niets melden en de grote hoeveelheid belastinggelden die al naar falende dekkingsgraden bij "systeembanken" is gegaan getuigt zeker niet van goed en volledig toezicht.

Complexiteit van financiële producten en markten zou onder meer de reden zijn van de problemen bij de banken en de AFM heeft maar een beperkte mankracht voor goede volledige controle. Hierdoor hadden de banken vrij spel om onder de neus van de toezichthouder posities in te nemen die achteraf onverantwoord bleken. Uiteindelijk kwam daardoor het volledige systeem onder druk te staan. En let op.... de net aangekondigde verscherpte regels gaan hier geen verandering in brengen, deze gaan alleen de kosten voor het controleren van instellingen verhogen...

**DO'S**  
&  
**DON'TS**

**KILL YOUR DARLINGS...**

**ZOALS VROEGER, ALS KIND,  
GEKKE BEKKEN VOOR DE SPIEGEL  
TREKKEN...**

**DENKEN DAT JE INKOMSTEN VAN  
VANDAAG MORGEN OOK NOG  
ZEKER ZIJN...**

.....

een rekening die uiteindelijk de  
gemeenschap zal betalen.  
Zouden nu de nieuwe spelregels  
van internet verschil maken in de  
rol van de AFM bij het controle-  
ren van banken? Met miljoenen  
mensen hebben we zoveel collec-  
tieve intelligentie dat we, als we  
toegang tot de data zouden krijgen,  
er ook zinnige zaken over kunnen  
roepen. Want als de kosten om  
deze mensen te informeren niet  
variabel zijn, dan heeft in principe  
iedereen toegang tot gegevens en  
is er real-time informatie beschik-  
baar om een gefundeerde mening  
te vormen.

Binnen online discussies op fora en  
op goede sites, is de realiteit altijd  
een goed weerwoord tegen onge-  
fundeerde onzin. Online discussies  
waar ongefundeerde stellingen  
worden ingenomen, corrigeren  
zich bij voldoende kritische massa  
en juist publiek vrijwel direct.  
Maar toen er in de markt verschil-  
lende geluiden over een tanend  
DSB hardnekkiger en hardnekkiger  
werden... had niemand toegang tot  
real-time betrouwbare informatie.  
Meneer Lakeman kon roepen wat  
hij wilde, zonder dat iemand de  
gegevens kon checken. De collec-

tieve intelligentie was niet in staat  
haar werk goed en volledig te doen,  
door het ontbreken van de juiste  
informatie.

Sterker nog, als wij dagelijks in-  
zicht kregen in het reilen en zeilen  
van onze banken, zou de DSB  
waarschijnlijk niet eens in staat  
zijn geweest een dergelijke posi-  
tie op te bouwen. Wij zouden als  
klanten met deze kennis (zeker als  
we ook het deposito garantiestel-  
sel af zouden schaffen) absoluut  
geen geld naar een onstabiele bank  
brengen. De Rabobank roept mooi  
dat ze triple A zijn, maar alleen  
een kredietbeoordelaar en de AFM  
kunnen mij hier iets over vertellen.  
Onze collectieve intelligentie is in  
een frictieloos communicatiesys-  
teem ongenaakbaar in staat om  
juist hier de huidige (dure) rollen  
van deze instanties over te nemen.  
Is hiermee de rol van de AFM over-  
bodig... nee! Zij moet er op toezien  
dat de posities die een financiële  
instelling op haar site real-time  
meldt, overeenkomen met de  
werkelijke balans van een bank en  
dat alle banken dit op een eendui-  
dige manier doen. Hierop moet de  
markt kunnen vertrouwen en de  
AFM nieuwe stijl hoort deze geve-

rifieerde transparantie te bieden  
als toezichthouder. De controle en  
beoordeling laten we over aan de  
markt, waar zeker weten binnen  
vier weken de Independers van  
deze wereld dagelijks bankometers  
publiceren en columns produceren  
/ publiceren met in begrijpelijke  
taal uitgelegde analyses over de  
zekerheid van "uw" financiële  
instelling. Dit ook nog helemaal  
zonder de kosten van honderden  
duurbetaalde experts, die in dienst  
van de huidige AFM, achterhaalde  
visies in hun rapporten schrijven.

Dit verhaaltje vertel ik om je eens  
kritisch te laten denken over je  
positie in de internet-samenleving.  
Wie ben ik?... Ik ben Sander Hoe-  
ken, oprichter van InfoCaster en ik  
vind het geweldig om organisaties  
te helpen die daadwerkelijk willen  
nadenken over verandering van  
hun mensen, klanten, producten  
en een verworven positie in de  
markt.



Marcella Bos  
Bos Matchworks BV  
www.bosmatchworks.nl

# Stilstaan bij wat jou beweegt

## Werken aan de P van People

**D**e wereld waarin wij leven heeft haast. Haast om de crisis te boven te komen, om het vertrouwen terug te winnen en de balans te herstellen. Duurzaamheid heeft een plaats veroverd in de gesprekken rond de keukentafel en in de boardrooms en dat is terecht. Een harmonieuze verhouding tussen People Planet & Profit is voorwaarde voor ons voortbestaan en dat van de planeet waarop wij samenleven. De zorgeloze toekomst die wij nastreven voor onszelf en voor de toekomstige generaties is allerminst vanzelfsprekend. De disbalans tussen People Planet & Profit schreeuwt om aandacht en herstel. Om initiatieven in ons privéleven en in alle grotere verbanden waarin wij samenleven en samenwerken. Waar te beginnen?

In mijn onderneming Bos Matchworks staat de P van People centraal, en ligt de focus op de (duurzame) ontwikkeling van mensen. Immers hoe kunnen we ons op een verantwoorde manier verhouden tot onze omgeving, wanneer we onszelf niet kennen? De programma's van Bos Matchworks dragen bij aan de persoonlijke ontwikkeling van mensen, de teamontwik-

keling, de professionele ontwikkeling of de ontwikkeling van relaties tussen mensen. Voor mij vindt hier de prachtige ontmoeting plaats van zingeving, bezieling en ondernemerschap! Van mijn passie voor beleving en daaruit voortvloeiend het ontwerpen en faciliteren van betekenisvolle belevenissen heb ik sinds de nieuwe eeuw mijn werk gemaakt. Die belevenissen kunnen op allerlei manieren vorm krijgen. In trainingen, inspiratiedagen, events, meetings, workshops etc. De manier waarop ik daar creatief en organisatorisch invulling aan geef is gebaseerd op het volgen van mijn passie, het inzetten van mijn kwaliteiten, mijn eigen weg durven gaan en mensen centraal stellen. Gekoppeld aan intuïtie, vertrouwen, durven samenwerken en delen. In dit tijdschrift vertel ik graag iets meer over één van onze programma's: Schatgraven.

In een open houding naar een wereld vol mogelijkheden komen er veel mooie mensen op mijn pad. In de vorige winter vielen tal van ontmoetingen en belevenissen samen. Het leidde tot het plan om een kwalitatief topprogramma voor

persoonlijke ontwikkeling te ontwerpen. Deze keer geen retraite in afzondering en back to basic setting maar begeleid en in passende overvloed. Niet beknibbelen op tijd en kwaliteit, noch van programmering, noch van entourage. Het was de hernieuwde ontmoeting met Magda Veenendaal waardoor het plan tot leven kwam. Magda, die na een carrière bij Unilever diverse eindverantwoordelijke posities bekleedde bij toonaangevende bedrijven, maakte mij attent op de behoefte aan zo'n programma en daagde mij uit. Voor de belevingsgerichte component kon ik op mijzelf vertrouwen. Voor de topkwaliteit in de programmering zocht ik de samenwerking met JanPieter van Lieshout, met wie ik al eerder had samengewerkt. In het programma wilde ik zijn instrument de Dancescan en zijn bijzondere talenten als gids en coach maximaal tot zijn recht te laten komen. Uit onze samenwerking ontstond het programma Schatgraven. Onderdelen uit het programma zijn gebaseerd op wijsheden en rituelen uit andere tijden en culturen. Tegelijkertijd bepalen ze ons bij het hier en nu en onze innerlijke schatten. Dat geldt

### DO'S

**VERTROUW OP JE  
INTUÏTIE, ERVA-  
RING EN INNER-  
LIJKE ZEKERHEID**

**NEEM DE RUIMTE OM SYN-  
CHRONISITEIT TE ERVAREN**

**STA REGELMATIG STIL BIJ WAT  
JOU BEWEEGT, WEES GEPASSIO-  
NEERD, TROUW AAN JEZELF EN  
STIMULEER SAMENWERKING**





voor mijzelf net zo hard als voor de deelnemers. Ook ik roep na afloop dat ik het voor geen goud had willen missen, dat het een verrijking van mijn leven is en een prachtige manier is om tot jezelf te komen. Dat het me energie geeft om vol in het leven te staan er uit te halen wat erin zit en dit te delen met de wereld.

De Westerse wereld van de 21e eeuw daagt ons uit tot steeds verdere verdieping. Vaak levert ons dagelijks leven voldoende stof en gelegenheid tot zelfreflectie. Soms hebben we er behoefte aan om die verdieping specifiek op te zoeken. Schatgraven biedt die gelegenheid. Schatgraven is een belevenis, verpakt in een driedaags programma met een bijzonder hoge intensiteit en kwaliteit. Het ontdekken en integreren van jouw schat zal zich vertalen in zelfkennis, zelfvertrouwen en zelfrespect. Het geeft richting in je leven waardoor je congruent gericht handelt en solide overkomt. Het is goed samenleven én goed zakendoen met mensen die weten wat ze te bieden hebben en dat levenslustig in de wereld zetten. Verscholen tussen de bossen en

heuvels van de Belgische Voerstreek is Château Altembrouck een oase van rust en ruimte, met de monumentale sfeer en stijl die horen bij een 18e eeuwse kasteel. Het landgoed is een unieke locatie en vormt een zintuigenstrelend en inspirerend decor van Schatgraven. Een poule van samenwerkende ondernemende professionals staat ten dienste van de deelnemers en hun proces. Het is een essentieel onderdeel van het geheim achter het succes. Passie en kwaliteit herkennen, bruggen bouwen tussen disciplines, een team formeren, vertrouwen geven en in synchroniteit geloven. De contractpartners behoren tot de besten in hun specialisme. Het inspireert en geeft energie om samen te werken met Wim Claessen, Petra van Gestel en de crew van Altembrouck, met JanPieter van Lieshout van Sensedance, met Michel van Steen en Suzanne Klabbers van Touch2, met Astrid van Leeuwen van KhunMai, met Marijke Essenboom en Heidi Sinke van Werkhouding Bewust en met Dorien van Vlijmen van Mescolanza. In Schatgraven komen hun talent en topkwaliteit maximaal tot hun recht.  $1 + 1 = 3$ .

Schatgraven is een initiatief zonder winst oogmerk. De deelnemende professionals declareren een commercieel tarief en de fee van de tien tot twaalf deelnemers dekt de kosten. Het is voor mij een voorbeeld van integraal ondernemen. Op zeer kleine schaal, maar met een grote afglans. In coöperatie met de deelnemers samenwerken aan de P van People. Door de complexe constructie en intensiteit kan ik Schatgraven maximaal 4 keer per jaar organiseren. 48 deelnemers dus, dat maakt het nog eens extra exclusief. Een programma als Schatgraven is stilstaan bij wat jou beweegt. Het is tegelijkertijd een investering in tijd en geld en een prachtig geschenk aan jezelf. Het geeft je meer zelfkennis, zelfvertrouwen en zelfrespect en inzicht in relationele verbanden. Het leert je hoe jij in balans kunt zijn en tegelijkertijd jouw schatten en overvloed kunt delen. Het voelt rijk om daar een bijdrage aan te mogen leveren.

**VERWACHT NIET DAT JE JOUW VERHOUDING TOT PEOPLE PLANET & PROFIT WERKELIJK HELDER KRIJGT, ZONDER JEZELF TE KENNEN**

**VERSTOP JE TALENTEN EN SCHAT-TEN NIET, MAAR ZET ZE IN EN DEEL UIT VAN JOUW OVERVLOED AAN DE WERELD**

**LOOP NIET WEG VOOR EEN MOOIE DROOM, KANS OF UITDAGING, OMDAT JE BANG BENT VOOR COMMENTAAR VAN JE OMGEVING**

**DON'TS**



# Topsport is ondernemen, ondernemen is topsport

**M**et veel plezier ben ik nu een jaar of acht actief als ondernemer. Althans dat dacht ik. Feitelijk klopt dit ook. Want zo lang sta ik, als de talentenacademie, al ingeschreven bij de KVK, betaal ik omzetbelasting en heb ik van al die jaren een jaarrekening. Maar naar alle eerlijkheid moet ik bekennen dat ik dit vak nog steeds aan het ontdekken ben en dat ik ieder jaar (eigenlijk iedere dag) weer geconfronteerd word met het feit dat ik vooral ondernemend ben. Dit is toch nog net iets anders dan ondernemen an sich. Ik heb er namelijk niet voor gestudeerd. Ik heb niet op de Hogeschool voor Ondernemen gezeten en ben niet afgestudeerd aan de Universiteit voor Ondernemerschap. Ik ben het aan het leren, in de praktijk, met mijn poten in de klei. Heerlijk, want dat is mijn manier van leren. Ik kan hier mijn creativiteit in kwijt, ik mag de uren erin steken die ik zelf wil, ik ben betrokken bij mijn vak en heb commitment naar mijn klanten. Ik kan meedenken, ik ontwikkel nieuwe trainingen en stippel mijn route richting de toekomst zelf uit.

Waar wil ik heen, wat wil ik bereiken, hoe ga ik dit doen, wie heb ik daar voor nodig en ga zo maar door. Begonnen vanuit het welbekende zolderkamertje en nu een kantoor met meerdere collega's. Ik heb er lol in en ik beleef er plezier aan. Ondanks alle onzekerheden, de druk op omzet, de mondjes die gevuld moeten worden. Ja dit is wat ik wil, ondernemen! En ik hoop dat iedereen dat zou willen. Niet eens zozeer ondernemer zijn, maar wel ondernemend zijn. Niet zo zeer dat je alle facetten van het ondernemen hoeft te beheersen, maar meer de attitude die van een ondernemer verwacht wordt. Je hoeft niet ingeschreven te staan bij de KVK of een BTW nummer te hebben om te ondernemen. Ook als je voor een baas werkt kun je ook ondernemen. Het gaat er om dat je je doelen kent, dat je je passie in je werk kwijt kunt, dat je de regie over je eigen ontwikkeling hebt, dat hard werken leuk is en dat je liefde voor je vak en klanten hebt. Dat gun je toch iedereen? Vanuit de talentenacademie begeleiden we ambitieuze mensen

bij het bereiken van hun doelen. Dit doen we in diverse branches, het blijkt gelukkig dat ambitieuze mensen overal te vinden zijn. Zo ook in de topsport. Ik heb het genoeg om onder meer een aantal topsporters te begeleiden op het mentale gebied. We coachen en begeleiden ze om hun ambities waar te maken. Op dit moment zijn de routes naar de Olympische Spelen van Londen 2012 en de winterspelen van Sotsjje 2014 gepland. Er zijn zelfs sporters die met ons spreken over de spelen van 2016 in Rio de Janeiro. Het leuke van deze ambitieuze, vaak jonge, groep is dat ze meer dan ondernemend moeten zijn om de absolute top te halen. Het gaat er om dat ze het maximale uit hun talent weten te halen. Een unieke combinatie van fysieke kwaliteiten, zelfvertrouwen, persoonlijke groei en doorzettingsvermogen. Alles moet kloppen, iedere dag draagt werkelijk bij aan het resultaat, de discipline is niet weg te denken en ..... de doelen zijn helder, meer dan helder. En daar gaat het om. Naar mijn mening is het ontbreken van doelen één van de

ZORG VOOR HELDERE DOELEN,  
VERTROUW OP JEZELF, ONTWIK-  
KEL JE ZELF EN HEB ER LOL IN

LAAT JE NIET BELEMMEREN, WEES  
NIET LAF EN LAAT JE INTUÏTIE NIET  
LOS



grootste veroorzakers van stagnatie. Door een gebrek aan heldere doelen is er geen helder proces, geen duidelijke route en krijg je het gevoel dat je achter de feiten aan rent. Gezond presteren begint voor mij dan ook met het helder hebben van je doelen. Uiteraard komt er veel meer bij kijken om de absolute top te halen. Zelfvertrouwen is van essentieel belang, erkenning geeft de nodige energie, plezier mag niet ontbreken en een veilige omgeving helpt enorm. Maar om structureel goed te presteren, om niet per ongeluk de top te bereiken, zul je je doelen meer dan scherp moeten hebben. Het is verbazingwekkend en vooral mooi om te zien hoe een jongen van 22 jaar precies weet wat hij wil bereiken, weet waar de belemmeringen zitten en wat hij nog moet verbeteren aan zijn zwaktes om te 'scoren' over 5 jaar. En vooral dat hij er naar gaat handelen. Pak de regie en bepaal je eigen route naar succes! Daar zijn onze topsporters goed in, daarom worden ze wereldkampioen en daar ligt dan ook de parallel met succesvolle ondernemers. Je kunt het niet permitteren om even stil te

gaan zitten, om niet te leren van je gemaakte keuzes en om je toekomst niet voor je te zien. Voor mij is het allemaal een prettige confrontatie, waar ik zelf veel van leer. Soms even slikken en dan weer gas er op. Ik vind het leuk om iedere dag weer om te gaan met de omstandigheden en er iedere dag weer het beste er uit te halen. Doordat ik groei, groeit mijn onderneming. Dat maakt ondernemen leuk en dat is de reden waarom ik het graag doe. En uiteraard is er nog een goede reden waarom ik ondernemer ben geworden. Het draait immers om talent en die ontbrak in de sport.





Nathalie Geerts  
Brugsteen 6, 4815 PL Breda  
Postbus 2012, 5260 CA Vught  
T: 073-6560698  
M: info@stylingconcepten.nl  
W: www.stylingconcepten.nl

## Passie & een snufje lef!

**I**k had een leuke baan bij een groot bedrijf waar ik oneindig veel mogelijkheden zag. Alles in me borrelde om er mee aan de slag te gaan. Toen ik door de logge structuur en de haantjescultuur niet de mogelijkheid kreeg te doen wat ik heel graag wilde voelde ik mij als een vlinder in de cocon. Ik werd steeds onrustiger en ongelukkiger. Barstte van de creativiteit en de passie! Als jullie het dan niet willen zien dan doe ik het wel zelf! besloot ik op een gegeven moment. Ik was tegelijk verbaasd over en trots op mijn vastberadenheid. Ik heb de stoute pumps aangetrokken en mijn hart gevolgd. Met opgeheven hoofd, een ferme glimlach & knikkende knietjes!

Ik voelde instinctief dat het geluk aan mijn zijde was. Ik had de juiste beslissing genomen. Dat innerlijk weten geeft me de kracht om door te zetten. De een na de andere opdracht volgde en het leek wel als vanzelf te gaan. Vanaf het begin heb ik wel een zakelijk partner aan mijn zijde gewenst. Een complementair iemand om mee te sparren, te delen en te groeien. Omdat ik heilig geloof in de kosmische wet van de aantrekkingskracht heb ik dat alleen in stilte gewenst. Vol vertrouwen dat de juiste persoon vanzelf op mijn pad zou komen als de tijd daarvoor rijp zou zijn. En zo gebeurde het dat ik

Patricia tegen kwam. Gezamenlijk brachten we diverse opdrachten tot een goed einde. De klik was er direct. De rolverdeling geschiedde heel natuurlijk, leek als vanzelf te ontstaan. Dan weet je dat het goed zit. Per 1 januari 2009 hebben we onze afzonderlijke bureaus samengevoegd onder de naam Van Geerds Stylingconcepten.

Al zolang ik mij kan herinneren wil ik de wereld graag een beetje mooier maken. Een beetje beter maken. Nu doen we dat letterlijk door het creëren van een sfeervolle omgeving waarin je op je gemak bent. Een plek waar je rust en balans vindt. Onze filosofie: Wie zich prettig voelt kan beter presteren!

Wij beschikken over een uitzonderlijk goed inlevingsvermogen. We nemen uitgebreid de tijd om onze opdrachtgevers te leren kennen en de wensen en gewoonten in kaart te brengen. We kijken verder en nemen ook niet voor de hand liggende feiten in ogenschouw. In onze stijlvolle intuïtieve ontwerpen staan sfeer, balans & een snufje lef centraal. Onze persoonlijke benadering draagt bij aan de uiteindelijke sfeer. Een interieur straalt iets uit over een woning, winkel of bedrijf. Wat wil men dat het communiceert?

De kracht van een uitgebalanceerd totaalconcept, is dat karakter en

identiteit tot uiting worden gebracht. Daarnaast gebruiken we in ontwerpen vaak mooie en pakkende quotes en oneliners. Omdat ik daar persoonlijk al veel aan gehad heb. Soms dragen ze bij tot inzicht. Mede door columns te schrijven waarin ik mijn ervaringen deel hoop ik ook anderen te kunnen inspireren.

We maken gebruik van mooie en eerlijke materialen. Vervaardigd door bedrijven die ook op een verantwoorde manier ondernemen. Bedrijven met passie en een ziel. Zo zorgen we ervoor dat niet alleen het plaatje klopt maar ook het gevoel. We doen meer dan er van ons verwacht wordt. Dat zie je in het eindresultaat. Daar zijn we trots op. Bovendien zijn we door onze positieve, initiatiefrijke & gepassioneerde karakters gewoon heel leuk om mee te werken...

Wat heb ik nog een hoop te leren! En wat heb ik veel geleerd door mijn eigen weg te gaan! Die kennis is van onschatbare waarde. Alle ervaringen die ik inmiddels heb opgedaan had ik voor geen goud willen missen. Ik geniet van de vrijheid. Van de mogelijkheid mijn eigen beslissingen te nemen. Een ziel heeft een natuurlijke honger naar groei, leren en delen. Als je bruist van de passie dan kan je niet anders dan... Gewoon...Doen!

We zijn nog lang niet waar we wezen willen maar exact waar we horen te zijn.

DO'S  
&  
DON'TS

LUISTER NAAR  
JE BUIK!

TEGEN JE  
GEVOEL IN  
HANDELEN

LAAT JE ZIEN, DEEL JE  
ERVARINGEN

TWIJFELEN AAN JEZELF

GUN IEDER ZIJN DEEL

IN ZEE GAAN MET IEMAND WAAR-  
BIJ DE KLIK ONTBREEKT



## Nieuwe ronde, nieuwe kansen

**B**ij dezen stel ik mij aan u, geachte lezer, voor. Mijn naam is Thecla Molijn; ik ben geboren in 1954 en heb een afwisselende carrièrepad gevolgd. Ik was lerares op middelbare scholen voor het vak Klassieke Talen. Vervolgens heb ik met een soort van sabbatical Nieuw Grieks en Italiaans gestudeerd in Amsterdam en ben daarna opleidingsadviseur geworden voor Justitie, waar ik opleidingen verzorgde voor het personeel in gevangenissen, tbs-klinieken en jeugdinstellingen. In de baan daarna was ik secretaris bij een toezichthoudende en adviserende raad ten behoeve van de minister van Justitie. Tenslotte ben ik tot februari 2009 beleidsmedewerker geweest bij het gevangeniswezen bij het ministerie van Justitie

Na een aantal jaren geleden een opleiding tot loopbaanadviseur te hebben gevolgd –een al lang bestaande wens– heb ik in februari 2009 de sprong in het diepe gemaakt en ben mij fulltime gaan wijden aan het loopbaanvak en in het bijzonder aan de variant ervan, t.w. het begeleiden van leerlingen en studenten bij profiel- en studiekeuze. Ik begeleid deze jongeren, wanneer zij niet goed weten wat zij willen (studerden?) of een studiekeuze hebben gemaakt die niet goed is uitpakkt: (weer) een studie? En wat voor studie dan? Of liever eerst reizen of werken?

Wat past nu een leerling of student in de levensfase waarin hij zit?

Inmiddels ben ik een aantal maanden verder en is er een divers aanbod van vragen langsgelopen: zo ben ik op dit moment jobcoach, freelancer re-integratietrajecten, loopbaanadviseur en studiekeuzebegeleider. In deze fase van het opbouwen van een bedrijf, kan men niet te kieskeurig zijn!

Mijn uitgangspunt bij al deze activiteiten is dat de cliënt en ik werken aan een route van loopbaan of studiekeuze, waarin we zoeken naar “hoe kan de cliënt het best tot zijn recht komen en hoe kunnen we eruit halen wat erin zit”. Talenten, interesses, wensen, passies en capaciteiten staan centraal in het zoekproces naar nieuwe ambities, nieuw werk, een studie.

Bij het inslaan van nieuwe wegen is het voor de cliënt belangrijk te reflecteren op opgedane ervaringen in beroep of in de schoolcarrière, op zijn eigen gevoel daarover en hoe er (nieuwe) perspectieven gecreëerd kunnen worden. Gezamenlijk ontwarren cliënt en adviseur draad voor draad de kluiten van gedachten, wensen, vragen, onzekerheden en ook ambities! Tot dit allemaal leidt tot een overtuigende keuze, de juiste plek voor de cliënt in de levensfase waarin hij verkeert. Ik vind het van groot belang, dat een

keuze niet ervaren hoeft te worden als iets voor de eeuwigheid. Het kan en mag natuurlijk, en dat kan heel zinnig en prettig zijn, maar het hoeft niet! Zie mijn eigen curriculum! Er kan altijd opnieuw een oriëntatie plaatsvinden op grond van een wens tot een nieuw perspectief in het werk of bij de studie, bij ontslag of bij een verandering in de privésfeer. Waarom niet een 7-jaarlijkse reflectie en bezinning op het werk en de werksituatie? Een eerdere keuze wordt bevestigd en met nieuwe motivatie gaat de cliënt weer aan het werk, of er doen zich nieuwe en wellicht heel verrassende mogelijkheden voor! Dit zijn leuke en spannend processen, heb ik gemerkt.

Beste lezer, u mag weten dat ik altijd leuke banen heb gehad en daar met veel plezier in heb gewerkt. Maar er zat meer in en er zaten vooral andere kwaliteiten in: ik voel dat ik letterlijk met mijn hart aan het werk ben, als ik met cliënten vragen inventariseer en we gezamenlijk besluiten een traject te starten. Wat ik dan voel, dat gun ik iedereen, die zoekt naar wat het beste bij hem past en dat ook vindt!! En als ik daaraan een bijdrage kan leveren, dat is toch prachtig!

FÍLATIM betekent ‘draad voor draad’. Zo gaan we ook te werk, nauwkeurig en toegesneden op de cliënt; maatwerk dus.

**LAAT VERWACHTINGEN EN BEELDEN VAN JE OMGEVING VOOR  
WAT ZE ZIJN. BLIJF BIJ JEZELF!  
HET GAAT OM JOU!**

**WACHT NIET TOT DE IDEALE  
BAAN LANGS KOMT, NIETS KOMT  
VOOR NIETS. JE KUNT JE IDEALE  
BAAN OOK ZELF PROBEREN TE  
CREËREN**

**DO'S  
&  
DON'TS**





Youp Selen  
NHTV-Imagiheroes  
www.imagiheroes.nl

# Opzoek naar de krijtjes!

“Hoe een frustratie kan leiden tot een opleiding tot Creatief Sociaal Ondernemer, genaamd Imagiheroes.”

## De frustratie

In 2001 studeerde ik af als vrijetijdskundige aan de NHTV te Breda. In mijn laatste jaar had ik de stap gemaakt om mijn eigen bedrijf op te richten dat belevingsconcepten ontwikkelde voor de vrijetijdsindustrie. Ik stond bekend binnen de NHTV als een creatief en ondernemend persoon en in die tijd kon je mij het meest plezieren met een onmogelijke vraag. Op basis van, wat ik toen zelf benoemde als, de zoektocht naar de ziel (nu noemen we dat proces Imagineering), ontwikkelde ik concepten voor betekenisvolle belevingen. Het ontwikkelen van een unieke beleving voor een evenement, een attractie of een bezoek aan een website, daar lag mijn toekomst. Daar was ik goed in, dat wist ik zeker.

Echter...een half jaar na mijn afstuderen, zat ik in de trein van Breda naar Maastricht. In die zelfde coupe, zat een jonge meid die vertelde dat ze als vrijwillige docent

les gaf op een school in Zimbabwe. Ze was voor een week terug in Nederland, omdat de krijtjes opwaren. Ze moest geld inzamelen om haar lesactiviteiten in Zimbabwe te kunnen voortzetten. In Tilburg stapte ze uit de trein, mij met een frustratie achter latend. Daar zat ik dan met mijn creativiteit en ondernemerschap, mijn talent om belevingsconcepten te bedenken voor de vermaakindustrie. Nu het echt ergens om ging, was ik niet instaat om een oplossing te bedenken die duurzaam kon voorzien in het recht op onderwijs over de hele wereld. Zelfs niet voor dat ene schooltje in Zimbabwe.

## De missie

Thuis aangekomen in Maastricht, had ik het antwoord gevonden: “Als je verandering wilt zien in de wereld, dan zul je zelf de verandering moeten zijn.” Die zelfde avond heb ik een sollicitatiebrief geschreven om terug te mogen komen bij de NHTV en twee maanden later zat ik in met mijn eerste mentorklasje in een van de lokalen van de leerfabriek. Mijn taak was studenten helpen actieplannen te schrijven, want dat gaf het rooster en de handleiding aan. Sinds die dag

heb ik nooit meer een handleiding geopend, maar is het mijn missie om ondernemerschap en creativiteit in te zetten om jonge mensen hun talent te laten ontdekken, hun droom te formuleren en ze bewust te maken van de mogelijkheden die ze hebben om hun talent in te zetten voor een mooiere wereld. Dit experimenteren leverde regelmatig succesverhalen op. Iedere keer als het lukte om studenten leiderschap te laten nemen over hun eigen toekomst en de daarbij benodigde ontwikkeling zelf te laten organiseren, kwam leren dicht in de buurt bij een betekenisvolle beleving. De zoektocht naar de ziel, had wederom effect!

Twee jaar later ontwikkelde ik samen met een aantal collega's het Leisure for Life programma. Een onderwijsprogramma waarin droom en ambitie uitgangspunt zijn om 1/3 van de totale studie zelf vorm te geven. Werken en leren vanuit je hart en nadenken over de betekenis die je kunt hebben. Mijn experimentelen manier van werken kreeg de kans om beschikbaar te worden voor 400 studenten per jaar. Als je nu in de Academy rondwandelt, dan voel je deze ziel.

## DO'S

**RAAK NIET VAN JE PAD AF DOOR BESTAANDE OPVATTINGEN BINNEN JE SECTOR**

**GEEF ENERGIE AAN EEN VOORSTEL, ONTDEK DAARNA PAS DE BEZWAREN**

**ALS JE DE ZIEL WILT RAKEN, ZUL JE HEM EERST MOET VINDEN. ALLEEN DE TOCHT IS HET ZOEKEN AL WAARD**

Het bruist, er lopen allemaal jonge ondernemers rond, allemaal bezig hun eigen verhaal te schrijven.

### **Imaginheroes, More you for a Better world!**

3 jaar geleden hebben we met 3 collega's het initiatief genomen om op basis van deze energie een nieuw opleidingstraject te starten, genaamd Imaginheroes, een opleiding tot Creatief Sociaal Ondernemer. Op papier zijn we een opleiding, maar eigenlijk zijn we een nieuwe bedrijfsvorm in de 4e sector, de sector waar sociaal ondernemerschap haar plek vindt.

Onze visie is: More you for a Better world! Jaarlijks starten er 20 nieuwe medewerkers (studenten). De medewerkers werken aan opdrachten uit de 4e sector. Op dit moment wordt er bijvoorbeeld een Merk-beleving ontwikkeld, waarmee we producten van jongerenbedrijfjes in Kenia op de Nederlands markt gaan zetten. Vorig jaar is er een modeshow georganiseerd voor vrouwen met borstkanker. 3e jaars studenten starten bedrijven met een sociaal karakter, zoals een kenniscentrum op Balie. Er ontstaan initiatieven op het gebied van ont-

wikkelingssamenwerking, buurtontwikkeling en milieuprojecten. Gelijktijdig werkt het bedrijf Imaginheroes (vaak in de vorm van co-creaties met andere partijen) aan meer dan 50 initiatieven..

### **Een onderneming of een opleiding?**

Imaginheroes werkt wat mij betreft om een aantal redenen. Allereerst is het ontworpen op basis van een ondernemingsconstructie. We investeren veel tijd, door de betrokkenheid van experts en coaches in onze "medewerkers". We leveren door deze hoge investering ook een hoge kwaliteit, waardoor we inkomsten kunnen genereren waarmee we het bedrijf draaiende kunnen houden (maar 1/3 wordt bekostigd door overheidsbijdrage). Het tweede aspect is dat de context van een bedrijf zorgt dat studenten vanaf de eerste dag met de realiteit te maken hebben. Wil je iets bereiken binnen je plek in het bedrijf, dan zul je zelf de initiator moeten zijn.

En het allerbelangrijkste is het "More you for a better world"-aspect. Wij zijn constant nieuwsgierig naar wat deze jonge mensen drijft, waar hun talent ligt en hoe

we dit kunnen koppelen aan issues die spelen in de wereld.

### **Docent of Creatief Sociaal Ondernemer?**

Op mijn loonstrookje staat nog steeds dat ik docent Leisuremanagement ben, maar ik voel mij een sociaal ondernemer. We runnen een groot bedrijf waar studenten werken in de rol van imagineer, creatief consultant, marketeer, bedrijfsvoerders, netwerkregisseur, onderzoeker en projectmanager, zowel intern aan projecten als op detacheringbasis bij andere organisaties. We investeren veel in de ontwikkeling van personeel en ons belangrijkste winstboekje is uitgedrukt in de bijdrage die we leveren aan een mooiere wereld.

In mei 2010 ontslaan we onze eerste 20 Creatief Sociaal Ondernemers, omdat ze volgens het opleidingsprincipe afstuderen.

Ik heb nog geen oplossing voor de krijtjes, maar mijn frustratie heeft wel plaats gemaakt voor hoop. Wil je meer weten over Imaginheroes?

Kijk op [www.imaginheroes.nl](http://www.imaginheroes.nl) of mail: [selen.y@nhtv.nl](mailto:selen.y@nhtv.nl)



RUIJSENAARS cs  
Paul Ruijsenaars  
Prof. Wentlaan 21, 3571 GA Utrecht  
0618800858  
www.ruijsenaars.nl  
www.prisma-praktijk.nl

## Mijn passie: Coaching van topperformers

In 2010 vier ik het 15-jarig bestaan van mijn praktijk als performancecoach. Als oud-international basketballer en als voormalig therapeut in de verslavingszorg vond ik het absurd dat er voor verslaafden een professionele hulpverlening klaarstond, terwijl topsporters die in problemen raakten te horen kregen dat 'het tussen hun oren niet goed zat', en aan hun lot werden overgelaten. Ik wilde de sporters en hun omgeving van advies dienen vanuit een bureau met een expertise die nog niet bestond: een branchespecifieke adviesdienst om de risico's, inherent aan topsport, binnen aanvaardbare grenzen te houden. En vooral: de sporters zelf daarin verantwoordelijkheid en volwaardige medezeggenschap te laten hebben. Voor die doelgroep, en voor de sportwereld als zodanig ben ik actief, voor advies en voor hun positieverbetering in het algemeen. De methodische kunde en ervaring opgedaan in de hulpverlening aan verslaafden (m.n. motivationele technieken) kon ik door mijn topsportachtergrond 'vertalen' en toepassen in de sportwereld.

De passie waarmee ik dat doe is onverminderd en komt voort uit een samenbundeling van energie- en kennisbronnen. Ik integreer in mijn werk mijn liefde voor de sport en voor presteren als zodanig, mijn opleiding andragologie (veranderkunde met volwassenen, ofwel universitaire opleiding

tot coach!), mijn specifieke expertise opgedaan in de hulpverlening en - last but not least als bijna zestiger - mijn levenservaring. Het geeft me voldoening mijn passie in te zetten voor de doelgroep die mij jaren eerder behulpzaam was om te worden wie ik geworden ben. Tussen talenten en ambitieuze sporters werd ik van puber volwassen in de eredivisie en in het Nederlands team, tussen topsporters als Ton Boot en Jan Loorbach. Jarenlang maakte ik deel uit van die wereld, een wereld waarin het nastreven van topperformance normaal was. Lerend van en aan elkaar.

Bij een topsporter denkt de samenleving snel aan de glamour en rijkdom die slechts voor het topje van het topsportsegment is weggelegd. Het overgrote deel van de topsporters ontwikkelt hun ambities en talenten binnen een relatief isolement. Slechts een even ambitieuze omgeving van ouders, collega-sporters en trainers, is deelgenoot in het kleine kringetje rond de topsporter. In dat isolement liggen risico's verscholen, zoals de Duitse keeper Enke met zijn trieste zelfmoord heeft duidelijk gemaakt. Meerdere topsporters gingen hem daarin helaas voor.

Maar als ambities en talenten corresponderen met de fysieke mogelijkheden en psychische gesteldheid, dan kunnen topprestaties worden gerealiseerd. In de coaching van 'high performers'

ondervind ik dagelijks dat dat evenzeer geldt voor een sporter als voor een topjurist, een hoogleraar, medisch specialist, een directeur-groootaandeelhouder, enz.

Er zijn meer overeenkomsten dan verschillen tussen een ambitieuze professional op de werkvloer en die op het sportveld. Bijvoorbeeld de gepassioneerdeheid om de eigen talenten te ontwikkelen, de leergierigheid, het ongeduld naar degenen die dat niet respecteren, enz. En ook: het onderschatten van aandacht voor de lichamelijke begrenzing, samenhangend met fasen in leven en carrière.

Het coachen van deze mensen, doorgaans in een fase van hun leven waarin een upgradering van hun ambities nodig is, appelleert aan de topsporter in mij om in dat proces eveneens een topprestatie te leveren.

Ik geniet er van mijn kennis, kunde en levenservaring terug te geven aan mijn voedingsbodem, de sportwereld, en er ook topperformers in andere sectoren van de maatschappij mee van dienst te zijn. Waarbij de rollen van 'coach', 'psycholoog', 'topsporter' in elkaar overvloeien tot de bepalende menselijke factor. Niet belemmerd door competentie-afwegingen, maar geleid door de bezieling die tegelijk bron en resultaat is van zinvol werk!

*Paul Ruijsenaars*

DO'S



JE GELUK IS BELANGRIJKER DAN JE GELIJK

DOEL VAN EN CRITERIUM VOOR TOPPRESTEREN IS DAT JE KUNT GENIETEN VAN JE RESULTAAT

VOOR EEN TOPPRESTATIE – IN SPORT OF IN WERK – ZIJN DRIVE EN FOCUS NET ZO VAN BELANG ALS BESEF VAN JE FYSIEKE GESTELDHEID



Anja Wolters  
Mensen Bewegen  
[www.mensenbewegen.nl](http://www.mensenbewegen.nl)

---

# Dit heb ik gewoon gedaan

**B**egonnen aan een project 'dat-wat-ze-niet kan laten'. Had geen idee wat het precies zou worden maar voelde wel een driftige drang, ik moest iets. Het begon met een mooie plek in de natuur, ik woonde daar nog na een scheiding. Die plek bracht mij zoveel, vrijheid, uitbundigheid en verbondenheid. Het woord spiritualiteit kende ik maar ik gebruikte het niet, het had voor mij teveel betekenissen of juist daardoor eigenlijk voor mij weinig betekenis. Toch had ik daar op die plek regelmatig van die heelheidsbelevingen of misschien is eenheidsbelevingen een beter woord, in ieder geval het gevoel van opgenomen te zijn in het grotere geheel. Het voelde als complete weelde. Weelde die ik wilde delen. Ik gunde iedereen de beleving van de uitbundigheid van de natuur. De uitbundigheid van die plek maakte mijn eigen uitbundigheid ook los. Zo is het 'dat-wat-ze-niet-kan-laten' getransformeerd tot de 'Culturele Pick Nick': een dynamische dis die je verleidt tot het innemen en meenemen van culturele en calorische gerechten. Uitgangspunt was dat wat we allemaal, bij aandachtig stil staan, kunnen beleven om vervolgens

'prettig belast' verder te bewegen. Op een mooie plaats in de natuur bracht ik passieprekers en 'kruidjes-roer-me-toch' met elkaar in contact. De performer die niet anders kan dan puur vanuit zijn passie te preken, raakt, opent, komt binnen en brengt iets in beweging. 'Hoe dynamisch kan beton zijn?' Het gebeurde werkelijk, de passiegenoot werd geraakt door de architect die vol vuur zijn ambacht toont. Een verandering van perspectief, authentiek gebracht doet meer dan alleen maar prikkelen, het morrelt aan een patroon en brengt microprocesjes op gang.

Dit had impact op mijn professionele manier van werken. Ik ben opgeleid om mensen goed en gezond te leren bewegen, om mensen bewust te maken van dat wat en remt en dat wat bewegingscomfort geeft. Fascinerende onderneming. Fysieke bewegingspatronen tonen veel over de mentale houdings- en bewegingspatronen. De grote switch in mijn benadering had met mijn eigen professionele bewegingsvrijheid te maken. Sta ik mezelf de toe om het perspectief van de hulpvrager eens een moment te wijzigen in 'hebt u last van uw lichaam of heeft

het lichaam last van u? Permissie werd gegeven door de vraag: wat heeft deze hulpvrager echt nodig? Een omgeving waarin hij helemaal zichzelf kan zijn, zich veilig voelt en daardoor de uitnodiging durft aan te gaan om 'waar' te nemen. Zich vervolgens te laten raken door de, soms rauwe maar toch zuivere, werkelijkheid. Verbijstering en verwondering wisselen af, patronen worden doorbroken, een proces in beweging gezet. Echte ont-wikkeling... !

De volgende consequentie diende zich aan: Is dit niet wat ik graag wil ontwikkelen? Ruimte voor ont-wikkeling? Tijd en aandacht voor mensen met de behoefte en bereidheid om hun leefstijl te willen veranderen? Het aantal bewuste 'kruidjes-roer-me-toch' die hun eigen welzijn willen managen nemen toe. Dus wat heb ik gewoon gedaan: Mezelf de vraag gesteld 'wat heb ik werkelijk nodig?' Ruimte om aan een gezonde gezondheidszorg te bouwen. Wat heb ik toen gewoon gedaan? Mijn reguliere praktijk overgedragen om deze aandachts-kwaliteit in de huidige zorg vorm te geven.

---

DOE WAT JE NIET  
LATEN KAN

RESPECT HEBBEN  
VOOR JE SABOTEUR

DO'S  
&  
DON'TS



4Cata

Krommeakker 27, 7421 GE Deventer  
www.4cata.nl, info@4cata.nl

---

# 4CATA: Doe eens gek dat is gewoon genoeg

**D**e koffie damp, de mappen liggen op tafel, maar het overleg begint met een anekdote over iets dat gisteren gebeurde of een gesprek over een krantenartikel. 'We leven in een land dat zich op dit moment onder dompelt in negativisme. En dan lees ik vanmorgen in de krant dat Nederland de beste gezondheidszorg ter wereld heeft en dat van alle landen kinderen hier het gelukkigst opgroeien. 'Ja dat is wel zo!' klinkt dan de nuancering, waarna er gepingpongd wordt met woorden en opvattingen. 'Zullen we aan het werk gaan', klinkt na vijf minuten beslist van de andere kant van de vergadertafel van 4CATA. 'Oh ja, snel bij de les want er is veel te doen, maar even later volgt toch weer een welhaast rituele uitwijding die toch eerst even besproken moet worden. 4CATA zal nooit een prijs winnen voor effectief vergaderen, laat staan dat dit vrolijke drietal adviseurs al mee zou willen dingen naar zo'n prijs. Waarom? Omdat 4CATA's effectiviteit zich ontspruit aan het praktische engagement om de we-

reld, onze omgeving, te verbeteren, leuker en vrolijker te maken. Is dat een meetbaar doel? Gelukkig niet. Stel je voor zeg! dan zou je misschien wel vast moeten stellen dat je er op een bepaald moment klaar mee bent terwijl het veel leuker is dat het werk dat je wilt doen nooit afkomt.

4CATA was er ineens. De wegen van Annemarie Johannes, Henny Grave en Marien van Schijndel, drie zelfstandig adviseurs in de Stedendriehoek kruisten zich en bleken ineens een zelfde richting in te kronkelen. Alle drie nadenkend en zoekend naar nieuwe projecten die verbonden zijn aan de samenwerking en die anders zijn: die tegendraads zijn als het nodig is, en die inspirerend, leuk en effectief als criterium moeten hebben. Voor de opdrachtgever en onszelf. Ons gezamenlijke pad kronkelt inmiddels dat ligt tussen specialisten, beleids-tijgers, ondernemers, uitvoerders, onderwijsinstellingen, gemeenten en gewone mensen niet te vergeten. Iedereen is goed in 'zijn ding' maar heeft vaak de winstgevende

verlokkingen van een spannende ontmoeting in niemandsland nog niet ontdekt. 4CATA roept op om af en toe eens gek te doen omdat dat gewoon genoeg is.

Bij 4CATA draait het dan ook om Cocreatie: hoe kunnen we verbinden en waarde toevoegen aan al die vraagstukken, waar iedere organisatie of bedrijf die iets anders wil, mee te maken heeft. Stel als organisatie of persoon aan 4CATA een vraag en je krijgt een antwoord. Je krijgt echter nooit het antwoord dat je verwacht omdat je dat zelf had kunnen bedenken. We voegen er namelijk iets aan toe om het scherper, uitdagender te maken en om het leuker te maken. Leuk is een hard criterium bij 4CATA. En die benadering blijkt erg effectief te zijn.

Vind je dit een vaag verhaal? Kom maar op dan met je onderwijsproject, je evenement, je product, je te ontwikkelen methode, je nieuwe beleidsterrein of wat dan ook. Wij zorgen altijd voor vrolijke wrijving waardoor het heerlijk gaat glanzen!





Clien Wintzen  
www.extent.nl

# .....

## Waar ligt de schaar?

Toen ik drie jaar geleden met Rosa een boek aan het vormgeven was, wilde de auteur zijn eigen foto graag groot op de voorkant. Rosa (die het nooit zomaar ergens mee eens is, zeker niet wanneer het haar ontwerp aantast) sprak toen de woorden: “Kaak (daarmee bedoelde ze mij), dat ziet er niet uit! En sorry hoor, maar wie kent zijn hoofd nou?”

Helaas voor mij, meer mensen dan je denkt.

Dat is namelijk het hoofd van mijn vader, Eckart Wintzen, en zijn boek werd een bestseller.

Nou speel ik graag dat dit door onze gave vormgeving komt maar het heeft, vrees ik, vooral met mijn vader zelf te maken. Zijn naam levert in Google resultaten op als ‘unconventional pioneer’ en ‘management goeroe’.

Aan mij de eer om in zijn voetsporen te treden, want hij is in 2008 plotseling overleden.

Zo zat ik op mijn achtentwintigste ineens met een onderneming met een stevige reputatie en vooral een hele hoop verantwoordelijkheden: Ex’tent.

Ik moet zeggen dat ik met mijn eigen creatieve bedrijf met Rosa al op zoek was naar een ‘stapje verder’. Het leek me zo fijn om alle worstelingen van een beginnend bedrijf over te slaan en tot de gevestigde orde te horen. Deze gedachte had ik twee dagen voor mijn vader overleed. Uiteraard ben ik fijntjes herinnerd aan het feit dat je nooit teveel moet wensen.

Instappen in het bedrijf van een ander is zoïets als zomaar in het huis van een ander gaan wonen. Als je wilt weten waar de schaar ligt heb je geen idee; je moet alles onderzoeken en ontdekken. Alle logica achter de fundamenteen ontbreekt voor je (of de schaar een fundament is valt over te twisten). Daarom is het eerste jaar binnen mijn vaders bedrijf een groot gevecht voor mij geweest.

Ik heb vooral geprobeerd aan andermans wensen en verwachtingen te voldoen. Behalve, natuurlijk, aan die van mijzelf. Totdat iemand mij, niet geheel toevallig, schreef: “Don’t ask what the world needs. Ask what makes you come alive and go out and do it. Because what

the world needs is people that have come alive” (Howard Thurman). Ik was vergeten wat ik leuk en belangrijk vond. En ik wist ook nog niet dat het ècht geen zin heeft iets te doen waar je hart niet ligt. Ook nu ik dit wel weet vind ik het heel moeilijk daar dagelijks naar te handelen, maar ik doe erg mijn best terug te keren naar mijn creatieve wortels. Gelukkig kan ik die vinden in een van de ondernemingen van Ex’tent; Ex’pression, college for digital arts in San Francisco. Daar ben ik zo vaak als de strenge heren en dames van ‘immigration’ mij dat toelaten, zolang ik nog geen vergunning heb. Elke keer als ik in San Francisco ben voel ik het weer aan alle kanten borrelen. Iets leukers kan ik niet bedenken! Ik geniet van deze versnelde levenslessen alhoewel het toch een beetje achterstevoren leven is; het doel is reeds bereikt, nu moet ik de weg erheen nog ontrafelen.

.....

**VOOR VORMGEVING ALTIJD ROSA  
INSCHAKELEN: WWW.BYROSA.NL**

**ALLE DO’S EN DON’TS IN DE  
WIND SLAAN, VOOR IEDEREEN  
WERKT IETS ANDERS**

**PAK ALLES AAN  
WAT JE INSPIREERT  
EN INTRIGEERT**

**IK HOU MEER VAN DE DO’S  
ALHOEWEL IK MOET ZEGGEN DAT  
JEZELF VOLLEDIG AAN DE KANT  
ZETTEN VOOR HET GROTERE**

**GEHEEL GEEN ZIN HEEFT, DAT HOU  
JE NIET VOL (EEN KLEIN BEETJE  
KAN MISSCHIEN BEST)**

**DO’S  
&  
DON’TS**



# Heerlijk eerlijk eten (koken) bij de Eerlijke Tafel

**D**e Eerlijke Tafel zorgt voor heerlijk eerlijk eten. Biologisch? Vanzelfsprekend. En vegetarisch, omdat het kan. Gasten schuiven aan voor de brunch-met-eten-verhaal op zondagmiddag. Samen genieten we van met zorg bereid eten, van onverwachte ontmoetingen. En niet te vergeten voedsel voor de ziel: een verhaal, poëzie of muziek.

Het idee voor de Eerlijke Tafel ontstond in Frankrijk. Bij onze watermolen, waar vrienden en kennissen komen meewerken, eten we aan een lange tafel. Daar delen we lief en leed en worden plannen geboren. Dat wilde ik thuis ook. Mensen verleiden om te komen tafelen en dan iets toe te voegen zodat een gesprek ontstaat over wat ons werkelijk bezielt.

Het idee voor de Eerlijke tafel ontstond ook doordat ik het steeds vanzelfsprekender begon te vinden om geen dieren te eten. En dus kookte ik geen dieren en aten mensen heel lekker als ze op bezoek kwamen en misten het dier op hun bord niet. Reactie: 'Hé, hoe doe je

dat?' 'Dat kan ik je wel leren', dacht ik dan. Nu zeg ik het ook hardop.

En het idee voor de Eerlijke Tafel ontstond ook nog vanwege Teun. Teun is mijn zoon en sinds hij er is werk ik nog maar mondjesmaat als trainer, coach en communicatieadviseur. Ik wilde terug naar de oorsprong. Meer oorsprong dan een maaltijd delen en luisteren naar elkaars verhalen is er niet. Dat doen mensen al sinds de oertijd. Dat is wat ons bindt.

Zo was de Eerlijke Tafel in mijn hoofd allang gedekt. Maar hij is er pas kort in het echt. Eerst broedde ik lange tijd op Het Concept, dat goed doordacht moest, vond ik zelf. Toen vond ik een partner, stortte me in het plannen maken en raakte mijn innerlijke leidraad kwijt. Eenmaal weer op mijn eigen koers kwam de inspiratiestroom weer op gang.

Nu is de Eerlijke Tafel er. Hij is 100% Elze en dat dankzij de liefdevolle, opbouwende en kritische bijdragen van mensen om mij heen. Want ik begon vriend en vreemde

te vertellen over mijn droom. En doordat ik dat deed nam die droom steeds vastere vormen aan.

Dus is er een website, zijn er brunches, organiseer ik workshops Dagelijkse Vegakost, kook bij mensen thuis, verwen zwangere vrouwen, stuur wekelijks een inspiratiemenu rond en heb ideeën tot in het jaar 2020.

Doe ik dat allemaal echt? Veel wel, andere dingen zijn nog een idee. Maar ik heb ondertussen wel geleerd dat het in de wereld zetten van een idee de enige manier is om het een kans te geven werkelijkheid te worden. En daarbij is interactie de voeding die ideeën doet groeien.

Daarom de Eerlijke Tafel. Omdat delen de essentie van leven is.

DO'S



DON'TS

BEGIN!

DURF JE DROMEN UIT TE SPREKEN  
ÉN TE HOREN WAT EEN ANDER  
ZEGT

DURF JE EIGEN DROOM TE DRO-  
MEN

STOPPEN ALS HET  
SPANNEND WORDT

DOORGAAN ALS JE ER BUIKPIJN  
VAN KRIJGT

JE DOOR GELD OF GEWIN LATEN  
LEIDEN



O-PEN



Marieke van Buytene is schrijver en creativiteitscoach bij O-PEN Coaching & Workshops ([www.o-pen.nl](http://www.o-pen.nl))

# In 6 verhalen terug naar de kern - en dan verder

## 1. Volg je visie

**V**erpleegster moest ik worden, volgens de beroepskeuzetest. Een nobel beroep, maar niets voor mij. Baas wilde ik worden. Mensen leiden tot grote prestaties, dat zag ik mezelf doen. Maar dat kon alleen na dertig jaar voor een andere baas werken. Het kwam bij niemand op dat je ook eigen baas kan zijn. Nou, dan werd ik wel schrijfster, thuis met een pot thee achter de typemachine. 'Kind, zit niet zo te dromen!' Een vak moest ik leren.

## 2. Blijf puur en eerlijk

Een slimme meid was op haar toekomst voorbereid. Dus ik was cum laude klaar voor een toekomst in de ICT. Helaas delft het doel vaak het onderspit tussen eindeloos vergaderen, offreren, rapporteren en factureren. Ook bleek ik niet bestand tegen het gedraai en gedoe. Toen ik zelf kinderen kreeg, die niet mogen jokken, brandde mijn zakelijke façade af.

## 3. Volg je hart

Burn-out legt je kern bloot. Als je, zoals ik, bij een klant voor de

deur letterlijk door je benen zakt, moet je je afvragen wat je goed en fout doet - en het laatste loslaten. Wat is je kern? Mijn hart ligt in tekst. Mijn talenten zijn schrijven en daarin lesgeven. Mijn doel is met woorden de juiste boodschap overbrengen en tot positieve actie aanzetten. Mijn waarden zijn authenticiteit, openheid en behulpzaamheid.

## 4. Volg je waarden

Hij kijkt mij niet aan, terwijl ik zijn vraag beantwoord. Zijn ogen schieten van mijn decolleté naar anderen in de zaal. Ik heb het idee dat hij ook die mensen niet echt interessant vindt, alleen zijn eigen belang. Dat druist tegen mijn gevoel in. Voor mij geen netwerkborrels meer. Ook geen imago, 'creatieve' facturen en vergaderingen-met-notulen.

## 5. Speel met ideeën

Een klant vroeg: "Geef jij ook workshops persberichten schrijven?" Toen niet, maar vier weken later wel - met succes. Kansen kloppen soms heel zachtjes. Zorg dat je wakker en flexibel bent. Veeg

je agenda en bureau leeg en geef een idee de ruimte. Creativiteit is vooral ook buiten je eigen hokje kijken. Dus geen denktank met alleen mensen uit het 'juiste' vak. Een ondernemer is als een kind: speel met overgave en win of faal met evenveel plezier.

## 6. Doe goed

Toen mijn bedrijf na twee jaar goed liep, becroop me een gevoel van ontevredenheid. Was dat het nou? Ik kwam in contact met een non-profit organisatie die vrijwilligers met mijn talenten zocht. Toen klikte alles in elkaar. Ik werk voor mezelf zodat ik voldoende geld en tijd heb voor anderen; voor goede doelen. Mensen helpen tot grote prestaties, lekker vanuit huis met een kop koffie achter de laptop.

**ZOEK JOUW KERN: JE TALENTEN, DOELEN EN WAARDEN**

**NEEM TIJD VOOR RUST EN REFLECTIE**

**VERVAL NIET IN ZAKEN WAAR JE BIJ JE OUDE BAAS ZO'N HEKEL AAN HAD**

**DOE NIET MEE AAN DE 'RAT-RACE'. ALS JE UNIEK BENT, IS ER GEEN CONCURRENTIE**

**DO'S  
&  
DON'TS**



*Lef? Bel of mail  
Martien van Steenberghe,  
06 53 54 59 60,  
martien@aardbron.nl.*

# VRIJGELD: voldoende | duurzaam | gratis

**H**oe zit ons geldsysteem in elkaar? Welk effect heeft een geldsysteem op menselijk gedrag, organiseren en samenleven? Welke krachten maakt het rammen aan ons huidige geldsysteem los? Hoe ziet een ontwerp voor een geldsysteem eruit dat zakelijke zin geeft én organisatie, gemeenschap en samenleving koestert en laat bloeien? **Welk geldsysteem katalyseert uitbundige samenlevingskunst?** Wil je een gemeenschap of samenleving vernietigen? Introduceer dan een monopolistisch, gecentraliseerd, hiërarchisch, rente- en schuldbaseerd monetair systeem waarin geld een schaars goed is en opgepot kan worden. Ons huidig monetair systeem—met haar obsessieve groeiwangstoornis—is hét wapen van massavernietiging en ongekende globale slavernij. **Werk jij voor het geld of werkt het geld voor jou?** Hoe kunnen we diezelfde kracht ook inzetten om een alleshelende laserstraal te creëren. Hét krachtinstrument voor massaheling dat oorlog, werkeloosheid, armoede, ziekte en de globale vernietiging van onze Aarde naar de vergetelheid schiet. Hoe geven we vorm aan het besturingssysteem van morgen dat autonomie, meesterschap en zinging koestert?

**VOLDOENDE** - Vrijgeld maakt het hamsteren van geld net zo onzinnig als het hamsteren van centimeters. Vrijgeld zorgt voor altijd precies voldoende geld zoals in een systeem met wederzijds krediet waar de deelgevers dit onder elkaar scheppen als een debet- en creditpositie op het moment van de transactie.

**DUURZAAM** - Als je tegoeed heel langzaam wegsijpelt in een algemeen fonds krijg je de neiging geld eerder nu dan later uit te geven. Daarmee creëer je werkgelegenheid. Extreem duurzaam omdat het de korte termijn winstgedreven blik verruult voor visie en keuzes op lange termijn. Je kunt ineens weer helder zien en denken.

**GRATIS** - 'Gratis', omdat vrijgeld voorgoed afrekent met dure systemen en organisaties.

## DE RIJKEN RIJKER EN DE ARMEN RIJKEN

Geld als universele drager maakt menselijke passie en energie in tijd en afstand overdraagbaar. Naarmate geld meer stroomt bloeit de economie meer—het neveneffect van elke transactie is namelijk de creatie van iets van waarde: je haar is gekapt, je hebt genoten van een avond uit of je nieuwe kantoor is opgeleverd.

Vrijgeld maakt rijken rijker—je wereld holt zich namelijk niet uit maar bloeit op ongekende plekken en wijzen. Vrijgeld maakt armen rijken—je hebt altijd voldoende geld. Er is altijd werk voldoende om jouw belofte aan de gemeenschap in te lossen. Werk dat past bij jouw talent en jouw passie.

## SERIEUS GEK GELD SPEL

Hoe krijg je snel en doeltreffend meer gevoel voor verschillende geldsystemen en hun effect op samenleving, duurzaamheid, maatschappelijk verantwoord ondernemen, economie en zaak? Eén van de leukste manieren is het spelen van het Serius Gek Geld Spel. Je leert vertrouwen en geldsystemen beter begrijpen. Je neemt verrassende nieuwe inzichten mee in je eigen zaak. De bliksemversie speel je met een groep in een uur, werkt geestverruimend en prikkelt de fantasie.

## OVER AARDBRON

Lenig, behendig en geleid door ecosofische beginselen helpt Aardbron met wakkerschuddingen, lezingen, workshops, coaching, innovatie, strategie, serius spel. Aardbron ontwerpt, kweekt, groeit en bloeit zakelijk zinnige ecosystemen en bedrijfsmodellen.



Martin van Gogh  
de 52ste breedtegraad,  
Postbus 27, 3780 BA Voorthuizen,  
info: 52@de52stebreedtegraad.nl

# De 52ste breedtegraad

## Waar passie en kennis elkaar ontmoeten

**N**a jarenlang binnen verschillende grote bedrijven als HRM directeur (Human Resource Management) werkzaam te zijn geweest heb ik de stap gemaakt om invulling te geven aan mijn droom n.l. het bouwen aan organisaties waarin vanuit onderlinge betrokkenheid en compassie de mooiste dingen ontstaan. Het bouwen aan organisaties die snappen dat onderscheidend vermogen niets waard is zonder verbindend vermogen, managers inspirerende aanvoerders worden en medewerkers optimale betrokkenheid en groei ervaren.

Medewerkers, professionals die zich gestimuleerd voelen in hun capaciteiten en in het beste uit zichzelf weten te halen, zijn tot zoveel meer in staat! Het werkt inspirerend en je voelt je gezien als mens en als professional. Je voelt je nog sterker verbonden aan het bedrijf of de organisatie en haar doelstellingen. Zeker als je ook nog eens een grote groep 'vrienden' hebt in een professioneel netwerk waarmee je op onderwerpen samenwerkt. Vrienden die in andere bedrijven of organi-

saties werken en wellicht specifieke onderwerpen of situaties al eens aan de hand gehad hebben.

Vrienden, die elkaar willen helpen en inspireren. Kennis en ervaring delen en doorgeven, in plaats van alleen voor jezelf houden. Niet denken vanuit angst, maar vanuit vertrouwen.

Want zo gaan vrienden met elkaar om, onvoorwaardelijk.

De 52ste breedtegraad is er voor HR-professionals die samen willen bouwen aan nieuwe inzichten en visies, kennis en vaardigheden. De deelnemer aan de 52ste breedtegraad is een entrepreneur van zijn eigen ontwikkeling, binnen en buiten de organisatie. Hij is ook meer dan een deelnemer. Hij is een actief lid dat vindt dat het anders moet én kan, gedreven en betrokken. Iedereen die deelneemt wordt een vriend in het netwerk van de 52ste breedtegraad. Om alle vrienden uit de verschillende groepen de kans te geven andere vrienden persoonlijk te ontmoeten organiseren we 'friends'-dagen. En vanuit het elkaar ontmoeten zonder verwachtingen ontstaan bijzondere relaties, friends among friends.

De 52ste breedtegraad werkt met inspirerende methoden en mensen om hier vorm en invulling aan te geven. Inspirerende ontmoetingen met opinion leaders, interactieve werksessies en uitdagende projecten omtrent onderwerpen die actueel zijn en waarvan binnen de eigen organisatie een professionele bijdrage wordt verwacht van de HR professional. Dit alles in een aparte ambiance en omgeving. Deze mix van activiteiten en netwerken, cultuur van samenwerken en praktische toepasbaarheid vult het gemis in dat ik vele jaren als leidinggevende heb ervaren.

Eén ding is zeker: vanaf de dag dat ik het besluit nam om hiermee van start te gaan gebeuren de mooiste dingen. Ik kom prachtige mensen tegen, en heb geweldige gesprekken. Echte ontmoetingen, zonder enige verwachtingen. Vanuit de wens de ander te kunnen helpen, niet vanuit verwachtingen. Maar ook ontmoetingen die leiden tot wederzijdse inspiratie. De 52ste breedtegraad kent geen begin of einde. Reizen op de 52ste breedtegraad is een avontuur!

**GENIET KORT VAN ELK SUCCES EN  
GA DAN WEER VERDER**

**TWIJFEL AAN ALLES BEHALVE AAN  
JE EIGEN OVERTUIGING!**

**ONDERNEEM  
MET HART  
EN ZIEL**

**DO'S**





Nicolette M. Mak  
Oprichtster  
Valid People  
Nicolette@validpeople.nl

---

# Vacaturebank voor mensen met een lastig lichaam

**I**k zat in mijn auto, op de A2 richting Utrecht, met een pakje op weg naar een klant. Mijn broer zat inmiddels al 10 jaar thuis, direct na zijn schooltijd, want hij heeft een erfelijke spierziekte. Hij was afhankelijk van een uitkering en hoe het mij financieel ging, voor zijn sociale leven. Hij had zijn rijbewijs en hield van autorijden, maar een auto kon hij niet betalen. Opeens kreeg ik mijn bliss: mijn broer kon koerier worden! Ik weet nog precies hoe ik me voelde toen ik het bedacht; Opluchting, ontroering, verwachtingvol en een ongekende energiestoot! Stuitend belde ik mijn broer op; Je kan Koerier worden Jan!!!!

We gingen naar het UWV om een auto te vragen. Na 5 minuten stonden we weer buiten met z'n tweeën, want een auto gaven ze niet zomaar weg, terwijl ik had uitgerekend dat ze die binnen 1 jaar terug verdiend hadden omdat ze mijn broer geen uitkering meer hoefde te betalen. Toen werd ik boos. Ik besloot een koeriersdienst te beginnen waarbij alleen maar mensen met een lastig lichaam mochten werken. Het begon met

een brief aan Henny Huisman, of ik in de Supriseshow mijn idee mocht vertellen. Hij heeft nooit geantwoord, maar doordat het op papier stond, hoefde ik alleen maar de stapjes te zetten. En dat deed ik.

Nu werken er 60 mensen, vanuit 4 vestigingen. Elke € 50.000 aan omzet staat voor 1 fulltime arbeidsplaats. 1 arbeidsplaats is een lastenverlichting voor de samenleving van € 30.000. Dat is de Social Return on Investment in geld.

Eckart Wintzen was mijn held, hij gaf mijn zijn adresboek en zei kruis maar aan wie je wilt benaderen., En verder; je bent best een grote vervuiler als koeriersdienst Nicolette, wat ga je daaraan doen? Ik gaf mijn mensen de opdracht de schoonste koeriersdienst te worden. We staan nu op de 11ste plaats in de top 100 van groenste vervoerders in Nederland.

Het is nu 12 jaar na dat moment op de snelweg. En ik realiseer mij dat ik nu pas ga beginnen. Valid Express was mijn school en mijn bewust wording. Ik relaiseer mij dat ik bepaalde dingen heel goed

kan en voel mij verantwoordelijk om die cadeautjes in te zetten voor een betere, gelijkwaardigere wereld. Ik ben mijn broer ontzettend dankbaar, dat zijn situatie mij op dit pad heeft gebracht.

Vorige maand ben ik samen met Arrad Eshel, Cindy Kouwenoord, Peter Clercx, en Stephan Propper de Valid Group begonnen. Samen gaan we op veel grotere schaal gelijkwaardigheid creëren voor mensen met een lastig lichaam in Nederland. We hebben gekeken naar de drempels die er zijn, waardoor gelijkwaardige arbeidsparticipatie zo moeizaam gaat in Nederland. Door ons businessplan online te schrijven hebben we heel veel kennis en input kunnen vergaren. En het besluit genomen om dit vanuit een licentie model te doen. Arrad is marketingman, Peter en Stephan A merk bouwers. Met het merk Valid gaan we die gelijkwaardigheid op zo groot mogelijke schaal creëren.

Dat doen we door de vindbaarheid van mensen met een lastig lichaam te vergroten:



Nicolette M. Mak  
www.validpeople.nl  
Nicolette@validpeople.nl

**Valid People**, de vacaturebank voor mensen met een lastig lichaam.

Door de papierwinkel die het in dienst nemen van deze mensen met zich meebrengt weg te nemen:

**Valid Solutions**, administratiekantoor

Door de beeldvorming te veranderen, binnen organisaties en bij mensen met een lastig lichaam en mensen anders naar zichzelf en elkaar te laten kijken:

**Valid Academy**, training en coaching

Hoe zie ik de toekomst van Valid? Valid Catering, Valid Travel, Valid productie, Valid taxi, Valid bakker, Valid slager, Valid consultatie, Valid inventions etc.

En natuurlijk alles wat we doen, heel bewust, zo min mogelijk het milieu belasten want alles is 1. Daar wordt je blij van. Als je met liefde en zorg omgaat met de dingen die je doet. Bewust van

de impact die je als jouw simpele persoontje kunt hebben op de wereld. Als het mijn tijd is, wil ik zoveel mogelijk gelijkwaardigheid gecreëerd hebben. Structuren die niet werken, die wil ik veranderd hebben dan. Zoveel mogelijk mensen aanraken met het besef dat we allemaal onze eigen werkelijkheid creëren en dat je die dus zo fijn kunt maken als dat je zelf wilt.

Wat wil ik verder nog bereiken? Ik wil dat Social Return On Investment in het inkoopbeleid van de overheid en bedrijven komt. Dat houdt in dat je als inschrijver op een tender of een aanbesteding extra punten scoort als je mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt in dienst hebt of extern inhuurt. Volgens mij is dat de beste manier om ondernemers over te halen sociaal te ondernemen als ze dat niet al doen. Dat ga ik doen door de politiek nog meer van mijn standpunt op de hoogte te brengen en mijn ideeën te delen met inkopers van de overheid en het bedrijfsleven.

Verder ga ik ervoor zorgen dat alle

werkgevers in Nederland onderstaande tekst op hun netvlies krijgen.

**“Heb je ooit een been een beleidsplan zien schrijven?”**

Wij ook niet. Daarom is er nu Valid People. De eerste en enige vacaturebank voor 20.000 Hbo'ers en academici met hersens, ambitie, én een lastig lichaam. Want als een been geen beleidsplan kan maken, kun je net zo goed iemand aannemen die geen benen heeft, of iemand met een chronische ziekte, of met een dwarslaesie.

**it's all about the brains.**

Dus.



Petra Hubbeling  
 Tel + 31 6 54261141  
 e-mail: info@boeddhisness.nl  
 twitter @Boeddhisness  
 Website www.boeddhisness.nl

# Boeddhisness

## Business met een boeddhistische vonk

**P**etra Hubbeling, initiator en kartrekker van het nieuwe platform Boeddhisness gaat als een speer: LinkedIn, Twitter (@petrah en @Boeddhisness) Facebook, Plaxo er is geen Social Media Network zonder dat je bijdragen leest en ervaart van deze actieve vrouw. De voormalig directeur van Elsevier Congressen en voormalig eigenaar van Newpeople Interim Management heeft haar zinnen gezet op een ander leven. Een leven als boeddhistisch zakenvrouw. Volgens Petra past juist het boeddhisme uitstekend in onze zakenwereld: "Als we doorgaan met het korte-termijndenken en geld boven alles blijven stellen, dan denk ik niet dat we het in de toekomst reddend. We moeten veel meer kijken naar de mens en de omgeving van een bedrijf. Dát zijn in mijn ogen de belangrijkste pijlers om in de toekomst succesvol te zijn."

En dus richtte ze Boeddhisness op. Niet om zakenmensen te bekeren, maar meer om kennis en technieken van de boeddhistische leer te delen met het zakenleven. "Dat zijn meditatie technieken, aandachtstechnieken en ook bieden we een aantal van Boeddha's paden als

mogelijke toepassing in de moderne bedrijfsvoering aan." Ter illustratie noemt ze het achtvoudige pad van Boeddha, dat op dit moment ook als uitgangspunt dient voor een binnenkort te verschijnen marketingboek. Het achtvoudige pad is het pad dat boeddhisten volgen om hun levenswijze vorm te geven. "Dit pad heeft vele raakvlakken met paden die we in het bedrijfsleven tegenkomen. Hiermee kunnen managers en professionals het boeddhisme inzetten als inspiratiebron voor hun zakelijk leven. Om zo uiteindelijk tot een betere bedrijfsvoering te komen."

Boeddhisness heeft als doel bedrijven op weg te helpen en te ondersteunen in hun 'andersdenken'. Hiervoor staan coaches, trainers en adviseurs met een boeddhistische levensinstelling paraat. Ieder bedrijf, ondernemer of manager met vragen over managementswitches, strategie bepalingen en identiteitsvragen die openstaan voor spiritualiteit, behoort tot de welkome doelgroep. Petra gelooft in haar missie en organiseert binnenkort ook trainingen en congressen over de efficiënte link die mogelijk is tussen het boeddhisme en business.

### Practice what you preach

Een van Petra's inspiratiebronnen

vormde het boek 'De diamantslijper' van Geshe Michael Roach. Hierin staan strategieën voor succesvol werken en leven, gebaseerd op een unieke combinatie van oude en moderne wijsheid uit de Tibetaanse boeddhistische traditie. Petra: "Geshe Michael Roach runde een heel succesvol diamantbedrijf, echt een miljoenenbedrijf. Door zijn winsten gewoon weg te geven heeft hij ervaren dat het uiteindelijk allemaal veel groter bij hem terug komt. Dat heeft mij heel erg geïnspireerd en dat is ook wel een van de dingen die ik wil doen."

Petra's rol is meer op de achtergrond, zoals ze zelf aangeeft. Het is het opzetten en vlot trekken van het platform: "Je kunt me zien als de bemiddelaar tussen het bedrijfsleven en de spiritualiteit. Ik geef zelf geen trainingen en ga ook geen coachings- of adviestrajecten in. Wel help ik bij het maken van de juiste match. Zodra Boeddhisness gaat lopen en gedragen wordt door de deelnemende boeddhisten, zet ik weer verdere stappen om het platform verder uit te bouwen. Als ik zometeen winst maak, gebruik ik die in de eerste instantie om het boeddhisme in Nederland te ondersteunen."

Wil je weten hoe en of het boeddhisme in jouw bedrijf een plaats kan krijgen? Petra Hubbeling staat je graag te woord.

## DO'S

**LEEF MET DE WET VAN GEVEN EN ONTVANGEN: MENSEN DIE VEEL GEVEN ONTVANGEN OOK MEER. DAT IS DE STREKKING VAN DE WET VAN GEVEN EN ONTVANGEN, EEN SPIRITUELE WET DIE JE LEVEN KAN VERANDEREN. ALS JE EROP DURFT TE VERTROUWEN**

**VOLG DE WOORDEN DIE DE BOEDDHA OVER ZIJN LEER SCHREEF BIJ JE BEDRIJFSVOERING OF MANAGEN: WAARNEEMBAAR IN HET HIER EN NU, TIJDLOOS, AANMOEDIGEND TOT ONDERZOEK, VOORWAARTS LEIDEND, DOOR DE WIJZEN ZELF TE ERVAREN**

**VOLG DE INSTRUCTIES DIE DE BOEDDHA AAN ZIJN EERSTE LEERLINGEN GAF: HET VERMIJDEN VAN AL HET FOUTE GEDRAG, HET ONDERNEMEN VAN HET GOEDE, EN HET ONTWIKKELEN VAN JE EIGEN GEEST; DIT IS DE LEER VAN DE BOEDDHAS**



Bel voor een kennismaking en  
verdere uitleg eens met mij,  
Bouke, 06 506 436 18  
Of bezoek onze website:  
[www.xillan.nl](http://www.xillan.nl)

# Mijn manier van gewoon doen!

**I**k wil graag een groen product verkopen en dan niet alleen groene stroom voor de servers maar ook de gedachte erachter. Machines die efficiënter zijn, minder transportbewegingen door centrale plaatsing etcetera. Maar vooral ook door anders te gaan werken en dus denken. De grote lijnen daar gaat het om. Als je niet meer als vanzelfsprekend alles afdrukt, maar logisch omgaat met je datastromen scheelt dat dermate veel milieu-schade, vooral als je het als geheel bedrijf als werkmethode hanteert. Als je het idee van alles bij jezelf houden loslaat en dus resources (machines, maar ook mensen) gaat delen bereik je nog veel meer.

Veel ondernemers stellen mij de volgende vraag: "Ik wil graag een flexibel bedrijf waarvan de automatisering de mogelijkheden heeft om mee te ademen bij groei én krimp!"

In deze tijd van crisis en krimp gaan we vooral met de kaasschaaf aan de gang in onze bedrijfsvoering, maar is dat wel de oplossing? Ik vind van niet. Samen met een stel ondernemers uit de automatisering en re-integratie markt, hebben we een tijdje geboomd en vervolgens hebben we besloten zelf

een dienst te bieden die deze flexibiliteit biedt.

De issues die bij veel bedrijven spelen zijn nu vooral financieel gericht, maar op lange termijn wil iedereen hiernaast toch ook "groen" zijn en op de toekomst gericht? Flexibel dus in de te maken keuzes.

Daarom hebben wij de krachten gebundeld en een bestaande partij overgenomen dat is Xillan geworden.

Wij hebben Xillan flexibel gemaakt door de juiste infrastructuur, machines en software te benutten, maar ook onze contracten kunnen mee ademen met groei én krimp. Groen door de klant alle voordelen van deze nieuwste manier van automatisering ten volle te laten benutten. Door het gebruik van energiebesparende oplossingen en machines, en uiteraard door groene stroom. Hier komt op korte termijn nog CO2 neutraal werken bij. Een van de belangrijkste peilers is het voorkomen van verspilling, dit willen we bereiken door onze klanten slimme oplossingen te bieden waarmee verspilling voorkomen wordt door werkmethodes te wijzigen of te ondersteunen.

Daarnaast streven wij naar een bedrijf waarin mensen (klanten en medewerkers) zich herkennen, degelijke dienstverlening en producten, maar ook rechtstreekse benadering, duidelijkheid en begrip. Of u nu 1 of 100 werkplekken heeft, wij vinden u belangrijk. Tevens snappen wij dat wij verstand van automatisering hebben en u geen zin heeft om een vertaling van iedere tekst te moeten maken of in een gesprek zoveel afkortingen te horen dat de kern van het verhaal niet meer te volgen is.

Voor mij geldt in het bijzonder geen gebakken lucht verkopen en achter je producten en mensen staan. Een project verkoop je niet alleen aan een bedrijf, maar ook aan je collega's. Wat alle mensen waar ik mee samenwerk beamen en wat ik wel echt voorsta is dat ik tijdens de uitvoering van het project altijd op de hoogte blijf van de vorderingen en problemen aan de kant van het project en de klant

Dit is het moment om met slimme oplossingen nieuwe denkwijzen door te voeren, dit bereiken is mijn manier van gewoon doen!

Dus bent u toe aan deze heldere inrichting van uw automatisering, met alle voordelen die daarbij komen? nodig mij eens uit. Beloftes komen op papier met garanties in duidelijke taal.

**GEWOON DOEN! OOK  
OVER AUTOMATISERING**

**TOEKOMSTGERICHT DENKEN, OOK  
VOOR U**

**FLEXIBEL ZIJN**

**TECHNISCHE AFKORTINGEN  
IN ONZE COMMUNICATIE**

**AFSCHUIVEN VAN  
VERANTWOORDELIJKHEID**

**ONDUIDELIJKHEID**

**DO'S  
&  
DON'TS**

# Traditionele massacommunicatie is ten dode opgeschreven

## Leve de echte menselijke communicatie!

6 s Avonds laat lekker ontspannen op de bank. Toastje op tafel, een heerlijke wijn ontkurkt en een goede film op tv. De afstandbediening ligt binnen handbereik. En dan, reclame! Zeg eens eerlijk, hoe vaak komt het voor dat u op deze momenten weg zapt, even naar de keuken loopt, het toilet bezoekt of de laptop openklapt?

Tv-commercials, ik geloof d'r niet meer in. Net zo min als in dure reclameseconden op de radio en kostbare millimeters in de krantkolommen. Zelden kom ik iemand tegen die mij na het lezen van zo'n krant vier willekeurige advertenties kan opnoemen, terugvertellen en uitleggen. En vraag maar eens aan een collega welke radiocommercials hij zich nog kan herinneren die hem 's morgens tijdens het filerijden zijn voorgeschoteld. Mijn stellige overtuiging? Massacommunicatie is ten dode opgeschreven. Adverteerders kieperen hun boodschap achteloos over de schutting, zonder zich echt af te vragen of er aan de andere kant mensen staan die daar op zitten te wachten.

Vroeger, tja, toen kon dat nog. Hét nieuwsmedium was de krant en die wordt dan ook van A tot Z bestudeerd. Daarnaast bood de televisie nog niet de honderd kanalen die ik nu thuis tot mijn beschikking heb. Internet heette in die tijd overigens nog gewoon de bibliotheek. Succesvol ondernemer en tevens goede vriend Arko van Brakel zegt daarover in zijn boek 'Iedereen Ondernemer' het volgende: De mensheid heeft alleen al in 2007 meer informatie gegenereerd dan in de 5000 jaar daarvoor." Consumenten worden met andere woorden platgebombardeed met informatie en dat brengt een enorme nieuwe stroom van selectiviteit op gang. Neem bijvoorbeeld mijn zoon. 's Morgen consumeert hij het sportkatern in een van de gratis kranten, op school is nu.nl zijn favoriet voor het laatste nieuws en tussendoor klikt hij nog even op scholieren.com, een voor hem op maat gesneden website die elke maand maar liefst 1 miljoen hits noteert.

Toch lijkt het alsof adverteerders de routemap naar sites als deze nog steeds niet uit het dashboardkastje willen halen. Budgetten, tonnen en zelfs miljoenen, worden nog altijd

voor een groot deel opgesnoept door traditionele massacommunicatiemiddelen zoals kranten, radio en tv. Het is een vorm van ijdeltuiterij. Wé staan in De Telegraaf en wé worden genoemd in het journaal; de gemiddelde manager kan er van opwinding een nacht lang niet van slapen. Boodschappen die de doelgroep misschien wel voorbij ziet komen, maar of ze nou daadwerkelijk worden opgepikt? Ik geloof er niets van. Het ene oor in, het andere weer uit. Dat maakt van massacommunicatie anno 2010 een soort geestelijke vervuiling. Niemand zit immers te wachten op boodschappen... waar niemand op zit te wachten. En daarom doe ik een klemmend beroep op adverteerders, reclamebureaus en de communicatiebranche: laten we de communicatie naar consumenten weer vriendelijk maken. Meer van hart tot hart.

Internet speelt in die ontwikkeling een belangrijke rol. LinkedIn bijvoorbeeld en net noemde ik al even scholieren.com, wat mij betreft hét schoolvoorbeeld van een digitale omgeving waar je heel makkelijk op maat gesneden boodschappen kunt droppen voor een moeilijk





te bereiken doelgroep. Zelf ben ik een van de medeoprichters van het blog gekopklanten.nl. Niet om zakken geld binnen te harken, maar uit pure liefde voor het vak. De afgelopen maanden ging de teller van ons blog steevast door de grens van 20.000 bezoekers per maand. Stuk voor mensen die aangeven geïnteresseerd te zijn in marketing en communicatie en toch worden we nauwelijks benaderd door adverteerders uit dit segment. Nu vinden mijn medebloggers en ik gekopklanten.nl vooral heel leuk en leerzaam en hoeven er dus geen cashcow van te maken, het blijft vreemd dat blogs als deze niet ontdekt worden.



Juist hier heeft communiceren nut. Binnen deze community doe je mensen een plezier met een maat gesneden boodschap waar ze iets aan hebben. Zonder geestelijke vervuiling dus en dáár geloof ik in.

Mijn communicatiebureau Kroon op het werk richt zich met name op de zakelijke dienstverlening - ervaring met Randstad, Succes Schoonmaakbedrijven, YER, DHL - en alles dat te maken heeft met food & drinks - werk(t)en voor Old

*Deze fotowall is een echte 'mens-stopper'...en humor werkt altijd!  
(fotolocatie: Rue Charlot, 3e Arrt, Paris. November 2009)*

Amsterdam, Oerbrood, Maaslander Kaas, Keizer Culinair, Bagels & Beans, Marcus de Oesterman en SMEG.

Voor deze opdrachtgevers zijn wij constant in de weer om diensten en producten op een opvallende, originele en niet ethervervuilende wijze te communiceren. Zowel intern als extern en altijd met humor, betrok-

kenheid en plezier. Die strategie slaat duidelijk aan en deze weg zullen we als Kroon op het werk daarom de komende jaren blijven bewandelen. Binnenkort eens samen een vorkje prikken? (06 - 246 109 67 - Robert Kroon).





---

# Creativiteit voor de goede zaak

Amsterdam, 18 november 2009

*Beste collega ondernemer,*

**W**at leuk dat jullie je verhaal delen in dit tijdschrift. Dank jullie wel voor honderd pagina's vol inspirerende, emotionele en succesvolle verhalen over duurzaam ondernemen. Want zo noemen wij, van NOBLA, enigszins gechargeerd deze stroming: duurzaam ondernemen. Omdat we vandaag succes willen hebben en morgen ook.

Daarom bedenken wij ideeën voor de goede zaak. De goede zaak van het ondernemen draait natuurlijk over groei, winst en klantrelaties. En daar hebben jullie bezieling, bezinning en echte waarde aan toegevoegd. Waarde die blijft hangen en niet slechts een laagje aan de buitenkant is.

Jullie verhalen inspireren ons en geven ons de overtuiging dat we op de goede weg zitten. Dat wij onze creativiteit kunnen inzetten om van vergelijkbare ideeën, (wereld-ideeën!) merken te maken waar mensen van houden. Waar je graag

klant van bent, medewerker, aandeelhouder, buurman of bureau.

Toch stelt het ondernemen ons op de proef. Dat vraagt om een toelichting. We hebben de nodige sporen verdiend in het ontwikkelen en bedenken van reclamecampagnes, marketingstrategieën en online platforms. Voor mooie, toonaangevende merken. Met prijswinnend en dus onderscheidend werk. En toen werden we ouder en ouders. Ons kleine stemmetje wordt steeds pregnanter. Waar ben je trots op? Wat heb je toegevoegd? Wat laat je achter? En onze kinderen vragen wat wij doen: nog meer pakjes soep verkopen? Het antwoord daarop is eenvoudig. Wij willen ideeën ontwikkelen die ertoe doen. Wij willen onze creativiteit inzetten voor de goede zaak.

De vraag is hoe dat voor ons een goede zaak wordt.... De proef zit 'm namelijk in het aannemelijk maken dat duurzaamheid werkt. De overtuiging prediken en onderbouwen dat consumenten voorkeur hebben voor merken met een sociaal gezicht. Dat er meer en meer onderzoek is, dat die stelling

onderbouwd. Dat het koppelen van een zinvolle belofte aan een commercieel product of dienst leidt tot groei in omzet, het aanboren van nieuwe marktsegmenten, het vergroten van de marge op producten en kwaliteitsproposities helpt versterken. Kortom: dat er *proof of concept* is voor de merken en organisaties die nog niet denken zoals jullie. En wij.

Wij weten namelijk dat het in balans brengen van de belangen van al je stakeholders leidt tot betere financiële resultaten. Dat de waarde van je bedrijf toeneemt als er sterke partnerships zijn. En dat duurzaamheid zelfs tot scherper inkoopvoordeel leidt.

Onze vraag aan jullie is wat ons belangrijkste verkoopargument moet zijn? Marketeers die vastzitten in *old school* methodes en geloven in *'business is war, markets are for domination en people are targets'* hebben een lange weg te gaan voordat ze de kracht van allianties zien. De kansen zien om op eigen kracht, vanuit het dna van het merk, business doelen te verankeren op maatschappelijk verant-

woorde wijze. Ze zijn nog steeds geneigd hun budgetten eerder uit te geven aan een snoeiharde sales promotie dan aan een duurzame of sociale actie.

Feiten en onderzoeken zijn niet voldoende om deze groep te bewegen. Het zijn cases en keiharde resultaten die ze over de streep kunnen trekken. Verlies van marktaandeel, druk op marges en steeds minder relevant te worden in de ogen van consumenten.

Wij vinden het dus een goede zaak om die cases te bouwen. We investeren in het bedenken van ideeën die aantonen dat sales en sociale doelen samen kunnen vallen. Dat klantrelaties en aandeelhoudersrelaties met eenzelfde duurzaam initiatief verstevigd kunnen worden. Dat duurzaam inkopen en verkopen twee kanten van dezelfde medaille zijn en dat er dus altijd voor alle partijen geld te verdienen moet zijn.

En we vertellen dat. Kortom: we zijn het gewoon gaan doen! Zonder loze woorden. Met nobele motieven. NOBLA.

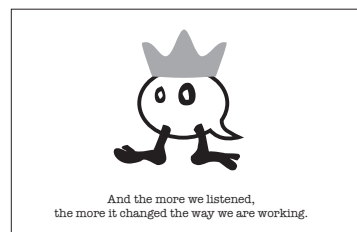
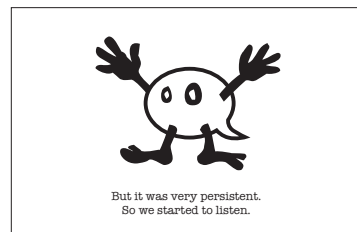
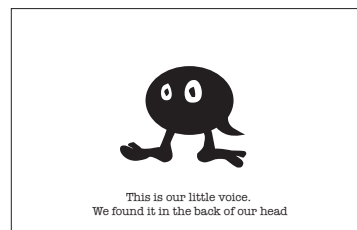
We gaan de boer op. Worden de deur gewezen. Onderbouwen ons verhaal met andere argumenten. Houden vol. Kloppen op andere deuren en blijven vindingrijk. Voor de goede zaak. In zoverre is er niet nieuws onder de zon van ons ondernemerschap. Maar het geeft ons wel een beter gevoel, ontzettend veel energie en trotse kinderen.

Net zoals jullie verhaal. Het geeft ons de moed om door te gaan.

Dank je wel.

Raoul Kuiper  
Matthijs Jaspers  
Sandra Horlings

www.NOBLA.nu



**NOBLA**  
creativity for the sake of good

> [www.nobla.nu](http://www.nobla.nu)

---

---

# Ongewoon resultaat door ... ongewoon doen

**E**en senior manager komt bij Nasrudin voor wat individueel advies. Hij vraagt om hem te helpen bij het afkicken van zijn koffieverlating, omdat hij maar niet kan ophouden dit de ganse dag te drinken. Na een moment van afweging vertelt Nasrudin de manager dat hij vermoedt deze te kunnen bijstaan. Hij vraagt hem om na twee maanden terug te komen. De manager stemt in met deze afspraak en keert na twee maanden terug. Nasrudin kijkt hem recht in de ogen aan en zegt: “Stop met koffie drinken, je hebt het niet meer nodig”. De manager kijkt hem verbaasd aan en vraagt met ongeloof: “Is dat alles?”. “Ja”, antwoordt Nasrudin, “je zal zien dat jouw koffieverlating geheel verdwenen is”. “Nou, dat had je mij toch ook kunnen zeggen toen wij elkaar voor het eerst ontmoetten, waarom heb je mij twee maanden laten wachten om dan terug te keren?”. Nasrudin lacht en antwoordt: “Omdat ik eerst zelf mijn koffieverlating moest afleren”.

Wij hebben ons advies- en trainingsbureau CHE Synnervation BV niet

opgericht, omdat we geld willen verdienen. Wij hebben een onderneming opgericht, omdat we datgene wat we zelf leren beschikbaar willen maken voor anderen. En zo verdienen we geld. Voor onszelf en voor de Stichting Center for Human Emergence NL, waar we aan verbonden zijn. Een stichting die ten doel heeft om zichtbaar te maken dat we met elkaar de grote wereldproblemen kunnen oplossen. En tja, daar zit ‘m de kneep. Want dat begint bij het oplossen van de kleinere problemen die de kop opsteken als je op een ongewone manier met elkaar gaat samenwerken.

“We zien alles onder ogen en vermijden niets,” is wat we bij het begin met elkaar afspraken. Dat betekent dat we elk gesprek aangaan over de gedachten, gevoelens en overtuigingen die er leven, en die er dus toe doen. Zo spreken we open en vrij over concurrentiegevoelens, over leiderschap en besluitvorming, over diversiteit in kwaliteit en over onzekerheid in ondernemerschap. Iedere keer als het gesprek vastloopt, constateren

wij dat er onderliggende patronen en overtuigingen zijn om los te laten. Op het moment dat wij werkelijke interesse ten toon spreiden, onderzoekende wat er tussen (inter-) ons kan zijn (-esse), in plaats van wat er voor ons - of voor mij - afzonderlijk te halen is, wordt een volgende stap vooruit mogelijk.

Velen van ons hebben al jaren een succesvolle, zelfstandige praktijk als adviseur, coach en trainer. En stuk voor stuk zien wij in dat wij onze visies en missies uitsluitend kunnen verwezenlijken in relatie met elkaar: de kracht van de autonome ambachtsman en -vrouw gedragen door de kracht van het collectief. Elke dag balanceren wij weer in dit krachtenveld, met het volledige bewustzijn dat de weg naar vooruitgang wordt geplaveid door het impliciete expliciet te maken.

We vormen daarmee een Mesh-Work, een innovatieve vorm van samenwerken die we ook aan onze klanten aanbieden. Ook brengen wij deze samenwerkingsvorm in onder de naam Climate Solutions

---

## DO'S

**MAAK IN EEN  
GESPREK OF EEN  
VERGADERING  
EERST PERSOON-  
LIJK CONTACT**

**VIND HET GROTERE GEMEEN-  
SCHAPPELIJKE DOEL EN MAAK DAT  
EXPLICIET**

**ZIE VOOR DAT HOGERE DOEL  
ALLES ONDER OGEN EN VERMIJD  
NIETS**



Meshwork als onderdeel van de 2020 Climate Leadership Campaign en het Klimaforum '09 waar het maatschappelijk middenveld zich verenigt in het vinden van oplossingen voor het afremmen van klimaatverandering.

In een netwerk draait het vooral om de relaties tussen partners voor wederzijds voordeel. In een Mesh-Work staat het gedeelde, hogere doel centraal. Elk van de partners heeft daaraan een eigen unieke bijdrage te leveren. De uitdaging is steeds om precies dat te doen wat jij als partner het beste kunt. Dat betekent soms ook dat je moet erkennen dat een ander iets beter kan dan jij. Het betekent dat je als mens – en als organisatie – over je eigen ego heen springt. En dat vergt wat.

Het vraagt bijvoorbeeld dat je je als mens of als organisatie toont zoals je wezenlijk bent, je niet groter of kleiner voor te doen uit angst dat wat jij bij te dragen hebt niet goed genoeg zal blijken. Het vraagt ook om een enorme dosis vertrouwen in de anderen. En om te accep-

teren dat de werkelijkheid in de complexiteit van nu niet voorspelbaar is, maar zich stap voor stap manifesteert.

Voor klanten is dat wel eens lastig. Kunnen we niet gewoon doen?

Helaas.

Elke keer dat wij ons lieten verleiden om gewoon een projectvoorstel in te dienen, hadden we zelf bar weinig energie voor het project. Maar wanneer wij gewoon beginnen met een gesprek, als we zo'n gesprek beginnen met tijd voor een persoonlijke check-in, als we eerst diepgaand kijken wat het gemeenschappelijke doel is en wat dat van elk van de deelnemers vraagt, als we steeds vanuit de nieuw ontstane situatie tot de slotsom komen wat de geëigende volgende stap is – ja, dan stroomt bij ons de energie en dan komt er ook bij de klant iets nieuws op gang dat vaak gewoon snel gewoon gunstige resultaten oplevert.

Dat is syn-nerven:

- syn-: het verbinden (van de 'delen')

- -nerven: het (re)vitaliseren (van het nieuw ontstane geheel)

Elke keer opnieuw blijkt dat we zelf net zoveel te leren hebben als onze klanten. Wij moeten eerst zelf van de koffie af, voordat we dat proces bij onze klanten kunnen faciliteren. Wij moeten ongewoon doen, voordat we met onze klanten een nog niet gewone benadering kunnen vinden voor wat deze tijd van ons vraagt.

Misschien is dat het wel: gewoon ongewoon doen!

**KIJK WAT ENERGIE EN ENTHOUSIASME  
GENEREERT EN DOE DAAR  
MEER VAN EN MEE**

**DOE WAT JE  
KUNT EN VER-  
TROUW OP  
ANDEREN**

**DO'S**





Annemieke van Herk  
 www.inboundmarketing.nl  
 "mailto:annemieke@inboundmarketing.nl"  
 "annemieke@inboundmarketing.nl"  
 06 26 16 09 74

# Ondernemerschap en de eerste wet van Newton

“Een wereldreis maken” is zo’n droom die veel mensen koesteren, maar slechts weinigen uitvoeren. Tussen droom en daad staan immers wetten in de weg, en praktische bezwaren... “Ik krijg geen vrij van mijn baas”, “de kinderen moeten naar school”, “ik heb geen geld”, enzovoorts. Maar als je iets echt graag wilt, zijn al die praktische bezwaren makkelijk te overwinnen. Ik weet het zeker, want ik ben net terug van een wereldreis van 15 maanden en ik heb genoten. Ik kan het iedereen aanraden. De wereld is prachtig!

Newton’s eerste wet, de wet van de traagheid, stelt dat een lichaam waarop geen resulterende kracht inwerkt, in rust blijft (of zich rechtlijnig met constante snelheid beweegt). Newton bedoelde met ‘lichaam’ waarschijnlijk een voorwerp, maar mensen hebben net zo goed last van deze inertie. Te vaak zie ik vrienden en familie genoeg nemen met een situatie waar ze niet gelukkig mee zijn, zonder iets te ondernemen om de toestand te verbeteren. Waarom? Omdat het energie vergt om de status quo te veranderen! Je angsten overwin-

nen, je zekerheden opgeven – het vraagt om kracht.

Maar het loont de moeite om te blijven zoeken naar wat goed voelt. Toen ik na ruim een jaar reizen terugkwam, was inmiddels de wereldeconomie ingestort en was het moeilijk om een broodnodige nieuwe baan te vinden. Ik heb uiteindelijk een baan aangenomen bij een bedrijf waarvan ik diep in mijn hart wel wist dat het niet bij me paste, ook al was er een leuke job te doen. Dat liep niet goed, ik zat niet lekker in mijn vel en het duurde even voordat ik me realiseerde dat dat niet alleen door de einde-reis-blues kwam. Het werd dus een kort dienstverband, waarin ik gelukkig wel een boel heb geleerd over wat ik nodig heb om goed te functioneren en om lekker te werken. Vrijheid, eerlijkheid, openheid, enthousiasme, samenwerken aan een gemeenschappelijk doel, respect voor (de inbreng) van anderen: dat is voor mij belangrijk.

Die inzichten ga ik toepassen in mijn nieuwe bedrijfje inboundmarketing.nl. Dat gaat bedrijven helpen om meer gekwalificeerd

bezoek naar hun website te leiden, en om via het web gegenereerde leads op te volgen en om te zetten in business. Inboundmarketing.nl wil dat op een eerlijke, open manier doen en tijd investeren in kennisoverdracht aan de klant. De bedoeling is om zo goed voor onze klanten, partners en toeleveranciers te zijn dat iedere relatie graag een referentie is. Gaat het lukken om er een succesvolle onderneming van te maken? Ik weet het niet. Ik hoop van wel. Ik denk het wel. Natuurlijk gaat het lukken! En zo niet, dan faal ik liever met iets waar ik zelf blij van word, dan dat ik succes heb met iets dat me ongelukkig maakt...

**DO'S**  
 &  
**DON'TS**

**Do! ALS JIJ GEEN ACTIE ONDERNEEMT, VERANDERT ER NIETS**

**NEEM GEEN GENOEGEN MET VIJFJES EN ZES-**

**STEEK ENERGIE IN DINGEN WAAR JE ENERGIE VAN KRIJGT**

**JES IN JE LEVEN. GA VOOR DE ACHT OF DE NEGEN, JE BENT HET WAARD**

**MAAK DIE WERELDREIS, KOOP DIE BOOT, START DAT EIGEN BEDRIJF – HET GEEFT EEN KICK OM JE DROMEN WAAR TE MAKEN**



Bram Sluis, rector  
Regionale Scholengemeenschap Enkhuizen  
school voor atheneum, havo en vmbo-tl  
Boendersveld 3, 1602 DK Enkhuizen  
0228 350800  
www.rsg-enkhuizen.nl  
secretariaat@rsg-enkhuizen.nl

# Kroon op ieders werk

Dat zeggen scholen allemaal: goed onderwijs voor je leerlingen. Als je zegt dat docenten de belangrijkste factor zijn om dat doel te bereiken, dan zeg je wat elke school zegt. Maar waarom krijgt juist de RSG Enkhuizen de **Kroon op het werk**-prijs 2009? Dit zegt de jury:

Omdat structuur, cultuur en de fysieke omgeving optimaal aansluit. Medewerkers en management hebben een ondernemersgeest. Openheid en elkaar aanspreken op ieders verantwoordelijkheid kenschetsen de organisatie. Eigen initiatief en betrokkenheid zijn kernwaarden. Verzuim benadert RSG niet als medisch probleem maar vanuit een arbeidskundige visie. Opvallend is dat de organisatie nauwelijks tot geen psychisch verzuim kent en zich onderscheidt met een indrukwekkend laag ziekteverzuim (1,46% in 2008).

Wat zijn we trots op deze prijs en op dit juryrapport! "Wat is jullie programma; wanneer zijn jullie hiermee begonnen; hoe komen jullie aan het geld?" Enkele van de vragen die ons de laatste maanden zijn gesteld. Ons geheim is geen geheim. Niet

lang piekeren en weinig papier. Aan de slag! Gewoon dóen!

Klaagt een docent over werkdruk en jij ziet zijn bijzondere bijdrage aan de school niet? Vraag dan door wat die werkdruk veroorzaakt. Blijkt een gebrek aan samenwerking met collega's de oorzaak. Of de breedte van het takenpakket. Of de onevenwichtige verdeling van de zorgtaken tussen werkende ouders. Of apparaten die het niet doen terwijl jij je leerlingen een examentoets moet afnemen.

Neem mensen serieus, maar luister - naast wat men zegt - vooral naar wat men bedoelt. En doe dan écht wat aan hun probleem. Dat geeft zoveel vertrouwen.

Als school willen we een actief lerende leerling. Kan niet zonder een actief lerende docent. Dus zoek je een ondernemende cultuur. Dan is initiatief en betrokkenheid nodig. Zorg voor duidelijke kaders: dit is onze onderwijsvisie. Zorg voor korte lijnen; niet teveel managementlagen. Wij hebben er maar twee. Vraagt iemand: ik wil het zus en zo doen. Is het juiste antwoord: waarom doe je het dan niet zo? Als een vakgroep speciale faciliteiten wil om die actief lerende leerling te stimuleren, maak

dan resultaatafspraken en faciliteer dit initiatief. Grote kans dat het een succes wordt en dat anderen dat ook willen. Pak dan je kans: vragen stellen over hoe men dit wil realiseren. Hoe is scholing geregeld. Wat zien we straks anders bij leerlingen. Maar vooral: honoreer hun verzoek. Het is immers hún initiatief!

Als blijkt dat invallen voor een zieke collega werkdrukverhogende is, pak het dan aan. Ga met verzuimers na waarom men verzuimt en wat men denkt hiertegen te doen en waar de school hen kan steunen. Zet niet de arboarts, maar de arbeidsdeskundige vooraan in het proces. Immers 70-80% van het verzuim heeft geen medische oorzaak. Verzuim is een keuze!  
Enzovoort, enzovoort.

Veranderen? De enige constante. Dat lukt pas wanneer je duidelijk bent over doelen en kaders. Wanneer je dicht bij je mensen staat en ook als eindverantwoordelijke weet wat leeft "op de vloer". Vaak steunen, soms confronteren. Toon LEIDERSCHAP. Wat dat is? Gewoon: anderen laten leren. Gewoon dóen en gewóón doen.



eddy de jong  
eddydejong@planet.nl  
06-19780517

---

# Milieuvriendelijk en organische vormen

**H**et meeste tropische hout wordt gestolen van de inheemse volkeren ter plaatse. Daarnaast zijn de regenwouden nogal belangrijk voor het klimaat.

Daarom vind ik het beter om inlands of Europees hout te gebruiken. Dit hout kan worden gewaterd net zoals dat vroeger ook al werd gedaan. Hierdoor zijn de voedingsstoffen voor de schimmels verdwenen en trekt het hout niet meer krom. Gewaterd hout staat bekend om zijn duurzaamheid.

Het is ook mogelijk om tweedehands bouwmaterialen te gebruiken, wat het meest milieuvriendelijk is. Dit is de filosofie van Houtwerkt. Producten: Organische kasten, kozijnen en het repareren ervan, boomhut, bed.

Ik maak boekenkasten en tafels van gewaterd iepenhout. De iepen zijn echter ziek dus op een dag zal ik overstappen op een andere houtsoort. Als u niet van donkere houtsoorten houdt, kunt u kiezen voor bijvoorbeeld Essen.

De boomhut is gemaakt van Douglas spar en sloophout. Ik kan nu ook aan gewaterde Douglas komen, wat geschikt is voor kozijnen.

Dit is een van oudsher bekende techniek om hout te verduurzamen. Gewaterd Douglas is een milieuvriendelijk alternatief voor tropisch hardhout. Een schommel maak ik bijvoorbeeld van Acacia rondhout. Acacia gebruik ik ook voor andere buitentoepassingen zoals een zandbak. Ik werk vooral in Zutphen en omgeving, vooral omdat ik niet te veel kilometers met mijn auto wil maken. Als u geïnteresseerd bent geraakt, kunt u altijd contact met mij opnemen

Of kijk op [www.houtwerkt.nl](http://www.houtwerkt.nl)  
email ; [eddydejong@planet.nl](mailto:eddydejong@planet.nl) of  
bel 06-19780517





Carin Raven en Maartje Jongen  
[www.spraakmakers.nl](http://www.spraakmakers.nl)

# Spraakmakend ondernemen

**H**et begon met een droom: blijven werken als leerkracht en als hulpverlener, maar dan op onze eigen manier... Kinderen en ouders staan centraal... Niet wachten tot er problemen ontstaan, maar ze vóór zijn, vroegtijdig signaleren en vervolgens preventief handelen.

Dromen is mooi, maar je droom verwezenlijken is nog mooier! Twee jaar geleden besloten wij daarom dat het tijd was om iets met onze droom te gaan doen. We hebben samen Spraakmakers opgericht. Ons bedrijf heet Spraakmakers, omdat de methodieken die wij ontwikkelen gericht zijn op het in gesprek brengen van mensen; wij maken spraak. Onze methodieken slaan een brug tussen hulpverlening en onderwijs. En juist die brug tussen hulpverlening en onderwijs is nu soms zo omslachtig georganiseerd. Wij denken dat dat ook anders kan: laagdrempeliger, makkelijker en overzichtelijker, dichter bij de school en dus dichter bij het kind en/of bij de ouders.

Een goed voorbeeld daarvan is

onze methodiek van de kinderkinderen en ouderkinderen. Hiermee hebben we zelfs de Marie Kamhuisprijs 2008 gewonnen. Het winnen van de prijs betekent naamsbekendheid voor ons bedrijf en sinds een publicatie in het vakblad voor maatschappelijk werkers, worden we door instellingen uit heel Nederland benaderd. Daarnaast biedt de prijs ons ook erkenning voor datgene waar wij met hart en ziel zoveel tijd insteken.

De peilers waarop onze methodieken zijn gebouwd, vormen ook de basis van de manier waarop wij ondernemen: de verbindende kracht van het gesprek, vraaggericht, oplossingsgericht, laagdrempelig, waarderende in steek, het verbinden van mensen met elkaar en mensen in hun kracht zetten. En dit past voor ons weer bij onze missie: mensen bewegen om op een andere manier te kijken naar vraagstukken en/of problemen.

Wij ondernemen met passie en vooral met heel veel lol en enthousiasme. Hierdoor voelt het ondernemen voor ons niet zwaar, het geeft ons enorm veel energie en

kracht. Dit stralen wij uit in onze contacten en gesprekken met (mogelijke) opdrachtgevers. En mede daardoor horen wij vaak terug dat mensen ook enthousiast van ons en van ons aanbod worden.

Onze kracht ligt in verbindingen maken, ook voor wat betreft ons eigen netwerk. Wij hebben ons omringd met mensen die ons een warm hart toedragen en ons willen helpen in het verwezenlijken van onze droom. Onze dromen zijn geen bedrog, onze dromen komen uit!

Wilt u meer weten over Spraakmakers? Kijkt u dan op onze site [www.spraakmakers.nl](http://www.spraakmakers.nl)

**GOED LUISTEREN, NAAR JEZELF, NAAR DE ANDER, NAAR MAATSCHAPPELIJKE ONTWIKKELINGEN**

**JA ZEGGEN TEGEN DINGEN DIE NIET GOED VOELEN (GEVOEL MAG LEIDRAAD ZIJN)**

**PLEZIER HEBBEN IN HET ONDERNEMEN, NEEM JEZELF NIET AL TE SERIEUS**

**OPGEVEN NA EEN TEGENSLAG (OF EEN KLEINE HOBBEL)**

**RISICO'S NEMEN**

**GELD BOVEN MISSIE ZETTEN**

**DO'S  
&  
DON'TS**





Albert de Booij  
Albert@speakersacademy.nl  
www.speakersacademy.nl

# Al wat is, is één

door: Albert de Booij  
Oprichter en CEO Speakers  
Academy®

**A**l wat is, is één. Je zou een spiritueel mens kunnen herkennen aan dit adagium. Hij is zich bewust van het feit dat alles wat bestaat, alle sterrenstelsels, universa, planeten, al wat leeft in de grond van de zaak één substantie vormt en dat de mens hier deel van uitmaakt. Eén groot, majestueus krachtenspel, een fascinerende kosmische dans. De niet-spirituele mens ervaart het anders, heeft een ander credo: 'Hier ben ik en dáár is de wereld'. In deze zienswijze worden object en subject gescheiden. Het ego staat centraal en ziet al het overige als grondstof ter voeding van dit ego.

Een eigen onderneming leiden is niet eenvoudig. Als ondernemer moet je met honderden factoren rekening houden. Met financiën, marketing, management, boekhouding, strategie, verkoop, personeel, logistiek, belastingen, voorraad, huisvesting, en zo voort. Honderden boeken zijn er versche-

nen over leiderschap en entrepreneurship, zo niet duizenden. En kun je uit deze boeken leren hoe je moet ondernemen? Nee, helaas niet. Was het maar zo eenvoudig. Er is uiteindelijk maar één manier om te leren ondernemen en dat is "gewoon.....doen"!

Met vallen en opstaan. Met het leiding geven aan Speakers Academy® heb ik het voorrecht om regelmatig nieuwe medewerkers of stagiaires te mogen inwerken. Ik vertel hen dan dat zakendoen te vergelijken is met hordelopen. Je begint te lopen en komt een obstakel tegen ofwel je ondervindt een probleem. Deze hindernis neem je, je lost het probleem op, zonder uitstel. Vervolgens dient de volgende horde zich aan. Je besluit deze ook maar te nemen; je hebt de eerste immers toch ook al genomen? En zo komt de derde, de vierde en de tiende horde.

Dit vergt doorzettingsvermogen. Je wordt echter geholpen door het feit dat je alle hordes niet kent (de zoete onwetendheid). Zou je het allemaal van te voren hebben geweten, dan zou je niet zijn begonnen. En dit is gelijk het probleem voor

bijvoorbeeld studenten economie, bestuurs- en bedrijfskunde. Zij kijken vanaf een metapositie naar beneden en hebben met één blik zicht op alle horden. Ze beginnen niet van scratch, nee, ze zien x horden tegelijk. Het is dan ook niet voor niets dat nog slechts 3% (sic) van de jonge academici een eigen bedrijf wil beginnen.

En dat is jammer, want er is behoefte aan energieke, dynamische en spirituele ondernemers. Uiteindelijk is de ondernemer de enige die de economische kar trekt en daar is veel kracht voor nodig.

Als je met je onderneming succesvol bent dan is dat buitengewoon bevredigend. Er is echter ook een keerzijde en daar vind ik weinig over vermeld in de honderden boeken over leiderschap en ondernemerschap.

De andere kant van de medaille bestaat uit eenzaamheid, twijfel en onvoorspelbaarheid. Ogenschijnlijk negatieve aspecten. Maar niets is minder waar.

Eenzaamheid, omdat een ondernemer per week 100 beslissingen (of meer) neemt en hij zich er van bewust is dat 20% of 30% van deze

## DO'S

**HANDEL VANUIT HET BESEF DAT ALLES ÉÉN IS EN VOLG DE LIJN DENKEN-DOEN-ZIJN. HET ZIJN IS HET UITEINDELIJK VINDEN VAN JE PLAATS IN HET GEHEEL**

**DISCIPLINE: ZET JE DOEL UIT EN VOLG DE WEG DAARHEEN; GEWOON DOEN. LAAT NIETS JE WEERHOUDEN. NIET TE VEEL MEER DENKEN, DAT KAN BLOKKEREN. HET DENKEN HEBBEN WE IN HET VOORTRAJECT AL GEDAAN**

**WERK VANUIT PASSIE EN ENTHOUSIASME EN DE BELONING ZAL GROOT ZIJN, NIET IN DE LAATSTE PLAATS OP SPIRITUEEL VLAK**



beslissingen verkeerd is (en geld kost!). Een kenmerk van ondernemerschap is dat je überhaupt beslissingen kunt nemen, weet hebbende van de fouten die je maakt. Natuurlijk kun je fouten in een later stadium misschien wel weer herstellen, maar je blijft met een marge zitten waarmee je moet leven. Je moet in staat zijn om verlies te kunnen nemen. En om toch en altijd door te gaan. Keep on walking.

Twijfel, omdat sommige beslissingen genomen worden onder tijdsdruk of emotionele druk. Maar het is altijd beter een besluit te nemen dan om hem niet te nemen, ongeacht het resultaat; er is niets zo fnuikend als het niet nemen van een beslissing. Merkwaardig-gerwijs blijkt in de praktijk dat het resultaat uiteindelijk veelal positief is. Een genomen beslissing geeft minimaal rust. En de fout gaan we herstellen. Dat beslissingen achteraf blijken toch positief te zijn komt door het feit dat we onder de druk van de omstandigheden hebben gehandeld en daardoor hebben moeten vertrouwen op onze intuïtie.

Onvoorspelbaarheid, omdat door eenzaamheid en twijfel het nooit van te voren voor 100% zeker is welk besluit genomen gaat worden kan de leider onvoorspelbaar overkomen. Hij weet het soms écht niet, maar voor zijn troepen mag hij nooit twijfelachtig overkomen en dus..... neemt hij een besluit. Beter een verkeerd besluit dan géén besluit.

Als de aanvoerder beslissingen neemt met opzij zetting van zijn ego en altijd een hoger doel nastreeft (het beste voor allen), dan handelt hij vanuit een verbondenheid en een begrip met het geheel. Hij handelt dan altijd juist, hoe merkwaardig de gevolgen ook kunnen zijn.

De Frans-Tsjechische schrijver Milan Kundera schrijft ergens: “de mens loopt met zijn pijnlijke ik over de wereld te zeulen”. En dat is maar al te waar. Zet het ego maar eens een tijdje tussen haakjes of schort het even op en u zult merken dat de innerlijke tegenspraken die in mijn kleine verhaal verscho- len zitten, nu juist de kracht blijken te zijn.

*“Ze begrijpen niet dat juist de innerlijke tegenspraak innerlijke samenhang geeft: een achterwaarts strekkende harmonie, als van een boog of een lier..... Men moet beseffen dat conflict aan alles eigen is en dat rechtvaardigheid strijd is, en dat alles naar strijd en noodzaak plaatsvindt”*

-Heraklitus

Ik wens alle lezers een prachtige toekomst en weet dat het op de lange duur beter is om samen te werken dan om elkaar te bevechten.

**ONTHOUD DAT ALLES IN HET LEVEN EEN STRIJD IS. OMHELSE DEZE STRIJD, HET IS HET ENIGE DAT JE HEBT. AMOR FATI !**

**LUISTER MINIMAAL NAAR ADVIEZEN VAN ANDEREN, ZE HEBBEN ALLEN HUN EIGEN MOTIEVEN EN BELANGEN. GA JE EIGEN WEG. VERTROUW OP JE INTUÏTIE, DIE BEDRIEGT JE NOOIT**

**NEEM ALTIJD EEN BESLUIT, OOK ALS JE TWIJFELT. ER IS NIETS ZO ERG ALS MET JE TWIJFEL BLIJVEN ZITTEN. HET KOMT ALTIJD WEER GOED. VERTROUW OP JE EIGEN KRACHT**

**NEEM GEEN RISICO'S DIE JE NIET KUNT OVERZIEN OF DIE CATASTROFAAL Zouden KUNNEN ZIJN**

**DON'TS**



De Zwerm Groep Olburgen  
Roggeland 9  
7225 NH Olburgen  
Tel: 0575-45 0123  
barend.gerretsen@dezwermgroep.nl  
www.dezwermgroep.nl

# Gewoon doen in het Hier en Nu

**H**et bijzondere van het gewoon doen, is de verbinding met het hier en nu; alleen in het moment kan je in actie komen. Voel het verschil tussen hier en nu en zo nu en dan.....  
*Waar zit de kracht in?*

*De meest intense momenten in iemands leven, vinden plaats in het hier en nu.*

*Graag neem ik u mee, op onze tocht in de creatie en realisatie van het Hier en Nu, centrum voor persoonlijke ontwikkeling en (persoonlijk) leiderschap.*

Voor u ligt het beknopte projectplan van "het Hier en Nu. Het centrum wordt gerealiseerd op een landgoed in de Achterhoek. Het Hier en Nu is een centrum waar mensen kunnen werken aan hun persoonlijke ontwikkeling met als doel persoonlijk groei/ontwikkeling en (persoonlijk) leiderschap.

Het centrum kent hierbij twee aandachtsgebieden:

a. Het Hier en Nu biedt managementtraining en coaching aan individuele- en bedrijfsdeelnemers.

b. Het Hier en Nu biedt mensen met een (tijdelijke) beperking een volwaardige arbeidsplek. In deze processen biedt Hier en Nu – zowel voor medewerkers als trainingsgasten – de mogelijkheid om te werken met paarden, in de biologische moestuin en/of met oosterse meditatie- en bewegingsvormen zoals yoga, zenmeditatie en tai chi.

De gebouwen van het Hier en Nu zijn speciaal voor dit doel ontworpen en gebouwd. Ze zijn gebouwd en ingericht volgens duurzaam bouwen-principes. Het uitgangspunt is hierbij maatschappelijk verantwoord ondernemen.

## 1. Bedrijfsfilosofie

Uitgangspunt van Het Hier en Nu is de verbinding tussen verleden, heden en toekomst. Het heden, en de keuzes die we vandaag maken - hier en nu - zijn gebaseerd op en gekleurd door het verleden. Tegelijkertijd zijn deze keuzes geïnspireerd door de toekomst, en beïnvloeden ze onze toekomst. Het hier en nu is het draaipunt in ons leven, het moment waarop we ons leven (telkens) richting geven.

Dit uitgangspunt, het "draaipunt", is te herkennen in alle onderdelen van Het Hier en Nu: de locatie, de gebouwen, de medewerkers, het werken met paarden en in de tuin, in de trainingen en in de coachings-trajecten.

## 2. De locatie

*Landgoed "Hier & Nu"*

Een inspirerende prikkelende omgeving - zowel letterlijk (de locatie) als figuurlijk (de mensen) – levert een belangrijke stimulans voor persoonlijke ontwikkeling. Het Hier en Nu is niet zomaar gevestigd op het landgoed, de locatie an sich en de mogelijkheden die de locatie biedt, vormen een fundamentele component van het concept.

De locatie straalt rust, vertrouwen en oorspronkelijkheid uit. De bouwwijze, de gebruikte materialen, de inrichting en de verzorging geven een gevoel van warmte en huiselijkheid, maar ook van productiviteit doordat er ruimte is voor inspiratie en creativiteit. Op het landgoed voelen medewerkers en trainingsgasten zich deel van een groter geheel. Ze ervaren

## DO'S

**LEER VAN GISTEREN, DROOM VAN MORGEN, LEEF VANDAAG**

**HET VERSCHIL TUSSEN ' SUCCESVOLLE' MENSEN EN DE GEMIDDELD MENS LIGT IN HET "GEWOON DOEN"!**

**WERK EERST JE PLANNEN, JE DROMEN UIT, PAS ALS JE DIE GOED EN CONCREET HEBT BESCHREVEN, GA JE KIJKEN NAAR DE KOSTEN/BATEN, WANT OMGEKEERD ZORGT GELD VOOR EEN BEPERKENDE GEDACHTE, WANT WIE HEEFT NOU ONBEPERKT GELD OM TE ONDERNEMEN? MENSEN DIE DROMEN KUNNEN REALISEREN!**

.....

en beleven de cycli van de natuur, organische processen in het bos en de moestuin en groepsprocessen. Ze werken samen en gaan verbindingen aan met paarden en met elkaar.

### **3. Boerderijbedrijf**

*De medewerkers en hun achtergrond*

Voor mensen met een arbeidsbeperking zijn er in het reguliere bedrijfsleven vaak geen mogelijkheden.

Het Hier en Nu biedt een vaste werkplek met toekomstperspectief voor mensen met een sociaal-maatschappelijke, psychische of intellectuele beperking of mensen die om andere redenen niet kunnen functioneren in een reguliere baan. Medewerkers uit het reguliere bedrijfsleven die om wat voor reden dan ook tijdelijk hun normale werk niet kunnen verrichten (burn-out, depressie, rouwproces) vinden op Het Hier en Nu een tijdelijke werkplek waar ze tot rust kunnen komen.

### **4. Trainingscentrum**

Het Hier en Nu biedt manage-

menttraining en coachingstrategieën aan individuele en bedrijfsdeelnemers gericht op persoonlijke ontwikkeling en leiderschap.

Het trainingscentrum is nauw verbonden met De Zwerm Groep hetgeen terugkomt in het Zwermconcept. Hieraan toegevoegd is het coachen met paarden.

Paarden zijn de ideale sparringpartners om objectief en oordeelloos gedrag en intenties te spiegelen.

Zij reageren op u als mens, zoals zij op andere paarden zouden reageren. Het paard onderzoekt als het ware of u in staat bent hem te leiden, veiligheid kan bieden en duidelijkheid geeft. Is dat niet het geval, dan laat het paard dat direct zien in zijn gedrag. Het paard neemt dan de leiding en zorg over ... Kortom, vanuit het natuurlijke kuddeleven zoekt een paard een leider die de juiste beslissingen neemt, maar hij stelt de positie van die leider wel voortdurend op de proef.

*Geeft u dit vertrouwen en wint u respect? Wil het paard u volgen?*

*Hoe zuiver bent u met uw intenties? Doet u wat u zegt en zegt u wat u doet?*

Barend Gerretsen is als een van de oprichters van De Zwermgroep initiatiefnemer van dit bijzonder project.

Mocht uw interesse geprikkeld zijn, hier en nu, neem dan gerust contact met ons op!



Hans Totté  
Directeur IPA Total Productivity  
[www.ipa-tp.nl](http://www.ipa-tp.nl)

# Gewoon Doen..... Produceren in Nederland!

**M**ijn naam is Hans Totté, ik ben 47 jaar en al zo'n 25 jaar werkzaam in de automatisering van productieprocessen, oa bij Philips. Denk hierbij aan productielijnen voor bv TV's of Koffiemachines. Graag laat ik u eens kennis maken met mijn 'wereldje', productiewerk in Nederland.

Producerend Nederland vraagt momenteel om 2 dingen: Productiviteit en Flexibiliteit. Productiviteit om de kosten van het product concurrerend te houden, flexibiliteit om snel op klantvragen te kunnen inspelen. Flexibiliteit maakt ons sterk onderscheidend van onze buitenlandse concullega's. Snel inspelen op klantwensen kan tenslotte alleen 'dicht bij huis' worden waar gemaakt. Productiviteit bereik je met goede gereedschappen, echter is er geen gereedschap zo flexibel en belangrijk als de mens. De mens is al met al steeds belangrijker geworden in onze flexibiliserende West Europese industrie.

De laatste jaren zagen wij dat veel productiepersoneel uit Oost Europa werd gehaald. Probleem was echter dat de meesten na een aantal maanden weer vertrokken,

meestal als ze net waren ingewerkt. De continuïteit was ver ter zoeken.

Gelijktijdig stonden de kranten vol met berichten over de enorme toename van 'uitvallers' op onze arbeidsmarkt. De Wajong populatie neemt ongekende vormen aan, de Sociale Werkplaatsen kunnen maar zeer moeilijk aan werk komen, het eenvoudige repeterende werk is tenslotte verdwenen uit Nederland.

Geen geschikt werk voor mensen aan de onderkant van de arbeidsmarkt, een groot arbeidspotentieel onbenut, productiewerk naar China!! Het werd hoog tijd daar eens wat mee te gaan doen.

Per 1 januari ben ik daarom met een aantal enthousiaste collega's IPA Total Productivity gestart. Total Productivity staat voor het optimum tussen mens en middel. Wij bedenken en bouwen productie-inrichtingen voor seriematige producten welke in Nederland gemaakt worden. Daarbij streven wij naar het structureel inzetten van mensen met een arbeidshandicap in het productieproces.

Daarom hebben wij in de "Perso-

nal Guide" een product ontwikkelt wat gezien kan worden als het navigatiesysteem van de productievloer. De medewerker wordt optimaal begeleid tijdens zijn/haar werkzaamheden in zowel beeld als geluid. Fouten worden voorkomen, de inleertijd sterk bekort en de persoonlijke begeleiding van de afdelingschef kan beperkt blijven. Naast toepassingen in productieomgevingen met een sterk flexibel karakter is het met name voor mensen met faalangst, concentratieproblemen of vergelijkbare psychosociale beperkingen een geweldig hulpmiddel. Zij krijgen hiermee een kans op regulier werk. Arbeidskundigen zijn inmiddels overtuigt van de werking, het UWV vergoed de aanschaf voor Wajongeren.

Werknemer blij, werkgever blij en wij straks allemaal weer wat eerder met pensioen. Bedrijfsresultaat en Maatschappelijk verantwoordt bezig zijn hoeven elkaar tenslotte niet uit te sluiten. Integendeel! We hebben nog een lange weg te gaan, maar zijn vastberaden en ontmoeten gelukkig ook veel enthousiasme. De eerste succesjes zijn inmiddels geboekt. Het aantal bedrijven dat besluit om productie weer terug te halen naar Nederland neemt in aantal toe. U gaat nog heel veel van ons horen en zien de komende jaren!!!

**DO'S**  
&  
**DON'TS**

**PRODUCEER IN  
NEDERLAND!!!**

**ZIE DE WAARDE VAN MENSEN  
MET EEN ARBEIDSHANDICAP**

**SNEL OPGEVEN ALS JE ERGENS  
ECHT IN GELOOFT. ALS NIEMAND  
HET MEER ZIET ZITTEN ZIT JE  
WAARSCHIJNLIJK OP HET GOEDE  
SPOOR**



Marjo van Kleeff  
+31 654 770 853  
marjo@artangels.nl  
www.artangels.nl

---

# Liefde en passie

**L**iefde ..... is meer dan een streling over de naakte rug van je geliefde...

Liefde gaat verder dan een kus op de wang...

Want liefde is intens, blijvend, iets wat je raakt, diep in je hart!

Passie is de hartstocht waarmee je de liefde wilt beleven, de stroom die je van je voeten slaat, de wervelwind die je meeneemt naar het land waar dromen ontstaan en geen tijd bestaat. Het is de oerkracht die je uit je tenen haalt, de brandstof die het vuur van de liefde voortdurend laat opflakkeren.

En daar waar liefde en passie samenkomen is de plek waar je wilt zijn, is de seconde die er daadwerkelijk toe doet, de oerkracht van het intens samenzijn.

Liefde en passie beleef je met z'n tweeën daarom zoekt Art Angels altijd naar een match.

Want liefde en passie geef je weg en komen terug waar je die kunt delen.

Liefde en passie kunnen niet bestaan zonder te delen.

En waar je liefde en passie zichtbaar wilt maken, daar is altijd een Art Angel in de buurt. Zij leidt je door je gevoelens, zij doorzoekt jouw hart en jouw ziel en vertelt wie je bent en wat je wilt zijn. En hoe dit zich vertaalt naar jouw omgeving.

Jouw Art Angel concretiseert de rijkdom die je wilt delen in vorm, materiaal en kleur.

Jouw Art Angel vertaalt met empathies gevoel 'jouw wel-zijn' naar jouw thuis.

Een huis vinden is de eerste stap, dat huis je thuis maken is een samenspel waar Art Angels je speelmaatje in wil zijn. Interieurvormgeving met liefde & passie vanuit ambitie & positieve energie.

Haar onuitputtelijke bron van informatie door levenslange inspirerende ontmoetingen met mensen die mooie dingen maken, zorgen voor verrassende matches op alle terreinen van de goede dingen van het leven.

Dit is de tekst van een klant van Art Angels, geschreven naar aanleiding van mijn vraag om eens te omschrijven hoe de samenwerking werd ervaren.

Zomaar een bewijs van datgene wat je terugkrijgt wanneer je je werk met liefde & passie ten uitvoer brengt. Zie [www.artangels.nl](http://www.artangels.nl) voor meer informatie.

Mijn boodschap aan een ieder: Heb geen angst, deel je ervaringen, leer van de ander en laat zien wie je bent. Zo ontwikkel je jezelf naar mijn mening het beste en wordt werk een inspirerende levenservaring!

We leven langer, wees van betekenis voor jezelf én voor de ander, wacht daar niet mee totdat je 'uitgewerkt' bent.





Henk Smit  
Directeur en inspirator  
Driekant Ambachtscentrum  
Lange Hofstraat 23 – 25  
7201 HT Zutphen  
0575 515142  
henksmit@driekant.nl  
www.driekant.nl

# Het levenspad van Henk Smit

*In 1997 verwierf Henk Smit, samen met zijn vrouw Marian van der Eijk, een groot monumentaal pand in de binnenstad van Zutphen. Naast een woning voor hun gezin, biedt het pand ruimte voor een brood- en banketbakkerij met een lunchcafé, een yogaruimte en een kunstzinnig atelier. Driekant Ambachtscentrum combineert een aantal disciplines en dat vraagt om uitleg. Wat hebben brood, yoga en kunst in 'godsnaam' met elkaar te maken?*

'Ik werd in 1952 geboren in een bakkersgezin in Kinderdijk, een klein dorp in de Alblasserwaard waar de kerk een grote rol speelde in de gemeenschap.

Wat ik hoorde in de kerk en op school, motiveerde me niet om dit gebaande pad te volgen.

Toen ik veertien was, stuurde de bakkersschool in Rotterdam een brief naar mijn ouders met het verzoek om Henk van school te halen. Zijn motivatie en resultaten waren ver onder het nulpunt. Mijn ouders lieten me testen door een christelijk psychologisch bureau. Conclusie: 'Henk kijkt niet verder dan zijn neus lang is, hij zal nooit een hoogvlieger worden'.

Zo werd ik op mijn veertiende, met speciale toestemming van de gemeente, jongste bediende bij een banketbakker. Ik verdiende geld om dingen te kopen. Mijn eerste intuïtieve aankoop was een kist met olieverf, penselen, schildersdoek en een ezel. Ik had mijn weg naar het kunstenaarschap geopend!

Ik ging werken als etaleur en decorator en later als 'vrij kunstenaar'. Hier voelde ik voor het eerst een echte spirit. In die tijd raakte ik gefascineerd door 'gekken'. Mensen met andere ideeën, die daardoor werden buitengesloten en in een isolement raakten. Ik zou er zelf een geweest kunnen zijn....

Ik ging in militaire dienst en daar werden mijn maatschappelijke ogen geopend. Staatsgrepen, onderdrukking, onrecht en honger in de wereld. Het zorgde ervoor dat ik actief werd als actievoerder voor een betere wereld.'

## Eerlijk voedsel

'Op mijn 23e jaar liet ik, in dezelfde winkel waar ik eerder mijn schilderskist had gekocht, mijn eerste bedrijfsstempel maken met als titel: 'eerlijk voedsel voor iedereen'.

's Avonds in de bakkerij van mijn vader, bakte ik biologisch natuurdesembrood en verkocht dat bij de plaatselijke Wereldwinkel. Ik zocht samenwerking met anderen en het bedrijf breidde zich uit met allerlei activiteiten rond 'eerlijk eten'. Onze 'Werkgemeenschap' had veel aantrekkingskracht op idealisten, die niet altijd even vakbekwaam waren. Gelijkwaardigheid stond bovenaan in het bedrijfsvaandel en werd doorgevoerd tot in de besluitvorming en salarissen.

De jaren daarop was het alsof ik continu op de snelweg reed. Er ontstonden zo'n dertien kleinschalige bedrijven. De vraag naar duurzame producten was groot. Voortdurend moesten we kiezen tussen ideaal of economie, de mens of de omzet. Het leken tegenstrijdige doelstellingen.

Aanvankelijk koos ik voor economische groei. Ik koos voor een professionele bakkerij met uitsluitend vakkrachten en bakte biologische broden voor de gehele Randstad. Na een bedrijfsfusie in 1991 ontstond er een industriële bakkerij, en verkochten we onze biologische broden in heel Nederland. Doelstelling bereikt? We hadden een duurzaam product waar veel afzet voor was, maar mijn motivatie zakte behoorlijk. Waar was de mens in het proces gebleven? Ik nam afscheid.

Er volgde snel een nieuw, verrassend

**OP VRIJDAG 5 FEBR. IS ER BIJ DRIEKANT EN INSPIRATIE LUNCH,  
MET ALS THEMA DE BEZIELING IN DE ONDERNEMING.**

**MEER INFO [WWW.DRIEKANT.NL](http://WWW.DRIEKANT.NL) INSCHRIJVINGEN [INFO@DRIEKANT.NL](mailto:INFO@DRIEKANT.NL)**

pad. Een instituut voor verstandelijk gehandicapten vroeg of ik een bakkerij wilde opzetten. Ik trad in loondienst en ging werken als activiteitenbegeleider. Ik had helemaal geen ervaring in de zorg maar broodbakken kon ik op alle niveaus en ik was geïnteresseerd in bijzondere, 'gekke', authentieke mensen. Die ontmoette ik daar en ik zocht voor iedereen een plek in het productieproces van het broodbakken. Dagelijks kwamen er prachtige broden uit de oven. Tijdens een nascholing schreef ik er een scriptie over: 'Samen Werken, op zoek naar nieuwe vormen'. Hierin beschreef ik de basis voor het bedrijfsplan van Driekant. Alleen wist ik dat op dat moment nog niet.

Ondertussen steeg mijn ondernemersbloed in temperatuur. Ik wilde weer een bedrijf beginnen en het zorgklimaat was daar niet de juiste omgeving voor. Dus nam ik weer afscheid, een onbekende toekomst tegemoet.

Deze keer duurde het veel langer voordat ik het vervolgpad vond. Ik moest eerst de weg in me zelf gaan zoeken. Oude zekerheden loslaten, laag voor laag en stap voor stap. Ik volgde allerlei therapieën en workshops en raakte geïntrigeerd door de theorie dat alle goede dingen uit drie onderdelen bestaan. Hieruit werd het Driekantconcept geboren, met als sleutelbegrippen Productie, Vorming en Kunst.'

## **Ons bedrijfsconcept een succes**

'Anno 2009 bezoeken wekelijks ongeveer 3000 klanten ons bedrijf. Ze kunnen kiezen uit heel veel soorten brood, koek en gebak, alles in huis gemaakt. De ongedwongen sfeer in het Driekant lunchcafé is uitnodigend en er vinden vele spontane ontmoetingen plaats, onder het genot van onze heerlijke koffie verkeerd. Naast vijftien vakkrachten, volgen ongeveer vijfentwintig mensen met een afstand tot de reguliere arbeidsmarkt een leerwerktraject. Naast het dagelijkse werk, ontvangen de mensen kunstzinnige vorming, bedrijfsyoga, massages en begeleidingsgesprekken. Dit bedrijfsconcept blijkt een succes. Veel mensen hebben er baat bij om aan hun persoonlijke ontwikkeling te werken in een commerciële werkomgeving.'

## **Inspiratie delen!**

'Ik heb gemerkt dat ik mensen inspireer door over mijn bedrijf te vertellen. Aan de andere kant inspireert het mij om andere bezielde/bevlogen ondernemers te ontmoeten en naar hun verhaal te luisteren. Driekant heeft de afgelopen jaren regelmatig inspirerende bijeenkomsten en symposia georganiseerd. Zo'n 200 (aspirant) ondernemers, beleidsmakers en andere geïnteresseerden hebben Driekant bezocht om zich te laten informeren en mogelijk zelf iets met het Driekant bedrijfsconcept te gaan doen.'

Dankzij onze bijeenkomsten is er een netwerk van ondernemers en anderen ontstaan die zoeken naar nieuwe vormen van geïnspireerd ondernemerschap. Ook het initiatief voor dit blad 'Gewoon...Doen' is op zo'n Driekantbijeenkomst geboren.

De komende jaren wil ik veel meer mensen ruimte bieden om te netwerken. Ik denk aan kleinschalige bijeenkomsten van 4 tot 40 personen. In ons historische pand in Zutphen kunnen zij letterlijk ruiken en proeven van sociaal en geïnspireerd ondernemerschap.

Daarom nodig ik alle schrijvers en lezers van dit blad uit om mee te doen en samen met mij een netwerk te vormen waar we inspiratie met elkaar delen, geven en ontvangen. Interesse of nieuwsgierig? Meld je aan via [henksmit@driekant.nl](mailto:henksmit@driekant.nl). In februari 2010 breng ik jullie op de hoogte van de reacties en het vervolg.

Inspiratie is het allerhoogste goed, door haar te delen vermeerderd zij in waarde

Natuurlijk weet ik niet waar mijn pad heen leidt, anders zou ik het niet hoeven te lopen.



Ivo Valkenburg  
www.spiritinfinance.nl  
ivo@spiritinfinance.nl

# Ondernemen met Spirit

**W**ereldwijd is een liefdevolle revolutie gaande van mensen die ondernemen vanuit Spirit. Ze werken met het besef dat het doel en de zin van het leven voorbij het 'kleine ik' ligt. Ondernemende mensen die ook in hun werk, in het midden van de gekke, soms doorgedraaide wereld, een bron van liefde en licht willen zijn. Hun vuur, geestkracht en bezieling werkt aanstekelijk. Je kunt het op grote afstand ruiken, voelen, zien, proeven en horen! Als je het eenmaal hebt ervaren, wil je niets anders meer.

Neem bijvoorbeeld de Griekse ondernemer Paul Efmorfidis, oprichter van COCO-MAT. Met zijn bedrijf produceert hij topmatrasen, meubels en een zeer uitgebreide collectie bed linnen. Alles van 100% natuurlijke materialen. 98% van het afval wordt gerycycled en geminimaliseerd, bijvoorbeeld tot slippers met cocosvezel in de zool, carpetten of deuren. Zijn fabrieken hebben geen schoorsteen. Efmorfidis wil de wereld mooier maken. Nooit vraagt hij zich af wat hij

volgend jaar wil gaan verdienen. Hoeveel rendement er gemaakt dient te gaan worden. Wel stelt hij zichzelf, zijn gezin, familie, vrienden, medewerkers en klanten doorlopend de vraag: 'Wat maakt jou blij?'. Het antwoord op die vraag vormt het uitgangspunt van al zijn doen en laten binnen de onderneming. Negen nationaliteiten en zeven religies vormen samen het COCO-MAT personeel met een continuïteit aan nieuwe ideeën. De mensen die hier werken zijn vrienden van over de hele wereld. Mensen met een handicap, vluchtelingen uit de Balkan... van waar ze ook komen (Griekenland, Spanje, China, Kurdistan, India, Rusland of Frankrijk), ze komen altijd samen voor een maaltijd en om hun ideeën en kennis uit te wisselen. De belangrijkste investering van COCO-MAT is die in de mensen die de droom van gelijke kansen waarmaken! Loop maar eens binnen in Amsterdam, Rotterdam of Arnhem en ervaar dat COCO-MAT niet behoort aan degenen die het creëren, maar aan degenen die erin geloven! COCO-MAT laat zien

dat de ogenschijnlijke kloof tussen liefde en geld verdienen vooral een kloof is in onze eigen denkgeest.

Met Paul Efmorfidis zijn er steeds meer ondernemers die midden in de wereld, in het bedrijfsleven, in liefde opstaan. Het European Bahá'í Business Forum ([www.ebbf.org](http://www.ebbf.org)) is een mooi voorbeeld van een verzamelplaats van talloze ondernemers die wereldwijd de mens centraal stellen.

Ik droom van een wereld waarin we alle beroepen opnieuw vanuit Spirit vormgeven. Ik droom van een nieuwe wereld waar het kraanwater smaakt zoals verse sneeuw op de top van de berg. Waar het eten ruikt alsof je op het platteland van Italië bent. Waar, naar Kahlil Gibran, huizen worden gebouwd 'met genegenheid, alsof het je geliefde is die er haar intrek in zal nemen'. Waar de mensen zich weten te her-inneren wie ze zijn; een oneindige bon van liefde en inspiratie. Waar je overal lekker kunt ademen alsof je in een kuuroord bent. Waar er in elke relatie, met

## DO'S

**OMRING JEZELF  
MET SUCCESVOLLE  
ONDERNEMERS DIE  
WERKEN VOOR DE  
LIEFDE, NIET VOOR  
HET GELD**

**LEER OM WERKELIJK VERBINDEND  
TE COMMUNICEREN VANUIT HO-  
GERE INSPIRATIE, MET JEZELF EN  
ANDEREN**

**HEB ALLE MENSEN EN GEBEUR-  
TENISSEN IN JE LEVEN ONVOOR-  
WAARDELIJK LIEF**

.....

jezelf en anderen, volop tijd en aandacht is voor echte diepgang. Waar het onderwijs zich ten doel stelt het kind te helpen met het vinden van zijn betekenis in het leven. Waar leraren en professoren hun denkkeest openen voor meer dan alleen de stoffelijke wereld. Waar ook beursgenoteerde bedrijven werken vanuit de liefdevolle verbinding tussen alles en iedereen. Waar artsen niet langer een scheiding maken tussen lichaam en geest. Waar therapeuten hun patiënten genezen door zichzelf te genezen. Waar managers zich richten op de liefde voor hun werk als bijdrage aan een menselijke economie.

Om die nieuwe wereld te creëren is het de hoogste tijd om niet langer zelf te handelen, maar de Spirit oftewel het vuur, de liefde en de bezieling door je hoofd, je hart, je ziel, je handen en je voeten heen te laten werken. Je bent geboren om liefde te zijn in al je doen en laten. Je bent Spirit. Ook op de werkvloer. Juist daar is de behoefte aan liefde groter dan ooit tevoren!

Ondernemen met Spirit begint met vertrouwen. Het leren toepassen van een positieve levenshouding die werkelijk voor een langere termijn werkt. Het 'nog niet vaardig of onbekend zijn' geeft geen aanleiding om enig wantrouwen of angst op mensen of situaties te projecteren. Je wordt als eigentijdse ondernemer uitgenodigd om vanuit je hart te gaan communiceren, met jezelf en anderen. Dat vraagt om het ontwikkelen van je talent om menselijk te kunnen spreken en te luisteren, onder welke wisselende omstandigheden dan ook. Als je Spirit op de werkvloer een echte kans wilt geven, is het verder een vereiste om holistisch te gaan kijken naar ondernemerschap. Om versneld, in één oogopslag, de diversiteit van alle aspecten te kunnen zien. Het besef te ontwikkelen dat alles met alles en iedereen is verbonden, zonder dat dit je negatieve stemmingswisselingen geeft. Authenticiteit is daarnaast het fundament voor elke ondernemer die zijn business plan op basis van liefde wenst in te richten. Dat vraagt om je bewust te zijn

van jezelf en een persoonlijkheid te durven zijn. Ongeacht wat andere mensen daarvan vinden. De laatste stap ligt in het jezelf toestemming geven om van authenticiteit door te groeien naar Identiteit, een ware bron van liefde en licht. Je keuzes worden vanaf nu bepaald door je Hogere zelf. Je bent dan een instrument van de Spirit.

*Ivo Valkenburg (1966) is auteur van het boek Spirit in Finance, een pleidooi voor de liefde als wettig betaalmiddel. Hij is al meer dan 20 jaar actief in de wereld van de financiële dienstverlening. Eerst als pensioenadviseur, later als business coach, spreker, schrijver en organisator van workshops, retreats en een beroepsopleiding voor financiële dienstverleners. Hij is vooral een man met een missie. 'Als geld en materie ergens toe kunnen bijdragen, dan is het wel aan de creatie van de Hemel op Aarde'. [www.spiritinfinance.nl](http://www.spiritinfinance.nl)*

.....

**GELOOF NIET DAT JOUW GELUK AFHANKELIJK IS VAN IETS OF IEMAND ANDERS BUITEN JEZELF**

**STOP MET OORDELEN OVER WELKE SITUATIE GOED OF FOUT IS. JE KUNT DAT DOMWEG NIET WETEN**

**HEB GEEN VERWACHTINGEN. VOLG JE HART, WERK VANUIT LIEFDE EN LAAT HET VERDER KOMEN ZOALS HET KOMT**

**DON'TS**



the diversity company

[www.thediversitycompany.nl](http://www.thediversitycompany.nl)

Drs. H.M. Propsma +31 653 674 865  
Drs. Eric V. Koenen +31 620 410 527  
Mitra van Raalten MBA +31 651 795 717  
Patty C.M. van der Vliet +31 654 243 548

# Diversity – it pays off and its fun

**D**iversiteit leeft!  
Hoewel er uitdagingen zijn, zijn er vooral kansen en winnaars en is er veel winst te behalen voor diegenen die het omarmen. Niet eenvoudig, wel lonend! Bovendien is diversiteit een voorwaarde om de productiviteit en innovatieve slagkracht als organisatie te vergroten. Kortom: Diversiteit is de sleutel tot succes en een economische noodzaak in een immer veranderende markt. Een nieuwe economische werkelijkheid dient zich aan, waarin innovatie, verbindingen, en het ontwikkelen van onderscheidend vermogen de voorwaarden voor toekomstig succes van organisaties zijn. Voor organisaties en bedrijven die niet alleen marktaandeel willen winnen, maar ook de passie van hun eigen personeel hoog in het vaandel hebben staan. Het managen van diversiteit gaat kortom veel verder dan het vaststellen van de geijkte afspraken rondom flexwerken en verlof. Het vereist een geïntegreerde aanpak op alle niveaus. Het gaat om een toekomstvisie, om een droom; het aanpassen van de *policies*, is louter een uitvloeisel daarvan. Diversiteit staat hoog op de agenda en is niet meer weg te denken uit de strategie van organisaties. Het benutten ervan is een van de meest essentiële uitdagingen van bedrijven en leiders

van de 21e eeuw. Voor ons is het evident; diversiteit vraagt om een brede en oplossingsgerichte aanpak. Alleen dan gaat het leven in alle geledingen van de organisatie en alleen dan, wordt een duurzame, organisatorische en culturele verandering gerealiseerd. Want hoe zorg je dat medewerkers die droom, die uitgangspunten van diversiteit ook gaan 'leven'?, dat managers het goede voorbeeld geven en de toegevoegde waarde van al die verschillende achtergronden, talenten en invalshoeken daadwerkelijk gaan gebruiken? Dat er kortom een cultuur ontstaat waarin mensen het beste van zichzelf durven te geven. Alleen zo vergroot je het innovatief vermogen en maak je gebruik van het potentieel in de organisatie. En dat is hard nodig in een tijd waarin we met minder mensen, meer moeten doen. Turbulente tijden dus, waarin de roep om bestuurlijk vernieuwing groter wordt, maar waar niemand precies weet hoe deze vorm te geven. Dat vereist nieuw leiderschap. Niet alleen omdat wezenlijke veranderingen door de top gedragen moeten worden, maar ook omdat deze vernieuwingen onze kernwaarden -zoals vertrouwen- raken. Zo staat aanwezigheid al lang niet meer gelijk aan productiviteit. Bovendien groeit de behoefte aan inspiratie, innovatie en coaching. Ontwik-

kelingen die een mix van mannelijke en vrouwelijke eigenschappen vereisen, vooral aan de top. Vrouwelijk talent benutten is geen 'gender issue', anno 2009 is het een *business case*. En diversiteit van toezicht en bestuur is niet langer een wens, maar een voorwaarde voor succes geworden.

Daarbij moeten we ons meer bewust worden van de keuzes die we dagelijks maken. Het gedrag dat we vertonen en belonen. De ambities die we hebben en wat voor talent daar voor nodig is. Er moeten - kortom - diverse bewustzijnsprocessen op gang gebracht worden op verschillende niveaus in een organisatie om diversiteit aan de top te creëren. Door mensen te confronteren met hun gedrag en denken, wordt het collectief bewustzijn en de bereidheid te veranderen vergroot. Waarmee het thema diversiteit begint te bewegen ofwel te leven.

Die beweging creëren, daar geloven wij in. Verrassende verbindingen durven maken. Als vier professionals met een passie voor diversiteit bundelen wij onze kennis en netwerk omdat we geloven dat het kan. Juist nu. Nu de babyboomers massaal met pensioen gaan. Meer dan 50% van de universitaire studenten vrouw is. Er behoeft is aan inspirerend leiderschap. Aan creatief denkend vermogen. Aan innovatie en vernieuwing. Juist nu is er ruimte om beweging te creëren en verandering te realiseren. Zoals sommigen zeggen: *A crisis is a terrible thing to waste*. Laten we aan de slag gaan, liefst vandaag nog.





Patty Schuyff en Peter Paul Kempers.  
Schuyff&Kempers Makelaardij  
www.schuyff-kempers.nl  
info@schuyff-kempers.nl

# Het vak van makelaar wordt opnieuw uitgevonden!

**Z**oals in vele branches fundamentele ontwikkelingen zijn, is dit proces ook in de makelaardij gaande. Vroeger stonden voor ieder huis dat te koop stond de kopers in de rij, tegenwoordig is dat andersom. Er zijn wel kopers, maar niet veel en de makelaar moet nu juist op zoek naar kopers.

## Wat is de toegevoegde waarde van de makelaar

Vroeger werd de unieke positie van de makelaar met name bepaald door de informatie. De makelaar wist welke huizen te koop waren en wat de kwaliteiten van de huizen waren. Tegenwoordig is deze rol voor een groot deel overgenomen door de website Funda. Een website die met duizenden hits per dag heel populair is. Natuurlijk was de makelaar ook in een later stadium belangrijk om een goede prijs uit te onderhandelen, maar dit was meestal niet de belangrijkste overweging om met een makelaar in zee te gaan.

## Wat zijn de nieuwe ingrediënten?

Voor ons is uitgangspunt geweest het vinden van een nieuwe balans tussen aandacht voor verkopers van huizen in portefeuille en het actief zoeken

naar nieuwe kopers en daar een planmatige benadering op ontwikkelen.

## Klantcontact gaat op een nieuwe manier:

Uitgangspunt voor ons is dat er in deze tijd nieuw bewustzijn is ontstaan op wat ervaren wordt als een prettige en succesvolle manier van omgaan met elkaar:

- Het contact moet integer zijn: het streven moet zijn, het absoluut beste te willen voor de klant, waarbij ook voor de makelaar een goede zaak te doen moet zijn. Er moet dus evenwicht zijn voor beide belangen. Als dit goed besproken wordt door de makelaar dan leidt dat tot een open verhouding met respect voor elkaars belangen.

- Het contact vindt ook op hartsniveau plaats. Er is echt contact. Er ontstaat een duurzame relatie, die past bij zoiets ingrijpends als het kopen of verkopen van je huis. Zoals wij dat op dit moment ook horen: "je moet naar Patty of Peter Paul gaan, als zij het niet kunnen kan niemand het in het Gooi".

- consequent, duidelijk en resultaatgericht. Belangrijk is diepere menselijke waarden als respect, eerlijkheid e.d. ook prak-

tisch te vertalen door "afpraak is afspraak". Gaan voor een goed onderhandelingsresultaat voor je klant, waarbij we tot het uiterste gaan voor onze klant.

## Makelen is topsport, zorgen dat je in vorm bent...

Belangrijk op dit moment is dus te zorgen fysiek en mentaal in topvorm te zijn. Hiervoor zijn we regelmatig hardlopend op de hei te vinden of in de sportzaal. Maar ook is belangrijk mentaal fit en weerbaar te zijn. Van belang is de successen die nu een stuk spaarzamer zijn dan vroeger te vieren. Iedere keer proberen we of we een succesje, hoe klein ook, te verdubbelen. Zo creëren we een sfeer van succes en boeken van resultaten in ons kantoor. En ook fouten worden gebruikt als kans om van te leren. Heerlijk om met elkaar in zo'n sfeer te kunnen samen werken.

Deze ingrediënten hebben we vertaald in een nieuwe strategie. Heel planmatig zijn we actief bezig met onze klanten. Dat deze benadering vruchten afwerpt blijkt uit de praktijk.

**We zijn bezig het vak van makelaar opnieuw uit te vinden!**



Mikkell Hofstee,  
directeur Lifeguard  
www.lifeguard.nl  
mikkellhofstee@lifeguard.nl

# Tipping point in de gezondheidszorg

**L**ifeguard, drie ondernemers zorgen voor tipping point in de gezondheidszorg: Een bewustere patiënt en lagere kosten

Tipping points are “the levels at which the momentum for change becomes unstoppable (Gladwell 2000)

Kent u het boek de TippingPoint? In dit boek beschrijft auteur Malcolm Gladwell hoe drie typen mensen die goed samenwerken, een niet te stoppen beweging op gang kunnen brengen (“the law of the few”), mits het product aantrekkelijk is (the “stickyness factor”) en het in de juiste context gezet wordt (“power of context”). Folef, Pepijn en ik zijn zeer verschillend, maar werken goed samen en we duwen de wereld om ons heen in de goede richting.

In 2002 begon ik samen met Pepijn van der Meulen en Folef Bredt het bedrijf Lifeguard. Pepijn en Folef als net afgestuurde fysiotherapeuten die er nog een masterstudie arbeid- en organisatiepsychologie aan vast plakten en ik met een bankcarrière van zeven jaar achter

de rug. Pepijn was en is gelukkig nog steeds mijn zwager en hij had samen met zijn studievriend Folef een scriptie geschreven getiteld ‘als het kalf verdronken is, dempt men de put’. Het ging over preventie in de bedrijfsgezondheidszorg. Ik kreeg de scriptie onder ogen en sprak er met Pepijn over. Hij verkondigde me vol vuur dat de tandartsen preventie wel voor elkaar hadden, maar de rest van de gezondheidszorg daar jammerlijk in achter bleef. Ik was gegrepen door het verhaal. Drie maanden later had ik mijn baan opgezegd en met mijn vrouw en vijf weken oude dochtertje onze woonplaats Londen ingeruild voor Maarssen, om met Pepijn en Folef een nieuw bedrijf op te starten.

Niet alleen wilden we succesvolle ondernemers worden, nog belangrijker was dat we onze visie konden neerzetten en een buitengewoon leuk bedrijf zouden worden, waar iedereen met plezier mee werkt en bij werkt.

Eerst maar eens meer over onze visie: we zijn absolute die-hards in ons geloof in preventie. En wat nog mooier is, u vindt geen bedrijf dat

daar zo verstandig mee bezig is als wij. En hier komt het: de belangrijkste oplossing om de zorg in Nederland (en de rest van de westerse wereld) betaalbaar te houden, zit hem in het feit dat we burgers weer serieus gaan nemen. Helaas zijn de meesten vergeten wat het is om serieus genomen te worden en zijn velen ten prooi gevallen aan wat we noemen “aangeleerde hulpeloosheid”. Dit begrip, dat raakt aan het onbewust incompetent zijn, is de doodsteek van de gezondheidszorg en de reden waarom de gezondheidszorg beter de ziekenzorg genoemd kan worden. Patiënten (dit woord geeft al een hele afhankelijke relatie weer) die niet leren om meer eigen verantwoordelijkheid te nemen, worden steeds afhankelijker van zorg. Natuurlijk vinden heel veel mensen dat prettig, zoals farmaceuten en zorgondernemers. Gelukkig geldt voor het merendeel van ‘het personeel’ in de zorg het tegenovergestelde, maar ook zij ontkomen niet gemakkelijk aan het ‘behandelsyndroom’.

Maar hoe gaan we er nu voor zorgen (!) dat mensen weer in zichzelf leren te geloven als het aankomt op gezond zijn, en vooral ook te

## DO'S

ZORG DAT  
JE BLIJFT  
VERBETEREN

MANAGE YOUR ENERGY, NOT  
YOUR TIME

MAAK JE PRODUCT SEXY



.....

luisteren naar hun eigen lichaam?  
En waarom is dat zo belangrijk?

Twee voorbeelden onderschrijven  
wat we bedoelen:

Stel: u heeft lage rugpijn. Gaat u dan direct naar de fysiotherapeut om uzelf minimaal acht keer te laten behandelen voor de mogelijke ‘ernstige kwaal’? Of informeert u uzelf dusdanig dat u weet dat lage rugpijn negen van de tien keer binnen twee weken overgaat en dat het vooral belangrijk is om mobiel te blijven? Met de wetenschap dat 40% van de Nederlandse bevolking wel eens rugpijn heeft, is het snel duidelijk dat hier veel geld te besparen is.

Een tweede voorbeeld: als hartpatiënten na een infarct hun leefstijl aanpassen, neemt de kans op een tweede hartaanval met meer dan 20% af. Dat betekent weer minder toekomstige ziekenhuisdagen.. .Tel uit de winst als maatschappij.

In de zeven jaar die wij nu bezig zijn, hebben we een effectieve methode ontwikkeld die tot aantoonbare gedragsverandering en gezondheidswinst leidt. We hebben dit niet op de klassieke betuttelende manier gedaan, maar bewustwording bij onze klanten weten te bereiken die veel beter werkt.

Belangrijk uitgangspunt is een aantal fysiologische wetten waar

onze paar duizend jaar beschaving nog erg weinig invloed op heeft gehad. Hoe hard we ook ons best doen om ons niets van deze wetten aan te trekken, we ontkomen er niet aan. Dit komt aan bod in onze trainingen, die we samen met onze partner Mentally Fit aanbieden.

Daarnaast hebben we geleerd dat de juiste ondersteuning, zowel via internet als face-to-face, op het juiste moment heel goed kan helpen. Hierbij is de mix van gerichte multimediale aandacht en begeleiding cruciaal.

En het is ons gelukt om preventie sexy te maken. Dit hebben we onder andere gedaan door inspiratie te halen uit en aan te haken bij het Olympisch Plan 2028. Het credo hier is dat de weg er naar toe belangrijker is dan de Spelen zelf. De grote vraag is of wij ons als land achter een collectief doel kunnen zetten, of dusdanig zijn verzuurd dat we dat niet meer durven. Laten we ons door angst regeren of leiden door de gedachte om met iets positiefs bezig te zijn? Binnen het Olympisch Plan is het verbeteren van het welzijn bij de Nederlandse bevolking één van de belangrijke peilers. Wij hebben gehoor gegeven aan de Olympische oproep en ons gecommitteerd om bij te dragen aan het Olympisch Plan 2028. Meedoen is belangrijker dan winnen.

Gaan we de wereld veroveren? Wij misschien niet, maar ons gedachtegoed wel. We zien meer en meer deelnemers die vol enthousiasme met onze visie en producten aan de slag gaan en hun kennis weer uitdragen aan anderen. Wij zijn ervan overtuigd dat we de komende decennia een populatie krijgen met zorgbewuste cliënten die hebben leren luisteren naar hun eigen lichaam en geest, ondersteund door technologie en kennis die hen de mogelijkheid geeft te doen wat goed voor hen is.

Zijn we een bedrijf geworden waar men graag wil werken en mee samen wil werken? Absoluut; en wij zijn nog altijd verbaast wat voor supertalenten ervoor kiezen om bij een jong en klein(er) bedrijf te gaan werken. En onze klanten? Daar hebben we heel veel van geleerd, en de meest kritische zijn bij ons gebleven. Met hen gaan we de komende jaren een bijdrage leveren aan een zelfbewuster en gezonder Nederland.

.....

**ONDERHANDEL OVER PRIJS**

**BESPAAR OP ONTWIKKELING**

**TWIJFEL AAN  
JE PRODUCT**



p.vandervliet@tenhaveenpartners.nl  
www.tenhaveenpartners.nl  
www.vandervliet.nu

# 7 pijlers voor een wezenlijk gesprek

## Gewoon...toepassen?!

**H**et was muistil in de ruimte. Iedereen was er stil van. “Zo hebben we nog nooit met elkaar gesproken..” Dit was bijna heilig...” Eindelijk kon ik mijn verhaal doen...” waren een paar opmerkingen van deelnemers aan een gesprek dit voorjaar in een gemeente, waar ouders, staf en vertegenwoordigers van de gemeente een ochtend met elkaar in gesprek waren. Na jaren van gedoe, waaronder de persoonlijke verhoudingen behoorlijk hadden te lijden, was de sfeer in een ochtend opgeklaard en was er een oplosingsrichting duidelijk geworden, die eigenlijk iedereen verbaasde.

Afgelopen jaren ben ik gefascineerd geraakt door dit fenomeen. Wat gebeurt er eigenlijk in zo'n gesprek? het verbaast me iedere keer weer hoe makkelijk het is, om echt wezenlijk contact te maken en hoe groot het verschil is tussen hoe een gesprek vaak verloopt en hoe het ook kan. Wonderlijk eigenlijk dat we nu pas ontdekken wat de ingrediënten zijn van open, ondernemende communicatie. De betere wereld waarnaar zo velen streven blijkt onder handbereik...Dit zijn

mijn ont-dekkingen, misschien helpen ze jou ook?

### Wat zijn de 7 pijlers die ik gevonden heb?

#### 1. Leg het accent op luisteren in plaats van op zenden. Stel oordelen uit en luister met verwondering.

Het helpt enorm om door te vragen (“O ja...?”, in plaats van “Ja, maar..”)

In het ene geval is er contact, in het andere geval een uitwisseling van standpunten. Let maar eens op hoe vaak dat gebeurt. En probeer maar eens hoe moeilijk het is om door te vragen op iets waar je het op dat moment niet mee eens bent. En wat een verrassingen zich openbaren als je dat oordeel even opschort en je verdiept in het gezichtspunt van de ander...

#### 2. De uitkomst is open en staat niet van te voren vast.

Je weet natuurlijk wel wat je graag zou willen, of je streefrichting, maar hou de uiteindelijke invulling van je wens open. Dan ontstaat er ruimte voor samen creëren van een nieuwe vorm.

Durf beiden je wens in een gesprek

in te brengen, ook als je weet dat die verschillend is, en zoek dan samen naar nieuwe wegen. Probeer het maar eens bijvoorbeeld met je tienerkind of je partner en kijk wat er dan gebeurt.

#### 3. Geen macht gebruiken maar focussen op inhoud.

Een mooi voorbeeld van deze pijler was te zien in de politiek, bij het debat een tijdje geleden over het ontslagrecht. Weken duurde het debat in de media en op allerlei plekken. De spanning liep steeds verder op, maar er werden nog wel steeds argumenten uitgewisseld. Tot premier Balkenende op het partijcongres van het CDA de woorden sprak: “..Donner is van ons...” Op dat moment ging het debat weg van de inhoud en binnen de kortste keren zat het muurvast en was een commissie nodig om het vlot te trekken.

#### 4. Alles mag gezegd worden, ja zelfs alles moet gezegd worden (binnen het betamenlijke)

Zeggen wat je denkt en voelt in de vorm van een “ik-boodschap” (“ik zie...”, “daardoor voel ik me...”, “ik zou graag willen dat...”) Beginnen



bij de feiten, dan je eigen gevoel benoemen en eventueel een wens uitspreken. Als je dat op deze wijze doet bied je de ander ook de kans om daar wat mee te doen. Als je het zorgvuldig doet krijg je er nooit ruzie over want je hebt het over feiten en vandaar uit over je eigen gevoelens.. Wat er nog wel eens gebeurt is dat “oorlogstaal” gesproken wordt. “Ik voel me belazerd..” Daarmee zeg je eigenlijk dat de ander je belazert. Het is uiteindelijk natuurlijk de toon die de muziek maakt...

**5. Spreek vanuit jezelf, niet vanuit gemeenschappen.**

Stap uit de gemeenschappen. (“ze dit.. en ze.. dat”) en maak het persoonlijk in een gesprek. Vertel wat de feiten zijn, zoals jij ze ziet, vertel wat voor emoties dat teweeg brengt. Laat je persoonlijk zien. Juist het delen van emotie verbindt. Ga er daarbij vanuit dat de waarheid niet bestaat. Je hebt hooguit perspectieven op de waarheid. In het delen met elkaar ontstaat weer een nieuw gedeeld perspectief met elkaar.

**6. Laat binnenkomen-/voel wat de boodschap met je doet.**

Ik was bij een bijeenkomst over het

milieu. Er werd van alles gezegd, totdat één van de deelnemers zei het gevoel te hebben, dat we hier aan het praten waren over de situatie in plaats van dat we ook voelden wat dat met ons deed. Ze vertelde dat ze het gevoel had dat “de aarde moe is.. moe is van alle vervuiling, moe is van de troep in de oceanen. Moe...”Ze vertelde dat op zo een indringende manier, dat gelijk bij een paar gespreksdeelnemers de tranen in de ogen kwamen. Het gesprek dat daarop volgde kwam veel dichterbij... Kijk maar eens hoe vaak we praten over tennissen in plaats van tennissen...

**7. Reflecteer als de inbreng van iemand emotie bij je teweeg brengt.**

De essentie van deze pijler zit in het reflecteren. Als je heel boos of heel verdrietig wordt van iemands inbreng zit daar huiswerk. Waarom wordt je daar boos over: wat zegt dat over de ander en wat is je eigen deel daarin. Als het neutraal is glijdt het gewoon af, dan kun je met mededogen luisteren naar iemands inbreng. Essentieel is dat je zelf verantwoordelijkheid neemt voor je emoties en niet de ander

of de omstandigheden de schuld geeft. Een helpende uitspraak hierbij is: “Het gaat nooit over de omstandigheden. Het gaat over hoe je reageert op de omstandigheden”

**Veel plezier met ondernemen. Misschien helpen deze pijlers je verder?**

(voor geïnteresseerden is een uitgebreide versie van dit artikel beschikbaar)

*Peter van der Vliet is bruggenbouwer met passie. Zijn focus is helderheid brengen op “hete plekken”.*







## Focus op

# Shani

**H**oe het zo gekomen is, wordt hun wel gevraagd. En dan zeggen ze: het ging allemaal zo gewoon. De beste schaatser van de wereld is zo gemakkelijk te benaderen, zo positief ingesteld naar anderen toe. Voor je het weet, maak je deel uit van zijn staf. Twee Friezen maken sinds kort onderdeel uit van de BV Shani, ook wel Team Davis.

Het begon zo. Wietze Jongsma, uit Oosterwolde, en John Postma, uit Gorredijk, waren supporters op afstand, bewonderaars van Shani Davis, de man die schaatsen er altijd zo gemakkelijk laat uitzien. Ze herkenden de passie, de werklust en de bereidheid tot offers van de Amerikaan. En ze kwamen in actie. Jongsma was de eerste. De Fries, in het dagelijks leven bemiddelaar in 'engineering solutions', kwam in maart 2008 in contact met de familie Davis. 'Ik was naar het Thialf stadion. Shani was daar aan het trainen. Er zat een vrouw op de tribune, dat was Cherie, Shani's moeder. Ik bood haar een kopje koffie aan en van het één kwam het ander.' De vuile was van de schaatser ging een dag later al mee naar Oosterwolde. Weer later zaten

moeder en zoon – 'een Siamese tweeling' volgens Jongsma – bij de Friese familie aan tafel.

In november 2008 hadden Shani en ik weer afgesproken in Heerenveen. 'Op de weg terug naar huis dacht ik, hier rijdt een trein voorbij. Stap ik erop? Of laat ik hem voorbij rijden? 'Want het kan toch niet zo zijn, dat een fenomeen als Davis, de eerste zwarte schaatser die olympisch kampioen wordt, geen sponsorcontracten heeft. Want dat hoorde ik tijdens dat gesprek in Tjaarda. Shani en ik kwamen tot een mondelinge overeenkomst dat ik me zou gaan inspannen om sponsors voor hem te werven.

Jongsma had contacten met Actemium die binnen enkele dagen tot een sponsorcontract leidden. 'Ik werk als consultant voor dat bedrijf, één van mijn drie opdrachtgevers. Actemium is onderdeel van de multinational Vinci. Ik kreeg de Nederlandse topman enthousiast om Shani te sponsoren. Toen het sponsorcontract getekend was, zei Davis tegen Jongsma: 'Jij bent mijn Nederlandse manager.' Jongsma: Shani zei ook: ik mag

dan snel zijn, maar jij bent sterk. Ik voelde me vereerd. Dat motiveert. We hebben een gelijkwaardige verhouding. 'Hij is als alle topsporters, van nature aartslui, zeker als het op andere dingen dan sport aankomt. Bij hem is het extreem. Zelfs geldzaken laat hij aan een ander over. Hij wil geen afleiding.'

Jongsma zit sinds zijn overeenkomst met Amerika's beste schaatser bijna dagelijks te 'skypen', met moeder Cherie. Jongsma: 'Overdag doe ik mijn eigen werk. En 's avonds kan ik, door het tijdsverschil met Chicago, de dagelijkse zaken afhandelen voor Shani. Het was dit jaar af en toe niet gemakkelijk voor mijn gezin. Ik zat ineens 's avonds ook achter de computer.'

Ook moest Jongsma deze zomer op acquisitie voor zijn schaatser voor meerdere nieuwe sponsorcontracten. Het bestaande contract met Actemium werd moeiteloos verlengd maar het UWV Werkbedrijf haakte helaas af. Jongsma: 'Ik had een Shani Davis Tour klaar, door vier Nederlandse steden, gesponsord door UWV werkbedrijf. Met clinics en speed-meets. Maar toen sloeg de crisis toe, 150 duizend werklozen erbij. Het UWV Werkbedrijf kwam om in het werk. Dit kunnen we niet meer waarmaken, zeiden ze.' De zoektocht naar nieuwe sponsors verloopt dan ook

### DO'S

**WEES BESCHIEDEN**

**BEKIJK SITUATIES VANUIT VERSCHILLENDE INVALSHOEKEN**

**VOLG EN VERTROUW OP JE GEVOEL, WANT DAT GEEFT JE VEEL INFORMATIE**

**BEHANDEL EEN ANDER OP DE MANIER DIE PAST BIJ DIE PERSOON**



Fotopersburo Martin de Jong  
06-11102175

moeizaam in deze lastige markt. 'Het credo is: heel graag, maar niet nu.' Ik had dan ook regelmatig te maken met het incasseren van teleurstellingen, van deals die toch niet doorgingen en waar ik Shani niet mee wilde belasten.

Tussen de bedrijven door is het zaakwaarnemerschap van Jong-sma breed geworden. Hij bemoeit zich actief met het welzijn van zijn schaatser. Toen die na een valpartij in Kolomna, zijn schaats brak, in februari fysiek en mentaal uitgeput en met een beenwond (achttien hechtingen) naar Heerenveen kwam, werd het tijd voor een extra behandeling. Hier kwam het andere deel van de Friese connectie, masseur John Postma, in beeld. Jong-sma: 'Shani traint gigantisch hard, deze zomer zelfs harder dan ooit. Maar zijn verzorgingsniveau is daar niet mee in overeenstemming. Hij heeft niet zoals gebruikelijk bij Nederlandse ploegen drie keer per dag verzorging. Het gaat te pas en te onpas, veel te weinig in mijn ogen.'

Jongsma bracht Davis naar masseur John Postma in Gorredijk. Ik was er zelf onder behandeling en kende het verhaal van Rintje Ritsma die na een ongeval met een kite door Postma weer op de been was gebracht. Ritsma schaatste vervolgens de snelste 5 kilometer

uit zijn carrière. 'Don't hurt, don't hurt', had Davis op de massagetafel geroepen. Doe het voorzichtig aan, had ook Jongsma zijn masseur aangeraden. De behandeling sloeg dermate goed aan dat de wereldkampioen sprint een dag later de 1500 meter in Thialf won. Daarvoor was er al het bericht, Postma's behandeling was door Shani als verbazingwekkend goed aangemerkt.

De 47-jarige masseur, ook van pony's en paarden, werd vanaf dat moment tot de begeleidingsstaf gerekend. Volgens Shani is John Postma de beste masseur ter wereld. Wat John in een uurtje met me gedaan heeft, dat kan geen mens, zei hij. Postma: 'Ik krijg hier mensen uit heel Europa. Ik kan mijn techniek niet uitlegen. Ik heb mijn diploma sportmasseur. En daarna mijn kennis uitgebreid'. 'Ik zeg, het is een gave. Ik heb de handen, bijzondere handen volgens mensen als Rintje en Shani. Ik adverteer nooit. Ze komen uit alle windstreken naar me toe. Shani was toen in februari een uitdaging. Hij kon na die valpartij niks. Hij was stijf en ziek en had een hele week op bed gelegen. Hij was niet in goede doen, maar de volgende dag won hij wel een wereldbeker.'

Bij wijze van nieuwe luxe is masseur Postma deze zomer vier dagen

naar Salt Lake City geweest, het trainingskamp van Davis. 'Ik heb niks van Salt Lake gezien. Ik ben alleen maar aan het masseren geweest. Shani gezien in training. Voorlopig is het liefdewerk oud papier. Maar als er een grote sponsor komt, verandert dat wel. Of ik meega naar de Spelen van Vancouver, geen idee.' Jong-sma: 'Waar dit eindigt, is voor ons beiden een vraagteken'.



Fotopersburo Martin de Jong  
06-11102175

**NIET STOPPEN NA EEN TELEURSTELLING, MAAR DOORGAAN EN VASTHOUDEN AAN JE DOELSTELLING**

**DE WEG NAAR SUCCES KAN ERG LANG ZIJN, DOORZETTEN DUS**

**DON'TS**



Anthony Migchels  
De Gelre  
[www.gelre-handelsnetwerken.nl](http://www.gelre-handelsnetwerken.nl)  
[realcurrencies.wordpress.com](http://realcurrencies.wordpress.com)

# Verbeter de wereld, begin bij het geld

**V**eel mensen denken dat banken geld uitlenen dat andere mensen er sparen. Dat is echter een vergissing. Banken maken het geld dat ze uitlenen. Dus als je naar de bank toestapt om een hypotheek te vragen voor je nieuwe huis, dan wordt dat geld ter plekke aangemaakt in een computerprogramma. Met in feite niet meer dan een simpele druk op de knop.

Geldcreatie is een eenvoudige boekhoudkundige actie. Het enige dat een bank eigenlijk doet is in het computerprogramma je het recht geven bijvoorbeeld twee ton in de min te gaan. Omdat vrijwel alle geld tegenwoordig elektronisch is, kan dat gemakkelijk. Dit is belangrijke informatie, want als je die hypotheek van twee ton aangaat, betaal je in de dertig jaar daarna zo'n zes ton terug: twee ton voor de lening en vier ton rente. Je betaalt dus eigenlijk vier ton rente voor een druk op de knop. Een ander probleem is, dat banken als geldscheppers in feite bepalen waarin wel of niet geïnvesteerd gaat worden. Ze lenen simpelweg geen geld uit voor investeringen

die ze niet zien zitten. Een bizarre situatie: commerciële organisaties die geen ander doel hebben dan zichzelf te verrijken bepalen voor de samenleving waarin we investeren.

En waarin investeren banken? In Monsanto. In Big Pharma. In oliemaatschappijen, wapenindustrieën, martelwerktuigen en natuurlijk staatschulden, waarmee de oorlogen in Irak en Afghanistan worden gefinancierd. De kans dat deze organisaties gaan investeren in een wereld die juist verlost wil zijn van dit soort uiterst lucratieve activiteiten is nul. De andere kant van de medaille is wel, dat het goed nieuws is dat zo'n belangrijk product als geld erg gemakkelijk en goedkoop te produceren valt. We hebben namelijk geld nodig. Om spullen te ruilen en om de nieuwe wereld te bouwen waar we zo naar verlangen. Het geld van banken (Euro, Dollar, Ponden etc.) is daar niet voor geschikt. Als we voor onze lange termijn investeringen veelvouden van de investeringen moeten ophoesten aan rente, dan komen we er niet. Nog los van het feit dat

banken veel te veel belang hebben bij de status quo.

De oplossing is echter eenvoudig en volop in ontwikkeling. Geld bestaat namelijk bij de gratie van de afspraak het te accepteren. Op dit moment accepteren we alleen maar Euro, omdat we dat zo gewend zijn. Maar niets let ons af te spreken ook andere eenheden te gebruiken. Ga betalen met andere eenheden dan Euro. Het is de belangrijkste bijdrage die ieder individu kan leveren aan de tot standkoming van een werkelijk betere wereld. Zo belangrijk, dat als we dat niet doen, we al die andere geweldige ideeën gerust kunnen laten zitten.

DO'S  
&  
DON'TS

**GA MET ANDERE EENHEDEN DAN EURO BETALEN**

**JE NEUS OPHALEN VOOR ECONOMIE EN GELDZAKEN. DOORDAT ZOVEEL MENSEN DAT DOEN, KAN HET ZO DOORGAAN**



Crispijn Oomes  
Stichting Speelman Wereldmuziek  
Postbus 4105  
7200 BC Zutphen  
Tel. 0575-5729999  
www.speelman.nl  
info@speelman.nl

# Een speelman kan heel wat losmaken

**M**ijn naam is Crispijn Oomes en ik ben makelaar in wereldmuziek (volksmuziek, traditionele muziek). Ik breng muzikanten in verbinding met elkaar, met platenboeren, zalenboeren, met publiek, met ondernemers en particulieren, met schrijvers, met radio- en TV-makers.

Stichting Speelman biedt volksmuziek en wereldmuziek aan, gespeeld door authentieke vertegenwoordigers van volksculturen uit alle windstreken. Uit Europa, Azië, Afrika en Amerika. Onze klanten zijn theaters, concertzalen, kleine ambiances, festivals, bedrijfs-evenementen, commerciële en ideële organisaties, maar ook particuliere bruiloften en begrafenissen. Via [www.speelman.nl](http://www.speelman.nl) vindt u muziek voor elke gelegenheid, voor iedere doelgroep: zowel cultuur als amusement, luistermuziek en dansmuziek, voorgrond of achtergrond.

Mijn hart gaat uit naar muzikanten die hun ziel op de snaren leggen. Muziek is het vehikel waarmee mensen al vele eeuwen

lang verdriet, vreugde, saamhorigheid, strijdbaarheid, trots, angst, wanhoop, verlangen en liefde uitdrukken, op een manier waar dikwijls woorden tekort schieten. Mijn muzikanten hebben het hart op de tong, op de snaren, in hun fluit, in de handen waarmee ze op de trommel slaan en in de voeten, waarmee ze dansen. De muzikant speelt, zingt en danst niet alleen om zijn eigen verdriet, wanhoop, vreugde etc. uit te drukken, maar ook dat van jou en mij. Het is de heilige plicht van elke muzikant om jouw gevoelens los te maken, te ontwakken, te bevrijden, zodat jij ze bewust wordt, ze beleeft en uitleeft. Een goede muzikant dekt je gevoelens niet toe, maar maakt ze los.

Sinds de uitvinding van de radio zingen we niet meer. Sinds de uitvinding van de anti-depressiva huilen we niet meer. Het is vreemd dat anti-depressiva wel in het ziekenfonds zitten en muzikanten niet. Elk mens zou maandelijks minstens één keer zijn muziekshot moeten halen. Om die reden moet muziek in het ziekenfondspakket! En dan geen ingeblikte muziek, die via een koptelefoon tot ons

komt, maar levende muziek, die je zelf kunt spelen, zingen, dansen of meebeleven.

Eeuwenlang hebben muzikanten deze rol vervuld. Levende muzikanten brachten levende muziek, volksmuziek, bij alle denkbare gelegenheden: geboorte, trouwen, ziekte, dood, lentefeest, oogstfeest. Deze makelaar spant zich in om iets van dit verloren gegane gebruik weer tot werkelijkheid te maken. Zijn product is volksmuziek: laagdrempelig, dichtbij, recht uit het hart, met liefde gebracht en met een heleboel temperament, levenslust en melancholie.

**ALS U EEN CONCERT, EVENEMENT OF PARTY ORGANISEERT, PROFILEER UZELF DAN DOOR UW MUZIEKKEUZE. KIES NIET EEN GRIJZE MIDDENMOOT, GEEN EVERGREENS, PROBEER HET NIET IEDEREEN NAAR DE ZIN TE MA-**

**ALS U WERELDMUZIEK OF VOLKSMUZIEK WILT VERSTERKEN, HUUR DAN EEN GELUIDSTECHNICUS IN DIE KAN OMGAAN MET HET**

**KEN (DAT LUKT TOCH NIET). MAAR KIES EEN MUZIEKSTIJL WAARMEE U ZICH WILT LATEN KENNEN, MUZIEK DIE VERBONDEN IS MET UW IDENTITEIT. UW GASTEN ZULLEN DIT WAARDEREN. BOVENDIEN GEEFT EEN**

**VERSTERKEN VAN AKOESTISCHE INSTRUMENTEN. DAT IS NAMELIJK VEEL MOEILIJKER (EN KWETSBAARDER) DAN HET VERSTERKEN**

**SPECIFIEKE MUZIEKKEUZE EEN ONDSCHIEDEND KARAKTER AAN UW EVENEMENT**

**VAN ELEKTRISCHE INSTRUMENTEN**

**DO'S**  
&

**DON'TS**



Martijn Blom  
030 – 276 7117  
www.droomzaken.nl  
martijn@droomzaken.nl

# Tot je knieën in de drek...

**A**ls jongen van 11 zag ik de bal vanuit een onmogelijke hoek in het doel vallen. Velen met mij. Marco van Basten scoorde en Oranje was voor het eerst Europees Kampioen. Sindsdien droom ik ervan in het Nederlands Elftal te spelen. Niet realistisch, maar wel een droom. Als ik vertel dat ik heb gedroomd dat ik kan vliegen, kan niemand daar wat van zeggen. In een droom kan alles. Dromen kan iedereen. Maar ook het lef hebben er wat mee te doen lijkt een minder frequent voorkomende eigenschap. Juist dit kenmerkt volgens mij een ondernemer. Om je droom waar te maken, moet je de droom ook een beetje los durven laten. En dat is vaak eng. Als je een droom concreet gaat maken, is het eigenlijk geen droom meer. Maar dat is juist de bedoeling! Als de vroege dromers over vliegen waren blijven steken bij een vogelpak, hadden wij nu heel andere vakanties. Een ondernemer kenmerkt zich mijns inziens verder door een onstuitbaar enthousiasme en doorzettingsvermogen. Sinds ik in 2003 mijn eerste bedrijf opzette, heb ik

mij volledig overgegeven aan het ondernemerschap. In de ondernemerschapliteratuur heet dit ook wel 'focus', maar het gaat volgens mij vooral om 100% gaan voor waar je in geloofd. Ik participeer dus ook nooit in een onderneming, als de directeur er voor de zekerheid nog een baantje naast heeft. Verder moet een ondernemer durven delen. Deel je ideeën, je kennis en je ervaringen. Alleen dan kom je echt verder. Eén persoon, met één brein en één idee gaat de wereld echt niet meer veroveren. Die tijd is wel voorbij. Zo liggen veel patenten te roesten op een plankje bij kenniscentra of multinationals. Als daar niks aan gedaan wordt, blijft innovatie in Nederland niet meer dan een leeg begrip. Delen is vermenigvuldigen! Afgelopen jaar reisde ik alweer voor de vierde keer af naar Finland. Daar speelde ik op het WK Moerasvoetbal. In het Nederlands Elftal. Dit staat symbool, voor mijn visie op ondernemen: de droom is uitgekomen, je moet er bij een wedstrijd vol voor gaan en vol enthousiasme je ervaringen met anderen delen om telkens weer een team te kunnen formeren. Tot slot

is moerasvoetbal en alles er omheen ook vooral erg leuk. Iets wat voor ondernemen natuurlijk niet anders is. Nog voor begon met ondernemen, sprak ik een ervaren organisatieadviseur. Duur pand, duur pak en dure auto. 'Goede professionals weten wat het is om tot hun knieën in de drek te staan': zei hij. Die uitspraak heb ik altijd onthouden. Volgens mij is het tijd voor een nieuwe versie: 'Goede ondernemers zijn steeds opnieuw bereid om tot hun knieën in de drek te stappen'.

*Martijn Blom  
Droomzaken investeert en participeert in kansrijke ondernemers die ze helpt om hun dromen om te zetten in rendabele zaken.*





e-office,  
Roland Hameeteman  
[www.e-office.com](http://www.e-office.com)

---

# Wat kan je doen om een goed imago te garanderen op internet?

*“Stop jezelf en anderen voor de gek te houden.”*

---

**WEES EERLIJK OVER JE FOUTEN EN SUCCESSEN**

**WEES VOLLEDIG JEZELF ALS MENS EN ALS ORGANISATIE**

**DEEL KENNIS MET ANDEREN EN VERBAAS JE OVER HET EFFECT**

**DENKEN DAT JE COMMUNICATIE (ONLINE & OFFLINE) KUNT CONTROLEREN**

**EGOISTISCH ZIJN EN ALLEEN MAAR 'NEMEN'**

**NIET CONSISTENT ZIJN IN JE COMMUNICATIE**

**DO'S**  
&  
**DON'TS**



Eric Hubers  
Royaal Ontbijt & Lunch  
Website: [www.royaalbelegd.nl](http://www.royaalbelegd.nl)  
e-mail: [info@royaalbelegd.nl](mailto:info@royaalbelegd.nl)

# Blijven dromen of gewoon doen?

Voor veel mensen is het een droom om ooit een eigen bedrijf te beginnen. In alle vrijheid je eigen werk indelen zonder dat een baas je vertelt wat te doen. Toch zijn er maar weinigen die het ook daadwerkelijk doen.

De onzekerheid van het ondernemerschap en de vele zaken waar je rekening mee moet houden schrikt veel mensen af. Met een vaste baan weet je waar je aan toe bent en het is de menselijke natuur die je doet vasthouden aan deze zekerheid. Mijn passie is echter om voor mezelf te werken, mijn eigen tijd in te delen en dingen te doen die ik leuk vind.

Door de jaren heen heb ik vele ideeën gehad. Ik heb bijvoorbeeld nagedacht over een snackbar, een café, een backpackershostel in het buitenland, een webshop voor verzekeringen en een Bagelbar. Ideeën genoeg dus. Maar waarom blijven dromen en niet gewoon doen?

1 januari 2010 is de start van *Royaal Ontbijt & Lunch* in Sneek. Ik zal mij richten op zowel het bedrijfsleven als de particulier

primair op het gebied van ontbijt- en lunchservice. Daarnaast worden ook andere aanverwante diensten zoals campagne ontbijt, (luxe) hapjes, overwerkmaaltijden en high teas e.d. aangeboden. Een belangrijk onderdeel van de dienst is de bezorgservice. Daarnaast is het assortiment ruim en uniek te noemen. Het assortiment is terug te vinden op een heldere en overzichtelijke website [www.royaalbelegd.nl](http://www.royaalbelegd.nl). Via deze website kunnen ook bestellingen worden geplaatst. De activiteiten zijn sterk afgestemd op de huidige trends en ontwikkelingen in de markt. We hebben het hierbij vooral over **gezond, gemak, goedkoop en genot**. Er wordt veel gewerkt met eerlijke, verse en lokale producten. Voor mij geldt dat een langgekoesterde droom nu werkelijkheid wordt.

Stel jezelf de vraag, wat zou ik nu het liefst met mijn leven doen en ga dat vervolgens doen. Het klinkt zo simpel en toch zijn er heel weinig mensen die het doen. We denken teveel in problemen en risico's en te weinig in oplossingen en kansen.

Een eigen onderneming beginnen is niet zo moeilijk, als anderen het kunnen waarom zou jij het dan niet kunnen? Je hoeft niet alles te weten of een briljant idee te hebben om succesvol te worden.

Doen wat je leuk vindt is het belangrijkste, de rest komt vanzelf als je bezig gaat.

Voor mensen die erover denken om ondernemer te worden is mijn advies dan ook om hier eens serieus over na te gaan denken en een beslissing te nemen. Dwing jezelf keuzes te maken en kom erachter wat je echt graag wilt doen.

## DO'S

**NIET UITSTELLEN  
MAAR NADENKEN,  
BESLISSEN EN  
DOEN!**

**VISUALISEER JE GEWENSTE  
TOEKOMST**

**WEES CREATIEF EN TOON LEF  
MAAR DURF OOK FOUTEN TE  
MAKEN**



# People 4 Earth

moving to a better world

Gert Withaar  
[www.people4earth.org](http://www.people4earth.org)



## Naar een duurzame samenleving...

**H**oewel het al jaren het gesprek van de dag is, wil het nog niet echt vlotten met een duurzame samenleving. People 4 Earth wil hier verandering in brengen. We zijn gestart met een wereldwijd platform en één universele standaard voor betrouwbare producten en diensten.

De roep om duurzame producten en diensten wordt steeds luidder. Niet alleen consumenten en overheden, maar ook NGO's en het bedrijfsleven maken zich zorgen over de uitputting van de aarde. De consument verwacht duurzame producten en bedrijven willen graag hun inspanningen op dit gebied aantonen, maar het ontbreekt aan één universele standaard om dit te meten en te waarborgen. De People 4 Earth Standaard omvat alle aspecten van duurzaamheid. Wij hanteren de begrippen Pure, Fair, Life en Renew. Pas zó kun je een product of dienst compleet op duurzaamheid beoordelen en uiteindelijk certificeren.

Ook producenten vragen om zo'n wereldwijd objectief meetbaar instrument. Zij worden gecon-

fronteerd met wensen en eisen van consumenten en overheden, maar weten soms niet hoe ze daar invulling aan moeten geven. Onze standaard geeft ook het bedrijfsleven antwoorden.

Het is ook onze doelstelling om de vele versnipperde initiatieven op het gebied van duurzaamheid te koppelen. Economische groei moet gelijk opgaan met duurzame groei en we kijken niet alleen naar het milieu, maar zeker ook naar het menselijk aspect. Wij willen consumenten stimuleren bij het hanteren van een duurzaam gedrag en bedrijven motiveren om de duurzaamheid van hun producten en diensten te verbeteren.

De oprichting van het internationale interactieve People 4 Earth-platform is daarom een belangrijk stap in de goede richting. Hier wordt de wereldwijde "stem van de consument" verbonden met internationale product- en marktkennis van het bedrijfsleven. In het platform brengen ook overheden en instellingen (Universiteiten, NGO's) hun kennis en wensen in. Zo werken alle betrokken partijen

aan betere en duurzamere producten en diensten en daar heeft iedereen baat bij.

Het streven naar een duurzame samenleving kan versneld worden door een international aanpak. Ambitieuw? Jazeker, maar ook haalbaar. Inmiddels heeft People 4 Earth kantoren in Ermelo en Washington. Begin 2010 wordt een kantoor geopend in Azië zodat we echt globaal kunnen opereren.

Bedrijven kunnen Business Partner worden van People 4 Earth en een certificering en keurmerk krijgen. Onze organisatie biedt hen een breed dienstenpakket om ze te helpen bij het duurzamer maken van hun producten e diensten. Actieve betrokkenheid in een continue proces is een voorwaarde. Dit geldt ook richting de consument die kan participeren in de ontwikkeling van de duurzaamheidsstandaard. Bewustwording van het consumentengedrag is daarom een andere belangrijke factor. Het geven van praktische informatie en gerichte oplossingen vergemakkelijken het maken van de juiste keuze en aanschaf van een duurzaam product.

**HET GLAS IS HALFVOL. ALS EEN BEDRIJF MET EEN NIEUW INITIATIEF BEGINT, DEZE POSITIEVE STAP WAARDEREN EN NIET ALLEEN KIJKEN NAAR WAT ER NOG NIET GEDAAN IS**

**BELEREND PRATEN OVER DUURZAAMHEID. PRAAT POSITIEF !**

**IK PROBEER OOK AMBASSADEUR TE ZIJN VOOR DUURZAAMHEID BINNEN EIGEN KRING, OOK AL BEN IK ER ZELF NOG LANG NIET**

**GREENWASHING: ALS BEDRIJF/ PERSOON JE DUURZAMER VOORDOEN DAN JE DAADWERKELIJK KAN WAARMAKEN**

**DO'S**  
&  
**DON'TS**



Kasper Klaarenbeek  
Ontwikkelingspartner  
0318-300251  
www.talenten-en-teams.nl  
kasper@talenten-en-teams.nl

# Gewoon doen!

**E**ven kennismaken:  
Als selfmade man, leerde Kasper om met ambitie, focus en inzet zijn talenten te ontwikkelen en om te zetten in concreet resultaat. Deze combinatie bracht hem ruim 20 jaar lang in zeer verschillende management- en directiefuncties van leidende ondernemingen als WE, Kruidvat, Achmea en DA. Ervaring is volgens Kasper Klaarenbeek echter niet meer dan een mooie herinnering. Het biedt voor de toekomst geen garanties, helemaal nu de wereld om ons heen fundamenteel verandert.

Sinds 2002 is Kasper Klaarenbeek de ontwikkelingspartner van ondernemers en ondernemende bedrijven als Interim-manager, Trainer, Consultant en Topcoach. Baanbrekende prestatieverbetering, Internal branding, leiderschap- en talent-ontwikkeling zijn daarin zijn expertise gebieden.

Kasper's stijl is direct én vriendelijk tegelijk. Hij werkt per definitie interactief en slaat ogenschijnlijk moeiteloos de brug tussen het doel van de bijeenkomst en de beleving van de deelnemers.

Zijn enorme repertoire aan anekdotes, korte ervaringsoefeningen en interactie-modellen staat garant voor een impactvolle bijdrage. Resultaat én verbinding staan dus centraal in zijn bijdrage aan bijvoorbeeld kick-offs, congressen, sales meetings, jaarvergaderingen, inspiratiesessies, klantenevenementen, management-sessies, ontwikkelingsprogramma's, teamontwikkeling en bijeenkomsten.

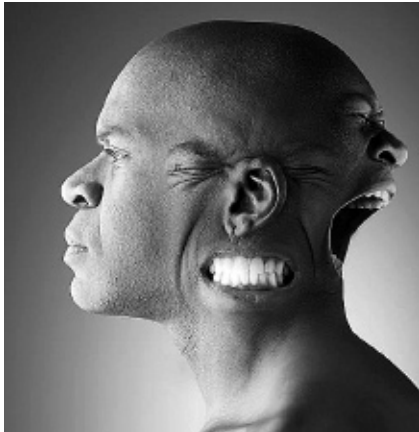
## **Eigen-wijze tips voor succes in nieuwe tijden:**

Nieuwe tijden vragen nieuwe manieren van denken én doen. Analyse en onderzoek heeft niet zo veel zin, wat we nu meemaken heeft geen historie. De noodzaak en gelegenheid om de inzet en kansen van jezelf, je team, je bedrijf, je segment, je markt te veranderen is NU. Ik ben ervan overtuigd dat individuen én organisaties meer dan ooit zullen moeten werken aan het mobiliseren van hun talenten om B.T.W. (Bewezen Toegevoegde Waarde) te leveren en excellent te presteren. De kracht om samen te werken aan flexibiliteit en voortdurende ontwikkeling, zal volgens mij succesvolle bedrijven van de

toekomst snoeihard scheiden van de zwakkere. De vereiste slagkracht vraagt van ondernemers, zijn team en partners dat ze elkaar kennen, vertrouwen, aanvullen en gezamenlijk 'gaan' voor succes.

## **Waar 'geloof' jij eigenlijk is?**

Het Chinese teken voor crisis bestaat uit twee tekens: 'gevaar' en 'kans'. In de rijke historie van yin en yang waarin de tegenstellingen elkaar in evenwicht houden én een geheel vormen zou je kunnen zeggen dat ze tot elkaar veroordeeld zijn. In Nederland is het haast "not done" (mooi Nederlands J) om deze polariteit nog te zoeken. Mijn advies aan ondernemers en managers is het gevaar op een reële manier zo groot concreet en mogelijk te maken EN samen met hun medewerkers, partners en klanten weer kansen te pakken. Durf je te onderscheiden. Maar ruzie om (weer) te winnen en voorkom dat je gaat geloven dat de gevaren zo groot zijn dat je er niet omheen, onderdoor, bovenlangs of doorheen kunt. Als jij gelooft in het gevaar, krijg je gelijk. Als je gelooft in de kans ook!



## Manage mensen, geen cijfers

In de afgelopen jaren hebben veel managers en medewerkers gedacht dat de werkelijkheid bestond uit het dashboard dat ze van control kregen. Niets is uiteraard minder waar. Het succes van bedrijven wordt gemaakt of gebroken door de mensen die er werken. Zij zetten hun talenten graag in om succes te realiseren. Daar vragen ze echter wel wat voor terug:

- Waardering en (h)erkenning van hun eigenheid/kwaliteit én prestaties
- Eerlijkheid en duidelijkheid over keuzes en de gevolgen daarvan
- ECHT teamwork waarin rangen en standen niets zeggen over gelijk hebben

- Realiteitszin en visie: nu én straks, korte termijn én lange termijn, ratio én emotie, persoonlijk én zakelijk,
- Dialoog in plaats van communicatie: praat niet over me, praat niet tegen me maar praat met me!

## Pas de 3-H regel toe!

- Hart: oprechte betrokkenheid en bereidheid om een emotionele relatie aan te gaan met je medewerkers, zakenpartners en klanten die verder gaat dan de enkelvoudige transactie
- Hoofd: het moet gewoon kloppen! De inhoud van je verhaal, het overzicht en de afweging van belangen, de cijfers en feiten moeten juist, tijdig en volledig zijn. (als je nu denk: 'natuurlijk!' dan daag ik je uit dit eens kritisch te laten toetsen door een ander. Laat je verrassen en ontdek dat die ander altijd nog meer waarde toevoegt.
- Handen: beleid omlaag, acties omhoog. Word jij betaald voor wat je weet of voor wat je ermee doet? Toegevoegde waarde leveren is (ook) gewoon werk! ... en als ik je hierbij kan helpen, hoor ik het graag.

***Geniet van elke tegenslag, elke keer kom je namelijk dichterbij de oplossing!***

## Tot slot nog een aantal mooie doordenkers!

- Teamwork is de kwaliteit om samen-te-werken aan een gezamenlijke visie en vaardigheid om individuele- en organisatiedoelen parallel te laten lopen. Het maakt het voor gewone mensen mogelijk ongewone resultaten te bereiken.
- Ga naar je mensen toe, leef en werk met ze, leer van ze en houd van ze. Start met wat ze weten, bouw op wat ze hebben. Het werk van de beste leiders is gedaan als de mensen hun doelen hebben gehaald, hun werk af hebben gedaan, en zeggen "We hebben het zelf gedaan."
- Als je net iets meer geeft dan de ander verwacht, krijg je altijd veel meer terug dan jij had durven verwachten.
- Vertaal je missie in een onvergelijkbare ervaring.
- Je weet nooit van te voren waarmee je iemands dag bijzonder maakt!





Het bestuur van Kamion  
 website: [kamionzutphen.nl](http://kamionzutphen.nl)  
 e-mail: [kamion@hetnet.nl](mailto:kamion@hetnet.nl)

# Kamion, samen je eigen zaak

**H**et ondernemersnetwerk 'Kamion, samen je eigen zaak' bestaat bijna vier jaar en heeft zo'n 75 ondernemende leden, allemaal eenpitters. De meeste leden komen uit Zutphen en zijn de laatste jaren gestart. Van timmerman tot coach, van grafisch vormgever tot meubelmaker en van boekhouder tot bioboer; de club kent veel smaken. De kracht van Kamion is het grote netwerken en de vele persoonlijke contacten. Leden werken samen, geven elkaar opdrachten, verwijzen door en stimuleren elkaar.

Binnen vijf focusgroepen komen geregeld zo'n vijf ondernemers bij elkaar om de voortgang, successen en dilemma's te delen; inspirerend en verdiepend. Iedere maand is er een netwerkvond met een thema of een presentatie van een Kamionner. Kamion is een levendig, bruisend netwerk. Wat maakt Kamion zo bijzonder?

Kenmerkend voor de Kamionner is dat hij of zij de eigen passie heeft omgezet in een eigen bedrijf. Het eerdere werkleven als werkne-

mer bood vaak toch niet de juiste voldoening. De droom om toch fotograaf of interieurontwerper te worden is op een gegeven moment zo sterk dat de grote stap gezet wordt. Gaan voor de eigen kracht en bezieling. Het levert bevlogen ondernemers op. Ook betrokken ondernemers, met liefde voor hun product of dienst, en vooral ook betrokken bij de klant. De inkomsten zijn natuurlijk belangrijk, maar niet leidend. Menigee verdient als ondernemer minder dan als werknemer. De vrijheid, het plezier en de voldoening zijn meer waard. De meeste ondernemers werken mens- en milieuvriendelijk. Opvallend is dat een behoorlijk aantal leden 'ondernemend de uitkering uitgaan'. Ook op dit vlak wordt ervaring en kennis gedeeld.

Kamion is een hecht netwerk van ondernemers die elkaar stimuleren. De meeste leden zijn actief binnen de vereniging. Het programma van de avonden samenstellen, de PR, de bardienst, de website, het bestuur; de vereniging wordt door veel leden gedragen.

Door de lage contributie van 45 euro en de gemoedelijke sfeer is de drempel heel laag om lid te worden. Startende ondernemers kunnen makkelijk aanhaken. De netwerkvondten kunnen ook bezocht worden door belangstellenden. Inmiddels zijn enkele honderden belangstellende ondernemers wel een keer langs geweest bij Kamion. Zij maken vaak nog wel een keer gebruik van het netwerk; op de website [kamionzutphen.nl](http://kamionzutphen.nl) is immers goed te zien wat Kamion te bieden heeft.

## DO'S

**VOLG JE PASSIE,  
WORD ONDERNE-  
MER!**

**GUN EN GEEF ELKAAR; JE  
WORDT ER RIJKER VAN EN  
HET KOMT VANZELF EEN  
KEER WEER NAAR JE TOE**

**KLEINSCHALIGHEID GEEFT  
BETROKKENHEID, BEZIELING  
EN MENSELIJKE MAAT**



Linda Wormsbecher  
lindawormsbecher@hotmail.com

---

# Het verlangen naar de magie van het ontstaan van een beeld

**G**ewoon doen! Gewoon je dromen achterna. Een voorbeeld nemen aan mijn zoon die Gewoon is gaan doen wat hij wil ; 7 maanden op reis, alleen naar Hong Kong en verder de wereld in.

Gewoon laten weten dat mijn droom is: beeldhouwen.

Beeldhouwen en daarnaast samenwerken met mensen om ze weer in contact brengen met hun creativiteit.

## **Beeldhouwen:**

niet meer een beetje stiekem af en toe een opdracht aannemen, maar Gewoon de wereld laten weten dat ik eigenlijk kunstenaar ben. Vertellen van mijn talent voor het vertalen van gevoel en sfeer in een beeld. Mijn droom is in gesprek gaan met mijn opdrachtgever(s) om te voelen en te horen waar het voor hen om gaat. Komen tot essentie. Me verdiepen in andere mensen, in hun wereld, hun gevoelens, dromen, verdriet, inspiratie, angst, vragen, hun liefde, dat inspireert mij. Om dan na een proces van zoeken een beeld aan iemand

terug te geven. Een beeld, een voor iemand tot dan toe onbekende meestal figuratieve vorm in brons. Waarom deze droom? Misschien is het de verbondenheid die door dit contact tot stand komt waar mijn verlangen naar uitgaat of de vreugde te kunnen scheppen daar waar het voor de ander even stopt of het verlangen naar de magie van het ontstaan van een beeld dat meer vertelt dan woorden. Wat het ook is hier ligt mijn hart.

## **De gave van een ander:**

ook het werken aan en met de creativiteit en talenten van anderen is een wens. En dan niet perse de creativiteit op het kunstzinnige vlak. Er zijn zoveel vormen van creativiteit. Mijn overtuiging daarbij is dat wij allemaal een talent hebben en dat alle talent en vormen van creativiteit uit dezelfde bron komen. Ieder mens heeft deze bron in zich en is dus creatief. Samen op zoek gaan naar deze bron en ruimte creëren om deze te ontsluiten, te voeden. Een weekend lang, door oefeningen, door kennis van theorieën over

creatieve processen, door Gewoon te doen. Zodat je opnieuw weet hoe het voelt, herwonnen vrijheid, kunnen spelen en weten hoe je hier iedere keer weer naar terug kunt keren. Durven je talent te benoemen, beter te worden in waar je al goed in bent. Dit zoeken en vrijmaken gebeurt wel door middel van werken met beeldende materialen en technieken. Niet om mooie dingen te maken maar juist om onze normerende, oordelende, bezige kant tot zwijgen te brengen om zo die stille stem in ons aan het woord te laten komen. Weer luisteren naar je verlangen. Weten waar je inspiratie vandaan komt en hier bewuster meer omgaan. Dit ontdekken met anderen dat is mijn droom.

Tot slot een citaat van de beeldhouwer Rodin ( 1876):

De hoofdzaak is ontroerd te zijn, lief te hebben, te hopen, te sidderen, te leven. Wees mens alvorens kunstenaar te zijn.

---

**NEEM JEZELF VOORAL NIET TE SERIEUS MAAR JE VERLANGEN DES TE MEER.**



Lonneke Bindels  
www.amazone-hof.nl

# Wat levert het op?

**O**p een dag besloot ik dat ik het anders wilde. Ik wilde alleen nog maar dingen doen die ik leuk vond om te doen. Dingen die energie opleveren, inspiratie geven, waar ik graag mijn tijd aan besteed. Alle redenen die ik kon bedenken om het vooral niet te doen bleken –na grondige bestudering- juist redenen zijn om het wel te doen. In mijn hoofd klonk een stemmetje “als zelfstandige heb je geen vast inkomen...” en als ik dat van de andere kant bekeek kon ik tegen mezelf zeggen “in loondienst word je niet naar rato beloond als je je meer inspant”.... En zo werkte ik mijn bezwarenlijstje door.

Als leidinggevende in het onderwijs werk ik voornamelijk met vrouwen. Vrouwen onderling zijn anders dan mannen onderling. Niets nieuws onder de zon. Vrouwen echter reageren ook anders op een vrouw als baas dan op een man als baas. Ik ontdekte dat er bij vrouwen die een vrouw als baas hebben, andere processen een rol gaan spelen. En ik ontdekte ook dat er veel over leiderschap

en vrouwelijk leiderschap was geschreven, maar niets specifiek over vrouwen die leidinggeven aan en/of samenwerken met vrouwen. Ook kon ik geen trainingen vinden die dit specifiek als onderwerp hadden.

Vanuit dat idee ontstond Amazone-Hof. Het eerste bureau in Nederland dat expertise heeft op het gebied van vrouwen die leidinggeven aan vrouwen en de processen die werken binnen hoofdzakelijk vrouwelijke teams.

Want een ding is zeker: Als vrouwen met elkaar in een flow zitten, kunnen ze alles. Kunst is echter wel, om die teambezieling naar boven te halen.

Vanuit mijn verlangen mijn ideeën te toetsen en aan te vullen ben ik interviews gaan houden met verschillende vrouwen die leidinggeven of hebben gegeven. Ik vind het heerlijk om met al deze verschillende vrouwen in contact te komen, hun verhalen te horen, hun meningen te noteren en hun ervaringen te gebruiken in trainingen en coaching.

“Levert het al op”, is de vraag die mij regelmatig wordt gesteld. Niet voldoende als je uitsluitend naar het financiële aspect kijkt. Ik leef nog niet van Amazone-Hof, wel van mijn werk als zelfstandige in het onderwijs. Toch voel ik dat ik het juiste doe en dat het goed komt. En het levert me nu al zo veel op in contacten, ervaringen en voldoening dat ik blij ben deze stap te hebben gezet.

Amazone-Hof is mijn focus na jarenlang een echte generalist te zijn geweest. Het stelt me in staat te doen waar ik goed in ben, mijn passie te volgen en voldoening te halen uit mijn werk.

**DO'S**  
&  
**DON'TS**

**VOLG JE HART**

**ONDERZOEK DE UITDAGINGEN IN JE BEZWAREN**

**WEES EERLIJK TEGEN JEZELF**

**JEZELF VOORLIEGEN**

**IETS BLIJVEN DOEN OMDAT HET MOET**



Don't give up!  
 Buro van Oranje  
 Hoofdstraat 39 - Apeldoorn  
 Postbus 10216 - 7301 GE Apeldoorn  
 Telefoon: 055 - 711 38 28  
 E-mail: info@burovanoranje.nl  
 Internet: www.burovanoranje.nl

# Ondernemen = onderscheiden

**M**aurits Ouweneel en Marjorie Develing organiseren met Buro van Oranje spraakmakende congressen en seminars. Daarnaast begeleiden ze projecten op het gebied van marketing en communicatie. Het thema 'ondernemerschap' staat centraal in de dagelijkse praktijk van ons bedrijf. Daarnaast gebruiken we dit thema in veel bijeenkomsten die wij organiseren. Ondernemerschap blijft boeien als je ermee bezig bent.

Onze visie op het ondernemerschap is eenvoudig. Focus je als ondernemer op de dingen die je goed kan en waar je plezier in hebt. Heb het lef om met nieuwe ideeën te komen en onderscheid je hiermee van anderen. Zodoende word je positief herkenbaar in de markt doordat je 'echt' en 'anders' bent.

Het ondernemend zijn kenmerkt zich bij ons door het zelf ontwikkelen van producten en diensten. Wij werken voor opdrachtgevers en gebruiken hiervoor ons eigen creativiteit om een mooi programma neer te zetten. Daarnaast zijn we vanaf de start van ons bedrijf eigen concepten gaan ontwikkelen. Een

eigen plan, idee neerzetten op de manier waarop het ons aanspreekt en waar we helemaal achter kunnen staan. Geheel in eigen jasje en zoveel mogelijk zelf uitgevoerd. Het is fantastisch om dan te zien dat het aanslaat en het een succes wordt!

Als ondernemer moet je keuzes maken. Het is goed om vernieuwend te blijven en niet bang te zijn om veranderingen door te voeren. Stilstaan is achteruitgang en vernieuwing is groeien. Wij hebben twee jaar geleden een aantal ingrijpende keuzes gemaakt. We hebben onze bedrijfsnaam gewijzigd en we zijn gestopt met projecten waar we geen plezier in hadden. Onze focus hebben we verlegd naar passende, uitdagende projecten met een langere looptijd. Een flinke terugval in omzet was het directe gevolg. Uiteindelijk heeft die keuze nu meer dan een positief resultaat gehad. Niet alleen financieel maar ook in de spontane bekendheid van ons bedrijf.

Doen! is de titel van de bestseller van managementtrainer Ben Tiggelaar. Het is het uitgangspunt van ons bedrijf geworden. Dus wij

vergaderen niet eindeloos over de onmogelijkheden én mogelijkheden van een plan of opdracht. Wij maken realistische en uitdagende plannen/doelstellingen over wat we willen bereiken. Zowel voor ons zelf als voor een opdrachtgever.

Daarbij zijn we niet huiverig om in het diepe te springen en nieuwe dingen te proberen. In de praktijk is dit ook wel eens misgegaan. Dat is goed want juist van deze tegenslagen leren we heel veel en blijven we scherp. Voor ons is het elke dag weer een uitdaging om iets moois neer te zetten!

Een van onze doelstellingen voor het komende jaar is om ons te focussen op onderwerpen als motivatie en gedrag. Een concept wat wij dit jaar in verschillende seminars hebben gebruikt is de relatie tussen topondernemers en topsporters. Het is fantastisch hoeveel een ondernemer kan leren van de focus en ambitie van een topsporter! Het maakt dat ondernemers en managers zich bewust worden van hun gedrag en zich openstellen om juist in deze tijden de focus te verleggen.

Onze visie op het ondernemerschap kort samengevat in drie DO's:

**FOCUS JE OP DINGEN DIE JE GOED KAN EN LEUK VINDT OM TE DOEN**

**MAAK REALISTISCHE PLANNEN EN DOELSTELLINGEN WAT JE WILT BEREIKEN**

**DURF ZELF EEN ONDERSCHIEDENDE DIENST OF PRODUCT IN DE MARKT TE ZETTEN**

**DO'S**



Pim Schram

[www.marketmotor.com](http://www.marketmotor.com)

# Lokale productie voor lokale consumptie

**M**ijn bedrijf Marketmotor bestaat sinds 15 februari 2004. Ik lanceerde Marketmotor op mijn dertigste verjaardag in de kroeg van Joep, een studievriend. Joep was ook net begonnen, met zijn café Momfer de Mol in Den Haag.

Ik startte met het vermarkten van theca, een innovatieve verpakking voor verf. Mijn vader had de verpakking uitgevonden, en ik wilde de markt daarmee op. Geen euro aan verdiend, maar de ervaring die ik opdeed was zeer waardevol. Hoe maak je innovaties succesvol?

## **Marketmotor: van idee naar winstgevend product**

Innovaties naar de markt brengen is de kern van Marketmotor. Ik hecht steeds meer aan innovaties die maatschappelijke uitdagingen vooruit helpen. Daarom werk ik sinds 2006 aan projecten in de duurzame energie.

PowerTulip maakt duidelijk waar ik voor sta. PowerTulip is een kunstobject dat windenergie tastbaar maakt. Ik heb PowerTulip opgericht omdat ik zie dat de maatschap-

pelijke opinie niet positief is over windmolens. Ik wil laten zien hoe duurzame energie het leven van alledag gaat beïnvloeden. Het kunstproject gaat over de opgave die wij als maatschappij hebben; de opgave om over te schakelen op duurzame energie. Kan duurzaam ook betekenen 'overvloed' en 'comfort'? Dit kunstobject bewijst dit, op een intuïtieve en interactieve manier. Midden in de zomer worden er op het strand 5 windmolens gezet. Met tulpen van 12 meter hoog. Onderaan de tulp staat een machine die ijsblokjes maakt. Op windenergie, helemaal duurzaam. Het ijs is gratis voor de strandbezoeker. Benieuwd ben ik naar de reactie van mensen. En beklijft de boodschap? "gebruik zo veel duurzame energie als je wilt, en neem genoeg met minder als het er niet is". PowerTulip zal op meerdere evenementen worden ingezet.

De innovaties van Marketmotor gaan het economische nut van urban wind turbines verbreden. Door nieuwe functies aan windturbines toe te voegen. Wij gaan windmolens voor meer zaken gebruiken dan alleen voor het opwekken van

energie. Ons doel is het om de core-business van onze klanten te versterken en substantiële omzet voor onze klant te genereren. Dus keihard geld verdienen, met windenergie als bondgenoot. Ik wil de boel op z'n kop zetten; duurzame energie opwekken moet bijzaak worden!

Als consultant lever ik diensten aan energieleveranciers. Ik draag concrete ideeën aan die grote spelers een haalbare businesscase geeft in "Nieuwe Nuts" (lokale bronnen lokaal te benutten). Ik probeer grote organisaties na te laten denken over de kansen die zij hebben met "lokale productie voor locatie consumptie".

Ik spreek op deze plaats de hoop uit dat lokale ondernemers de ruimte krijgen om micro energiecentrales op te richten die de buurt voorzien van stroom.

PS op 16 juni 2009 startte mijn vrouw haar eigen bedrijf; zakelijke, internationale reizen voor gouvernementele- en profit organisaties. Monique ziet na enkele jaren twijfelen ook dat er maar 1 devies is voor ondernemers. Gewoon.....Doen!

## **DO'S**



**NEEM DE TIJD OM MENSEN TE ONTMOETEN, LAAT JE INSPIREREN DOOR HUN IDEEËN EN WEES KWISTIG MET HET DELEN VAN JE KENNIS**

**DOE AAN "NETWERK-WERKEN", ZOEK PARTNERS DIE DINGEN KUNNEN DIE JIJ NIET KAN EN DIE VERTROUWEN GENIETEN IN DE MARKT. GROTE EN KLEINE BEDRIJVEN HEBBEN SAMEN EEN ENORM INNOVATIEPOTENTIEEL**

**ONDERLING VERTROUWEN IS HET ALLERHOOGSTE GOED. STREEF NAAR EENVOUDIGE BUSINESSMODELLEN DIE VOLLEDIG TRANSPARANT ZIJN**

## **DON'TS**

**ONDERNEMEN IS WENZELIJK IETS ANDERS DAN 'ONDERNEMEND ZIJN'**

**REGELS VOOR ONDERNEMEN BESTAAN NIET MEER, ZE WORDEN IN DEZE TIJD OPNIEUW UITGEVONDEN. HOE INVENTIEF BEN JIJ?**





Stef van Doesburg  
www.appelpop.nl  
www.musicmayday.nl

## Van lokaal maatschappelijk ondernemen naar een ondernemende wereldmaatschappij

**A**ls ondernemende investeerder is het verleidelijk om over het zakelijk ondernemen een greep te doen uit datgene waar ik me dagelijks mee bezighoud: het deelnemen in ondernemingen door middel van het participeren in het aandelenkapitaal van die ondernemingen ('private equity'). Echter, het is voor mij minstens zo interessant om eens te schetsen hoe ik naar ondernemen kijk als 'levenshouding'. Voor mij is ondernemen niet het verzamelen van louter successen, financiële rijkdom of materieel vermogen, maar het verkrijgen van ervaringen. Je kunt veel leren van fouten en het is belangrijk jezelf te ontwikkelen en anderen te stimuleren. Dit laatste zou ik willen illustreren aan de hand van een voorval wat mij een jaar geleden overkwam en waar het ongewone en het gewone hand in hand gingen. Ik raakte, als sponsor, betrokken bij een meerdaags popfestival in de Betuwe (het Tielse Appelpop), waar de toegang geheel gratis is en kwaliteitspop al meer dan 15 jaar voor iedereen vrij toegankelijk wordt gemaakt. Dit popfestival is vervat in een stichting zonder winstoogmerk, welke louter draait op (meer dan 400) vrijwilligers. Voor mij een fraai staaltje van maatschappelijk ondernemen, omdat er door een groep mensen een evenement wordt georganiseerd waar een ongekende professionaliteit vanaf druipt. Het bestuur, zelf ook vrijwilligers, hebben in de loop der jaren gewoon door durf en

aanpak het evenement een ongekende groei laten doormaken. Zij hebben oog ontwikkeld voor de organisatorische en financiële kant van een omvangrijk evenement met een veelheid aan aspecten zoals veiligheid op het festival terrein, kwaliteit van programmering en een complexe logistieke organisatie. Maar daarnaast hebben zij een sterk maatschappelijk verantwoordelijkheidsgevoel. Wat was het geval; men zocht ondernemers die mee wilden denken over bijzondere sponsorconstructies. Een van die constructies was de sponsoring van het festival in combinatie met een goede doelen initiatief dat 'dichtbij muziek maken staat en minderbedeelden een kans geeft zijn/haar talenten te ontwikkelen'. De constructie behelsde dat ondernemers dit gratis popfestival sponsorde en dat de 'gekochte' advertentie/reclame ruimte door diezelfde sponsors werd doorgegeven 'om niet' aan dit goede doelen initiatief. Hiermee kon zij op haar beurt haar naam en uitingen over het festival terrein verspreiden en zo zichtbaar worden voor meer dan 150.000 mensen! Het goede doelen initiatief wat hiervoor werd uitgekozen was Music Mayday, een relatief jonge Nederlandse stichting die zich bezighoudt met het stimuleren van talenten in muziek, zang, dans, theater in Afrika door middel van het aanbieden van beurzen en scholing door lokale docenten in Afrikaanse landen. Het idee er achter is dat mensen die met elkaar

musiceren, zingen, dansen en spelen, elkaar niet bevechten. Zij bouwen met elkaar een samenleving op die gebaseerd is op respect en waar talenten ingezet worden om verbroedering te stimuleren. En waarbij tevens ondernemerschap gestimuleerd wordt. Afgestudeerden aan deze Music Mayday scholen (in 4 Afrikaanse landen) verplichten zich om gratis op te treden op lokale festivals en evenementen. Daarmee dragen zij hun boodschap zo breed mogelijk uit.

De organisatie van het popfestival wilde met deze bijzondere sponsorconstructie onderstrepen dat het lokaal maatschappelijk ondernemen hand in hand gaat met het bevorderen van een wereldmaatschappij waar ondernemen met talenten en passie elkaar versterken. Immers, voor zowel de Appelpop organisatie als de Music Mayday organisatie is de muziek de drijfveer en passie waarop de te bereiken doelstellingen geënt zijn. Het bijzondere effect wat deze sponsorconstructie met zich mee brengt, is dat de (sponsor)ondernemers het een eer vinden om op deze manier het gratis popfestival te steunen, maar ook de doelstellingen van Music Mayday in Afrika helpen realiseren. Dit is voor mij een mooi staaltje van betrokken ondernemen, wat hopelijk grote en brede navolging gaat krijgen in onze maatschappij.

**ALS JE IETS ONDERNEEMT DOE HET DAN MET HART EN ZIEL**

**HOUD ZAKEN EN DOELSTELLINGEN EENVOUDIG**

**DENK GROOT OM GROOTS TE REALISEREN**

**AFWACHTENDE HOUDING AANNEMEN**

**ONDUIDELIJK EN NIET CONCREET ZIJN**

**DO'S & DON'TS**



Mr Werner Uljée  
Londen & Van Holland  
Belastingadviseurs

---

# Waar “hoofd en hart” van de geldstroom OK is

**W**anneer je als belastingadviseur je zelf introduceert kan dat een hachelijk avontuur zijn. De perceptie, behoefte en vraagstelling van je cliënten kunnen net zo gevarieerd zijn als er personen en belangen zijn. Vóór je het weet vindt je geen aansluiting met elkaar.

Daarom nu eerst helemaal naar `het begin`. Een fiscalist wordt om advies of bijstand gevraagd in situaties waar `geldstromen` of financiële belangen aan de orde zijn. Inderdaad, wat je ook doet, of je iets koopt of verkoopt, inkomen geniet, winst maakt, naar het museum of met vakantie gaat, altijd is er wel belastingheffing, de overheid kan er niet genoeg van krijgen. Daarom zijn er zoveel wetten die momenten en feitelijke situaties beschrijven die belast worden.

Zoals ik ooit leerde van mijn professor rechtsfilosofie Dieter Brüll staat een geldstroom nooit op zichzelf, een geldstroom is altijd het gevolg van menselijk handelen. Menselijk handelen heeft vrijwel altijd ook betrekking op andere

mensen, hoe je met elkaar omgaat. Menselijk handelen kun je het beste begrijpen als je het onderliggende motief kent. Immers als ik u een duw geef, is het onaangename resultaat wel dat u valt, maar als het mijn motief was u te redden van een aanstormende tram blijkt dat motief ineens heel zuiver te zijn.

Hiermee wil ik zeggen dat niet het financiële belang, de geldstroom, voorop staat, maar dat we terug moeten naar de “waarom-vraag”. Waarom, met welk motief ga ik een transactie aan, met wie, onder welke voorwaarden en wat wil ik daarmee bereiken?

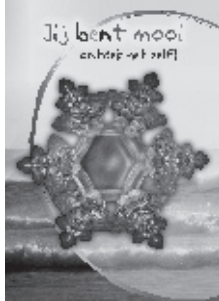
Bij de waarom-vraag komt altijd een wederpartij om de hoek kijken; dat kan je aanstaande vrouw of man zijn in het kader van huwelijksvoorwaarden en testamenten, je zakenpartner in een discussie over winstverdeling, de bank over rente, de fiscus over een aangifte, een cliënt of opdrachtgever. Je personeel of de koper van je bedrijf. Ook bij een waardering van een onderneming hanteer je uitgangspunten die voortvloeien uit je motieven en een gevoel van

verhoudingen; wil je samen tot een deal komen of alleen het onderste uit de kan?

Dan blijkt een fiscaal vraagstuk ineens met van alles verband te houden en blijkt het uiteindelijk te gaan over de vraag hoe je met een ander en met jezelf om wilt gaan. Dan komt ook je drijfveer aan bod, wat wil je nu eigenlijk met je leven in verhouding tot al diegenen met wie je te maken hebt. Bij elke belangrijke beslissing blijkt dan het fiscale aspect minder voorop te staan.

Maar goed, als deze voorvragen beantwoord zijn kun je samen met je cliënt op pad om de strategie uit te zetten. Dan wordt alles makkelijker omdat je elkaar's motieven, gevoelens en uitgangspunten kent, respecteert, ondersteunt. Natuurlijk blijven er genoeg fiscaal technische vragen om op te lossen. In een situatie waar “hoofd en hart” van de geldstroom OK is, blijkt de oplossing die aan alle verhoudingen recht doet in vrijwel alle gevallen te vinden te zijn.

*Amsterdam, 17 november 2009*



Esther van Benthem  
www.newtide.tv

# Inzicht op basis van "water en normen"

**O**oit werd ik geraakt door de schoonheid van de foto's van waterkristallen gemaakt door Dr. Emoto, een wateronderzoeker uit Japan. Hij maakte hiermee visueel, dat water in staat is trillingen op te slaan en dan kristallen vormt die veranderen afhankelijk van het soort trilling waar het water aan blootgesteld wordt. Het bleek dat woorden als "liefde en dankbaarheid" en muziek van bijvoorbeeld Mozart prachtige kristallen vormde in tegenstelling tot woorden als "lelijk", "jij stommerd" en heavy metal muziek, die een chaotisch beeld opleverden.

Er blijkt veel discussie in de wetenschap te bestaan of deze theorie wetenschappelijk bewezen is. Mij heeft die vraag persoonlijk nooit bezig gehouden. Als praktisch ingesteld mens heb ik me veeleer afgevraagd, vanuit het feit dat wij voor ongeveer 70 % uit water bestaan, dat indien deze theorie klopt, wat kunnen we er dan praktisch mee in ons dagelijkse leven?

Die vraag werd al snel voor mij beantwoord toen ik een experi-

ment uitvoerde afkomstig van een student uit Japan. Ik vulde 3 potjes met water en een laagje rijst. Op potje 1 schreef ik een positief geladen tekst "jij bent mooi" en op potje 2 een negatief geladen tekst "jij stommerd". Een derde potje liet ik blanco. Na deze 2 potjes enige weken toegesproken te hebben met de beschreven tekst bleek het 'positieve' potje nog kraakhelder terwijl het 'negatieve' potje was gaan rotten. Potje 3 dat ik structureel genegeerd had bleek er qua rottingsproces nog erger aan toe dan potje 2 met de negatief geladen tekst. Een mechanisme wat kinderen al feilloos kennen in de vorm van "liever negatieve aandacht dan géén aandacht"

Het idee was geboren om deze theorie in combinatie met het experiment in te zetten in de aanpak van pestgedrag. Ik nam de proef op de som door het experiment uit te proberen met een aantal klassen van verschillende basisscholen. De uitkomsten waren verbluffend. Kinderen zagen daadwerkelijk dat de uitdrukking "schelden doet geen pijn" niet opgaat.

Vanuit deze ervaringen werd het boekje : Jij bent Mooi, ontdek het zelf! geschreven en door de enthousiaste reactie van Carin Wormsbecher van drukkerij Wedding uitgegeven.

Dit boekje is voor alle kinderen van 8 tot 100 jaar, en laat de kracht en het effect van woorden zien en vooral ervaren, want ervaring blijkt dan toch de beste leermeester! Fijn is ook dat zij niets hoeven aannemen als waarheid maar zelf kunnen ontdekken of dit voor hen klopt.

Hiermee is een geheel nieuwe methode geboren om pestgedrag aan te pakken, die vanuit inzicht tot een gedragsverandering kan leiden gebaseerd op "water en normen". Daarnaast maakt het uitvoeren van het experiment ons tevens bewust dat wij met onze woorden en gedachten invloed kunnen uitoefenen op de uitkomst, en dus over veel meer kracht en potentie beschikken dan wij doorgaans denken! Meer informatie en achtergronden kun je vinden op [www.newtide.tv](http://www.newtide.tv)

**VOER HET EXPERIMENT UIT EN  
OVERTUIG JEZELF**

**STOP JE INNERLIJKE NEGATIEVE  
DIALOGEN**

**KIES JE WOORDEN  
MET ZORG EN  
LIEFDE**

**NEEM HET BOVENSTAANDE NIET  
KLAKKELOOS AAN**

**GEBRUIK JE WOORDEN NOOIT  
ALS WAPEN**

**OORDEEL NIET**

**DO'S  
&  
DON'TS**



Carin Wormsbecher

---

# Hoe moeilijk is het om los te laten?

**W**ellicht een vreemde titel, maar voor mij de essentie van ondernemen. Het begon allemaal 5 maart 2001, de dag dat mijn man onverwachts overleed aan een hersenbloeding en ik die dag eigenaar werd van een drukkerij. Er kwam een langgekoesterde droom tot realiteit. Maar niet op het moment dat ik het me bedacht had en helemaal niet op de wijze waarop ik het bedacht had. Verre van ideaal dus. Eigenlijk begon ik aan deze taak met de overtuiging dat ik niet de persoon was om het tot een goed einde te brengen. Voor mezelf had ik alle overtuigingen daarvoor al klaarliggen. Ik ben een vrouw, te oud, te lage schoolopleiding, geen grafische kennis, geen ervaring, te verdrietig, niet in staat om leiding te geven enz. Enz. Er was echter een gevoel dat zo zwaar woog dat ik toch ben begonnen. En dat was het gevoel dat deze drukkerij eigenlijk ook Gerard (mijn man) was. Hij had zijn ziel en zaligheid in dit bedrijf gestoken en dat was voor mij overal voelbaar. En ik wilde ten koste van alles dat dit bedrijf wel zou blijven leven.

En met die stap liet ik mijn overtuigingen los en ben aan de gang gegaan. Volledig op mijn gevoel en alleen maar gericht op mijn missie heb ik me op een onderdeel van het bedrijf gericht, en dat was het financiële deel. Ik ben simpelweg begonnen met het leren boekhouden. Voor alle andere taken heb ik de hulp gevraagd aan de medewerkers. En dat betekende dat ik op dag 1 de wijze van ondernemen zoals Gerard die jaren had gedaan losliet en eigenlijk opnieuw begon. Ik denk dat die stap de moeilijkste loslaatstap was die ik gemaakt heb. Immers het bedrijf was redelijk succesvol op de manier van Gerard. Een kapitein op het schip, die alle functies kon vervullen binnen het bedrijf, die bepaalde wanneer iemand werkte, wat hij ging doen, wat het product kostte, wanneer het werd afgeleverd. 14 Medewerkers die direct door hem werden aangestuurd. Ik stuurde niets meer aan, ik volgde alleen financieel.

Het jaar 2001 werd afgesloten met een hogere omzet en dito winst. Wedding zou blijven bestaan! Onbewust betekende dat blijkbaar voor mijn geest en lichaam dat er

nu tijd was, tijd om te rouwen en tijd om te bedenken wat ik verder wilde met mijn leven. Na een maand kwam ik terug op de zaak en heb de organisatie zoals hij al jaren werkte, losgelaten. Ik ben begonnen met het introduceren van mijn visie en die luidt: Dat ik streef naar een organisatie waar mensen zelf bepalen wanneer ze werken, wat voor soort werk ze doen en wat ze verdienen.

Het is nu 2009 en ik heb de afgelopen jaren veel losgelaten, en met een steeds groter gemak. Dat maakt dat ik erg kan genieten van alle stappen die het bedrijf, de organisatie of de mens bij Wedding maakt, inclusief mezelf. Het is goed te zien dat ondanks het feit dat het bedrijf twee maal zo groot is geworden, er een nieuw pand is gebouwd en het machinepark vrijwel geheel is vernieuwd dat niet betekent dat ik tweemaal zoveel ben gaan werken. Misschien is dat wel mooiste aan loslaten.



# Aandacht voor aandacht

**G**ewoon denken, willen, voelen en doen..... De PreventieCoach, is een advies, coaching- en trainingsbureau met een eigen identiteit. In onze trainingen en opleidingen maken we, zowel organisaties als medewerkers bewust van eigen kracht, mogelijkheden, eigen verantwoordelijkheid en acties. We coachen en trainen op "onze eigen wijze" gericht op preventie van:

- Mentale belasting
- Fysieke belasting
- Communicatie & coaching

Verlangen

De eigenaar, de verzinner en motivator van De PreventieCoach ben ik. Mijn naam is Ingeloes Bense. Ik wil, in deze wereld, graag bijdragen aan meer leef-en werkplezier.

Om dit resultaat te bereiken heb ik De PreventieCoach opgericht.

Aandacht voor aandacht.

Ik ben een echt preventie-mens. Overtuigd van dat het ècht mogelijk is om èn goede resultaten te bereiken als organisatie èn goed voor mensen te zorgen. Maar dan wel met de juiste aandacht.

Het onderwerp plezierig en gezond werken facineert me!

Burn-out, RSI, en conflicten zijn goed te voorkomen. Gezond inrichten van je werk en werkomgeving is niet zo moeilijk, toch? Ook tactisch communiceren en professionele vaardigheden zijn aan te leren. Dan is het toch gewoon doen..? Kom op, bronaanpak! Bewustwording en gedragsverandering is de rode draad in mijn werk.

Wat is dat plezierig werken nou precies voor die ander? Waarom vragen we daar niet méér naar? Wat kunnen teamleden elkaar bieden? Hoe dragen we bij aan een werkomgeving waar we ons thuis voelen?

Dit zijn de onderwerpen waar wij voor gaan! Gewoon doen..... is de verantwoordelijkheid nemen voor gezond gedrag.

Simpele stappen: Openstaan-begrijpen-willen-kunnen-doen en volhouden en dan ben je er...

En die gedragsveranderingsstappen, kennis en de benodigde vaardigheden leer ik graag aan werkgevers en werknemers.

Wil je veel eieren dan moet je goed voor de kip zorgen!

Word wakker werkgevers!

Zorg gewoon voor een gezonde

werkomgeving en verlang van medewerkers dat zij op tijd signalen afgeven en de benodigde steun uiten. Hiervoor is het nodig dat zij zichzelf kennen, in relatie tot anderen, dat er goed gecommuniceerd wordt en de dialoog wordt aangegaan vanuit vertrouwen. Nou, die bewustwording daar ligt mijn uitdaging!

Waar mijn hart ligt

Het is genieten wanneer ik samen met werkgevers de resultaten van een goed preventie-plan terugzie op de werkvloer. Wanneer preventie-medewerkers of leidinggevers professioneel aan de slag gaan. Tips voor preventie Fysieke klachten? Richt werkplekken goed in en leer medewerkers gezond werken.

- Werkdruk-beleving en agressie? Maak personeel bewust van de verschillen in denk- en voelstijlen (enneagram) in teams. Leer ze energie-gevend te communiceren.

- Teamresultaat en werksfeer? Start met het inrichten van een complimentenloket! Laten we in organisaties bereiken dat waardering voor wat goed gaat meer ge-uit wordt.

Ik ontmoet u graag.

**SPREK ELKAAR AAN OP GEZOND EN PLEZIERIG WERKEN.**

**MAAK VAN EEN KLACHT EEN WENS.**

**START EEN COMPLIMENTENLOKET.**

**HAAL NOOIT HET BESTE UIT JEZELF.....ER BLIJFT ZO WEINIG OVER.**

**DO'S  
&  
DON'TS**





Vlnr: Claudia, Clara en Anke  
(fotografie Timon Wijnen, groep 8)

# De geluuskoffer wat is jou blije bagage?

**K**inderen leven in een complexe en prestatiegerichte omgeving. Ze moeten aan van alles voldoen, zowel van zichzelf als van hun omgeving. Hoor ik er wel bij? Haal ik goede cijfers? Draag ik de goede kleren? Ben ik goed in sport? Heb ik de goede spullen? Ben ik cool genoeg? Hun leven is een strijd vol competitie en prestatiedrang, met het schoolplein als modern slagveld. Groep 7 is vaak een breekpunt. Kinderen zijn hier steeds meer kind-af en behoren bijna tot de grootste van de school. In groep 7 worden kinderen heen en weer geslingerd tussen het veilige kind-zijn en het spannende tienerdom. Hun aspiratie ligt al bij de wereld van de grote school, hoewel ze daar (nog) niet klaar voor zijn. Op school maken ze groep 7 en groep 8 kinderen klaar voor deze nieuwe wereld. Althans, voor het cognitieve gedeelte ervan. Toetsbare resultaten tonen aan of de kinderen de grote school aankunnen. En zo worden de kinderen met een hoop kennisbagage de wijde wereld in gestuurd. Maar is die bagage voldoende om een kind staande te houden op de

nieuwe school en in het nieuwe leven? Heeft de bovenbouw niet ook een taak om de kinderen innerlijke kracht mee te geven?

Wij vinden van wel.

Daarom hebben wij de Geluuskoffer ontwikkeld, die kinderen laat zien hoe ze praktisch geluk herkennen en kunnen ontwikkelen. En dan hebben we het niet over geluk in de vorm van mazzel hebben, maar in de vorm van dat stukje in hun innerlijk te ontwikkelen dat ervoor zorgt dat ze zorgeloos en vol zelfvertrouwen op weg kunnen gaan. Dat kinderen leert waar geluk uit bestaat, en hoe het op te roepen is. Dat kinderen stimuleert om onvermoede talenten naar boven te laten komen. Dat laat zien dat jezelf afzetten tegen en vergelijken met de rest niet altijd de oplossing is, en dat soms juist respect en aandacht voor de ander jezelf verder helpt. Dat geluk vaak zit in iets kleins, en vaak onverwachts. En hoe je geluk kan en mag toelaten bij jezelf.

Wij geven kinderen blije bagage mee. Letterlijk, in een persoonlijke koffer. Die door henzelf wordt gevuld en waar later, in die nieuwe wereld moed, zelfvertrou-

wen en kostbaar geluk uit geput kan worden. Belangrijk gegeven is dat de wetenschap het belang van gelukkig zijn ondersteunt en heeft aangetoond dat 40% van ons geluk te beïnvloeden is, door het veranderen van ons gedrag en onze manier van denken. Het is het geluk waarvan aangetoond is dat kinderen meer vreugde, liefde, trots en respect ervaren. Maar ook is aangetoond dat gelukkige kinderen meer energie hebben, meer kunnen verdragen van andere kinderen, dat ze minder snel ziek worden en dat het zelfvertrouwen en gevoel van eigenwaarde groter wordt.

## **Missie**

De Geluuskoffer streeft naar het leveren van een belangrijke bijdrage aan geluk in Nederland, startend bij de kinderen.

## **Onze waarden**

De Geluuskoffer werkt vanuit 6 kernwaarden (BAGAGE): Blij, Authentiek, Gelijkwaardig, Aandachtig, Grondig en Energiek.

## **Doelgroep**

Onze doelgroep is groep 7 en groep 8 van het primair onderwijs. Kinderen van deze leeftijd zijn het beste in staat om over dit soort

DO'S



DON'TS

LAAT KINDEREN ZIJN WIE ZE ZIJN  
GA UIT VAN DE UNIEKE KRACHT  
VAN IEDER KIND  
DROOM, FANTASEER, SPEEL

DENK VOOR KINDEREN  
GENERALISEER EN VERGELIJK  
VEROORDEEL "ANDERS"



Gelukskoffer  
 Tel: 0650/277543  
 Mail: anke@famappel.nl

thema's na te denken en zich er in te ontwikkelen.

**Lespakket**

1. Wat is geluk, waarom lessen in geluk
2. Positief denken
3. Wie ben ik?
4. Talenten
5. Dankbaarheid
6. Samen
7. Toekomstdromen

We stimuleren in onze lessen dat kinderen authentiek durven zijn, handelen, denken en voelen.

**Goed doel**

De Gelukskoffer verbindt zich aan een goed doel voor kinderen. Als eindopdracht willen we de klas iets laten betekenen voor het goede doel. Essentieel is dat het idee ontstaat vanuit de kinderen zelf.

**Wie zitten achter de gelukskoffer**

Clara den Boer (psycholoog/interventiedeskundige), ontwikkelt management development programma's voor directies en managers binnen het bedrijfsleven. Zij kwam op het idee van de gelukskoffer. Wat haar namelijk opviel tijdens haar werkzaamheden is dat vaak het IQ veel aandacht krijgt en het EQ en SQ in de schaduw staan.

Zij constateerde dat ook op scholen veel aandacht uitgaat naar het IQ. Er is relatief weinig bewuste aandacht voor het EQ en SQ en dus voor het welzijn van kinderen. Clara houdt zich binnen de gelukskoffer bezig met de inhoud en de lesmethodieken. Daarnaast leidt zij docenten en trainers op om met de gelukskoffer aan de slag te gaan. Claudia Konig is al 15 jaar werkzaam als klinisch psycholoog (kinder- en jeugd) en heeft veel ervaring op het gebied van onderwijs en het ontwikkelen en uitvoeren van les- en behandelprogramma's voor kinderen. Zij is er van overtuigd dat preventief bezig zijn met 'je goed voelen' van positieve invloed is op de woelige emotionele ontwikkeling in de pubertijd. Claudia verzorgt de wetenschappelijke onderbouwing voor het project en is samen met Clara verantwoordelijk voor het schrijven van het lesmateriaal.

Anke Appel-den Boer (jurist en gecertificeerd coach) zet zich in om de Gelukskoffer op zoveel mogelijk scholen te kunnen gaan introduceren. Binnen haar werk als coach gaat haar aandacht automatisch uit naar kwaliteiten van mensen,

daardoor worden die alleen maar sterker. Denken in kansen zowel voor de Gelukskoffer als bedrijf, maar vooral voor de kinderen is haar drijfveer.

**Inspiratiebronnen**

De Gelukskoffer wordt ontwikkeld met behulp van diverse inspiratiebronnen.

De Kerndoelen van het basisonderwijs van het Ministerie OCW zijn leidraad voor de ontwikkeling. Naast onze eigen ervaring wordt een literatuur studie verricht naar alle (wetenschappelijke en niet wetenschappelijke) kennis op het gebied van geluk, onderwijs en methodieken.

Naast literatuur worden daartoe ook andere bronnen geraadpleegd zoals film, internet, verhalen en muziek.

Goede doelen worden ingezet om het thema kindergeluk te verbreden en verdiepen. De Gelukskoffer staat in contact met diverse experts op het gebied van onderwijs, didactiek, schrijven, illustreren en verhalen vertellen. Belangrijke experts zijn de leerlingen van onze doelgroep. Zij ontwikkelen en evalueren samen met ons het volledige traject.



Wouter van Ginkel  
Directeur Werkgeversforum  
[www.werkgeversforum.nl](http://www.werkgeversforum.nl),  
[www.Kroon-Plaza.nl](http://www.Kroon-Plaza.nl) of  
[www.poortwachtercentrum.nl](http://www.poortwachtercentrum.nl)

---

# Kennisdelen is kennisvermenigvuldigen

**H**et Werkgeversforum heeft een ideaal. Zo veel mogelijk bedrijven in staat stellen van elkaar te leren. In 1997 reikten we voor de eerste keer de Kroon op het Werkprijs uit voor goed personeels- en gezondheidsbeleid. Dat was ver voor de privatisering van de WAO en de ziektewet. We wilden lessen trekken uit de ervaringen van bedrijven als IBM, Waterland Ziekenhuis, Drukkerij Wedding en vele anderen. Dat is gelukt. Nu andere bedrijven nog. Goed voorbeeld doet echter niet automatisch goed volgen. Vandaar dat we vier jaar geleden het Werkgeversforum hebben opgericht. Een club voor en door ondernemers zonder winst oogmerk. 2009, dertien jaar verder. Er is veel veranderd in Nederland sinds wij met de Kroon op het Werk begonnen. De Wet verbetering Poortwachter en de Privatisering van de WAO hebben bedrijven veel bewuster gemaakt van het nut van een duurzaam personeelsbeleid. Het besef dat je veel vroeger in moet grijpen en dat prioriteit voor de gezondheid van je personeel een voorwaarde voor succes is, begint in een toenemend aantal bedrijven

post te vatten. Toch zie je dat veel bedrijven nog blijven hangen in het bestrijden van ziekteverzuim en lijken te vechten tegen windmolens. Je mensen zijn altijd je belangrijkste kapitaal. Met je mensen verdien je je geld, zorg je voor genoeg handen aan het bed en leraren voor de klas. Dat vraagt wel iets van een ondernemer. Het vraagt passie en visie. Passie voor mensen en een visie op een effectieve aanpak van preventie van verzuim en arbeidsongeschiktheid. Het gaat om mogelijkheden, niet om onmogelijkheden. Om gemotiveerde medewerkers die net zo graag werken aan het resultaat van het bedrijf als de eigenaar, directeur of het bestuur. Als je dat echt belangrijk vindt, dan investeer je duurzaam in de gezondheid en plezier in het werk van je medewerkers. Wat is daar voor nodig? Daar is een naar buiten gerichte blik voor nodig. Uit de box denken. Leren van anderen. Delen van kennis. In bedrijven die geen visie op duurzame inzetbaarheid ontwikkelen zien we vaak een te hoog ziekteverzuim, te weinig plezier in het werk en een negatieve werksfeer. Dit heeft een nadelig effect op de relatie met klanten van

het bedrijf. Of het nu de klanten van een supermarkt of patiënten in een ziekenhuis zijn. Onderzoek toont aan dat bedrijven die hun zaken goed op orde hebben beter bestand zijn tegen economische moeilijker tijden en een betere concurrentie positie hebben in het werven van personeel. In de jaren negentig kon de zorgsector werven wat zij wilde in een krappe arbeidsmarkt. Zolang mensen op feestjes vertelden: 'Daar moet je niet willen werken', waren reclamecampagnes verspilde energie en geld. Bedrijven die een positief imago hadden ondervonden toen helemaal geen problemen in het vinden van personeel. Anno 2009 ziet het economisch tijfors tegen en is er sprake van sterk toenemende werkloosheid. Reken je echter niet rijk. In 2010 gaat de eerste generatie babyboomers met pensioen. Na 2010 zal de krapte op de arbeidsmarkt naar verwachting alleen maar verder toenemen. In goede en in slechte tijden zijn mensen productiever. Geen reden om af te wachten dus. Doe je het nu goed dan doe je het straks nog veel beter. Leer van je buurman en doe mee met het Werkgeversforum.



KBIRI

[www.kbiri.nl](http://www.kbiri.nl)

[omar@kbiri.nl](mailto:omar@kbiri.nl)

# De geboorte van iets groots

Dinsdagochtend 20 januari 2009, voelde als een gewone dag er was weinig bijzonders te bespeuren behalve dat ik die dag naar de BID zou gaan. Toen wij eenmaal in de Rai waren voor BID met onze nep perskaarten namen Len en ik plaats in de pers sectie van de zaal. Na de opening en 3 troonredes was het dan tijd voor Ivo Niehe om Richard uit te nodigen op stage te komen. Het gesprek begon en was leuk om te mogen aanschouwen. Maar toen kwam opeens de opmerking van Ivo Niehe dat Richard na de BID direct zou vertrekken naar Washington DC. Tsja en toen begon het, Len zijn woorden waren "Ik ga zo leip worden als dit lukt", dus beide stuurde we een sms die op het scherm zou komen met de vraag "Dear Richards is there room for two broke students on the plane to DC". Na de sms gestuurd te hebben kwam deze sms 5 minuten later op het scherm en voor wij het wisten zaten wij in een prive jet naar Washington. We werden vriendelijk ontvangen door de crew mensen aan boord en mochten plaats nemen.

De tijd gedurende de vlucht was voor mij persoonlijk het meest

waardevol. Het waren nog geen eens de woorden die we spraken maar meer het observeren van Richard als persoon. Ik zocht naar dingen waarin ik mezelf of tenminste mijn normen en waarden in kon herkennen. Het was mooi om te zien dat hij een erg vriendelijk persoon was, waar ik altijd dacht dat je ergens een beetje een klootzak moest kunnen zijn wou je succesvol zijn in de business wereld. Maar ook hoe de crew members over hem spraken en hoe hij tegen ons sprak allemaal woorden omringd door wederzijds respect. Die kleine dingen maakten mij duidelijk dat hetgeen wat hij heeft neergezet voor iedereen was weg gelegd, zolang je er maar in gelooft en er echt vooraan gaat.

Een van de vragen die ik stelde aan hem was wat hetgeen was dat iedere keer terugkwam in iedere business die hij opzette. Wat zorgde ervoor dat hij dat laatste stukje extra gaf en hem de passie gaf om het uit te bouwen tot iets succesvols. Bedoel een designer wilt de beste in zijn vak worden, dat maakt dat hij/ zij dag en nacht wilt werken aan zijn vak. Hetzelfde geldt voor een sporter of artiest. Maar wat kon

het zijn dat in al zijn 280 bedrijven toch steeds weer terug kwam en hem dag en nacht aan het werk kon laten gaan. Zijn antwoord was; "De drive die ik heb voor het opzetten van de bedrijven is meer gebaseerd op mijn nieuwsgierigheid, ik wil dingen snappen en begrijpen, mezelf constant uit dagen, dat is wat ik terugvind in alle bedrijven die ik heb opgezet".

Eenmaal aangekomen op Washington vliegveld werden wij naar ons hotel gebracht. We gingen die avond even uit in het centrum van Washington DC. Om wat van de feestelijkheden van de inauguratie mee te maken.

Rond 01u gingen we weer richting hotel. Len ging slapen en ging ik aan de slag, op dat moment wist ik het nu gaat er iets moois gebeuren. Ik kroop achter de computer in de lobby en begon toen het idee KBIRI.NL vormen te geven. De titel zou BIG AMBITIONS zijn en ik zou de mensen om mij heen trachten de kennis en know how te geven die in mijn ogen belangrijk kunnen zijn om wat neer te zetten in het leven waar je trots op kunt zijn. Domein namen gekocht, blog opgezet compagnons gemailed om te zeggen dat ik voor mijzelf zou beginnen. Vanaf dat moment ben ik voor mijzelf begonnen en heb niet meer terug gekeken.

Omar Kbiri

**STA NIET TEVEEL STIL BIJ DINGEN  
LAAT HET JE GEWOON OVERKOMEN**

**LEER JEZELF AAN GELUK TE HERKENNEN**

**HEB ALTIJD JE PASPOORT BIJ JE**

**ALS JE DENKT ERGENS TE MOETEN ZIJN, LAAT REGELTJES JE DAN NIET TEGENHOUDEN**

**DO'S  
&  
DON'TS**



tel. 0624366768  
www.hafina.nl  
welkom@hafina.nl

# Kies voor geluk !

Voor mijn verjaardag kreeg ik het boek 'Kiezen voor geluk' van de Zweedse film-regisseur en schrijver Kay Polak. Zijn film 'As It Is in Heaven' is al jaren een inspiratiebron voor mij in mijn werk als organisatieadviseur en coach. Voor geluk kan je kiezen, dat geloof ik zeker. Wat je denkt en vindt, bepaalt wat je zegt, wat je doet en hoe je je voelt. Als het regent en je denkt: het wordt een rottag vandaag, dan komt het ook uit. Tenzij je in de loop van de dag andere gedachten krijgt. Zo simpel ligt dat. Maar eenvoudig is het niet, weet ik uit ervaring.

## Meiden van twintig

Het is allemaal begonnen met een workshop **In je kracht!** die ik heb ontworpen voor tien vriendinnen van mijn dochter. Deze vrouwen, eind twintig, zijn net ingevoegd op de snelweg van het leven. Met 180 per uur racen zij voort om hun baan, relatie, sport, vrienden en huis te kunnen combineren. Alles is belangrijk, afslaan is lastig, snelheid is verslavend. En als je te hard rijdt, zie je de waarschuwingen langs de weg niet, totdat je door

een onverwachte wegversperring tot stilstand moet komen. En dan vraag je je af: welk sein heb ik gemist om heelhuids aan te komen? Op een mooie herfsttag ben ik met de meiden op zoek gegaan naar hun eigen geluk. Naar wat hen drijft, wat voor hen belangrijk is en waarom ze zich toch af laten leiden. En hoe ze hun leven zodanig in kunnen richten, dat het hen voldoening en plezier geeft. Het was een leuke, inspirerende dag met veel humor en ook ontroerende momenten. De meiden waren heel enthousiast. 'De workshop is heel positief, dat geeft je energie om dingen anders te gaan doen. Je richt je op wat je wel wilt en waar je goed in bent, in plaats van wat je niet wilt en zou moeten verbeteren', mailde een van hen mij.

Zo zijn mijn workshops **In je kracht!** en **Kies voor geluk!** ontstaan. In deze workshops krijg je inzichten hoe je een leven kan leiden vanuit je behoeftes, waarden en kwaliteiten en minder vanuit verwachtingen. Met als resultaat dat je meer energie, succes en geluk ervaart.

De workshop **In je kracht!** is voor vrouwen tussen 25 en 35 jaar, zodat zij meer balans en plezier in hun leven gaan ervaren en minder 'moeten'.

Wanneer: **zondag 24 januari** 2010, 10.00-15.30 uur in Noordwijk aan Zee (kosten: 135 euro incl. lunch en drankjes).

De workshop **Kies voor geluk!** is voor vrouwen boven de veertig. Misschien heb je het gevoel dat je tot nu toe vooral geleefd werd en dat het tijd is om zicht te krijgen op wat jij zelf wilt en het ook te gaan doen.

Wanneer: **zondag 7 februari** 2010, 10.00-15.30 uur in Noordwijk aan Zee (kosten: 135 euro inclusief lunch en drankjes).

Je gaat naar huis met een energiek gevoel, praktische tips en veel stof tot nadenken.

Info en aanmelden: Hafna Gerritse (www.hafina.nl; tel. 0624366768; e-mail: welkom@hafina.nl)





Henk Kinds  
info@latijnseschool.nl  
www.latijnseschool.nl

# De Latijnse School Deventer, ervaar een bijzondere gelegenheid!

In het logo van De Latijnse School worden alle bijzondere facetten van deze unieke sociale onderneming belicht; historie, zaalverhuur, catering, kunst en natuurlijk de mensen waar het om draait.

## Roemruchte historie

Stel jezelf voor als tijdgenoot van Erasmus, die rond 1480 in Deventer studeert aan de eerste -los van het kerkelijk domein gevestigde stadsschool, de Latijnse School geheten. Het leven en studeren is zwaar in die tijd. Achteraf wordt de Latijnse School van Deventer beschouwd als een bakermat van het humanisme. Haar studenten, zoals Erasmus en Thomas a Kempis zwerven uit over Europa en ontwikkelen het gedachtegoed.

## 'Leren voor het leven'

De kern van de Latijnse School anno 2010 is gelegenheid bieden om 'te leren voor het leven'. Dit is ook het eeuwenoude motto, het staat boven de voordeur geschreven en past bij de huidige functie van Latijnse School als sociale onderneming, waar momenteel voor 16 medewerkers plaats is voor werker-  
varing en dagbesteding. Het motto past ook bij de ruim 10.000 gasten,

die hier jaarlijks komen om zich te ontwikkelen als persoon en / of met hun organisatie. De Latijnse School biedt daartoe 7 bijzondere ruimten met moderne vergaderfaciliteiten voor groepen van 7 – 70 personen. Daarbij heerlijke catering op basis van biologische en streekgebonden producten. En overal ervaart u de bijzondere werken van kunstenaars met verstandelijke of psychische beperkingen. Deze intuïtieve of wel outsider kunst is afkomstig uit ateliers uit geheel Oost-Nederland en wordt permanent geëxposeerd door de met de Latijnse School verbonden stichting Galerie ARToMoNDo.

## Van vroeg tot laat

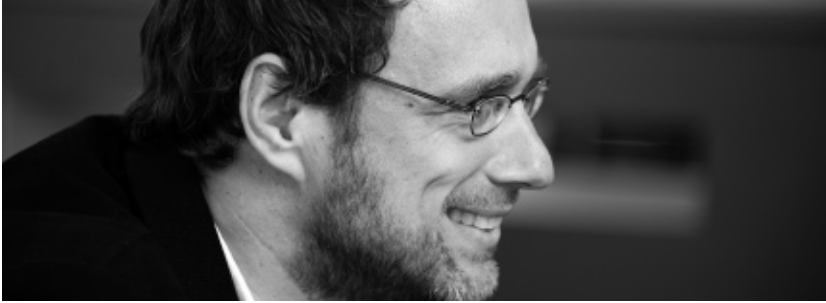
Overdag wordt er vergaderd, getraind, gecoacht, gevierd en afscheid genomen door medewerkers van bedrijven uit stad en wijde regio. 's Avonds laat Tango Abrosa de Galeriezaal op haar mooist gloeien, bezinnen de deelnemers aan de School voor Praktische Filosofie en Spiritualiteit zich, terwijl elders ZEN meditatie geëxposeerd wordt. Elk moment vindt u in de Latijnse School een stimulerende omgeving. In de weekends staat niet de verhuur, maar de kunst centraal. Ruim 3.000 mensen bezochten in

het eerste jaar van de opening op zaterdag of zondag (altijd van 11.00 – 16.00 uur vrije inloop) Galerie ARToMoNDo. Permanent worden meer dan 100 kunstwerken geëxposeerd op de vier verdiepingen van de Latijnse School. De werken vormen een extra beleving voor de gasten en de medewerkers. ARToMoNDo functioneert in samenwerking met kunstateliers uit geheel Oost Nederland voor mensen met een verstandelijke en / of psychische beperking.

Slotsom; de Latijnse School is een not for profit organisatie die sociaal optimaal presteert met werker-  
varing, participatie en integratie. Sterker: de Latijnse School is een succesvolle sociale onderneming, die marktgericht werkt en financieel winstgevend is.

Waarom succesvol? Omdat wij onafhankelijk van subsidies werken. Voorop staat de lol en betrokkenheid van om dagelijks kwaliteit te leveren voor onze klanten en medewerkers. Iedere keer weer te laten zien dat het leuk is om goed en zinvol werk te doen met veel verschillende mensen.

Voor meer informatie; Henk Kinds, voorz. of Jolanda Supheert, bedrijfsleider; info@latijnseschool.nl



Arko van Brakel  
www.nieuwehelden.nl  
arko@nieuwehelden.nl

# 100% ondernemer

Ondernemen is voor mij meer dan het hebben van een eigen bedrijf. Ondernemen is lifestyle. Een “*way of life*” die staat voor vrijheid, avontuur, inspiratie, het ontmoeten van intrigerende mensen, samenwerken met toptalenten, groeien door steeds nieuwe uitdagingen te vinden en door met mensen te werken die je prikkelen het allerbeste uit jezelf te halen. Een ondernemende levensstijl lijkt op topsport. Je moet natuurlijk leuk vinden wat je doet. Ervan genieten. Maar vervolgens wil je daarin excelleren, door je grenzen te verleggen. Je comfortzones te verlaten. Spannend! En spanning is lekker. Vergelijk het met een achtbaan. Ook spannend, maar vooral leuk!

Ondernemend leven draait wat mij betreft ook om “het grote genieten”. Dat genieten kan vele vormen aannemen. Zo geniet ik enorm van mijn vrijheid. Bijvoorbeeld op mijn mountainbike in het bos terwijl anderen aan het werk zijn. Of ergens ver weg een Regatta zeilend met een paar collega-ondernemers. Ook kan ik genieten van de vrijheid van mijn “work-life-balance”. Juist in

piekperiodes, maak ik bijvoorbeeld tijd om de kinderen regelmatig naar school te brengen, iets leuks met ze te doen, met mijn vrouw José een keer te lunchen in de stad, of soms, op rustige doordeweekse dagen, samen te gaan kanoën.

Ik geniet ook van mijn ontmoetingen en gesprekken met inspirerende mensen. Door mijn werk ontmoet ik fantastische mensen, variërend van topondernemers tot creatieve, vrije geesten, van topsporters tot topcoaches, van studenten tot professoren. En altijd is er weer die klik. Altijd ontmoet je weer soulmates die bewijzen dat vrijheid in je hoofd zit. En niet in je bankrekening.

Vrijheid staat tenslotte niet op je visitekaartje. Ik ken vrije geesten die, op eigen authentieke wijze, perfect functioneren binnen het ogenschijnlijke keurslijf van een bankbedrijf. Maar ik ken ook “vrije” ondernemers die er altijd afgetobd uitzien. Zijn dat wel echte ondernemers? Denk ik dan. Of, betere vraag, leven zij wel een leven dat bij ze past? De kredietcrisis is een scherprech-

ter. Het viel me al snel op dat sommige rasondernemers zich er bijna op verheugden deze crisis bestrijden en te verslaan. Op zoek naar kansen, geven ze net dat beetje extra gas. Rasondernemers klagen niet, maar passen zich simpelweg aan. Zelfs als zekerheden als los zand onder hen wegglijden.

Zelf beleef ik een topjaar. In crisisjaar 2009 valt voor mij alles op zijn plaats. Voor het eerst heb ik mijn energie volledig gericht op het stimuleren van ondernemerschap. Ik wist nog niet precies hoe ik dat moest invullen, maar maakte me geen zorgen: ik geef al jaren graag en veel trainingen, lezingen en workshops en merkte dat ik ook als adviseur anderen kan inspireren en motiveren tot ondernemerschap. Ik heb veel mensen geholpen hun leven en job ondernemender in te vullen. En wie èchte problemen ècht oplost voor èchte mensen heeft altijd èchte business.

Toch verrast dit succes me. In de Dotcom-crisis die ik als internet ondernemer stevig heb gevoeld, werden juist activiteiten als trainingen, lezingen, workshops en

**DO'S**  
&  
**DON'TS**  
**122**

**WEES AUTHENTIEK EN DOE WAT BIJ JE PAST**

**STOPPEN MET DROMEN..**

**ZORG VOOR EEN DUIDELIJK, TIJDLOOS DOEL IN JE LEVEN**

**VERGETEN WAT JE PASSIE OOK ALWEER WAS...**

**STREEF NAAR VOORTDURENDE GROEI: BLIJF NIET TE LANG IN JE COMFORT ZONE**

**TE VEEL PROBEREN TE VOLDOEN AAN DE VERWACHTINGEN DIE HET HOKJE WAARIN DE BUITENWERELD JE PLAATST MET ZICH MEEBRENGEN**



adviezen als eerste geschrappt. Ik hield dus serieus rekening met een rustig jaartje. Verheugde me daar misschien zelfs wel een beetje op!

Verheugen? Op een crisis? Jazeker! Na een paar bijzonder intensieve jaren leek een wat rustiger periode me niet zo slecht: Tijd om een nieuw boek te schrijven, eens wat vaker te gaan surfen, eens lekker in huis te klussen zonder agendadruk, eindelijk mijn vaarbewijs eens halen.... Heerlijk! Maar nee, niets van dat al. Het heeft ongetwijfeld te maken met mijn boek "Iedereen Ondernemer" dat 15 januari 2009 uitkwam, want het is daarna geen moment rustig geweest. Toen ik in 2008 begon te schrijven wist ik nog niet dat de titel juist in dit crisisjaar zó actueel zou zijn. Mazzel? Misschien, maar hoe dan ook had ik deze positieve flow totaal niet verwacht. Voor niets een nieuw surfzeil gekocht? Nee hoor, want eerlijk is eerlijk, van dit succes geniet ik natuurlijk ook intens!

Eigenlijk geniet ik altijd van het ondernemen: als ik heel druk ben geniet ik van het succes en als ik het rustig heb geniet ik van mijn

vrije tijd. Tijdens een afspraak geniet ik van mijn gezelschap en achter mijn computer geniet ik van de inspiratie die al deze momenten me geven. Dit illustreert de essenties van mijn ondernemerschap: altijd het positieve uit ieder moment halen, waardoor je steeds met een positieve attitude naar het volgende moment toeleeft.

Toch had ik een serieuze burn-out nodig om hier echt achter te komen. De verkoop van ons succesvolle bedrijf EuroNet Internet, maakte mij financieel onafhankelijk. Deze nieuwe status veranderde meer dan ik dacht. Voor het eerst draaide mijn leven om geld. Voor het eerst ging ik, onder de indruk van de mensen in mijn nieuwe netwerk, proberen te voldoen aan de verwachtingen die anderen van mij hadden. Mensen gingen me anders behandelen. Ik ging geloven dat ik zo succesvol was als de diverse bladen schreven... Onzin natuurlijk, want je bent zo goed als je laatste wedstrijd, moet steeds opnieuw scoren. Eigenlijk bleven per saldo alleen mijn vrouw José en mijn broer Eduard normaal tegen me doen in die fase. Het ging dus mis.

Goed mis: 10 maanden thuis, 15 uur slapen per dag, allerlei fysieke problemen. Mentaal leeg.

Tot overmaat van ramp begonnen door mijn gedwongen afwezigheid onze bedrijven razendsnel af te glijden. Die burnout heeft mij letterlijk miljoenen gekost. Vervelend? Toen wel. Achteraf zie ik het als een broodnodige les. Een soort persoonlijke system-reset. Terugkijkend een nuttige ervaring, die iedereen zou moeten meemaken. Een burnout is de meest waardevolle cursus zelfkennis die er is.

Tegenwoordig blijf ik dicht bij mezelf, doe wat ik leuk vind en waar ik goed in ben: mensen inspireren om te ondernemen, zichzelf opnieuw uit te vinden. Geld is niet het belangrijkste, hoewel ik wel altijd zorg dat ik voldoende verdien. Mijn leven draait om ondernemen. Mijn eigen ondernemingen en het ondernemerschap van anderen. Daarvan geniet ik. Elke dag. Inspiratie is de brandstof waarop ik draai. Hoe meer ik hiervan krijg hoe meer ik ervan kan geven... Want gedeelde passie is dubbele passie!.



**WEES ZELFKRITISCH: CONCENTREER JE OP DE ZAKEN DIE JIJ KUNT BEÏNVLOEDEN EN KIJK NIET TE VEEL NAAR ANDEREN**

**GENIET!**

**DO'S**



Peter van der Vliet  
 020 - 695 57 61  
[www.tenhaveenpartners.nl](http://www.tenhaveenpartners.nl)  
[info@tenhaveenpartners.nl](mailto:info@tenhaveenpartners.nl)

# THP, samen schrijven aan een verhaal

Onze THP-groep voor organisatie- en persoonlijke ontwikkeling, werd in 1993 opgericht en bestond toen vooral uit de oprichter en een aantal klantorganisaties in de zorg. Er ontstonden duurzame verbindingen met de klant. Geen gewone verbindingen, maar verbindingen op het hart. Met veel van die eerste klanten werken en creëren we nog steeds.

Door de jaren heen ontstonden er meer van deze duurzame verbindingen, met klanten, netwerkpartners en nieuwe THP partners. Gaandeweg is onze groep getransformeerd van een klassiek georganiseerd organisatieadviesbureau naar een collectief van 9 partners, zo'n 30 vaste netwerkpartners en een brede en gevarieerde groep klantorganisaties.

Groeien betekent ook meer vastleggen en organiseren en voor je het weet ben je een organisatie met bureaucratische kenmerken. Als organisatieadviseurs, veranderaars en ontwikkelaars ervaren we dagelijks in ons werk welke invloed dergelijke organisaties kunnen hebben op het welzijn en de motivatie van de mensen die daar werken. Dit inspireerde ons om te zoeken naar een organisatievorm die past bij de

manier waarop wij met de klanten en met elkaar willen werken en hoe wij in verbinding met de klanten en met elkaar willen zijn: op basis van inspiratie en wederzijdse meerwaarde.

Wat we bij onze klanten belijden, willen we als THP zelf ook zijn. Zo is THP enerzijds een werkplaats, waar we werken aan persoonlijke en professionele vraagstukken van klanten en van onszelf. Anderzijds zijn we een vindplaats van inspiratie, talent, innovatieve werkmethodes, oplossingsrichtingen en engagement.

Verbinding op het hart staat daarbij centraal. Die ontstaat niet zomaar, daar werken wij met elkaar en met de organisaties elke dag aan. We schrijven voortdurend aan ons gezamenlijke verhaal, we noemen dat ons EPOS....

E staat voor economisch. De klant, het werken voor de klant, onze bijdragen en toegevoegde waarde staan centraal tijdens onze partnerbijeenkomsten.

P staat voor professioneel. Als partner van THP ben je bereid jezelf voortdurend te ontwikkelen en jezelf ter discussie te stellen.

O staat voor organisatorisch. Minimaal elke eerste woensdag van de maand ontmoeten we elkaar op onze 'vindplaats', het kantoor in Diemen. We hebben een kostenmaatschap, waarin slechts de minimaal noodzakelijke zaken zijn vastgelegd.

S staat voor sociaal. We hebben werkelijke aandacht voor elkaar en voor wat de ander bezighoudt. Als groep vormen we een systeem. De vier systemische wetten van de EPOS zijn ook op ons van toepassing. Het eerbiedigen van deze wetten is een belangrijke succesfactor voor het onderhouden van de hartsverbinding tussen ons en met de klant.

Door trouw te blijven aan ons eigen verhaal en daarmee in overeenstemming te werken, willen we onze klanten en netwerkpartners inspireren om mee te schrijven aan het EPOS, waarin werkelijke aandacht voor elkaar leidt tot engagement en het vinden van nieuwe wegen.

Mary van Boxtel, Hafina Gerritse, Cher ten Have, Hans Kaaij, Marjan Kos, Willem van Oostvoorn, Ronald Sietsma, Pauline van Vliet, Peter van der Vliet.

**DO'S**  
  
**124**

**ELK MENS WIL ZICH VERBONDEN VOELEN: WIJ SLUITEN IN, NIET UIT**

**WE RESPECTEREN ELKAARS PLEK IN DE GROEP**

**WE TONEN PERSOONLIJK LEIDERSCHAP, WILLEN VERANTWOORDELIJKHEID DRAGEN EN ZIJN DAAROP AANSPREEKBAAR**

**ER IS EEN BALANS TUSSEN GEVEN EN NEMEN: WAT JE NAAR DE WERKPLAATS BRENGT, ZUL JE TERUGVINDEN**