

Ondernemen doe je niet alleen met je verstand, maar ook met je hart. Dan voorkom je ook valkuilen die je als ondernemer tegen kunt komen. Dat inzicht gaf de elfde New Financial Inspiration van het New Financial Forum mee aan de deelnemers.

Vanuit innerlijke waarden valkuilen voorkomen

TEKST TOON BERENDSEN | BEELD RODNEY KERSTEN

Gastheer Boudewijn van Uden (a.s.r.) zei het treffend: het New Financial Forum, opgericht door Willem Vreeswijk (tevens hoofdredacteur VVP), is een platform waarop personen elkaar inspireren bij de verwerking van de nieuwe financiële wereld. Want dat is de overtuiging van het Forum: verandering ontstaat alleen van binnenuit. De New Financial Inspirations, een van de uitingen van het Forum, dragen daarom juist en vooral bij aan de persoonlijke ontwikkeling.

De deelnemers kregen in groepjes valkuilen bij ondernemen voorgelegd: 'steeds weer opnieuw dezelfde fout maken/niet leren van fouten', 'eerst alles willen weten', 'het ligt aan het geld', 'het ligt niet aan mij/ik kan er niets aan doen', 'wachten op de juiste tijd'. De valkuilen waren gedefinieerd door de begeleiders van de middag: Jelle Bartels (Next Step Factory), life planner Thom Boot en advocate Femke de Jong aan de hand van eigen ervaringen.

Bartels bijvoorbeeld vond het moeilijk zijn vader om hulp te vragen toen hij in geldnood zat. De valkuil dus van: het ligt aan het geld. Uiteindelijk durfde Bartels wel op zijn vader af te stappen en ging het weer stromen. Femke de Jong vertelde dat ze in de valkuil van wachten op de juiste tijd was getuimeld. Een van de doelstellingen bij de start van Van Beem de Jong Advocaten was innovatie. "We hadden een concept bedacht rond een virtuele assistent, die laagdrempelig vragen van financieel adviseurs beantwoordde. Maar het moest en zou perfect zijn. In de zoektocht naar de perfecte oplossing kwamen we er maar niet uit. On-

dertussen kwam een verzekeraar in samenwerking met een concurrent van ons met een soortgelijk concept. Woest was ik!"

Thom Boot vertelde dat hij eerst alles wilde weten toen hij met zijn financieel advieskantoor in Nuenen (dat hij inmiddels heeft verkocht) de slag naar provisieloos werken wilde maken. Uiteindelijk leidde dit tot een halve keuze; hij liet de beloningskeuze aan de klant. En die kiest gewoon structureel voor de goedkoopste oplossing. Met zijn in 2012 opgestarte life planning-praktijk trapte Boot niet in deze valkuil; de beloningsvorm was daar vanaf het eerste moment eenduidig en voor iedereen duidelijk.

**"VERANDERING
ONTSTAAT ALLEEN
VAN BINNENUIT"**

MARSHMELLOW CHALLENGE

Ieder groepje kreeg een valkuil toebedeeld, met de vraag al schrijvend en tekenend in drie woorden aan te geven hoe de valkuil is te voorkomen. De facilitators hierbij waren Pauline Sibbel, Indra Frishert, Symon Jagersma,



Thom Boot



Femke de Jong



Boudewijn van Uden



Jelle Bartels



Marshmallow Challenge



Tekenaar Jan Selen

Hubrien Meijaard, Bernd Slettenhaar, Ewald Bary en Pieter van Straten.

In het groepje rond de valkuil 'de juiste tijd afwachten' ging de discussie eerst over de vraag wat dat eigenlijk is, de juiste tijd. Het is volgens sommigen zoals de Marshmellow Challenge had laten zien, die de deelnemers vlak daarvoor hadden gespeeld: ga aan de gang en stel onderweg dingen bij in plaats van eerst uitgebreid een plan op te stellen. Doen in plaats van te veel denken dus.

Een deelnemer vertelde dat hij in 2007 besloot provisieloos te gaan werken. Was de tijd daar toen al rijp voor? Nog niet helemaal, zoals zijn verhaal van vallen en opstaan illustreerde. Maar nu de tijd er wel rijp voor is, heeft hij een goedlopend provisieloos kantoor staan. Een andere deelnemer zei heilig te geloven dat er wél een juiste tijd is. "Wij zijn een paar jaar geleden begonnen met een 'bemiddeloket', om zo advies en bemiddelen te scheiden.

Daar wilden aanbieders echter nog niet aan. Zelfs nu is het nog maar mondjesmaat."

"Als je te vroeg bent, kan je dat klanten of geld kosten", beaamde een andere deelnemer. "Als je te laat bent, trouwens ook!" Toch waren de deelnemers het er over eens dat 'doen' de crux is. Dat was dan ook een van de trefwoorden van deze groep.

TEKENING

Aan de hand van de woorden van de verschillende groepjes maakte Jan Selen een tekening waarop hij het pad van de ondernemer verbeeldde (on-

derweg naar zijn doel) en de valkuilen daarop en hoe die te vermijden. En de woorden werden daarbij *waarden*. Dat was meteen ook de boodschap: vanuit die innerlijke waarden kun je veel valkuilen voorkomen. Werk samen bijvoorbeeld.

Selen gaf nog een aantal voorbeelden: "Als je alles eerst wilt weten, is er een drempel. Het gaat om het innerlijke weten." Bij 'geld' zei Selen: "Geld maakt niet gelukkig, maar geluk maakt wel geld."

Natuurlijk speelt de ratio ook een rol. Dat werd bijvoorbeeld duidelijk in de discussie in het groepje dat als valkuil had wachten op de juiste tijd. Je kunt immers ook je tijd vooruit zijn en dat kan veel geld en ook klanten kosten. Maar er moet ook een innerlijk weten zijn dat iets goed is, en dan komt het waarschijnlijk ook op het juiste moment. Andere woorden van dit groepje waren ook niet zomaar 'geloof' en 'durf'. ■

"GA AAN DE GANG EN STEL ONDERWEG DINGEN BIJ"