

Succesvolle tweede bijeenkomst Platform Jonge Ondernemers

In beweging

Ruim vijftig jonge en enthousiaste ondernemers kwamen op donderdag 12 mei bijeen in Hotel van der Valk in Vianen voor de tweede bijeenkomst van het Platform Jonge Ondernemers. Sprekers Ivo Valkenburg en Gerard van der Made namen de aanwezigen mee op een interactieve tocht door het turbulente krachtenveld waarmee het intermediair zich geconfronteerd ziet. Dit leidde niet tot doemdenken, integendeel. Het enthousiasme van het presentatieduo werkte aanstekelijk en leidde tot veel creatieve inbreng van de jonge NBVA-leden. Het Platform kan dan ook wat betreft nieuwe input vooruit. Wordt dus vervolgd.



IVO VALKENBURG (L) CITEERDE TIJDENS ZIJN BETOEG ONDER ANDERE ALBERT EINSTEIN: EEN PROBLEEM KAN NIET WORDEN OPGELOST MET HETZELFDE SOORT DENKEN WAARIN HET IS ONTSTAAN.

Onder het motto 'We kunnen niet de richting van de wind veranderen, maar wel onze zeilen bijstellen', nam Valkenburg de jonge ondernemers op een interactieve en inspirerende wijze mee in het turbulente krachtenveld waarmee het intermediair in toenemende mate wordt geconfronteerd zoals de afbouw van afsluitprovisie, transparantie, internet, invloed van de overheid, margeverkrapping en consumententrends. "Er wordt wel gesteld dat de financiële wereld er een van de ratio is", vertelde Valkenburg, "In de praktijk blijkt echter dat vooral vertrouwen, vertrouwen in de markt en vertrouwen van de klant in de financieel adviseur, een grote rol speelt." Valkenburg noemde als voorbeeld de dollar die er nu buitengewoon slecht voor staat, maar toch niet devalueert. Klaarblijkelijk omdat er nog voldoende vertrouwen in deze munt bestaat. Ook ging hij nader in op het gegeven dat verzekeraars achter de schermen bezig zijn scenario's uit te werken voor het geval de vraag naar verzekeringen sterk zou afnemen. Vergelijkbare exercities worden gedaan door een onderneming als Shell, die onderzoekt wat zij moeten doen als de olievoorraden uitgeput raken. "Olietekorten leiden vaak tot oorlog", aldus Valkenburg en refereerde daarbij aan Irak.

LEVEN VERSUS OVERLEVEN

De financiële wereld staat ook niet los van de rest van de wereld. Trendwatchers zien ruwweg twee scenario's voor die wereld opdoemen: afbraak of doorbraak. Afbraak staat dan voor oorlog, epidemieën, armoede, natuur- en milieurampen, de zogeheten 'clash of civilisation' et cetera. Doorbraak staat daarentegen voor: capabele en intelligente wereldleiders, vrede, ontwikkeling van wetenschap en kunst, het gebruik van duurzame energiebronnen et cetera. In nauwe relatie hiermee kan de mens van de toekomst dus op twee manieren in het leven staan. Hij kan kiezen voor overleven en zijn bestaan laten overheersen door angst. Valkenburg trok de parallel met de wijze waarop Bush zijn presidentschap invult waarbij de vrijheid van mensen fors wordt ingeperkt uit angst voor terrorisme. In de andere visie kiest een burger juist voor 'leven' dat Valkenburg vervolgens typeerde als cultureel, creatief en bevlogen. Volgens hem kunnen minimaal anderhalf miljoen Nederlanders tot deze tweede groep gerekend worden. Het zijn consumenten die vooral behoefte hebben aan een adviseur die goed kan luisteren om te achterhalen wat iemand echt wil met zijn leven. Onderzoek heeft echter uitgewezen dat een intermediair gemiddeld al na 84 seconden het gesprek overneemt van zijn klant om input voor zijn advies te verkrijgen. "Het kan echter best zo zijn dat iemand die langskomt voor de financiering van een huis in Frankrijk, in zijn hart eigenlijk een camping wil beginnen in de Pyreneeën", verduidelijkte Valkenburg. Amerikaans onderzoek bevestigt deze gedachte



GERARD VAN DER MADE VERZAMELT REACTIES OP DE FLIP-OVER

want daaruit blijkt dat maar liefst 97 procent van de klanten op zoek is naar vertrouwen en een luisterende adviseur. Ook in Nederland is er een markt voor deze aanpak, aldus Vlakenburg. Daarbij moet ook het intermediair zichzelf enkele kritische vragen durven te stellen over het hoe en waarom. "Wil je met andere woorden adviseren op basis van angst. 'Neem een verzekering want als het vliegtuig neerstort...'. Of wil je mensen helpen bij het vervullen van hun levensdoelen en/of dromen waarvoor ze geld nodig hebben?"

MULTISERVICE

Gerard van der Made stelde in zijn verhaal dat de adviseur ook vooral differentiatie in de dienstverlening zou moeten aanbrenge en zogeheten 'multiservice' moet nastreven, dat overigens ook door de NBVA wordt onderschreven. Van der Made signaleerde in dit verband dat bij sommige aanbieders de consument al via een webcam kan chatten met een adviseur. Kennis en macht delen met een collega, verdringt ook steeds het meer gangbare 'alles voor jezelf houden'. "Een en een is namelijk drie en samen kun je tot grotere hoogten komen", aldus Van der Made die hierbij Ronald Naar aanhaalde, de bergbeklimmer die zijn droom wist te verwezenlijken en de hoogste bergtoppen van de wereld beklimde. "Je teveel door angst laten leiden of hopen dat het allemaal vanzelf gaat, kunnen echter zelfbe-



LEDEN VAN HET PLATFORM JONGE ONDERNEMERS IN DE WEER MET ELKAAR EN ANSICHTKAARTEN

stuur in de weg staan waardoor het niet lukt je wensen te verwezenlijken”, waarschuwde Van der Made die verder aangaf ook geen onderscheid te maken tussen een adviseur als zakelijk en als privé persoon. “Neem de klant die vraagt of je voor hem een huis kunt regelen in Frankrijk. Zelf had je ook ooit een droom van een tweede huis, alleen is het je nooit gelukt. De kans dat het je nu voor die klant wel gaat lukken, is dan buitengewoon klein. Je bent privé namelijk dezelfde persoon als zakelijk. Je hebt alleen een andere rol. Houd daarmee rekening bij het uitstippelen van je doelen, visie en strategie.”

IDEALE ONDERNEMING

Na voorzien te zijn van voldoende creatieve en geestverruimende input, konden de aanwezigen in het derde onderdeel van de middag zelf aan de slag. Gerard van der Made ging daarbij met name in op de vraag waar sta je nu als ondernemer en wat wil je? En hoe ziet mijn onderneming er idealiter uit en wat belemmert mij om mijn onderneming zo in te richten? De jonge ondernemers werd gevraagd om drie ansichtkaarten (die uitgespreid op tafel lagen) te kiezen en aan de hand van de afbeeldingen het antwoord op de bovengenoemde vragen erbij te associëren. Een kaart die symboliseert wat voor soort onderneming je hebt, eentje die verbeeldt wat je ideale bedrijf is en eentje die symboliseert wat je belemmert om die ideale onderneming te hebben. Op de vraag hoe de aanwezigen hun droombedrijf zouden kenschetsen, werden zaken genoemd als: evenwichtig, meer tijd voor klanten, een onderneming die het

zonder mij kan, harmonie, vrijheid, goede verhouding tussen gezin en werk, rust in de tent, meer plezier en meer interne openheid. Als obstakels lieten de deelnemers onder andere optekenen: geld- en/ of tijdgebrek, miscommunicatie, het gewoon niet doen, hebberigheid, twijfel, hectiek, de druk van de veranderende wet- en regelgeving, angst, gebrek aan tools en het niet hebben van een sparringpartner.

Tijdens de borrel na afloop, werd nog eens bevestigd dat iedereen erg enthousiast over de middag was. “Inspirerend”, aldus een van aanwezigen. “Omdat je heel open met elkaar converseert ben je ook makkelijker bereikbaar. Het zelfonderzoek en je heel gericht bezig houden met toekomstgericht denken, dwingen je om ‘out of the box’ te komen”, spraken anderen. “Deze middag leverde mij stof tot nadenken over waar je mee bezig bent”, aldus een derde. Ook voor het Platform Jonge Ondernemers kwam uit de interactie een veelheid aan onderwerpen die nader kunnen worden uitgewerkt of opgepakt. Wordt dus vervolgd! ■

Over de sprekers

Ivo Valkenburg is directeur van Adviesklimaat, een bureau dat organisaties in de financiële wereld onder andere begeleidt bij uiteenlopende op de toekomst gerichte processen. Gerard van der Made is directeur van Van der Made Coaching & Training, dat trainingen ontwikkelt en verzorgt op het gebied van organisatieontwikkeling en communicatie.