

Zaken Doen augustus 2009

Het tweemaandelijks nieuwsblad van uw onafhankelijke IIB-bedrijfsadviseur

Innovatie blijft cruciaal voor de maakindustrie

Juist in tijd van recessie vernieuwen

Ondernemingen moeten alles uit de kast halen in de strijd om de afnemers, die in tijden van recessie minder te besteden hebben en meer waar voor hun geld willen. De verwachting is dat er de komende tijd producten zullen sneuvelen. De beste ingrediënten voor een overlevingscocktail zijn: op een nieuwe manier vernieuwen, slimmer onderhandelen en ervoor zorgen dat de bank niet 'vervelend' gaat doen.

Stilstaan is dodelijk

Om goed door de crisis te komen, is het cruciaal dat ondernemingen in de maakindustrie:

- Zorgen dat hun balans verbetert, zodat de bank niet afhaakt;
- Hun rekeningen zo laat mogelijk betalen, maar zelf zo snel mogelijk betaald worden, waardoor het werkkapitaal verbetert;
- Deze periode gebruiken om heel goed te bekijken, welke producten echt belangrijk zijn in hun portfolio;
- Slimmer onderhandelen over prijs / kwaliteit;
- En natuurlijk: **BLIJVEN INNOVEREN.**

Innovatie is de belangrijkste sleutel tot succes c.q. overleven. Juist nu moeten fabricerende ondernemingen intensief met hun klanten communiceren over hun producten.

Er moeten voortdurend nieuwe of aangepaste producten op de markt komen. En dan nog het liefst producten waarvan niemand wist dat ze bestonden maar die onmisbaar blijken te zijn.

Veel bedrijven blijven echter 'hangen bij de constatering' van de noodzaak tot innovatie. De overgang naar daadwerkelijk handelen wordt bij ondernemingen vaak geremd door reflexgedrag (hand op de knip) en angst voor onzekerheden.

Wie je ook bent, het merendeel van de slimste mensen werkt altijd voor iemand anders.

Co-innovatie of participatie kan veel bijdragen tot een succesvolle ontwikkeling. Dat is een vorm van open innovatie, die scheelt in de kosten en de risico's verlaagt aangezien fouten of falen in een vroeg stadium worden vastgesteld. Bovendien kan de doelgroep zelf mee ontwikkelen en dat brengt weer meer zekerheid tot succes.

Welkom!

In deze **Zaken Doen** vindt u zoals gewoonlijk tips en wetenswaardigheden die voor u van belang kunnen zijn.

Als bedrijfsadviseurs merken we nogal eens dat ondernemers vanwege 'de crisis' alle innovatieactiviteiten stopzetten. Omdat we dat echt niet verstandig vinden, besteden we daar een paar artikelen aan.

De overheid heeft enkele maatregelen afgekondigd om de financiële situatie van ondernemers iets te vergemakkelijken. Wij zijn niet over al die maatregelen even enthousiast.

Verder besteden we aandacht aan ziekteverzuim en re-integratie – daar valt nog heel wat te bezuinigen!

Dit blad wordt u aangeboden door: Frank Willems AInstIB



at ease bv
Stijn Streuvelsstraat 11, 5531 VA BLADEL
tel.: 0497 - 360 949
fax: 0497 - 360 999
e-mail: info@at-ease.nu
www.iib.ws - www.at-ease.nu

STUUR EEN E-MAIL NAAR info@at-ease.nu ALS U ZAKEN DOEN IN HET VERVOLG NIET MEER WENST TE ONTVANGEN.

Tallose mogelijkheden voor innovatieve MKB-er

Wie in Nederland wil innoveren kan gebruik maken van tientallen regelingen en subsidies. Maar zeker de helft van de MKB-ondernemers doet daar (nog) niets mee! Ondernemers die niet aan innovatie doen laten kansen liggen.

Bij succesvol innoveren is vooral van belang in de gaten te hebben wat de waarde voor de klant is: wat kan jouw klant ermee (gaan) verdienen / besparen? Het antwoord daarop geeft feitelijk direct aan welke prijs je als ondernemer voor jouw innovatie kunt vragen.

Omdat het tegenwoordig moeilijker is om bij banken krediet los te krijgen voor innovaties, zijn of worden door Provinciale Staten in verscheidene provincies MKB-innovatiefondsen in het leven geroepen, waaruit gezonde bedrijven tijdelijk een achtergestelde rentedragende lening kunnen krijgen van maximaal € 500.000 per bedrijf. Daarmee moet het eenvoudiger worden om bij de bank een regulier krediet te krijgen.

Er zijn diverse organisaties en kennisinstellingen die u kunnen ondersteunen bij het zoeken naar en aanvragen van subsidies. Vraag er uw IIB-geaccrediteerde adviseur naar!

Innovatie vergt bijblijven

"Ik heb gemerkt dat de meest succesvolle mensen juist slagen in de tijd die anderen verknoeien."

Deze wijsheid van Henry Ford is nog altijd een waarheid als een koe, juist ook in deze tijd.

Enige tijd geleden werd het World Innovation Forum gehouden in New York. Vrijwel alle presentatoren – onder wie professor Clayton Christensen van Harvard - benadrukten dat we heel veel kunnen leren van onze mislukkingen en dat innoveren vergt dat we ons blijven verdiepen in de

trends en behoeften die voortdurend om ons heen ontstaan. Bovendien stelden zij dat moeilijke tijden weliswaar risico's met zich meebrengen, maar ook veel kansen.

De innovatiedeskundigen waren het er met elkaar over eens dat individueel en organisatiesucces afhankelijk is van ons streven om onze tijd goed te gebruiken en te blijven gaan voor uitmuntendheid – hoe de wind ook waait!

Nieuw bij Avans: Opleiding Advanced Business Creation

Creatieve geesten van de toekomst

Begin juni 2009 is de gloednieuwe en unieke opleiding Advanced Business Creation van Avans Hogeschool locatie 's-Hertogenbosch officieel erkend door het ministerie van OCW. Deze vierjarige bacheloropleiding combineert creativiteit met zakelijkheid en is uitermate geschikt voor studenten die de creatieve ondernemers van de toekomst willen worden.

De moderne kenniseconomie die om ondernemerschap en innovatie draait, vraagt om afgestudeerden met zakelijk inzicht en een creatieve geest, aangevuld met lef en doorzettingsvermogen. De nieuwe opleiding Advanced Business Creation (ABC) combineert vakken die gericht zijn op creativiteit en vernieuwing met vakken als marketing, communicatie en ondernemerschap.

De afgestudeerde Advanced Business Creator mag zich 'Bachelor of Commerce' noemen en zal zowel werkzaam zijn in het bedrijfsleven (nationaal én internationaal) als in consultancy/advies of de creatieve industrie. Ook zelfstandig ondernemerschap is een optie.

Innovatiecyclus

Innoveren is te leren. Het vereist een bepaalde structuur om creativiteit in de juiste banen te leiden en ervoor te zorgen dat er een succesvolle business ontstaat. Deze aan te leren discipline wordt de innovatiecyclus genoemd; het is de rode draad in de opleiding.

Studenten leren zich op de omgeving te oriënteren. Trends te zien, nieuwe ontwikkelingen te ontdekken en daaruit conclusies te trekken.

Met hun creativiteit verwerken zij deze inzichten in nieuwe producten, diensten en concepten. Zij maken een goed ontwerp, een doordacht projectplan én zorgen voor een succesvolle uitwerking daarvan. www.avans.nl

Verlies over 2008 sneller verrekenen

Wanneer uw onderneming in 2008 verlies heeft geleden, heeft u mogelijk recht op een belasting-teruggave 'uit hoofde van verliesverrekening'.

Eigenlijk kan een verlies pas na het indienen van de aangifte over het desbetreffende jaar worden verrekend met winsten over voorgaande jaren. Bovendien moet dan de aanslag over het winstjaar waarmee het verlies wordt verrekend definitief vast staan.

Voor dit jaar is de regeling versoepeld.

De versoepeling bestaat eruit dat verlies-verrekening over 2008 wordt toegestaan op basis van een onderbouwd verzoek, zonder dat een volledige aangifte wordt ingediend. En de fiscale positie over 2007 hoeft nog niet definitief vast te staan.

Deze versoepeling is van kracht tot 1 juli 2010.

BTW afdragen per kwartaal in plaats van per maandag

Vanaf 1 juli 2009 mogen ondernemingen, die maandelijks een BTW-aangifte moeten indienen, de verschuldigde omzetbelasting per kwartaal afdragen. Momenteel dient die BTW maandelijks te worden voldaan, gelijktijdig met het indienen van de aangifte.

Deze nieuwe maatregel maakt het voor bedrijven mogelijk om tijdelijk over meer liquiditeit te beschikken.

Toch adviseren wij onze relaties om hiervan niet al te enthousiast gebruik te maken. Het gaat immers om een kort uitstel en zeker geen afstel. De belasting moet uiteindelijk toch betaald worden en er wordt op de kwartaalbetaling geen uitstel verleend!

Subsidie veiligheidsmaatregelen

De overheid heeft 24 miljoen euro vrijgemaakt om kleine bedrijven (maximaal 10 FTE's per locatie) in staat te stellen om de onderneming op een goede manier te beveiligen. Tot eind augustus loopt er een proef in Rotterdam, Utrecht en Deventer, waar ondernemers de helft van de aanschaf van beveiligingsmiddelen vergoed krijgen tot een maximum van €10.000. Nu is al bekend dat de regeling per 1 september landelijk beschikbaar komt.

Zaken die gesubsidieerd kunnen worden zijn bijvoorbeeld: het volgen van een overvaltraining, cameratoezicht, het plaatsen van een afroomkluis, detectiepoortjes, overval- en alarmknoppen, verbeterd hang- en sluitwerk en het installeren van een inbraakalarm.

De aanvraag van de subsidie moet gebaseerd zijn op de veiligheidsscan door een onafhankelijk adviseur. Het kader voor deze onafhankelijkheid wordt op dit moment bepaald en gepubliceerd door SenterNovem. Meer informatie is te vinden op www.senternovem.nl

Flexibel werken de nieuwe standaard

Flanders DC, de Vlaamse organisatie voor ondernemingscreativiteit voorziet een vijftal trends die ervoor gaan zorgen dat flexibel werken de (nieuwe) standaard wordt.

1. Sociale media breken door

Deze trend houdt gelijke tred met het gebruik van smartphones en de continue beschikbaarheid van werknemers en werkgevers. Niet alleen marketing, maar ook personeelszaken krijgt hier mee te maken.

2. Thuiswerken wordt normaal

Werk wordt beoordeeld op basis van kwaliteit, niet meer op aanwezigheid, en kan op elk moment worden bekeken en gevolgd via sociale media. Thuiswerken leidt ook tot een betere balans tussen werk en privé. Of toch niet...?

3. Duurzaam ondernemen wordt de norm

Dit zal grote gevolgen hebben voor de economie en het sociale leven.

4. Kleine bedrijven maken opmars

De tijd van logge multinationals is voorbij. Kleine, creatieve en flexibele bedrijfjes die zich toespitsen op hun kernactiviteiten winnen terrein.

5. Grenzen vervagen

Allerlei scheidslijnen zullen wegvallen: die tussen afdelingen binnen bedrijven, die tussen vestigingen, die tussen concurrerende leveranciers, die tussen privaat en publiek initiatief, die tussen consument en producent, die tussen marketeer en klant.

Als ondernemer is het altijd prettig om te weten waar u op moet sturen. Zorg dat u er uw voordeel mee doet. Nog belangrijker dan snel kunnen reageren op veranderingen is het initiëren van veranderingen. Bedenk waar u uw concurrenten kunt omvormen tot partners en houd rekening met de wensen van de bevolking. Als medewerker en als consument zijn zij namelijk verantwoordelijk voor uw boterham.

De verificatieplicht van de werkgever

Een werkgever in Nederland is verplicht om vóór de indiensttreding van de werknemer de identiteit vast te stellen aan de hand van een origineel identiteitsbewijs. Op de websites van diverse overheidsinstanties, waaronder de belastingdienst, staat aangegeven hoe de identiteit vastgesteld kan worden.

U hoeft geen paspoortenexpert te zijn, maar u moet wel vaststellen dat er niet met het identiteitsbewijs geknoeid is. Als de werknemer u een vals of vervalst identiteitsbewijs toont, dan moet u loonbelasting inhouden naar het tarief van 52% (het zogenoemde anoniementarief).

'Slimmer werken' loont

Bij bedrijven die hun bedrijfsprocessen 'slimmer maken' ligt de groei van de productiviteit 9 procentpunt hoger!

www.stopdecrisis.nl

Hebt u ideeën voor oplossingen voor de crisis? Dan kunt u deze kwijt op de website www.stopdecrisis.nl.

Verbod op zakelijke spam uitgesteld

De invoering van een totaalverbod op spam (nieuwe wettelijke regels op het gebied van telemarketing) is uitgesteld tot 1 oktober.

Belevingseconomie

Voor de succesvolle toekomst van iedere onderneming in elke branche speelt *beleving* een grote rol. Waar wij in 2008 in alle nummers van **Zaken Doen** speciale aandacht hebben gegeven aan innovatie, willen wij dit jaar extra aandacht besteden aan de belevingseconomie. In **Zaken Doen** van december 2008 is hiervoor de aftrap gegeven.

Met het woord beleving wordt bedoeld: **Het innerlijke ervaren van dingen en gebeurtenissen die we om ons heen horen en zien gebeuren**. Bij dat ervaren gaan we als mens echter - bewust of onbewust - selectief te werk.

De redactie van **Zaken Doen** vraagt steeds een andere bij het IIB aangesloten adviseur om in een column in te gaan op een vorm van beleving die hem of haar na aan het hart ligt en die vrij gemakkelijk kan worden gebruikt of ingevoerd in een organisatie. Een column is altijd beperkt van lengte en dat betekent dat de stukjes meestal niet alle aspecten of consequenties van die beleving kunnen behandelen!

In een column zal over het algemeen de eigen mening van de auteur sterk naar voren komen en daarom staat de naam van de auteur eronder. Indien u dat wenst kan uw bedrijfsadviseur u met hem of haar in contact brengen.

Een laag verzuim: vooral lef hebben

Veel factoren beïnvloeden het verzuim van uw medewerkers. Maar vast staat dat de kwaliteit van de leidinggevende de meest bepalende factor is. Enkele ervaringsdeskundigen uit de detailhandel geven aan welke competenties de leidinggevende moet hebben voor een doeltreffend verzuimmanagement.

Luisteren en sensitiviteit

Luister naar wat uw medewerkers zeggen en observeer hun gedrag. Probeer ziekmakende patronen te ontdekken en grijp tijdig in. De leidinggevende moet een goede peoplemanager zijn, moet sensitief zijn. Medewerkers moeten zich begrepen voelen. Het gaat dus om luisteren en makkelijk contact maken

Cultuur

Bouw de juiste cultuur in het bedrijf. Zorg ervoor dat de sfeer goed is, dat medewerkers graag komen, stimuleer collegialiteit zodat het besef ontstaat: ik word gemist als ik wegblijf, ik ben belangrijk voor het bedrijf. Maar ook omgekeerd: je hoort er niet bij als je zonder meer weg blijft. Zo zijn onze waarden en normen, zo is de cultuur van dit bedrijf.

Discipline

Deze harde competentie is zeker van belang. Houd je aan de arboregels, jaar in, jaar uit. Voer de regels uit die bedoeld zijn om verzuim te voorkomen, zoals tilinstructies, regels over gevaarlijke stoffen, etc.

Individuegericht leiderschap

De drempel om te verzuimen moet hoog zijn, maar de terugkeerdrempel moet zo laag mogelijk zijn. Houd het contact met de verzuimende medewerkers in stand. Laat hen zo snel mogelijk weer naar de werkplek komen (haal ze desnoods thuis op) en laat hen eventueel ander, passend, werk doen. Natuurlijk speelt de arbodienst daarin een rol, maar uw aandacht kan en mag niet worden uitbesteed of gedelegeerd.

Streng leiderschap: initiatief, overtuigingskracht en besluitvaardigheid

Verzuim is geen vrijblijvende zaak. Leer uw medewerkers dat ziekte niet automatisch leidt tot verzuim en dat ze dus ook bij ziekte uw toestemming nodig hebben om thuis te blijven. Naast de rol van begripvolle baas, is er ook een wat strengere rol die het bedrijfsbelang benadrukt. Voorkom dat een probleem voortwoekert zonder oplossing. Geen pappen en nathouden. Je moet lef hebben, de confrontatie aan durven gaan. Toon initiatief, overtuigingskracht en besluitvaardigheid.

Communicatie

Het moeilijkst is het omgaan met langdurig verzuim door langdurige ziektes. Natuurlijk is dit het meest triest voor de medewerker zelf, maar het is ook nadelig voor de werkgever. Communicatie bij langdurig zieken is heel belangrijk. Zorg ervoor dat de binding met het bedrijf intact blijft. Plan in uw agenda wanneer u aandacht aan de langdurig zieke besteedt, anders vergeet u dat door de hectiek van alledag.

Re-integratie is een belangrijke fase. De medewerker moet zich hierbij gesteund voelen door de leidinggevende en de nodige tijd en ruimte krijgen om te re-integreren. De competentie luisteren is hierbij opnieuw cruciaal.

Voor doeltreffend verzuimmanagement moet je dus nogal wat competenties hebben, maar je moet vooral lef hebben!

Michiel van den Berg, AInstIB - gebaseerd op input van Wim van Dijk

Bedrijven besteden onnodig veel geld aan verzuim en re-integratie

HR-adviesbureau Mercer concludeert uit een steekproef onder 80 personeelsdeskundigen dat nog geen 20% van hen weet wat de werkgeverslasten zijn als een werknemer instroomt in de WIA. Dat bedrag kan in de tonnen lopen. Ruim 60% van de ondervraagden schatte de lasten meer dan de helft te laag in. Ook weet bijna 70% te weinig van de wettelijke loondoorbetalingsverplichting bij ziekte en van de regeling Ziektewet Vangnet.

Echt schokkend is het feit dat maar een op de acht 'deskundigen' voldoende wist van de verzuim- en re-integratieregels. Juist op dit punt wordt daardoor veel geld over de balk gegooid.

Hoe staat het hiermee bij uw organisatie? Vraag uw IIB-geaccrediteerde adviseur eens om dit samen met u na te gaan!

Wettelijk bruto minimumloon

De bruto bedragen van het wettelijk minimumloon en het minimumjeugdloon zijn per 1 juli 2009 gestegen met 1,26%. Het Wettelijk Bruto Minimumloon voor werknemers van 23 jaar en

ouder bedraagt bij een volledig dienstverband per 1 juli 2009: € 1.398,60 per maand, € 322,75 per week of € 64,55 per dag.

Personeelszaken in MKB tijdrovend

Uit onderzoek van FlexHR, onder 1500 bedrijven, blijken de personeelszaken bij 60% van de bedrijven in het MKB te worden uitgevoerd door de directeur, secretaresse of office manager. En die ervaren dat werk als tijdrovend.

Vooral werving en selectie, ziekteverzuim, salarisadministratie en personeelsontwikkeling kosten (te) veel tijd. Het is opmerkelijk dat slechts een gedeelte van de bedrijven gebruik maakt van een HR-specialist. Het lijkt erop dat de ondernemer veel laat liggen in deze werkzaamheden. Vaak kan een specialist op dit gebied veel sneller en efficiënter te werk gaan.

Mexicaanse griep of Q-koorts?

Of het risico vooral zit in de Mexicaanse griep of in de Q-koorts is eigenlijk niet van belang. Feit is dat we rekening moeten houden met een zogenaamde pandemie. Als een van deze ziektes zodanig uitgebreid toeslaat dat het maatschappelijk leven erdoor ontwricht raakt, zult u als ondernemer, en zeker als werkgever, daarop professioneel moeten reageren. Ook als uw werknemers door een pandemie worden geveld, heeft u een

loondoorbetalingplicht. Hebt u uw plan al klaar voor als het zover komt?

Via

<http://www.minvws.nl/folders/pg/2007/checklist-voor-bedrijven.asp> kunt u een checklist downloaden aan de hand waarvan u zich kunt voorbereiden. Wij raden u aan om dat zo snel mogelijk te doen! En desgewenst denken wij graag met u mee!

De afsluiter

In het gras spugen

Eindelijk tijd om een goed boek te lezen, denk ik. Ik zit er klaar voor, voor de caravan. Einde van de dag. Het geroosterde vlees, lekker zout, in mijn maag. Ben eindelijk even alleen. En voel het rozige gevoel aankomen dat na te veel zon en te veel kanopeddelen langzaam mijn systeem overneemt. Zeker nu er een strakke espresso overheen gegoten wordt. En de wijn al staat te wachten.

Ik neem het boek nog even niet ter hand. Kijk nog even naar de mensen aan de overkant die laat aangekomen zijn en de haringen de grond in proberen te hameren. Jong stel. Zij heeft duidelijk de leiding.

Ik heb nogal wat te overdenken. Ik heb tegen iedereen geroepen dat ik er een paar weken uit ging om na te denken over wat me de afgelopen maanden overkomen is. Ik hoef niet mild voor mezelf te zijn. Daar is ook geen reden toe. Ik had een mooie, bloeiende zaak en heb die bijkans om zeep geholpen. Ik stond erbij, ik zag wat er gebeurde. Ik snap nog steeds elke stap die ik gezet heb.

Afstand nemen. Dat is wat ik moet doen. Een vriendin stuurt me er zelfs dagelijks een sms'je over. "Het ergste wat je nu nog kan overkomen, is dat je een leuke en goed betaalde baan moet zoeken". "Geloof in jezelf - neem afstand - zoek je eigen kracht." Dat soort opbeurende berichten.

"Wat zou je zeggen als een van de ondernemers die je coacht met zo'n verhaal zou komen?" schreef ze vanochtend. Goede vraag. Ik heb best vaak bij wat oudere, en meestal cynischer, ondernemers soortgelijke verhalen gehoord. Dat ze met iemand in zee gegaan waren en in het begin dachten dat ze een mooie en prachtige nieuwe business konden opzetten. Er was altijd wel een onderton van twijfel en onrust, maar de ondernemers die ik ken, onderdrukten dat altijd. Omdat ze in de business case geloofden. En er vol voor gingen. Uiteindelijk bleken die nieuwe zakenpartners dan toch altijd oplichters en bedriegers. En bleven zij zelf uiteindelijk met de brokken, de schade en onbetaalde rekeningen zitten. Erg herkenbaar.

Het kamperende jonge stel is inmiddels aangeschoven. Zij is een doorpakkende fysiotherapeut: zelfstandig en erg assertief. In no time weet ze me op de praatstoel te krijgen:

"Zes maanden geleden heeft een klant, een verre zakenvriend, me overgehaald om zijn bedrijf een turnaround te geven. Ik ben begonnen met hem advies te geven over hoe hij zoiets moest aanpakken: meer naar de markt luisteren, het bedrijf slimmer inrichten, met veel middelgrote lokale partners werken als gezamenlijke ondernemersnetwerken, alleen op automatische incasso leveren, een kwaliteitsslag maken in de dienstverlening en een mensenmanager aanstellen die de boel inspireert en aanjaagt. Hij vond het prachtig: zag dat ik hem hielp om er weer een lopende tent van te maken. Vervolgens achtervolgde hij me met het idee dat ik leiding moest geven aan zijn bedrijf.

"En ik? Ik vond zijn aanbod vreemd, maar het streelde me toch ook dat hij aanhield. Ik zocht ook eigenlijk een regelmatig leven, meer vastigheid - wilde vaker en dichterbij mijn kinderen zijn. Dus liet ik me strikken, met een mooi contract: goede vergoeding, een prestatiebonus en veel vrijheid om het helemaal in te vullen zoals ik het zelf wilde. Ik moest alleen wel fulltime beschikbaar zijn.

Zoals altijd, ging ik voortvarend aan de slag. Ik bracht alle contracten voor de financiering in orde, en zocht alle zakelijke partners bij elkaar. En het is waar: ondanks de crisis sloegen onze diensten aan in de markt. Ik bouwde een enthousiast team op met een goed ingerichte backoffice. En we begonnen te lopen: we kregen klanten en positieve reacties.

Maar er bleef steeds die kriebel: de investeerder bleek een nukkige, eigenwijze man en er was altijd gedoe over de daadwerkelijke financiering. Nooit werden beloftes hierover echt nagekomen. Er werd te veel vergoelijkt en te weinig waargemaakt.

En ik? Ik dacht elke keer mee, constructief, naar oplossingen zoekend. Ondanks ons gebrek aan liquiditeit bleven mensen meegaan: ze hadden er vertrouwen in dat het wel in orde zou komen. Tot twee weken terug toen we inmiddels al drie maanden achter waren met bijna alle betalingen (inclusief de huur en het personeel). De investeerder kwam na veel gedraai met het hoge woord: zijn beloftes bleken gewoon niet waar en ondanks alle contracten die hij getekend had ging de investering gewoon niet door. We moesten nog maar wat meer geduld met hem hebben.... Natuurlijk viel toen het doek. Ik heb me uiteindelijk in alle netheid teruggetrokken. Maar natuurlijk krijg ik geen cent betaald over alle diensten die ik de afgelopen zes maanden verleend heb. Sterker nog, mijn zogenaamde zakenvriend en investeerder doet er alles aan om mij de gemaakte schulden in de schoenen te schuiven.

En ik? Ik werd wakker uit een zakenavontuur dat een half jaar geduurd had. Een illusie en veel geld armer. Maar het meest schrok ik nog toen ik zag wat er over was van mijn eigen bedrijf: in mijn gedrevenheid had ik al mijn andere oude lopende klanten naar anderen doorgezet en was er geen inkomen en geen klantenkring meer over. Ik had een leeg bedrijf over. Ik werd wakker in een leeg kantoor."

Als ik zelf de verhalen van die cynische, bedrogen ondernemers hoorde, die hun hart bij mij uitstortten, dacht ik altijd dat ze te weinig op de signalen gelet hadden. Ze werden te veel gedreven door hun droom en passie. Dat is wat ze altijd tot goede en succesvolle ondernemers had gemaakt. Maar misschien hadden ze te lang alleen aan het stuur gestaan, en hadden ze opeens besloten iemand redelijk blind te vertrouwen, terwijl ze dat voorheen nooit deden. Ze hadden hun hand wat overspeeld maar hadden ook de radar van hun mensenkennis op een of andere manier niet goed aanstaan.

Ik vond het ook altijd vreemd dat ze er bij mij bijna altijd vooral op uit waren hun verhaal te vertellen, en mijn ontsteltenis te horen over hoe ze geflikt waren.

Meestal slikten ze dan ook nog wel mijn geruststellende advies dat ze hun partners en nieuwe businesses beter moesten kiezen, dat vertrouwen iets is dat je niet zomaar moet geven maar langzaam moet cultiveren, en dat je hoe dan ook altijd de tekenen van hoe het met je bedrijf gaat, goed moet blijven lezen en dat je niet genoeg en niet tijdig genoeg het roer om kan gooien. Want dat wisten ze allang – dat deden ze al jaren.

Daarom troost mij dat advies ook niet, als ik het uit de mond van de kamperende fysiotherapeute hoor, die inmiddels aan mijn Kaapse wijn zit en me - als een goede gesprekspartner - deze logische adviezen, op een prettige, vragende manier voorschotel: "Kan het niet zijn dat je te graag wilde? Dat je te verliefd was op wat je wilde bereiken? En daardoor de tekenen die er wel degelijk waren gemist had? Dat zou je normaal toch nooit overkomen?"

Ja, dat is allemaal waar. Maar ik wil het niet horen. Ook ik wil mijn verhaal vertellen. En ik heb maar één moraal: "Hoed je voor oplichters en bedriegers. Anders zit jij over een paar maanden, net als ik, in Spanje 'in het gras te spugen', zoals je het net zo treffend omschreef."

Zij luistert mijn verhaal aan en stelt me geruststellende vragen en merkt verzachtend op dat er paniek in mijn stem zit, dat ik me veel verwijten maak, maar dat de enige die zich hier echt iets moet afvragen mijn zogenaamde zakenvriend en investeerder is. Het enige dat hij bereikt heeft is dat zijn ego groter werd en dat iedereen om hem heen zijn geld kwijt raakte. Ik was de gedreven, inspirerende man geweest. Daar zou ik me misschien meer op kunnen richten.

Ik vertel haar het verhaal van de kikker in het kokende water. Als een bedrieger met een duidelijk uitgewerkt voorstel komt, dan reageer je als de kikker die in het warme water valt. Die springt er meteen weer uit: je wimpelt de bedrieger daadkrachtig af. Maar als de bedrieger zijn spel subtiel speelt en een sluimerende wens en drijfveer van je weet aan te boren en je passie weet aan te wakkeren, dan ga je langzaam mee, als een foute verliefdheid, en je blijft veel te lang in het langzaam aan de kook komende water zitten, totdat je er nog maar met moeite uit kunt klauteren.

"Dat is mooi gezegd. Ik zie het helemaal voor me", zegt mijn montere gesprekspartner. Ze kijkt me zacht maar doordringend aan. "En is het dan nu niet tijd om op te houden met zelfmedelijden, hè? Vertel me eens, hoe kunnen we die business van jou nieuw leven inblazen? Het enige dat ik begrijp dat je nog moet vinden, is wat opstartkapitaal. Laten we eens kijken hoe je dat voor elkaar kunt krijgen?"

Ik kijk haar verbaasd aan. Het is inderdaad net als bij de fysio: ze drukken even op de juiste pezen en je voelt waar de pijn zit en hoe je er vanaf kunt komen.

JvM