

De kunst van ondernemen

Jarenlang heb ik gewerkt als advocaat in de ondernemingsrechtpraktijk. Mijn specialiteit was insolventierecht. Daar heb ik als curator in de keuken kunnen kijken van allerlei ondernemingen, weliswaar failliet, maar toch. Ik heb er heel veel geleerd, verkopen van activa, onderhandelen, omgang met personeel, banken, leveranciers, crediteuren, etc. Ik vond het erg boeiend en vaak ook spannend. Is een doorstart mogelijk, kunnen we personeel laten doorwerken, is er genoeg onderhanden werk dat nog wat oplevert?

Als curator ben je ondernemer. Je runt tijdelijk de onderneming en daarna vertrek je weer om vervolgens nog veel tijd te besteden aan de papieren afwikkeling. Het echte contact met mensen verdwijnt dan. Ik begon dat te missen. Wilde meer met mensen bezig zijn in plaats van al dat papierwerk.

Ik ben toen diverse trainingen gaan volgen en kwam in aanraking met (transformatieve) conflictoplossing (mediation & coaching). Dat raakte mijn hart. Ik kwam tot de ontdekking dat conflicten op te lossen zijn zonder wetboek. Een eyeopener!

Langzamerhand begon ik de methodiek toe te passen in mijn praktijk als advocaat. Ik herinner nog goed mijn eerste zaak die ik anders aanpakte dan voorheen.

Johan en Pieter hadden bijna 25 jaar een bedrijf samen. Klein begonnen, maar inmiddels was het uitgegroeid tot een grote onderneming met verschillende activiteiten.

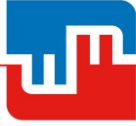
Johan kwam met zijn accountant bij mij op kantoor en zij vertelden mij van de problemen die sinds jaar en dag bestonden tussen Johan en zijn broer Pieter. De problemen waren (ogenschijnlijk) van zakelijke aard: een verschil van mening over de bedrijfsvoering, dat steeds erger werd. De kloof tussen beiden werd onoverbrugbaar en hun familierelatie kwam onder druk te staan. Zij zagen op het laatst geen andere oplossing dan een einde aan hun samenwerking te maken.

De ondernemingen moesten worden gescheiden en verdeeld, maar ook hier kwamen zij niet meer uit. Alle mogelijke opties werden besproken zonder resultaat. Uiteindelijk spraken de broers niet meer met elkaar en de continuïteit van de ondernemingen kwam in gevaar. Een procedure leek onvermijdelijk.

Ik vroeg Johan wat er zou gebeuren wanneer hij de procedure zou winnen. Zouden daarmee de problemen tussen hem en zijn broer zijn opgelost? Zijn antwoord was nee. Desgevraagd gaf hij aan dat wanneer de relatie met Pieter weer goed zou zijn, zij beiden in staat zouden zijn de zakelijke problemen op te lossen.

Hoewel het voor Johan ondenkbaar was dat het weer goed zou komen wilde hij wel de mogelijkheid van herstel van de relatie onderzoeken.

Dit resulteerde erin dat ik namens Johan, zijn broer heb uitgenodigd voor een gesprek. Pieter heeft deze uitnodiging aanvaard. Zo heb ik ook bij hem kunnen inventariseren waar de problemen lagen.



In de volgende gesprekken hebben beiden hun eigen bijdrage (geen schuld) aan het conflict kunnen zien. Hierdoor kon de angel uit het conflict worden gehaald, waardoor het vertrouwen in elkaar herstelde en de boosheid verdween. Zaken die voorheen onbespreekbaar waren konden weer besproken worden.

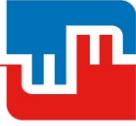
Er ontstond een klimaat waarin Johan en Pieter in staat waren zelf alle zakelijke problemen op te lossen, bovendien tot beider tevredenheid. De continuïteit van de ondernemingen was gewaarborgd en de sfeer in de familie eveneens.

Het was bijzonder te ervaren dat het geschil in zo'n korte tijd kon worden opgelost, maar bovenal tot beider tevredenheid. De angel was er uit. Johan en Pieter hebben allebei gewonnen. Daarbij hebben zij niet alleen veel kosten, tijd en energie bespaard, maar bovenal hebben zij hun onderlinge relatie hersteld, ondanks hun besluit zakelijk niet meer samen te werken. Voor mij was het een hele andere werkwijze, die ik vanaf dat moment toepaste en die mij enorm veel voldoening gaf. Het inspireerde mij om de nieuw ontdekte methodiek toe te gaan passen. Er volgden meer zaken met als resultaat: grotere omloopsnelheid, tevreden cliënten, dunne dossiers, behoud van (mijn) energie.

Ik droomde van een eigen bedrijf, maar om voor mijzelf te beginnen was voor mij niet zo vanzelfsprekend, komende vanuit de veilige structuur van een advocatenkantoor. Als advocaat kon ik weliswaar zelfverzekerd optreden, maar ik bleef niet van zelfvertrouwen op een voor mij nog onbekend terrein. Zou ik het wel kunnen? Het heeft mij in die tijd enorm geholpen dat een goede klant van mij in het voorjaar van 2000 vroeg, wanneer ga je het nu doen? Ik aarzelde en antwoordde toen: 1 januari 2001. Aangezien ik zelf deze mijlpaal had neergezet en ik dit ook wilde, gebeurde het ook. Je wilt namelijk de afspraken met jezelf nakomen. Het was een bijzonder proces dat jaar. Allemaal vragen passeerden de revue en dwongen mij deze te beantwoorden: wat wil ik? Waar zal ik? Alleen of samen? Hoe moet het? Het werd steeds duidelijk dat "vrijheid" voor mij erg belangrijk was en dat ik niet zoveel tijd kwijt wilde zijn aan reizen, parkeren ed. Dus ik koos er voor om alleen te beginnen en huurde een kantoor in de buurt. Alles is er al. Je ziet het wanneer het helder is wat je zelf wilt.

Om je hart te volgen vraagt moed. Je hebt geen zekerheid of het gaat lukken. Je kunt falen. Niemand geeft je zekerheid. Je moet het echt zelf doen. Tegelijkertijd is dat ook het mooie aan het ondernemerschap. Je mag het ook zelf bepalen, je eigen briefpapier, kunst aan de muur, de kantoorruimte, wel of niet samen. Heerlijk vond ik dat. De facturen die je schrijft, de klanten die je betalen voelen als een directe beloning voor je eigen prestatie. Het geeft een enorme voldoening.

Natuurlijk zijn er dagen dat er geen werk is en je dus niet betaald wordt. Geen vast loon elke maand op je rekening, geen uitkering als je werkloos bent. In crisistijd niet altijd gemakkelijk. Maar het is vooral de angst die mij dan kan lamleggen. Dan ben ik weliswaar ondernemer, maar op dit soort momenten onderneem ik niet zo veel.



Dan voel ik mij slachtoffer, dan mis ik het vertrouwen in mijzelf en ook in anderen. En voor ik het weet heb ik het gevoel dat alles tegen zit en dat het een heel slecht idee was om voor mijzelf te beginnen. Het is onzin, maar je moet het wel eerst weer door hebben dat je zelf aan het stuur van je leven zit.

Ik wil verschil maken voor mensen, angels uit conflicten halen zodanig dat mensen zich weer vrij en verbonden voelen. Ook voor mijzelf. Want in die vrijheid kan ik elke keer weer opnieuw bedenken welke vorm of inhoud ik wil geven aan mijn passie. Hoe ik wil ondernemen en met wie. Elke keer is er iets nieuws te ontdekken. Terwijl de essentie blijft. Daar sta ik voor. En ook al ben ik soms bang, mijn motto is datgene te doen wat ik de moeite waard vind in dit leven. Niemand anders doet het voor me. En daarin ben ik niet alleen. Er zijn altijd mensen die met mij mee willen denken. Mij willen helpen. Het vraagt lef om te vragen, om eerlijk te zijn, te erkennen dat ik het soms niet meer weet. Maar het creëert elke keer weer opnieuw die vrijheid om te ondernemen en te ervaren dat ik doelen kan bereiken die ik niet voor mogelijk had gehouden. Voor mijzelf, voor anderen. Win-win. Het is de kunst van ondernemen.

Chiquita Welmerink

In "Ondernemerswijsheden" - van Jacques-Matthieu de Jong
isbn 9789461938930

WEL-COM

**Opleidingsinstituut voor Transformatieve Conflictoplossing
Mediation, Training & Coaching**

Flessenbergerweg 55 8191 LH Wapenveld

T 038 4440676 | **M** 06 1450 3152

www.wel-com.nl | vanharte@wel-com.nl