

Waarom wil ik dit eigenlijk?

Het lijkt zo 'n aardige man, Bert van Dijken, oprichter van Go Basic. En dat is hij ook. Rustig. Meegaand. Ontspannen. Maar pas op als hij aan het Narren, Sarren & Sparren slaat met ondernemers die zijn hulp invoeren. In de gesprekken die hij met hen heeft, laat hij zijn fluwelen handschoenen thuis. Hij gaat tot op de bodem om uit te zoeken wat er achter de vraag en de mens zit die hij helpt zijn doel (weer) helder te krijgen. Wat drijft deze man? Van Dijken vertelt het graag...

DE VALKUIL VAN IEDERE ONDERNEMER

‘Hoe kan het dat startende ondernemers zo vaak afhaken na drie, vier, vijf jaar? Wat belemmert hen te groeien? Waarom drijven zij zo vaak weg van hun eigen kwaliteit? Zo'n 15 jaar geleden begon het me in gesprekken met ondernemers op te vallen hoeveel parallellen hun verhalen vertonen.’

BEGINNEN IS MAKKELIJK

‘Kijk’, verklaart Van Dijken, ‘een bedrijf beginnen is gemakkelijk. De passie voor je vak geeft je vleugels en energie voor tien. Maar wat als de droom staat? En je gaat groeien? Dan komt de dagelijkse realiteit om de hoek kijken. Moet de administratie gedaan, acquisitie gepleegd, leiding gegeven aan de eerste medewerkers. Allemaal dingen waar het je als ondernemer in eerste instantie niet om te doen was. Maar die toch lastiger blijken om uit handen te geven dan je had gedacht. De gevolgen laten zich raden. De balans verdwijnt als sneeuw voor de zon. Je gaat overleven in plaats van ondernemen. De pieken worden dalen.’

DE GROEI ZIT IN HET DAL

‘Dat is vaak het moment dat ik een ondernemer tegenover me krijg: in het dal. Ik heb het dan echt over de ondernemer zelf. Want al floreert zijn of haar bedrijf, het contact met zichzelf is vaak ver te zoeken. Meestal heeft de ondernemer al voorzichtige signalen gekregen van zijn (levens)partner of medewerkers om eens met iemand te gaan praten. Hij kan niet meer ontkennen dat zijn eigen ontwikkeling blokkeert. Dat hij steeds meer uren maakt en toch improductief blijkt. De eigenaar laat de waan van de dag regeren in plaats van het heft in eigen hand te nemen. En realiseert zich dat het hem zonder hulp van buitenaf niet meer lukt de weg naar boven te vinden.’

NIET LULLEN

Wie denkt Bert wel niet dat hij is om ondernemers te helpen? Heeft hij zijn kennis uit een stapel managementboeken? Put hij adviezen uit pluchen wijsheid? Van Dijken is daar open over. ‘Ik heb drie bronnen om uit te putten: mijn opleidingen, mijn zakelijke ervaring van loopjongen tot directeur en, het allerbelangrijkst, mijn eigen achtergrond. Ik ben opgegroeid als zoon van een ondernemer. Thuis heb ik van dichtbij meegemaakt hoe dat een stempel drukte op het gezin en dus op mij. De downside van eigen baas zijn, ken ik dan ook maar al te goed. Tot en met een faillissement, een gezin dat verscheurd raakte en een vader die dat letterlijk niet overleefde. Het resultaat van te lang niet lullen, maar poetsen, zeg maar. Maar dan op zijn Gronings. Precies dat deed ik later ook in mijn eigen loopbaan’.

Het is een sterkte om je zwaktes te kennen.

TERUGGEFLOTEN DOOR HET LEVEN

‘Na een commerciële carrière als agent van een aantal bekende sportmerken, mede-eigenaar van een luxe keukenstudio en manager bij KPN werd ik in 2001 ‘teruggefloten door het leven’. Ik ging voorbij aan mijn eigen wensen en idealen en stond op de automatische piloot. En ook al was ik

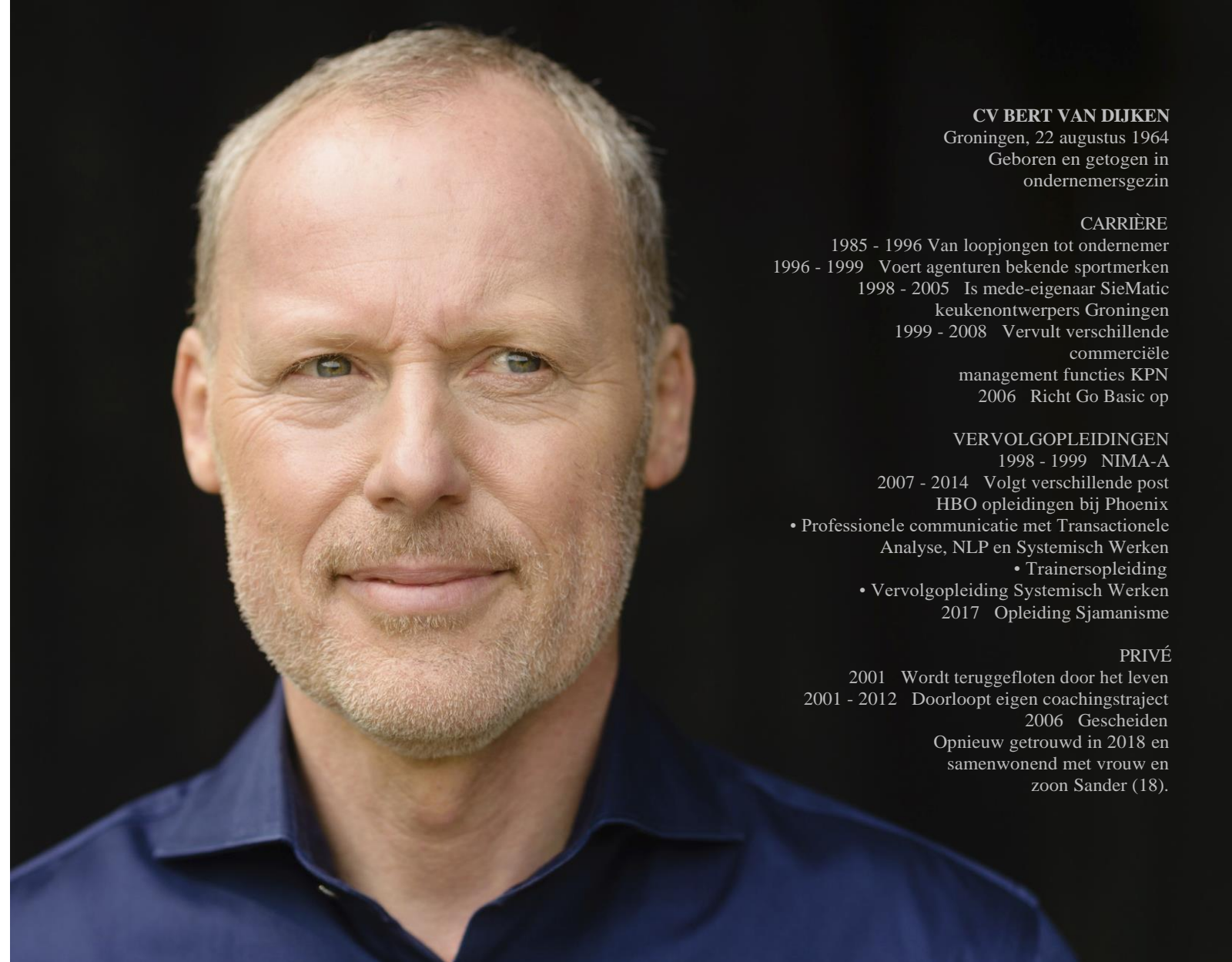
voor de buitenwereld altijd succesvol geweest: het plezier in mijn werk was ver te zoeken. Ik was niet aan het leven. Ik was aan het óverleven. Dat was het moment dat ik bereid was het avontuur met mezelf aan te gaan. Dat ik open stond om ‘Basic’ te gaan. Om te behouden wat goed was, afscheid te nemen van oude patronen en nieuwe vaardigheden te ontwikkelen die me zouden helpen mijn overlevingsstrategie te gebruiken als kracht.’

IK GELOOF NIET IN VERANDEREN

‘Dat is meteen ook misschien wel het mooiste aan het pad dat ik nu met ondernemers in sla. Het moment dat hij zich realiseert dat zijn overlevingsstrategie niet alleen negatief is. Maar dat hij die, door hem nèt even anders in te zetten, juist constructief kan gebruiken om de onderneming - en daarmee zichzelf - verder te helpen. Vaak is daar maar een kleine verandering voor nodig. Ik noem dat dan ook liever ‘optimalisatie’. We doen al zo veel goed vanuit onszelf dat verandering echt niet altijd noodzakelijk is. Vaak roept het zelfs alleen maar weerstand op. Optimaliseren is alles wat je nodig hebt om je doel te bereiken.’

HET BEGINT MET IK

Om erachter te komen wat er dan precies geoptimaliseerd kan worden om de ondernemer te helpen realiseren wat er nog niet is, maar hij wel in het vizier heeft, gaat Bert ook met hem ‘Basic’. En terug naar de mens achter de eigenaar. Bert legt het uit: ‘Wie is hij of zij? Waarom is hij ooit voor zichzelf begonnen? Wat was zijn droom? En waarom ligt hij daar nu wakker van? Want als ik ergens van overtuigd ben, dan is het dat het nooit komt door ‘de crisis’ of ‘die medewerker’ of ‘de gemeente’. Het begint altijd met ‘Ik’. De verandering begint bij de ondernemers zélf. Hij moet zijn doel weer helder voor ogen krijgen. Weer weten waar



CV BERT VAN DIJKEN

Groningen, 22 augustus 1964
Geboren en getogen in ondernemersgezin

CARRIÈRE

1985 - 1996 Van loopjongen tot ondernemer
1996 - 1999 Voert agenturen bekende sportmerken
1998 - 2005 Is mede-eigenaar SieMatic
keukenontwerpers Groningen
1999 - 2008 Vervult verschillende commerciële management functies KPN
2006 Richt Go Basic op

VERVOLGOPLEIDINGEN

1998 - 1999 NIMA-A
2007 - 2014 Volgt verschillende post HBO opleidingen bij Phoenix
• Professionele communicatie met Transactionele Analyse, NLP en Systemisch Werken
• Trainersopleiding
• Vervolgopleiding Systemisch Werken
2017 Opleiding Sjamanisme

PRIVÉ

2001 Wordt teruggefloten door het leven
2001 - 2012 Doorloopt eigen coachingstraject
2006 Gescheiden
Opnieuw getrouwd in 2018 en samenwonend met vrouw en zoon Sander (18).

hij heen wil. Als dat duidelijk is, komt de energie vanzelf terug bij de ondernemer. En doordat hij weer kaders en grenzen kan stellen, ook bij zijn team. Voor medewerkers is niets belangrijker dan duidelijkheid.’

Het begint met ‘Ik’.

EEN OPLOSSING DIE BEKLIJFT

‘De afgelopen 15 jaar heb ik de ommekeer vaak voor mijn ogen zien gebeuren. Soms in het bos, dan weer in de duinen, in de sneeuw of op een eiland. Ik vraag mijn klanten altijd een omgeving uit te kiezen waar zij zich op hun plek voelen. En nee, dat is niet de enige reden waarom het nooit saai wordt ondernemers te coachen’, drukt Van Dijken ons op het hart. ‘Het blijft prachtig om te zien hoe snel mensen hun eigen oplossing weten te vinden. Helemaal zelf. Het enige dat ik doe is luisteren en spiegelen wat ze zeggen. Ik help hen de dingen te begrijpen die gebeuren. Alleen als ze dat zelf inzien, beklijft de oplossing. Anders blijft het toch pleisters plakken.’

DUUR GEINTJE?

Daar kan je wel even voor uittrekken zo'n Narren, Sarren & Sparren-traject zeker? ‘Kan’, geeft Bert van Dijken toe. ‘Een coachingstraject kost altijd tijd en geld dat een ondernemer al snel geneigd is aan iets anders te besteden. Toch hoeft het zeker niet duur te zijn. Om teleurstelling te voorkomen vraag ik sowieso altijd welke wensen en eisen de eigenaar heeft die voor me zit en wat zijn budget is. Het belangrijkste blijft echter dat hij open staat om iets te doen om de blokkade op te heffen waar hij tegenaan loopt. Soms kan een dag al wonderen doen. Andere keren is er meer tijd en aandacht nodig om de sleutel te vinden. En loop ik gewoon wat langer mee op zijn pad voordat hij zelf weer verder kan.’

KLEINE REPARATIE

‘Zo heeft mijn eigen mentor een aantal jaren met me meegelopen om mijzelf weer te ontdekken en mij te helpen mezelf de kant op te ontwikkelen die bij mij past. Natuurlijk was dat de ene periode intensiever en anders van aard dan de andere. Ook nu schakel ik hem nog regelmatig in voor supervisie als ik voel dat dat kan helpen in mijn werk. Hij zegt

trouwens altijd dat zijn klanten hem maar moeten vergelijken met de Wegenwacht van de ANWB’, lacht Bert van Dijken. ‘Vaak is een kleine reparatie genoeg om iemand die met pech staat terug achter het stuur te krijgen. En misschien komen ze elkaar daarna wel weer een keer tegen. Maar misschien ook niet.’

POPULAIRE JONGEN

Er wordt steeds meer over de Nar geschreven. Niet vreemd natuurlijk. Vooral ondernemers kunnen vaak iemand gebruiken die geen blad voor de mond neemt en een spiegel voor houdt.

OOK TOE AAN EEN NAR?

Maak je (te) veel uren, ben je improductief, verwacht je te veel van je medewerkers, laat je de waan van de dag regeren, ben je aan het overleven en lig je 's nachts wakker?. Go Basic, gun jezelf een Nar. En kom weer in contact met wat je zélf wilt.

Go Basic

Gravin van Stauffenstraat 15
4854 EL Bavel
W: www.gobasic.nl
E: bert@gobasic.nl