

LEREN IN DE PRAKTIJK



LEREN IN DE PRAKTIJK, ONVOORBEREID EEN BEDRIJFJE RUNNEN

Tjin Bremer

Een paar dagen nadat mijn vader onverwachts overleed, belde zijn belangrijkste klant. Er moest snel geleverd worden en wie hij moest hebben om het mee te regelen. Ik legde hem uit dat ik dat was, in het Duits. Een vak dat ik zo snel als mogelijk had laten vallen op het gymnasium. Ik vond er niks aan, het klikte niet met de leraar en ik had belangrijker dingen te doen. Mijn vader sprak vloeiend Duits. Hij ging in zijn jeugd elke zomer naar de familie van zijn van oorsprong Duitse adoptievader. Inmiddels red ik me aardig. Ik heb dankbaar gebruik gemaakt van Google Translate om mijn vocabulaire uit te breiden. Daarnaast ben ik gezegend met het taalgevoel van pa en ben ik niet bang om fouten te maken.

Het bedrijf van mijn vader was zijn levenswerk. Hij had van jongs af aan in de branche gewerkt. Begonnen in het bedrijf van zijn vader, daarna voor zichzelf. Zelfs een paar jaar ergens in dienst geweest, maar uiteindelijk vanuit de tot kantoor omgebouwde garage zijn eigen bedrijfje (wederom) uitgebouwd. Je zou kunnen zeggen dat werken voor een baas niet tot zijn talenten behoorde. Zelf ben ik er ook geen ster in.

Hij kende iedereen in de branche en iedereen kende hem. En hij had een ontzagwekkende productkennis, kwam ik achter. Wellicht komt daar mijn voorkeur voor adviseurs met een inhoudelijk vak vandaan. Hij wist alles en kende iedereen, communiceerde de hele dag, elke dag. Ik kan me mijn vader niet herinneren zonder telefoon.

De dag na zijn overlijden realiseerde ik me dat ik aan de bak moest. In feite waren er twee prioriteiten: het verkopen van de voorraad en het voortzetten van de belangrijkste business. Mijn vader had een vrij overzichtelijke missie: 'als ik er niet meer ben, wil ik dat mijn vrouw zorgeloos verder kan le-

ven' en niet afhankelijk zou zijn van anderen, zoals hij dat ook voor zichzelf wenste. Zijn missie werd mijn missie. Zo zat ik samen met ome Jan, de broer van mijn moeder, in zijn kantoor, de garage waar ik vroeger tegenaan voetbalde, achter zijn computer, omringd door zijn notities. Zijn geur hing er nog.

Mijn oom, goed in Duits, componeerde een e-mail aan alle relaties om ze te informeren over het overlijden en dat ik nu de 'Geschäftsvertreter' was. Ik ploegde zijn mailbox door om overzicht te krijgen van dingen die met prioriteit moesten gebeuren, dingen die essentieel waren om te weten en welke mensen belangrijk waren. Snel hadden we een lijstje met locaties waar materiaal opgeslagen lag. De voorraadstand was indrukwekkend, beter gezegd: intimiderend. Ik kreeg al snel door dat er honderduizenden kilo's houdbare waar opgeslagen lagen op verschillende locaties. Die moesten omgezet worden in geld voordat ze over de datum waren. Ik werd platgebeld, door behulpzame, integere, bevriende relaties en onbetrouwbare aasgieren. Ik wist alleen nog niet wie tot welke categorie behoorde. Mijn moeder wist het ongeveer wel en als ze het niet zeker wist, vertrouwde ik

op mijn intuïtie. Gelukkig zijn er meer goede dan slechte mensen, dat is ook fijn om te constateren. Ik ging langs bij de belangrijkste relaties. Overall kreeg ik verhalen te horen over mijn vader, geweldige verhalen. Die begonnen altijd met hun constatering dat ik als twee druppels water op hem lijk en gingen daarna over wat ze met elkaar meegemaakt hadden. Zonder uitzondering vertelden dat ze me gingen helpen, dat waren ze mijn vader verschuldigd. Een aantal van hen zijn nog steeds goede relaties, inmiddels mijn relaties. Degenen die me zouden helpen en net iets te achteloos om klantnamen vroegen, heb ik vriendelijk maar voelbaar genegeerd.

Hoe is het afgelopen en hoe zit het nou met leren in de praktijk?

In het kort iets over de stand van zaken: de voorraden zijn met winst verkocht en een deel van de handel loopt nog door, zij het minder dan ten tijde van pa.

Mijn ouders hebben aan me doorgegeven hoe je met mensen omgaat, hoe je je verbindt. Hoe je het vertrouwen wint. Hoe je stevig kunt zijn. Hoe je duidelijk en charmant kunt zijn. Wanneer nederigheid gepast is. Dat heeft me ook hier geholpen. In mijn ontwikkeling bij Rijnconsult heb ik vooral geleerd door af te kijken, zelf te doen, daarop te reflecteren, continu feedback te krijgen en het de volgende keer beter te doen. Dat was hier ingewikkeld. Ook leer je als adviseur om beredeneerd en onderbouwd te werken, waar hier weinig tijd voor

was. Wat wel goed van pas kwam was dat je als adviseur leert om je snel in te werken in nieuwe situaties, snel te zien hoe het zit.

Ik geloof erin dat je leert als je de noodzaak voelt en/of wanneer je het echt graag wil. Ook geloof ik erin dat je leert door het gewoon te doen en jezelf toestaat dat je het niet meteen perfect zult doen. Dat het niet helpt anderen te kopiëren, maar dat het de kunst is er wel van te leren en het vervolgens op je eigen manier te doen. Waar ik nooit in geloofd heb is acteren, maniertjes, of ander afstand scheppend niet authentiek gedrag. Aangeleerd, zogenaamd professioneel gedrag. Daar werd bij ons thuis vrij stevig op gecorrigeerd.

In deze crisis, zo kun je ernaar kijken, heb ik kunnen toepassen wat ik al geleerd had, waar ik goed in ben. Om rustig te zijn als alles onrustig en onzeker is, om overzicht te houden, om te prioriteren, om gewoon te gaan doen omdat het moet gebeuren, om aan te voelen wie wel en niet te vertrouwen zijn, om vertrouwen te krijgen van mensen, relaties aan te gaan. Ik heb ook nieuwe dingen geleerd. Duits bijvoorbeeld, of hoe handel werkt, het belang van geven, mensen helpen als ze in de penarie zitten, maar vooral ben ik ervan bewust geworden hoe goed mijn vader was in wat hij deed en hoeveel we op elkaar lijken.

Tjin Bremer is gespecialiseerd in samenwerking tussen organisaties in het publieke domein.



**IK GELOOF ERIN DAT JE LEERT
ALS JE DE NOODZAAK VOELT**