

Meesterpreek

Het aanbod tot het houden van een meesterpreek heb ik met plezier aangenomen en neem u graag mee in een aantal van mijn ervaringen. Volgens mij geven ervaringen inspiratie om tot een beeld te komen op de thema's waar De Nieuwe Poort en Ruben voor staan.

Hoe ben ik gevormd en wat heeft dat voor een invloed gehad op de keuzes die ik heb gemaakt in mijn leven tot nu?

Ik ben geboren in een stabiel gezin met een oudere broer en zus. Mijn vader maakte een mooie carrière bij vliegtuigfabriek Fokker en maakte als financieel en personeelsdirecteur het nodige mee, hetgeen 's avonds bij het diner regelmatig ter sprake kwam. Dat er zorgen waren of de salarissen de komende maand konden worden betaald of het feit dat er, ondanks de financiële zorgen bij het bedrijf, geen van de 1.000 ingenieurs overbodig was, om zodoende kosten te sparen. Van mijn vader heb ik de degelijke en integere kant van zakendoen meegekregen en het belang om verstandig om te gaan met het grootste kapitaal, namelijk mensen, en met geld.

Mijn vader, nu 87 en hier aanwezig vertelde er een mooi verhaal over hoe hij op zijn beurt was gevormd: sparen bij hen thuis was een vast ritueel. Iedere week stonden er zes spaarpotjes op tafel. Voor ieder kind een. Omdat mijn vader de oudste was, kreeg hij het meeste. Op gezette tijden werden de spaarpotten geleegd en werd het bedrag op een spaarbankboekje gezet. Daarna werd de spaarpot opnieuw met een touwtje dichtgebonden waarna zijn vader dat touwtje met zijn eigen zegelring en een beetje lak verzegelde. Ze moesten leren sparen, maar

dat ging met centen en stuivers. Veel geld was er niet. Het bedrijf van mijn grootvader, een importbedrijf van werktuigmachines dat nog door mijn overgrootvader was opgericht, had zwaar te leiden in de crisisjaren. De situatie werd zo nijpend dat mijn grootvader een baan aannam als toezichthouder op een bouwwerk, ver weg in Limburg. Het gezin moest halsoverkop verhuizen. De crediteuren dachten dat hij met de noorderzon vertrokken was. In 1938 verhuisden ze gelukkig weer terug naar Rijswijk en kon mijn grootvader zijn carrière weer oppakken.

Hij heeft alle crediteuren keurig betaald - voegde mijn vader nog expliciet aan het verhaal toe.

Mijn moeder was de eerste vrouwelijke fysiotherapeute van Nederland, althans dat maakten wij ervan. Fysiotherapie was een nieuw vak in die tijd en om als vrouw de opleiding te volgen was des te specialer. Maar mijn moeder - ook 87 en ook hier aanwezig - was en is bovenal Rotterdamse met een vader die architect was bij het Rotterdamse bureau Kraaijvanger, dat hij samen met zijn broer in 1927 oprichtte. Ze werden gezien als dé architecten van de wederopbouw van Rotterdam, met bekende gebouwen als De Doelen, Het Holbeinhuis, het recent gerestaureerde Stadspostkantoor en het Sint Franciscus Gasthuis. Later maakte het bureau ook het hoofdkantoor van Esso Benelux, waar ik zou gaan werken. Het handen uit de mouwen steken komt zeker van mijn moeder. Initiatief tonen en er iets van maken werd er vanaf mijn jeugd ingebracht. Beide ouders deden en doen ook veel aan vrijwilligerswerk door in besturen en commissies plaats te nemen, een tik die ik ook van hen heb overgenomen. Zo doet mijn

moeder nog steeds vrijwilligerswerk waarbij ze naar eigen zeggen “oude mensen” helpt. Best geestig als je zelf 87 bent.

Een ander opvallend iets uit mijn opvoeding bracht mijn vrouw Irene onlangs naar voren. Zij vindt het opvallend dat ik weinig oordeel. Een open blik heb naar mensen en situaties neem zoals ze zijn en niet snel bij de pakken neer ga zitten. Een echte positivo dus... ;)

Accepteer situaties snel zoals ze zijn en kijk vandaaruit verder.

“Don’t cry over spilled milk” zoals Marc Schröder bij Tango altijd zei. Een zakelijk nuttige manier om naar zaken te kijken die niet helemaal goed gaan, maar zeker ook in persoonlijke situaties heb ik hier profijt van. Dat hoeft niet altijd te zijn dat ik mensen of problemen wil fixen, - ik kan bijvoorbeeld echt wel luisteren naar Irene, als zij daar behoefte aan heeft, en niet direct een oplossing kom aandragen - maar we kunnen het verleden niet keren. Hoe nu verder, positief zijn, kansen zien en oordelen uitstellen. Zo de wereld proberen een stapje verder te brengen is mijn stijl van huis uit.

Een schitterend voorbeeld van wat niet oordelen kan opleveren kan je terugvinden op Youtube waar de legendarische jazzpianist Herbie Hancock over een optreden met Miles Davis in de jaren '60 vertelt: “We waren op tournee en dit was de topavond”, vertelt hij. “De zaal was afgeladen, de avond liep waanzinnig goed en we speelden op de toppen van ons kunnen. We hadden het publiek helemaal in trance. Miles speelde een schitterende solo en op het hoogtepunt van zijn solo speelde ik een compleet verkeerd akkoord. Ik zat er helemaal naast. Ik dacht: dit is het einde van mijn carrière en wist niet wat ik op dat

moment moest doen, terwijl ik toch wel vaker op het podium had gestaan. Maar Miles haalde diep adem en speelde een paar noten die ervoor zorgden dat mijn akkoord klopte. Ik wist absoluut niet wat ik hoorde! Hij zorgde er op de een of andere manier voor dat het weer goed kwam en dat mijn foute akkoord het juiste leek. Als een live tovenaars op stage...

Na de show vroeg Hancock: "Miles, hoe deed je dat?" Miles zei: "wat bedoel je". "Nou toen ik dat verkeerde akkoord speelde". En Miles zei "Wat ik deed? Waar heb je het over?" En haalde gewoon zijn schouders op. Ik heb er nog lang over nagedacht wat er toen gebeurde, vertelt Hancock. Wat ik ervan leerde was dat Miles mijn akkoord niet als 'fout' beoordeelde. Hij hoorde het als iets nieuws dat zich voordeed op dat moment. Hij dacht misschien "Oh dat is interessant" en probeerde er wat van te maken. Ik leerde dat je door niet te oordelen en te accepteren wat er zich aandient je tot nieuwe ideeën en expressie komt", aldus Hancock.

Hoe mooi illustreert dit verhaal het meesterschap van Davis: hij is zo nieuwsgierig en open dat hij op elk moment oneindig veel mogelijkheden ter beschikking heeft.

Miles oordeelde niet, is niet bang voor een vreemde noot, maar neemt eigenlijk het aanbod van Hancock aan als een cadeautje en gaat ermee spelen. Hij improviseert. Zijn plezier erin en zijn speelsheid zijn minstens zo belangrijk.

Als saxofonist spreekt dit verhaal mij uiteraard aan - al ga ik zeker niet beweren dat ik ook maar in de buurt kom van de kwaliteit van Hancock of Davis.

Ook in het dagelijks leven is improviseren een belangrijke vaardigheid voor mij. Het mooist van muziek maken is echter om samen te spelen en met elkaar iets te bouwen, iets te creëren. Bij de Hermes House Band deed ik dat als bandlid, als ondernemer doe ik dat ook - en altijd samen met anderen.

Thuis met de familie improviseren we vaak, bij onverwachte feestelijke situaties, maar ook als dingen niet zo lopen als verwacht, als we te maken hebben met ziekte of iemand die niet lekker in zijn vel zit. In die situaties is het soms lastig om open te blijven, omdat angst het dan kan overnemen. Angst blijkt keer op keer een slechte raadgever. Wij doen erg ons best om ruimte te maken, hoewel dat ook weleens mislukt. Vertrouwen en liefde zonder voorwaarden helpen ons zo veel meer, is onze ervaring.

Laat ik dat dan maar stap 1 naar de wereldvrede maken: minder oordelen en anderen in hun waarde laten. Mooi, die is alvast binnen 😊

Ik was dus bij mijn opvoeding en hoe geweldig die wel niet was ;) Na het gymnasium doorlopen te hebben in Haarlem ben ik economie gaan studeren in Rotterdam. Net zoals mijn vader een jaar of veertig daarvoor en mijn broer enkele jaren voor mij. Een heerlijke stad bleek het. Toen ik ging studeren was Rotterdam een stuk rauwer dan nu. Nog geen activiteiten of nieuwe gebouwen langs de Maas. Het Nedlloyd gebouw was het eerste dat werd gebouwd en daarna ging het hard. Een stad ook waar je je best voor moest doen, om er deel van uit te maken. Als student werd je ook echt één met de stad en ging die door je aderen stromen, ook bij mij. Het ondernemende, het nergens bang voor zijn, het aanpakken en zeker ook het “samen krijgen we het voor

elkaar” spraken mij aan. “Make it happen” is niet voor niets de slogan die de stad heeft omarmd. De meningenmaatschappij helpt ons niet verder. Als je iets vindt, doe er iets mee in plaats van langs de kant te roepen.

De Nederlandse Handelshogeschool als voorloper van de Erasmus Universiteit werd in 1913 door een veertigtal ondernemers opgericht. Het eerste bedrijfseconomische onderwijs in Nederland. Aan ambitie geen gebrek. Tot op de dag van vandaag heeft de Erasmus Universiteit het ondernemerschap niet verloren. Dat heeft mij ook geïnspireerd om voorzitter te worden van het Erasmus Trustfonds en op die manier iets terug te doen.

- Learn, earn and return -

Een adagium waar we als Trustfonds mede door geïnspireerd worden, nu we besloten hebben een groot endowment fonds te starten om onderzoek en onderwijs op Nobelprijs niveau te helpen financieren voor thema's die er echt toe doen, op het gebied van gezonde steden en hun inwoners, eerlijke verdeling van welvaart en slimmere keuzes voor betere gezondheid. Waarbij samenwerking tussen de verschillende faculteiten voorop staat om multidisciplinair deze problemen te lijf te gaan. Waarbij Rotterdam als living lab kan fungeren.

De zoektocht naar de thema's voor het Endowment Fund heeft ons geleid langs de beste hoogleraren en onderzoekers en liet zien hoeveel talent er binnen de universiteit is en hoe krachtig samenwerking en onderwijs zijn. En aan ambitie wederom geen gebrek.

Laat dat dan de tweede stap zijn naar wereldvrede: ontwikkelen van talent dat samenwerkt voor een betere maatschappij en daarbij de lat niet te laag legt. Waarbij onderwijs misschien überhaupt wel de sleutel is naar wereldvrede.

Na mijn studie en mijn dienstplicht als officier van de Koninklijke Luchtmacht kwam ik bij Esso in dienst. Op het kantoor dat dus door het bureau van mijn grootvader werd gebouwd. Nadat ik een aantal jaar bij Esso, later ExxonMobil, gewerkt had, begon het te kriebelen. Je kon prima ondernemend zijn binnen zo'n groot bedrijf, maar ik miste toch extra dynamiek en wou het meer zelf doen. Ik ontmoette Marc Schröder, die het concept voor onbemande tankstations Tango was gestart. De klik met Marc was er meteen en samen bouwden we Tango in bijna 5 jaar uit tot een mooi bedrijf. Het gaf mij inzicht om te zien wat er nodig was om ingesleten gewoontes bij consumenten te veranderen, zodat ze voor een nieuw innovatief concept zouden kiezen. Iets wat ik later nog goed kon gebruiken. Ik leerde er ook de waarde te zien van klantvriendelijkheid. Dat is namelijk helemaal niet zo moeilijk om te doen, maar moet wel vanaf de start in het DNA van je onderneming zitten.

Na de verkoop van Tango begon ik met Marc Route Mobiel, als concurrent van de ANWB. Een mooie rollercoaster met leerzame lessen hoe grote bedrijven acteren als ze onder druk komen te staan.

In deze periode kwam mijn ondernemerschap verder tot bloei en daarmee meteen het derde thema voor vandaag: het tonen van daadkracht om dingen aan te pakken. Actie nemen om problemen op te lossen. Dromen, durven, doen. Mensen meekrijgen om achter je idee te

gaan staan, hoe kleinschalig je ook begint, begin. Auto's kunnen al decennia 1:50 rijden, waarom schrijven we het niet simpelweg voor? Waarom staat er niet in het bouwbesluit dat elk huis alleen maar een zonnepanelen dak mag hebben? Waarom staan we al 50 jaar in de file en is er nog steeds geen metronetwerk onder de Randstad?

Nu ben ik met Picnic bezig. Alle boodschappen, laagste prijs, gratis thuis. Verzonnen door mijn twee collega-oprichters Joris Beckers en Frederik Nieuwenhuys en erbij gehaald vanwege mijn ervaring met het creëren van energie bij consumenten om hun gedrag te veranderen. Iets waar ik mijn ei weer kwijt kan: hard werken om de klant meer gemak te bieden en ontsluiting van jong talent dat bij ons komt werken. En wij hebben een nieuw concept: wij vertrouwen klanten namelijk. Als je alleen al ziet wat dat teweeg brengt...!

We vinden duurzaamheid belangrijk, met elektrische autootjes, minder energieverbruik en sterk terugdringen van voedselverspilling - hoe de voedselketen in elkaar is komen te zitten de laatste decennia is behoorlijk verknipt namelijk.

Voorkomen van voedselverspilling en zorgdragen voor onze omgeving hebben we ook in de opvoeding van onze drie kinderen willen meegeven, naast zo veel mogelijk onvoorwaardelijke liefde. Maar meer nog dat wij onze kinderen iets hebben willen meegeven, leren zij mij vele lessen. Ze leerden mij, mijn werk te relativieren. Door hun ogen zag ik weer dingen die ik vergat aandacht te geven. Het plezier om hun creatieve bouwsels, zelfverzonnen toneelstukken en fantasie. Hun pluk-de-dag mentaliteit, hun ultieme les in relativering toen het in tijdje in zwang was om steeds te zeggen "lekker belangrijk", hoe ze

gezegend zijn met talenten, maar ook kunnen worstelen met hun talenten, hun prachtige eigenheid, zoals onze zoon die zich niet in de vormen van deze maatschappij laat persen en zijn eigen weg bewandelt. Dan leer ik los te laten en niet te doen maar te zijn.

Dat brengt mij tenslotte op de toekomst van onze kinderen en hoe we die toekomst succesvol kunnen vormgeven.

We kunnen iets leren van de Grote Vredeswet van de Irokezen - niet te verwarren met Irokezen - het gaat hier om een aantal Noord-Amerikaanse indianen volkeren: hun Grote Vredeswet raadt aan om bij beslissingen zeven generaties vooruit te denken. Hoeveel wijzer zouden onze beslissingen zijn als we zeven generaties - oftewel zeven keer vijftien jaar - vooruit zouden denken? Dan komen we dichterbij de betekenis van het woord *succes*, dat van het woord *succedere*, oftewel *opvolging* komt. Dat heeft dus niets te maken met financieel succes, een definitie van succes die überhaupt weinig diepgang heeft. We houden rekening met onze opvolging hier op aarde. Hoe meer succesvol zijn we als we honderd jaar vooruit denken in plaats beslissingen te nemen op basis van korte termijn winst?

Aan kinderen kan je sowieso altijd een heerlijk voorbeeld nemen. Gisteren kwam ik thuis en waren onze buurmeisjes op straat een spel aan het spelen met een plastic racket en een zachte bal. Of zij de regels zelf verzonnen vroeg ik. "Ja", antwoorden ze en het mooie is dat ze regels ook meteen weer veranderen als ze niet werken. Om jaloers op te zijn!

Vorige week las ik een column over de zes dingen waar we jaloers op zijn van kinderen:

1. De verwondering die ze hebben over dingen die ze zien en meemaken en het durven stellen van vragen - en doorvragen.
2. Het telkens weer opnieuw kunnen beginnen
3. het spelen zonder regels en concurrentie
4. hun authenticiteit zonder conditionering door ervaring of ingesleten meningen en overtuigingen
5. het gek kunnen doen en zo op nieuwe ideeën te komen
6. het zich kunnen vervelen om hun hoofd leeg te maken voor nieuwe ideeën.

Is dat dan de laatste stap naar wereldvrede? Kijk hoe kinderen het doen? Misschien wel.

In 20 minuten iets zinnigs vertellen over wereldvrede, duurzaamheid en zingeving? Het valt nog niet mee. Ik verdenk Ruben er ook van om daarmee aan te tonen hoe moeilijk het schrijven van een preek is ;)

Maar:

Onderwijs voor iedereen en het ontwikkelen van talent,
minder oordelen en anderen in hun waarde laten,
en een voorbeeld nemen aan kinderen

lijken mij mooie eerste stappen.

Ik wens u veel succes...