



Limburgse zaken

door Peter Kamps

opinieredacteur en commentator van deze krant

Een bedrijvendokter vertelt

Alle belangrijke en achteraf juiste beslissingen in zijn leven neemt René Jansen (59) snel, moeten we weten. Of het gaat om het huwelijk met zijn vrouw Alie, de aankoop van zijn mooie huis in Sint Odiliënberg of de start van een eigen bedrijf negen jaar geleden. Hij herinnert zich de geboortedag van 6PConsultancy nog precies: 12 januari 2004. Ook dat hij toen 's morgens nog niet wist dat hij 's avonds zijn eigen bedrijfspsychologisch adviesbureau zou hebben.

Heel in het kort wat er aan vooraf ging: zijn studie in Tilburg, zijn werk als beroepskeuze-adviseur in Limburg, zijn promotie tot doctor in de psychologie in 1986, zijn baan bij een groot wervings- en selectiebureau. Maar ook zijn toenemend ongenoegen over wat hij noemt de veramerikanisering van de cultuur bij dit bedrijf. Zijn overtuiging dat hij het zelf beter kon. Zijn al jaren sluimerende wens om het dan ook zelf te gaan doen.

Die kans kwam toen een bevriende zakenrelatie aanbood hem een jaar te ondersteunen met opdrachten. Zijn vrouw aarzelde, zijn zoon gaf de doorslag. Intussen is juist Alie een onmisbare spil in 6PConsultancy geworden. Ze doet de boekhouding en corrigeert manlief als deze omzet en aantal klanten wat al te positief inschat. Want ook 6PConsultancy (de zes p's vormen de beginletters van engelse termen, die een rol spelen in Jansens werk) is niet aan de economische crisis ontkomen. Voor de crisis had

6PConsultancy - gevestigd in Eindhoven - nog negen mensen op de loonlijst staan, nu zijn het er nog maar vijf en werken drie mensen op afroep voor hem. De baas spreekt over de eerste en de tweede schil. Klanten zijn vooral Limburgse en Brabantse familiedrijven, maar ook woningcorporaties en multinationals.

Toch moeten we niet denken dat de crisis tot veel minder werk heeft geleid, wel duurt het langer voordat opdrachten loskomen. Ook is het werk veel minder gespreid over het hele jaar door. Het is daardoor hollen of stilstaan, zegt Jansen, pieken worden afgewisseld door dalen. Jansen spreekt van een veeleisende baan. Hij draait 50 tot 60 uur in de week en is ook in de weekends vaak voor zijn werk in touw: klanten bezoeken, rapporten schrijven, offertes maken. Over een jaar of vijf is het dan ook goed geweest. Niet dat Jansen er dan helemaal een punt achter wil zetten, maar hij wil zich dan wel terugtrekken uit de dagelijkse leiding.

Assessment, coaching en werving&selectie. Dat zijn grofweg de drie smaken die 6PConsultancy in huis heeft. Maar achter die termen gaat een bonte wereld schuil. Van directeuren en mana-

gers die vastlopen in hun functie, die foute verwachtingen van zichzelf hebben of thuis problemen hebben. Jansen houdt zijn klanten een spiegel voor, leert ze hoe ze zelf in elkaar zitten en hoe dat samenhangt met hun functioneren. Maar ook wat ze moeten doen om beter, effectiever en gelukkiger in hun werk te worden.

Uiteraard gaat Jansen geen namen noemen. Hij gaat behoedzaam te werk, discretie is een wezenlijk onderdeel van zijn werk. Hij is als bedrijvendokter de steun en toeverlaat van zijn klanten. Ze vertellen hem meer dan aan hun eigen vrouw. Horen, zien en zwijgen, is dan ook het parool. Jansen bouwt met veel van hen een relatie voor het leven op. Hij moet het dan ook vooral hebben van mond-tot-mondreclame, zijn goede naam die zich rondspreekt. Soms benaderen ook vrouwen

van ondernemers hem rechtstreeks om hun man te komen helpen. Die merken thuis direct als er wat aan de hand is, legt hij uit.

Grootse manco in managementland? Mensen die leiding geven zonder dat ze een doel voor ogen hebben, anders dan dat ze zichzelf willen bewijzen, zegt hij. Maar vijf procent van de leidinggevenden heeft een duidelijk doel voor ogen, uitgedrukt in een missie en een strategie. Terwijl doelen formuleren en daarbij de goede mensen zoeken, juist hun kerntaak behoort te zijn. Maar dat lukt niet als managers niet het goede niveau hebben of er alleen voor eigen gierief zitten.

In dat verband valt de naam van oud-ABNAmro-topman Rijkman Groenink. Gelukkig komt Jansen in zijn praktijk dit soort managers niet tegen. Die gladde jongens redden zichzelf wel, hebben hem niet nodig, zegt hij.

Wat dan wel een goede manager is? Iemand die genoeg niveau heeft, over zijn eigen schouders heen kijkt, zichzelf beter wil leren kennen, keuzes durft te maken die bij hem passen en openstaat voor samenwerking met anderen. Hoe bedrijven die goede mensen kunnen binnenhalen? Door heel gericht en professioneel te zoeken en een strenge selectie aan de poort, dat voorkomt kostbare mislukkingen, zoals ontslagen.

Is Jansen inhuren daarmee een investering in succes? Daar lijkt het wel op, al kan ook hij geen honderd procent garantie geven. De inzet van 6PConsultancy maakt wel de kans op mislukkingen kleiner, vernemen we. En ja, bedrijven zien dat ook wel, maar houden in deze tijd toch het geld vast, moet hem van het hart. Dat dwingt 6P Consultancy scherp op de kosten te letten. Maar verliesgevend, nee, dat is het bedrijf gelukkig niet. René en Alie kunnen er naar eigen zeggen goed van leven.



René Jansen

