

Wie loopt de hondenwacht?

Bijbeltekst:

1 Korintiërs 14 vers 6-9

Broeders en zusters, welk nut zou ik voor u hebben als ik in klanktaal zou spreken zonder u gelijk iets te openbaren, zonder kennis door te geven of iets te profeteren, of zonder u te onderwijzen? Het is als met een instrument, bijvoorbeeld een fluit of citer. Als er geen verschil tussen de tonen is, hoe kan men dan horen welke melodie er wordt gespeeld? En als een trompet een onduidelijk signaal geeft, wie maakt zich dan gereed voor de strijd? Voor u geldt hetzelfde: hoe moet men u begrijpen als u onverstaanbare klanken spreekt? Uw woorden verdwijnen in het niets.

Beste aanwezigen,

Toen ik gevraagd werd een 'Preek van de Leek' voor te bereiden, moest ik een tijdje nadenken wat ik nu zou kunnen vertellen wat u misschien interessant zou vinden. Niet te hoogdravend, niet te pretentief. Moest ik er überhaupt wel aan beginnen? Ik hoop meer te zijn dan 'Ondernemer en eigenaar van AEGIR-Marine' zoals op de aankondiging van deze middag staat. Ik ben bijvoorbeeld vader, echtgenoot, zoon, broer, ex zeevarende, bierbrouwer, stadsgids en gewoon inwoner van deze mooie gemeente. Maar klaarblijkelijk spreekt dat ondernemerschap tot de verbeelding, dus wil ik een stuk van mijn zoektocht met jullie delen.

Ondernemer wordt je niet, dat ben je is een veelgehoorde stelling. Misschien is dat zo, maar dat moet je dan wel eerst ontdekken. Als je, zoals ik, een liefdevolle jeugd hebt genoten in een veilig krommerijndorp, je in een traditionele, maar wel liberale, Nederlandse Hervormde traditie bent opgegroeid, dan is het niet onlogisch dat je de waarheid van je omgeving als 'de waarheid' ziet.

Mijn ouders zijn beide kinderen uit middenstandsgezinnen, zijn geboren in de crisisjaren en hebben de 2^e wereldoorlog bewust meegemaakt. Mijn opa van moeders kant had samen met zijn broer een schildersbedrijf. Mijn opa en oma van vaders kant hadden een melkzaak in Wijk C in Utrecht. U ziet hier achter een schilderijtje van hen voor de winkel. Mijn ouders hebben dus heel bewust meegemaakt wat het kan betekenen om ondernemer te zijn, om te moeten sappen om de eindjes aan elkaar te knopen, om elke avond 6 of 7 kinderen te eten te moeten geven. Om achter je geld aan te moeten bij mensen die niet wilden, of vaak, niet konden betalen. En heel eerlijk, dat was geen aantrekkelijk beeld. Hun stelling in de jeugd van mij en mijn broers was dus duidelijk. Leer een vak, liefst iets wat je met je handen kun beoefenen, zoek een goede baas en

werk hard. Ik had in eerste instantie geen reden om hier aan te twijfelen en hun waarheid werd dus ook mijn waarheid, zonder dat ze dit ooit opgelegd hebben.

Het is vandaag 30 oktober. Wat betreft de planning van de Preek van de Leek een volstreekte toevalligheid. Maar misschien ook niet. Het is vandaag exact 44 jaar geleden dat ik mij, als kind, opeens realiseerde dat niet alles is wat het lijkt en dat dingen niet automatisch goedkomen. Op de maandagavond kwam mijn middelste broer niet meer thuis. Verongelukt op de fiets, op de terugweg van Judotraining in Werkhoven, onderweg naar huis. Een gebeurtenis die iedereen in ons gezin getekend en gevormd heeft. Voor ons allemaal begon er een zoektocht Natuurlijk voor mijn ouders, die met het verdriet moesten leren omgaan, ook als ze daar verschillende manieren voor zochten. Hoe jong ik ook was, ik voelde het verdriet van hen en probeerde vooral niet tot last te zijn.

Maar ook voor mijn andere broer en mij was het een opgave en ook wij gingen heel verschillend met het verdriet om. Door leeftijd en karakterverschil hebben hij en ik jaren, zonder ruzie, langs elkaar heen geleefd. Het is een ongelofelijk cadeau dat we elkaar, 30 jaar later weer vonden en nu minimaal elke paar dagen contact hebben of elkaar opzoeken!

Mijn eerste 'dwarse' keuze maakte ik in de 6^e klas van de lagere school. Toen alle kinderen gevraagd werd wat ze later wilde worden, zei ik voor het eerst dat ik naar zee wilde. Geen enkele andere referentie dan de spannende stripboeken van Kapitein Rob en de algemene romantische beelden van de zeevaart, maar gevoed door een gevoel voor avontuur en reislust. Een keuze die op geen enkele wijze paste in de tradities binnen onze familie. Geen ooms, neven of andere familieleden. Ik kon wel eens heel goed de eerste zeemuis zijn in Nederland.

De keuze heb ik vastgehouden en het bleek een goede te zijn. Ik paste in de non-nonsense cultuur, werd gegrepen door de schoonheid van veel schepen, de techniek en de natuur. Als je ooit wilt leren twijfelen over je belang in het grotere geheel, je bijdrage aan het grotere plaatje of de menselijke inbreng ten opzicht van de natuur, dan raad ik u een zeereisje aan. Maar dan wel zo dat u echt op zee zit, ver uit de kust. Een sterrenhemel van een helderheid en omvang zoals je die aan land niet vindt, of een ruwe zee zo ver je kunt kijken, maakt je nederig en kwetsbaar. Maar het leerde me ook om in te schikken in een gemeenschap op een kleine oppervlakte, om zakelijk samen te werken met mensen die je misschien helemaal niet mag. Die vaak een heel andere culturele achtergrond hebben. Om oplossingen te vinden voor problemen, gewoon omdat er geen ander alternatief is dan het zelf te doen. En om te beseffen dat jouw bijdrage in de scheepsgemeenschap essentieel is en net zo onmisbaar als die van je, pakweg, 15 collega's.

Ik had het geluk om bij een prachtig bedrijf in het zuiden van het land te mogen gaan werken. Lips in Drunen was op dat moment een van de marktleiders op het gebied van voortstuwingssystemen voor schepen. Ik kon in dienst komen bij een dochterbedrijf dat zich met name met schroefafsluitingen en lagering bezig

hield. In eerste instantie werd ik servicemonteur. Ik reisde nog steeds de wereld af, werkte in 'mijn' maritieme omgeving maar kon dit veel beter combineren met een gezin en een sociaal leven. Na enige tijd werd ik door de bedrijfsleiding gevraagd om de overstap naar verkoop te maken, omdat zij dachten de noodzakelijke vaardigheden hiervoor in mij te zien. Niet bepaald een vak dat je 'met je handen' kunt uitvoeren en dus niet bepaald iets wat aan de waarheid van thuis voldeed. Maar het paste me en ik kreeg het ook hier enorm naar mijn zin.

We hebben het inmiddels over de late jaren 90. Een tijd waarin de Angelsaksische bankcultuur Nederland veroverde. De tijd van WorldOnline, het snelle geld en waarin je als ondernemer pas echt een held was als je snel een bedrijf naar de beurs bracht en kon cashen, ten koste van wat dan ook.

Ook het bedrijf waar ik met passie, trost en enthousiasme werkte, waar geven en nemen het adagium was, werd overgenomen. Door een Engelse investeringsmaatschappij.

Mij werden de zegeningen van deze overname uitgelegd. We hadden een veel sterkere financiële moeder, we konden wereldleider worden, er zaten aanvullende producten in de portfolio, carrierekansen waren legio, het zou geweldig worden. Ik kreeg opeens een enorm Rabobank / Jostigevoel. Als u dit gevoel niet kent, tik het dan eens in Google. Dan vindt u 100% zeker dit filmje! <https://youtu.be/uBExAch37o>

Mijn probleem was het probleem van die arme bankmedewerkers in het filmpje. ik voelde het niet, ik zag het niet en ik geloofde er geen moer van! Ik besloot dat het tijd was om, met pijn in het hart, te vertrekken. Met mij waren ruim 20 van de 25 collega's van ons bedrijf binnen een jaar uit dienst getreden.

In mijn vlucht uit de wereld van de investeringsmaatschappij, vertrok ik naar een klein fabrikantje van compressoren. In de maritieme industrie uiteraard. Helaas is een compressor heel wat minder kritisch vergeleken met afdichtingen en lagers. Ik heb er veel geleerd, vooral ook hoe het niet moet. Maar het heeft me wel het laatste zetje gegeven richting ondernemerschap. Weer niet door een briljant idee van mezelf, maar door klanten die zich beklagden over het gebrek aan service dat ze kregen van mijn oude werkgever en haar concurrenten. Diezelfde klanten vroegen waarom ik niet voor mezelf zou beginnen. En als ik dat dan zou doen, of ik dat dan merkonafhankelijke service wilde leveren op schroefasafdichtingen en lagers. Samen met mijn voormalige collega, Hans Dekker, heb ik dat gedaan. Op 1 november 2000 stond er een PC, een telefoon en een fax op onze zolderkamer en was AEGIR-Marine en feit.

Wat we wilden was duidelijk, maar hoe we het wilden was veel meer een gevoel. Een gemeenschappelijk gevoel, dat wel. En een gevoel dat in grote mate was beïnvloed door de manier waarop we gewerkt hadden in Drunen. De manier hoe er met klanten werd omgegaan, met leveranciers, met partners. De manier waarop we zelf behandeld wilde worden. Maar vooral ook door de manier waarop

we het niet wilden. Er ontstond een cultuur die we samen begrepen, die onze medewerkers van het eerste uur feilloos aanvoelden en die werd opgepikt door de markt. Toen we in 2008 van Cothen naar Wijk bij Duurstede verhuisde, werd er een plaat onthuld waarop ons motto treffend wordt samengevat. Beloof niet meer dan je waar kunt maken maar lever meer dan je hebt beloofd. Het lijkt een open deur, maar het is de tijd van de overname van ABNAMRO door het bekende bankentrio. In een rapport waarin de door de bank gewenste overname door het Britse Barclays wordt aangeprezen, komt op dat moment in 280 pagina's, niet 1 keer het woord klant voor. Onze keuze was in dat licht dus tegen de stroom in.

Pas vorig jaar, bij het 15 jarig bestaan van het bedrijf, hebben we een boek uitgegeven waar we die cultuur in woorden hebben proberen te vangen.

De titel van dat boek is het Blijde Bedrijf. Het boek is onderverdeeld in hoofdstukken waarbij de diverse delen van een schip als metafoor worden gebruikt. Een paar voorbeelden, de zee voor passie, de brug voor ons doel, de machinekamer voor service of de scheepswerf voor samenwerking.

Een mooi lijstje, en we menen het ook nog! En toch is het veel ingewikkelder uit te voeren dan te bedenken. Want als je dit allemaal echt meent, dan betekent dat nogal wat! Dat je het belang van de klant altijd voorop zet, klinkt heel nobel. Maar wat doe je als dat je serieus geld kost? Wat doe je als het in jouw deel van de markt slechter gaat? Kun je dan de verleiding van verbreding van je portfolio nog weerstaan? Hoe ga je om met samenwerking als dit in eerste instantie het proces vertraagt? Het zijn zomaar wat dagelijkse vragen waar we een antwoord op moeten vinden. Wat met 5 collega's vanzelfsprekend ging, vraagt nu, met meer dan 100 medewerkers, opeens om een aanpak.

Kortom, we zitten in een traject. Hoe zorg je dat voor 100 medewerkers, die cultuur net zo eigen wordt als voor de eerste 5? Het antwoord is ze betrekken, ze onderdeel maken van besluiten in het bedrijf en ze verantwoordelijkheid geven, laten nemen en laten voelen.

Ik ben met de bijbel opgegroeid en voor mijzelf zie ik het als een enorme verzameling van levenslessen en ervaringen. In ieder geval veel meer dan een wetboek of een handboek voor het leven. Ik hoop namelijk dat ik het goed zie, dat we allemaal de opdracht krijgen om met de inzichten en ervaringen van anderen, zelf aan de slag te gaan. Om zelf de handschoen op te pakken en het goede te doen. Ons niet verschuilen achter een religie of een God die alles regelt, maar vanuit eigen wil de uitdagingen en problemen aan te pakken en op te lossen.

Binnen ons bedrijf hebben we rigoureuus gekozen voor een zo groot mogelijke mate van zelfsturendheid en een minimum aan hiërarchie. Waarbij de verantwoordelijkheden zo laag mogelijk liggen en zo ruim mogelijk zijn. Waarbij de bouwstenen worden aangedragen, maar het ontwerp gezamenlijk vorm krijgt. Maar dat betekent ook nogal wat voor een ondernemer zoals ik. Afstand nemen, loslaten, coachen, je eigen positie opnieuw invulling geven en het voorbeeld geven. In de woorden van de bijbeltekst, "niet in klanktaal spreken" 'zorgen voor verschil in tonen om een melodie te kunnen maken.

Tegelijkertijd moet ik een antwoord vinden op de vraag, past wat ik nu doe nog bij waarom ik ooit begonnen ben. Dat is een worsteling waarbij vasthouden aan je eigen idealen, je gevoel leidend moet zijn. Want wat is het belangrijkste, winst, omzet, groei? Of toch het verder uitbouwen van een afwijkende visie op ondernemen. Bewijzen dat je ook in een groter geheel aan je uitgangspunten trouw kunt blijven. Voelen dat je er nog onderdeel van bent en dat je er plezier aan hebt. Een worsteling waar ik midden in zit, maar waarvan ik inmiddels ook overtuigd ben dat het gaat lukken, samen met anderen.

Ik heb geluk gehad. Dat ik heb geleerd om functioneel dwars te zijn. Maar vooral dat ik mensen heb getroffen die ervaring wilde delen, die talenten in mij zagen die ikzelf niet herkende. Dat ik de ruimte heb gekregen om te leren en fouten te maken, een vrouw heb die mij aanmoedigt in plaats van remt en vooral dat ik heb ontdekt wie ik wil zijn.

Dit heeft allemaal voor mij een directe relatie met mijn oude werk aan boord. Op schepen wordt op de brug, en traditioneel ook in de machinekamer, wacht gelopen. Het meest bekende systeem is 4 uur op, 8 uur af. Al die wachten hebben namen, Eerste wacht, Voormiddagwacht, Platvoet en ook de Hondenwacht. Als je, als jongste officier, zo van de zeevaartschool voor het eerst aanmonstert, krijg je eigenlijk altijd de Hondenwacht toebedeeld. De wacht van 0-4. En dat is niet zomaar.

Het is natuurlijk niet prettig om midden in de nacht te moeten werken, maar het heeft een enorme vormende werking. Een schip is 24 uur per dag in bedrijf. Altijd zijn er wel anderen, kan er teruggevallen worden op mensen met meer ervaring. Maar niet tijdens de Hondenwacht. Op de stuurman op de brug, 3^e werktuigkundige in de machinekamer en een wachtsman na, ligt iedereen te slapen. Je bent alleen, bent verantwoordelijk en moet het zelf oplossen. Want als je de kapitein of de hoofdwerktuigkundige laat porren (wakker maken) dan kun je maar beter een heel goed verhaal hebben. Met je 22, 23 jaar, moet je het zelf oplossen, moet jezelf de verantwoordelijkheid nemen. Hoe spannend en vooral eenzaam dat ook voelt in het donker van de nacht.

Deze beeldspraak was dusdanig van toepassing op het nemen van eigen verantwoordelijkheid, op kwetsbaarheid en op de teamgedachte die voor onze aanpak noodzakelijk is, dat ik het in een gedicht heb proberen te vangen. Andre van Zwieten heeft vervolgens van dit gedicht een kunstwerk gemaakt dat tegen het plafond van onze boardroom is geplaatst.

ANDRE VAN ZWIETEN LEEST DE HONDENWACHT

Dat is mijn verhaal, mijn zoektocht. Maar het mooie is dat het bovenstaande niet alleen voor mij of voor ondernemers geldt. Ik ben ervan overtuigd dat het voor iedereen geldt. Dus of je nu ondernemer bent, wilt worden of niet. Of je commercieel actief bent, in het bestuur of non profit, werknemer bent of vrijwilliger, de uitgangspunten zijn universeel!

- Vraag je eerst en vooral af wat jij kunt doen of bijdragen in een bepaalde situatie. Neem verantwoordelijkheid en steek je nek uit.
- Wees authentiek. Niet een marketingstrategie, een positioneringstraject of een strak businessplan bepaald of je boodschap wordt opgepikt. Of je echt

geloofd in wat je zegt, bedoelt en wilt bepaald hoe er naar je gekeken wordt.

- Wat doe je, en wat maakt je uniek. Toegevoegde waarde gaat verder dan de beste prijs, de kortste levertijd. Het creëert iets waar behoefte aan is en wat een ander blij van wordt.
- Vraag je af waarom je iets doet of wilt. Wat wil je ermee bereiken? De beste zijn, de grootste, een betere wereld, een oplossing voor een maatschappelijke misstand? Ga er voor en wijk niet van je doel af.
- Voor wie doe je het? Het doel kan toch geen cashflow zijn, winstoptimalisatie, dominantie, efficiency? Alleen als je weet voor wie je het doet, gaat diegene het missen als je het niet doet.
- Hoe doe je het? Klanten, collega's, leveranciers maar ook je woonomgeving zijn allemaal onderdeel van jouw unieke keten. Ga er dus zorgvuldig mee om. Net zoals je hoopt dat er met jou wordt omgegaan hebt in de keten van een ander waar jij een onderdeel van bent.

Als bloemist moet je elke morgen opstaan met het idee dat je vandaag het mooiste bloemstuk uit je carrière gaat maken. Als onderwijzer, elke dag beginnen vanuit de overtuiging dat je vandaag die achterblijver erbij kunt trekken. Als artiest vanuit het vertrouwen dat je vandaag een wereldnummer gaat schrijven. Daarbij is de sleutel wat mij betreft dat het niet gaat over het overbrengen van informatie, maar over het uitstralen van een boodschap!