



Wederopbouw van het kaartenhuis

Wat is de link tussen Willem van Oranje en de huidige crisis? Meer dan je zult denken. Economisch waren er in zijn tijd ook grote problemen. De Spaanse staatsschuld was opgelopen van twee miljoen gulden in 1544 tot zeven miljoen in 1556. In 1557 schortte Filips II de rentebetalingen op. Dit was een van de eerste van een serie Spaanse staatsbankroeten en had als gevolg dat bankiers en kleine spaarders geruïneerd waren. Het fundament voor de opstand geleid door Wil-

“Maak de consument duidelijk dat wederzijds vertrouwen het fundament voor een langdurige relatie is”

lem van Oranje was gelegd. Maar nog veel belangrijker was de rol die hij speelde bij de opbouw van de economie.

Nog geen jaar na de moord op Wil-

lem van Oranje in 1584 werd er over Nederland gesproken als het centrum van de wereldhandel. Wat was Willem's rol daarin geweest? Hij haalde niet, zoals de meeste adellijke heren, zijn neus op voor de handel, maar moedigde deze juist aan. De markt in Europa lag moeilijk. De VOC werd opgericht en wat volgde was de Gouden Eeuw. In 1609 werd de beurs van Amsterdam opgericht, een eeuw voor de beurs van Londen, met de komst van de Amsterdamse Wisselbank beheersten de lage landen de wereldhandel. Door creatief te ondernemen en andere markten te zoeken!

Wat is de les die wij hieruit kunnen leren? We moeten weer durven ondernemen. Vrij naar Willem van Oranje: “Men hoeft niet te hopen om iets te ondernemen, noch te slaan om te volharden.” Stel niet de vraag wat anderen voor je kunnen doen, maar stel de vraag wat je zelf zou kunnen doen. Want

laten we eerlijk blijven, ook wij hebben als adviseurs meegeholpen aan het bouwen van een kaartenhuis, zonder dat we het fundament goed in de gaten hebben gehouden. Vervolgens hebben we ook de verbindingen niet goed gecontroleerd. Als gevolg hiervan is het kaartenhuis in elkaar gestort.

Nu moeten we het weer opbouwen. Wat hebben we daarbij nodig? Precies, een goede basis. Wat is die goede basis? Vertrouwen! Hoe winnen we dat dan weer terug? Door te ondernemen op een manier waarbij het voor de consument duidelijk is dat wederzijds vertrouwen het fundament voor een langdurige relatie is.

Kunnen we dat vertrouwen dan terugwinnen? Jazeker, de crisis is daar de perfecte aanleiding voor. Veel mensen voelen zich op dit moment niet zeker als het over geldzaken gaat. Help de klant vertrouwen te krijgen dat hij het goed doet, door inzicht te geven in zijn eigen geldzaken. Laat hem zien hoe hij zijn doelen alsnog kan halen. Af en toe moet je daarbij ook het boetekleed aan durven te trekken en eerdere adviezen bijstellen of zelfs ongedaan maken. Alleen zo kunnen we het vertrouwen terug winnen.

Er is toch niks mis mee om te erkennen dat wij met de kennis en de wetenschap die we nu hebben dingen anders zouden doen? Ook wij worden wel eens ingehaald door de feiten, een snel veranderende markt of een economische crisis. Dat is geen schande, maar het feit dat we dit niet toe zouden geven wel. Door zelfvertrouwen op te bouwen en uit te stralen, kunnen we vertrouwen winnen!

'5Klank' is een wekelijkse rubriek, waarin vijf bekende bedrijfstakgenoten hun mening geven over iets wat hen - in relatie tot het intermediair - bezighoudt.

De '5Klankers' zijn Nico Stolwijk (Vereniging Eigen Huis), Edmond Hilhorst (Independer), Ron Bavelaar (De Hypotheekshop), Pieter Lijesen (Nationale HypotheekPas), Richard Boxtart (IkKan!) Het intermediair dat op deze column wil reageren kan een e-mail sturen naar: richbox@planet.nl