

LEIDERSCHAP EN ONDERNEMEN

Ondernemen is vallen en opstaan, uithuilen en aanpakken. Het is leiderschap tonen en benaderbaar zijn, focus houden en uitzoomen. Elke ondernemer is uniek, alle ondernemers hebben te maken met gelijksoortige uitdagingen. In de serie *Leiderschap en Ondernemen* zoeken we de steentjes in de schoenen en de schatten die eronder verborgen liggen.

ERIK JANSSEN GOOIDE DE BOEL OM EN VINDT ZICHZELF WEER LEUK

TEKST JEAN-PAUL TAFFIJJN
FOTO MARCHJE ANDRINGA

‘W’ e hebben je gezien en komen er zo aan. Pak vast een kopje koffie.’ Op de glazen deur van het gloednieuwe pand in Leeuwarden staat deze tekst. De enorme muur in de showroom vol heftrucks, rupskranen en verreikers is beschreven met mooie teksten, over het leven veelal. Allemaal van medewerkers. Dit is geen typisch pand voor een bedrijf dat aan verhuren en verkopen van werkmaterieel doet denken. En dat is heel bewust.

Directeur-eigenaar Erik Jansen heeft de wasverzachter er de afgelopen jaren op losgelaten. Niet alleen op zijn bedrijven, maar ook op zichzelf. Of, zoals hij het zelf graag zegt: hard schreven we vroeger met een D, maar tegenwoordig met een T. Pas op dat je het niet verwacht met soft. Dit is een duidelijke koers naar een betere beleving voor medewerkers en klanten, waar ruimte is voor contact en verbinding. En ja, dat werpt vruchten af. „We groeien in omzet, maar belangrijker vind ik dat het werk, de sfeer en het leven leuker zijn geworden.”

Mensen die Jansen kennen van pakweg 10 jaar geleden zullen zich afvragen wat hier gebeurd is. Het is een ontwikkeling, waarvan de noodzaak wordt gesymboliseerd met een broodtrommeltje. „Mijn vrouw stond op een ochtend na de kerstvakantie – waarin ik 2 weken ziek was geweest – bij de deur om me uit te zwaaïen en me mijn brood mee te geven. ‘Tot volgend jaar’, zei ze. Dat kwam binnen. Ik heb het niet droog gehouden. Onderweg naar het werk realiseerde ik me van alles. Dat het altijd om mij ging, dat ik mijn geluk uit mijn werk haalde. Ik deed lang niet alles eraan om

mijn gezin bijeen te houden. Dat we nog samen zijn, komt door haar liefde.”

Jansen trapte in de val die zoveel ondernemers voor zichzelf opzetten. Gaan, groeien, doorbeuken, niet achteromkijken, werken, werken, werken. Gevoel uitschakelen. „Ik had toen nog niet eens een eigen bedrijf. Ik was servicemanager bij een grote vuilverwerker. Maar ik wilde eigenlijk altijd al iets voor mezelf.” Dat moment kwam toen hij dik 17 jaar geleden Bultena Verreikerverhuur overnam, en 2 jaar later Siderius Heftrucks BV. Daarna volgde nog zeven overnames, verspreid over het land.

„In het begin was het rustig. Ik was veel meer thuis dan ik ooit geweest was. Maar ik begon me op het werk te vervelen. Daarom stond ik open voor die groei.” Hij had zijn vrouw nog zo beloofd dat hij zich niet aan dezelfde steen zou stoten. Maar deed het toch. „10 jaar geleden stond ik voor de spiegel. Eindelijk, zou je zeggen. Ik woog 120 kilo van het slechte eten langs de weg. Ik voelde me helemaal niet fit, was 100 uur per week aan het werk. Alweer. Intussen draaide mijn MT vast. Er werd gescholden en getierd. Ik was gekomen waar ik niet wilde zijn. En intussen maar de façade overeind houden. Ik had succes toch? Met ondernemers gaat het altijd goed. Onzin. Op het werk voelde het niet goed, thuis was ik veel te weinig. Maar geef het maar eens toe allemaal.”

Dat we nog samen zijn, komt door haar liefde

Dat deed hij. „Ik had een teamcoach ingeschakeld voor mijn MT. Niet voor mij natuurlijk. Aan mij mankeert niks. Dacht ik. Toch nam hij me een keer mee wandelen en vroeg: ‘Wat is voor jou het belangrijkste?’ Makkie toch? Ik begon vanuit mijn hoofd allemaal antwoorden te geven, op zoek naar wat hij wilde horen. Ik raakte gefrustreerd dat ik er niet uitkwam. Toen zei hij: ‘Nee Erik, volgens mij is het antwoord *ik*’. Dat hakte er in. Vervolgens vroeg hij me naar mezelf te kijken zoals ik naar andere mensen kijk. Dat was slikken en breken. Ik vond mezelf helemaal niet leuk. Niet als baas en niet als echtgenoot. Ik realiseerde me dat ik moest veranderen als ik thuis en in mijn bedrijf vooruit wilde.”

Verbinding is het toverwoord. Die was weg. Met zijn medewerkers, met zijn vrouw. Met hemzelf, met zijn gevoel. Dus is hij de verbinding weer gaan zoeken. „Toen heb ik voor het eerst van mijn leven iemand ontslagen. Ik wilde het bedrijf dat bij mij past, waar ik zou willen werken. Dat betekent investeren in de mensen, in de werkomgeving, in de teams. Samen hebben we onze kernwaarden opgesteld en daar leven we als bedrijf naar. Ik voel me niet meer de baas, het alfamannetje. Het bedrijf is nu echt van ons allemaal. Dat merken onze klanten natuurlijk ook. Zij hebben écht contact met ons, échte verbinding.”

Die keuze betekent alles. Thuis is het leven veel mooier, het bedrijf groeit in alle opzichten, serieuze knopen worden doorgehakt. „We zijn zachter geworden, maar vooral voor elkaar. Op de feiten kunnen we hard zijn, we spreken elkaar heus aan op van alles. Afspraak is afspraak. Maar spelen op de man is er niet meer bij. Ik ben allergisch geworden voor de uitspraak ‘zo ben ik nou eenmaal’. Dan geef je het op. Je kunt beter vragen ‘Wie wil ik zijn?’ Dat is waar het om gaat.”

Gratis tip voor ondernemers van Erik

„Je kunt altijd honderd redenen bedenken om dingen niet te doen. Maar dat is in wezen een strijd van je hoofd tegen dat gevoel in je buik. Stel jezelf de vraag: ‘Als ik als leider niet de macht heb om een cultuur te veranderen, wie heeft die dan wel?’”

Erik Jansen is vanuit Leeuwarden directeur-eigenaar van DTL Groep BV, Bultena Verhuur BV, Siderius Heftrucks BV en Bultena Tillemans Verhuur BV

Dit zegt Peter

„Echt leiderschap begint met jezelf onder ogen zien. Erik ontdekte dat zijn bedrijf pas kon groeien toen hij de moed had om te veranderen – niet door harder te werken, maar door bewuster te leiden. Dus stel jezelf zo nu en dan eens de vraag: ‘Ben ik nu de leider die mijn medewerkers en mijn gezin verdienen?’”

Peter Scherjon begeleidt ondernemers vanuit Hartman & Hartman

