

‘Rijk zakendoen is geen toeval’

Een interview met Désirée Murk-Scholten (40), Drs. Bedrijfskunde, innovatieadviseur en auteur van het boek ‘Rijk zakendoen’ dat de gevestigde businessconcepten achter zich laat en een nieuwe kijk op zakendoen introduceert. Met succes. Na een half jaar is het boek al toe aan een derde druk.

Door Elodie Heloise

Iemand zei dat ik even bij het AD langs moest gaan met mijn boek. En daar ben ik dan.” Désirée Murk-Scholten stond aan de balie van de krant. Vroeg nergens om, wilde alleen haar boek achterlaten. Ze was op het eiland op uitnodiging van de JCI-organisatie en zat midden in een programma van workshops en lezingen voor deze internationale ondernemersconferentie die deze keer speciaal voor de Amerika’s werd gehouden. Ik had op het internet al iets voorbij zien glippen over dit boek. Het trok mijn aandacht doordat het vanuit een heel andere ‘state of mind’ van succesvol zakendoen sprak, maar ook omdat het boek als een warm broodje over de toonbank ging. En daar stond de schrijfster. Voor mijn neus. We spraken een tijdstip af tussen de workshops (die gehouden werden in het World Trade Center) in om over Désirée en haar boek te praten.

„Ik heb bedrijfskunde gestudeerd aan de Erasmus Universiteit (Rotterdam) en ben na mijn studie bij Syntens (een innovatiecentrum) gaan werken als innovatieadviseur voor bedrijven. Niet alleen in Nederland, ook op Curaçao. Ik heb opdrachten gedaan voor het Innovatiecentrum Curaçao (ICC). Ik heb twaalf jaar bij Syntens gezeten voordat ik de stap zette om voor mezelf te beginnen. Ik deed er veel ervaring op”, vertelt Désirée terwijl ze tussendoor op een pastechi keshi kauwt. „Lekker zeg.” Het is lunchtijd en ze had nog niets ‘krioyo’s’ gegeten. Ik had er eentje bij me. Toevallig.

„Waar ik in mijn werk met bedrijven steeds tegen aanliep was dat problemen steevast vanuit kennis en ervaring werden benaderd voor een oplossing. We gebruikten daar modellen voor. Maakten stappenplannen en die moesten dan doorlopen worden om het probleem op te lossen. Maar op de een of andere manier leidde dat voor mij maar tot een gedeeltelijk bevredigende oplossing. Of een tijdelijke. Het was teveel gericht op de bedrijfsvoering zelf, de beweging van de markt en de reactie van bedrijven daarop. Zo is de crisis naar mijn mening bijvoorbeeld ontstaan. Een reactie op wat er buiten het bedrijf gebeurt. Ik miste iets in dat geheel. En ik begon me af te vragen hoe het nou eigenlijk zat met de binnenkant van een bedrijf. Wat was de oorspronkelijke passie of bezieling waaruit het idee voor een bedrijf was ontstaan? En hoeveel was daarvan nog in het bedrijf aanwezig? Ik miste iets in de benadering. We keken wel naar de feiten, de managementinformatie maar niet naar de ziel van het bedrijf. De oorsprong zeg maar. Het was allemaal hoofd, maar geen hart. Ik ben me daarin gaan verdiepen en ontdekte dat er een



Désirée Murk-Scholten: „Eerst moet je jouw unieke pad ontdekken, de vorm waarin je dat pad vervolgens tot uiting laat komen wordt dan een aaneenschakeling van steeds veranderende maar heel bewuste keuzes. Dat is het systeem van rijk zakendoen.”

FOTO JEU OLIMPIO

verband was tussen succesvol zijn en trouw blijven aan de oorspronkelijke passie waarmee het bedrijf was opgestart. Ik ben die wisselwerking of verbanden gaan onderzoeken en besepte me dat er eigenlijk een traject vooraf zou moeten gaan aan ons werk. Namelijk de vaststelling van de beginsituatie: het oorspronkelijke idee. De passie of anders gezegd het unieke pad van de ondernemer.”

De omgeving waarin een bedrijf opereert wordt door Désirée de ‘bovenstroom’ genoemd. De oorspronkelijke passie noemt zij de ‘onderstroom’ van waaruit het unieke pad van een ondernemer ontstaat. Door de bovenstroom te laten dicteren raakt een bedrijf het contact met het oorspronkelijke pad kwijt. Désirée stelde vast dat het andersom zou moeten zijn. De onderstroom geeft de richting aan, de bovenstroom biedt de mogelijkheden om de vormen te kiezen die het beste bij die unieke missie passen. Désirée maakte vervolgens de relatie of interactie tussen de

onderstroom en de bovenstroom zichtbaar.

„Bij rijk zakendoen verloopt alles moeiteloos. Alles lijkt te kloppen. Er dienen zich steeds meer mooie kansen aan die verwelkomd worden en die ook omgezet worden in succes. Je voelt gewoon dat het helemaal goed zit. Deze situatie heeft elke ondernemer wel eens meegemaakt. In het groot of in het klein. Het is er een die energie oplevert. Bij arm zakendoen gaat alles moeizaam. Is het een trekken en duwen. Moeten eerst allerlei obstakels en andere problemen uit de weg worden geruimd. Of dienen zich steeds meer knelpunten aan. Deze manier van zakendoen kost energie. Hoe komt dat nu? Toeval, dat het de ene keer wel gaat en de andere keer niet? Nee, hoor. Toeval bestaat niet. Het betekent dat de onderstroom (of het unieke pad) niet klopt met de bovenstroom (de vorm). Dit is een systeem. Een systeem waarvan je de werking kan leren.”

In haar boek ‘rijk zakendoen’ begint

het met onderzoeken wat het unieke pad is. „Het pad (onderstroom of ‘zijn’) en de vorm (bovenstroom of ‘doen’). Er is veel geschreven over beiden. Studies en studies hebben zich met deze materie beziggehouden maar niet met de wisselwerking tussen deze twee begrippen. Die wisselwerking komt tot uiting in het omgaan met paradoxale krachten. Die paradoxale krachten creëren een spanningsveld waardoor innovatie kan ontstaan maar ook belemmering. Het is het spelen met zaken als: Doen-zijn, ondernemer-onderneming, wij-zij, intuïtief-ratio, conserveren-innoveren, zorgvuldigheid-spontaniteit, inzoomen-uitzoomen.”

Désirée geeft een voorbeeld uit haar eigen ervaring.

„Mijn boek is ontstaan vanuit mijn unieke pad, de onderstroom van waaruit ik opereer. Mijn ‘zijn’. Ik wilde deze informatie delen. Dat is ‘doen’. Er waren meerdere uitgeverij die het wilden uitgeven. Ik moest kiezen in welke vorm of op welke manier ik dat ging doen. Geen van de uitgeverij kwam op een verkoopprijs uit die paste bij mijn idee van delen (onderstroom). Ik wilde het boek tegen een maximaal bedrag van 16 euro beschikbaar stellen. Die vorm, daaraan kon geen uitgeverij voldoen en dus heb ik toen besloten om het zelf uit te geven. Die manier paste wel bij mijn unieke pad. En kijk, het klopt allemaal. Nu al een derde druk. Dat betekent dat deze informatie flink gedeeld wordt.”

Een belangrijke inspiratiebron voor Désirée is en was prof. Paul de Blot, hoogleraar Business Spiritualiteit aan de Business Universiteit Nyenrode.

„Een heel wijs man. Ik heb ontzettend veel van hem geleerd. Maar het aller-mooiste dat ik van hem kreeg was dat hij, toen ik mijn ideeën uiteenzette die toch best afweken van de ‘norm’, zei: „wanneer je boek klaar is schrijf ik het voorwoord.” Ik moest de eerste bladzijde toen nog op papier zetten. Dat was een geweldige motivering. Prof. de Blot is een icoon in zijn vak en die zag het zitten wat ik aan het doen was.”

Inmiddels is Désirée ook internationaal een veelgepraagd spreker. Ze is al in India, Hongarije, Kameroen, Tunesië, Libanon, Denemarken en Japan geweest. Geheel conform haar unieke pad dat haar aangaf ‘internationaal’ te moeten gaan.

Overigens betekent deze zienswijze van ‘rijk zakendoen’ voor Désirée meer dan een methode. Voor haar is het een manier van leven die zij ook toepast op haar persoonlijke ontwikkeling, haar relaties en de opvoeding van haar kinderen.

In het boek dat ze me daar aan de balie van het AD, een dag voor dit interview, cadeau gaf schreef ze een opdracht:

‘Voor Elodie, de rijkdom voor je enthousiasme. Het zal de rijkdom in de wereld verspreiden.’

Et voilà..., door dit artikel te publiceren is dat precies wat ik doe. Zo zie je: toeval bestaat niet.

‘Rijk zakendoen’ van Désirée Murk-Scholten is op Curaçao verkrijgbaar bij Mensing’s Caminada en kost rond de 40 gulden.