

DE
KEUZE
VAN ...

JAN VINCENT MEERTENS INTERCULTUREEL ONDERNEMER

IK WILDE GEEN GROTE ORGANISATIE MEER MANAGEN

DRIE JAAR GELEDEN DROEG JAN MEERTENS ZIJN BEDRIJF ICET OVER AAN HET DEENSE FALCK. EEN HELE BEWUSTE KEUZE: "ICET HAD DE POTENTIE OM DOOR TE GROEIEN, MAAR IK WILDE GEEN GROTE ORGANISATIE MEER MANAGEN. DOOR DE OVERDRACHT VAN MIJN BEDRIJF KREEG IK MIJN HANDEN VRIJ OM MIJN ERVARING EN KENNIS MET HET OVERBRUGGEN VAN CULTUURVERSCHILLEN TE DELEN MET ANDEREN EN HEN ZO TE HELPEN EFFECTIEF TE ONDERHANDELEN IN HET BUITENLAND."

BESMET MET HET INTERNATIONALE VIRUS

Als kind van een expat-'Philipsman' brengt Jan Meertens een deel van zijn jeugd in het buitenland door. "Dat verschillende culturen om verschillende benaderingen vragen, leerde ik al jong op de internationale scholen die ik bezocht. Machtig mooi vond ik dat. Toen al raakte ik besmet met het internationale virus en ik ben er nooit meer van genezen. Nog steeds vind ik het geweldig om samen te werken en te leven met mensen die in andere culturen zijn gevormd en daardoor een heel andere kijk op het leven hebben."

KERN VAN ONDERHANDELEN

Na zijn studie bedrijfskunde aan Nyenrode en het behalen van zijn mastertitel in de Verenigde Staten, werkt Jan negen jaar voor een Nederlandse multinational in de Verenigde Staten en Latijns Amerika. Tot in 1988 het noodlot toeslaat. Jan heeft zich net met zijn zwangere vrouw en zoonje voor een derde periode in Bogota gevestigd, als hij door guerrillastrijders wordt ontvoerd. "Tot die

tijd onderhandelde ik voor mijn werk dagelijks over grootschalige, moeilijke zakelijke trajecten, maar daar, in een geblindeerde kamer in een boerderijtje in Colombia, onderhandelde ik met mijn ontvoerders over kleine dingen om mijn dagelijks leven draaglijker te maken. Het bijzondere was, dat zelfs in deze situatie de kern van het onderhandelen uiteindelijk hetzelfde bleek: het zoeken en benutten van raakvlakken met een partij die een heel ander perspectief heeft." Jan beschrijft deze episode in zijn boek *Het Meisje van Tota*.

BUITENLAND BLIJFT TREKKEN

Na acht maanden gevangenschap, geïsoleerd van de buitenwereld, komt Jan vrij. Hij keert met zijn gezin terug naar Nederland: "Voor de rust in het gezin besloten we ons definitief hier te vestigen. Na een aantal jaren startte ik met ICET, dat staat voor International Centre for Emergency Techniques. In 16 jaar tijd bouwde ik mijn bedrijf uit tot een kenniscentrum voor grootschalige hulpverleningsprojecten in verschillende landen."

"DE VOLDOENING DIE IK UIT MIJN NIEUWE BEZIGHEDEN HAAL, IS VERGELIJKBAAR. BRUGGEN SLAAN TUSSEN VERSCHILLENDE CULTUREN, WAARBIJ IK DE SOCIALE IMPACT ERG BELANGRIJK VIND"

Het meisje van Tota



TIJD VOOR ANDERE ZAKEN

"Dat waren hele mooie en uitdagende jaren, tot ik voelde dat ik mijn creatieve plafond had bereikt. Ik wilde vooral weer ondernemer zijn en geen constante zorg dragen voor de toekomst van een bedrijf en het personeel. Het succes van ICET wordt nu voortgezet bij Falck. De voldoening die ik uit mijn nieuwe bezigheden haal, is vergelijkbaar. Bruggen slaan tussen verschillende culturen, waarbij ik de sociale impact erg belangrijk vind. Zo zit ik in het bestuur van stichting Brandweer zonder Grenzen om brandweerdiensten in de minst

ontwikkelde landen te helpen. En ik zet me in voor La Vecina, een Nederlandse stichting voor onderwijs en opvang van kansarme

kinderen in Colombia. Ik train Nederlanders om te onderhandelen met grote lokale ondernemers, zodat deze stichting binnen vijf jaar volledig wordt gefinancierd door het Colombiaanse bedrijfsleven en niet afhankelijk is van Nederlandse giften."

VOLLE AGENDA

"Er is zo veel meer te halen uit internationale samenwerking. En ik vind het geweldig om ambitieuze mensen te begeleiden. Daarom ben ik aangesloten bij Itim International, zij helpen wereldwijd organisaties en bedrijven met internationale vraagstukken." Aan Nyenrode geeft Jan korte trainingsprogramma's over international salesmanagement en onderhandelen aan mensen uit het Nederlandse bedrijfsleven en coacht hij een groep high potentials van verschillende nationaliteiten. In Brabant doet hij hetzelfde met open of in-house workshops. De uren die Jan nog over heeft, vult hij met het schrijven van een boek over effectief onderhandelen in andere culturen. "Je ziet, tijd om me te vervelen heb ik niet!"