



■ William Strobbe

Leven als Belg in Nederland

Toen ik in 1993 solliciteerde als Belg (wonende in Antwerpen) naar een job als trainer bij het Nederlandse Adviesbureau KOCK & Partners in Tilburg wist ik niet dat ik 25 jaar later nog steeds in Nederland zou werken en in België wonen. Tot voor die tijd was ik een polyglot. Ik werkte na mijn afstuderen een lange tijd voor de Internationale vrijwilligersorganisatie Service Civil International (SCI/VIA) en organiseerde en bouwde vanuit België wereldwijd mee aan sociale werkprojecten via dit netwerk. Ik reisde de wereld rond. Het reizen, de wereld zien, andere culturen proeven heeft mij altijd intens geboeid. En na een fase 'wereldwijd zwerven' vond ik een vaste stek in mijn professionele ontwikkeling bij de bureaus in Nederland.

Nederland-België

Welkom in Nederland. Ik heb me nooit bijzonder ingespannen om te ‘integreren’. Ik had weliswaar in mijn opleiding bij de School voor Gestalt en Psychosynthese (Multi-di-Mens) kennisgemaakt met de Nederlandse *way of thinking* als deelnemer in leer- en ontwikkelgroepen. Ik ervaarde al snel dat de Nederlanders extravertter zijn in het uitdrukken van gedachten en gevoelens, hun mening geven, principieel, snel in handelen zijn en luider praten. Terwijl de Belg als vanouds gezien wordt als introvert, buigzaam, bescheidener – niet met hun eigenwaarde te koop lopen, harde werkers zijn maar wel vaak denken dat ze meer in huis hebben dan dat ze in de etalage zetten. Ik heb echter in de loop van de jaren de klassieke typeringen tussen de Belg en Nederlander leren relativeren. Er zit zeker en vast iets waars in de associaties maar de etiketten kloppen niet helemaal. De realiteit is gevarieerder en nog kleurrijker. Na al die jaren ben ik tussen wal en schip terechtgekomen. In Nederland hoort men meteen dat ik Belg ben, vanwege mijn accent en de Vlaamse woordjes waar ik taalkundig graag mee speel. In Vlaanderen denkt men vaak dat ik Nederlander ben vanwege mijn woordgebruik en bij wijlen assertievere houding. Ben ik mijn natuurlijke plaats kwijtgeraakt? Een identiteitsvraag die ik vaak met humor en relativiteitszin benader. Ik ben graag thuis in België en kan genieten van het werk(en) en zijn in Nederland. In zijn boek “België-Nederland, verschil moet er zijn” (Wouters, 2010) schetst de Belgische filosoof Paul Wouters de kleine en grote verschillen die de verhoudingen tussen Belgen en Nederlanders bepalen. Een scherpzinnige en vaak humoristische analyse van de verschillen die er zijn.

Professionele groei

Mijn professionele carrière leidde me in 2001 bij De Baak Management Center VNO-NCW.

De Baak had in 2001 Landgoed de Horst in Driebergen gekocht. Een nieuwe fase voor een bureau dat bekend stond omwille van de creatieve en eigenzinnige manier van opleiden en programma’s. Met het leercentrum in Driebergen wilde De Baak haar leer- en locatiefilosofie nog verder vormgeven, identiteit geven en strategisch uitbouwen. Het trok me aan om bij De Baak te kunnen werken. Ik deelde de ambitie een uniek centrum uit te bouwen, een professionele bijdrage te leveren: was een welkome nieuwe professional en de eerste Belg die in dienst kwam bij De Baak. Blij met de stap, groeide ik snel mee in beweging die de organisatie maakte. Mijn Belg zijn was een terzijde. Ik werd met mijn passie voor het vak en ontwikkeling, lid van de kern. Onder de visionaire leiding van Harry Starren maakte het bedrijf een sterke groei door in de periode 2001-2008. De markt zat goed en het bedrijfs- en organisatieveld zat in volle groei. Het was volop bouwen en ontwikkelen.

Het internationale veld

Simultaan met de ontwikkeling en groei in Nederland kende De Baak een grensverleggende groei in de internationale wereld. In het design van programma’s, zowel in het open aanbod als de incompanyprogramma’s, werd steevast een internationale module ingelast. De Baak ijverde toen (en nu!) voor wereldburgerschap: de wereld bedienen met de overtuiging dat om goed talent te ontwikkelen internationale ervaring en kennis van andere culturen een noodzaak is.

Ondernemen in België

We schrijven 2008. Na het terzijde kwam het terzake van mijn Belg zijn. Meerdere malen werd mij gevraagd of De Baak zich ook in België kon ontplooiën. Ik moet zeggen dat ikzelf daar in den beginne niet echt happig op was. Ik had het goed in de Nederlanden.

Het leven is een ademtocht. Tot het moment dat we benaderd werden door een kennis die wist dat een sterk trainingshuis in België in de verkoop stond. We engageerden ons in een overnamegesprek. Het was een kans om ons neer te zetten. We zagen ook een trend in de voorbije jaren dat meerdere collega organisatie- en opleidingsbureaus uit Nederland zich naar de Belgische markt begaven om een Belgische vestiging neer te zetten. Zonder in detail te gaan hoe het met hen vandaag gaat, weet ik dat het proces met vallen en opstaan is gegaan.

“Het leven wordt achterwaarts begrepen maar moet vooruit worden geleefd”

Kierkegaard

Echter, midden de besprekingen in de overname kwam de Wall Street Crash. September 2008 was een zwarte dag voor het wereldkapitalisme, de beurswaarden gingen naar een dieptepunt en de kredietwaardigheid van vele banken kwam onder hoogspanning (Hadden, 2008). Een recessie was op komst. De markt voor opleiding en advieswerk is zeer cyclisch van aard. Bij een tegenvallende conjunctuur daalt de vraag snel en fors. Bij een zich herstellende en vaart zettende economie daarentegen accelereert de vraag. Dit was de afgelopen jaren het geval. Zo groeide de omzet in 2015 met 6,9 procent. Een dergelijke hoge groei werd voor het laatst in 2008 behaald. En als we de cijfers van het NRTO (Nederlandse Raad voor Training en Opleiding) nagaan, is de sector in 2018 weer een volle bloei.

Geen overname!

De beurscrash was van grote invloed op de keuze van De Baak om niet met de overname door te gaan. Wel leidde de weg

die was afgelegd naar een ander perspectief. De Baak zou op een andere manier haar werkzaamheden starten. Samenloop van omstandigheden was dat medio september 2008 tijdens een managementmeeting in Antwerpen op het Kasteel den Brandt in het Antwerpse Middelheimpark we ontdekten dat een van de Koetshuizen van het kasteel te huur kwam te staan. Dit leek De Baak en mezelf een kans! Baak België op Kasteel Den Brandt in Antwerpen, een uitdaging: *“Only those who dare to fail greatly can ever achieve greatly”* (Robert Kennedy). 26 maart 2009 was een grote dag. De opening van de Baak Campus op Kasteel den Brandt werd een groots moment. Met ‘zeven tafels (workshops) van ontmoeting- over leiderschap en ondernemerschap in woelige tijden’, brachten we een mooie groep Belgische en Nederlandse gasten samen. Het werd een evenement in typische Baak-stijl: inhoud over het vak, werk en wereld, kunst en cultuur, gezelligheid en culinaire hospitality. We waren gelanceerd en gestart met een uitdagend project: een Baak in België waarmaken, een plek van leren en ontmoeten. We wilden Nederland met België verbinden en een eigentijds aanbod doen voor de Belgische markt. We hadden een vliegende start.

Waarop ga je groei waarmaken?

In een strategische analyse van onze marktkansen maakten we een Ansoff product-marktmatrix, een veelgebruikt hulpmiddel bij het formuleren van groeistrategieën. Door de twee belangrijke strategieën aan elkaar te relateren (product/portfolio en concurrentie/markt) dachten we na hoe we Baak België in de Vlaamstalige markt in gaan zetten. In den beginne was het een kleine kern van mensen die op freelancebasis meewerkten. De belangrijkste vraag voor ons als startende onderneming met Nederlandse roots was dus: met welk onderscheidend aanbod gaan we ons op de Belgische markt begeven?

We realiseerden ons dat we ons niet met het klassieke aanbod van communicatie en vaardigheidstrainingen wilden manifesteren. We waren ons bewust dat, na een inventarisatie van de markt, hier al voldoende 'goed geïntegreerde partijen' actief waren.

Door de roots van de Baak met VNO-NCW kwamen we in contact met het VKW (Vlaams Christelijk Werkgeververbond regio Antwerpen). We hadden de kans om in samenwerking met hen de Amerikaanse democratische politicus, wegbereider voor Barack Obama en burgerrechtenactivist Jesse Jackson, naar Antwerpen te halen. Jesse Jackson maakte een tour door verschillende landen en het leek ons een kans om in partnership met het VKW een toonaangevend evenement op te zetten. Dit lukte ons. Onder het motto *'The power of youth, making sure our future leaders get the chances'* organiseerden we in februari 2010 een grote dag. Als kleine Baak stortten we ons in het avontuur. Het werd een succes met grote opkomst en we haalden zelfs het televisiejournaal en belangrijke politieke mandatarissen uit België en Nederland waren present. We bouwden zo aan onze identiteit.

Loslaten en uit het patroon stappen

Fysiek ging het eind 2009 even minder met me waardoor ik na opname op de intensive care besloot in 2010 een pelgrimstocht naar Santiago de Compostella te maken in april en mei 2010. Na het geslaagde Jackson-event maakte ik me klaar voor deze tocht. Ik vertrok met een gevoel dat ik Baak België tijdelijk moest achterlaten. Een keuze die me goed gedaan heeft. 1350 kilometer naar Compostella stappen, gaf me de unieke kans in beweging stil te staan en verdieping in mezelf te zoeken. Wie de bron zoekt, moet stroomopwaarts gaan. In dit geval naar het westen. Ik kwam begin juni terug en voelde me strijdvaardig om Baak België verder op

te pakken. Een aantal jaren later schreef ik een boek "De Weg naar Compostella, beschouwingen en inzichten" (Strobbe, 2016). Mijn gedachten en ervaringen werden gebundeld.

De groei van Baak België

We waren ons bewust dat we nieuw soort activiteiten te ontwikkelen hadden. De kern van medewerkers werd verruimd. Met een paar collega's maakten we stevige freelancecontracten en we namen een paar mensen in dienst. Een financiële uitdaging. We hadden eigenlijk twee soorten activiteiten: onze leerprogramma's en onze leerruimte met hospitality op Kasteel den Brandt. Onze leerprogramma's begonnen zich te focussen op twee thema's:

1. *Large Scale Interventions* (LSI). We organiseerden openspaceconferenties, future search netwerkbijeenkomsten (Weisbord, Janoff, 2007) en 'Vakgenieten voor Vakgenoten'. Steeds slaagden we erin Belgische en Nederlandse deelnemers bij elkaar te brengen. Via het LSI-center realiseerden we ook verschillende projecten bij Vlaamse klanten. De trend was gezet.
2. *Internationale MD-programma's*. Via het Baak Nederland-netwerk bouwden we grote en succesvolle internationale projecten uit die ons wereldwijd brachten. Baak Antwerpen zat in de lift.

We maakten de verbinding met Baak Nederland met de leerprogramma's. Modules van De Baak, open en IC-programma's werden gepland in Antwerpen en omgekeerd. Een meermaals herhaalde 48 uur Amsterdam-Antwerpen journey in samenwerking met de VO-raad voor eindverantwoordelijke schoolleiders en bestuurders werd een succes. Baak Antwerpen begon echt te leven. Het Koetshuis den Brandt als leerlocatie met leerruimtes en catering was prachtig gelegen in het Antwerpse Middelheimpark.

De plek kreeg eenzelfde reputatie als de locaties van De Baak in Noordwijk en Driebergen. Na investeringen in de ruimtes en cateringfaciliteiten waren we klaar voor een goede dienstverlening. Het was aardig toeven in het Koetshuis, deelnemers ervoeren de plek als een oase van rust. Leren, werken en ontmoeten. Het was er en we gingen ervoor.

Op een waardig afscheidsfeest namen we afscheid van iets wat mooi, intens en leerrijk was

Kritische kanttekeningen

We kenden een aantal jaren van positieve ontwikkelingen van 2010 tot 2013. De sfeer in en rond het Koetshuis bruipte van de energie. We hadden een mooie ploeg van collega's in dienst en geëngageerde freelancers. We hadden een goede verbinding met De Baak in Nederland. Het moet wel gezegd, het was niet altijd evident een programma van Baak Nederland-programma's georganiseerd te krijgen. De integratie op de Baak Belgische markt van onze programma's ging traag. We zaten in een sterke concurrentiële markt met gevestigde programma's van vele van onze concollega's die al lange(re) tijd aan het bouwen waren. We hadden hoop met het LSI-centrum. Echter, een nieuw product op de markt brengen kost tijd én geld. We konden de investering in medewerkers niet op korte en langere termijn terugverdienen. We merkten ook dat de locatie niet vanzelfsprekend 'ingezet' werd door andere collega-bureaus. We hadden te maken met hetzelfde fenomeen als bij Landgoed de Horst in Driebergen, waar de locatie te veel geassocieerd werd met De Baak, een stevige concurrent. De Baak in Nederland kwam ook financieel lastig vaarwater. En, om te

groeien in een nieuwe markt moet je blijven(d) investeren. Baak Antwerpen kwam in het rood te staan. Medio juni 2014 werd op een managementvergadering besloten, met pijn in het hart, dat het contract met het Koetshuis zou opgezegd worden. Het einde kwam in zicht.

De afbouw van Baak Antwerpen was een emotioneel proces. Wat niet meer kon, werd teruggedraaid. De Baak zette de koers verder zonder een Belgische vestiging. De collega's in vaste dienst waren welkom in Nederland. Wat ook gebeurde. Op een waardig afscheidsfeest namen we afscheid van iets wat mooi, intens en leerrijk was. Elke bestemming is het begin van een volgende.

Terug naar Holland

We schrijven 2018. Ik keerde ook terug naar Nederland. Boeiend in mijn leven is het in beweging zijn en blijven. Beginnen en stoppen komen voort uit dezelfde vaardigheid. Ik keerde terug naar een Baak die in Nederland gegroeid en veranderd was. Er was een cultuur in verandering met andere afspraken en zeden. Ik stelde me existentiële vragen over inzet, drive, manifestatie, verbinden en loslaten. Het laatste heb ik gedaan. Ik stapte uit een patroon. In juni 2017 ben ik uit dienst gegaan en als zzp'er begonnen. In losse verbinding met de Baak en andere(n). Als Belg blijf ik in Nederland werken en in België wonen. Dit is niet veranderd en zal niet veranderen. Zoals de bestemming ons trekt, zo duwt ons het verlangen. ■

Referenties

- Hadden, P. (2008). *De Wall Street Crash*. Geraadpleegd op 15 oktober 2018, van <https://www.marxists.org/history/etol/writers/hadden/index.htm>
- Strobbe, W. (2016). *De Weg naar Compostella: de Tocht, beschouwingen en inzichten*. Delft: Uitgeverij Elmar.

- NRTO (2018). *Cijfers en trends*. Geraadpleegd op 15 oktober 2018, van <https://www.nrto.nl/cijfers-en-trends>
- Van Gageldonk, P. (2005). *Bij de buren: Ollander in België*. Amsterdam: Nijgh & Van Ditmar.
- Van Reybrouck, D., Van den Boogaard, O., Victoria, I., Barnard, B. Dierickx, W., Reugebrink, M. (...) Matena, D. (2011). *Beste Buren: Belgen over Nederlanders en Nederlanders over België*. Brussel: Luisterpunt.
- Verhaeghe, P. (2012). *Identiteit*. Amsterdam: De Bezige Bij.
- Weisbord, M., & Janoff, S. (2010). *Future Search: Getting the Whole System in the Room for Vision, Commitment, and Action*. Oakland: Berrett-Koehler Publishers.
- Wouters, P. (2010). *België-Nederland: Verschil moet er zijn*. Rotterdam: Lemniscaat.
- Zuidweg, J., & Dijkhuizen, J. (2013). *Vallen, opstaan en weer doorgaan*. Utrecht: Ten Have.



William Strobbe (1958) studeerde Sociaal Cultureel Werk aan de Karel de Grote Hogeschool in Antwerpen en Bedrijfskunde aan de EHSAL in Brussel. In het artikel wordt zijn 25-jarige loopbaan beschreven bij De Baak waar hij 16 jaar werkte. Hij was er opeenvolgend lid van het mt, programmamaker en later director Baak Belgium en Internationaal. Sinds juni 2017 is hij zelfstandig ondernemer. Hij woont en leeft in Brecht (België). www.linkedin.com/in/william-strobbe



Toegang tot de toekomst van trainen

Blended learning: **Just do it!** biedt je een complete opleiding voor blended learning waarin je je eigen leertraject ontwerpt, ontwikkelt en uitvoert. De opleiding is zelf een praktijkgerichte, motiverende blended leerervaring.

De volgende editie start in februari

Kijk voor meer informatie op:
<http://atsync.nl/trainers/blended-learning/>

Of mail met info@atsync.nl
Of bel naar 079-8898461

Gratis webinars Blended Learning.
Meer informatie hierover:
<http://www.atsync.nl/trainingen/webinar-blended-learning>

E-learning, webinars en video hebben hun plaats in het trainingslandschap ueroverd. Opdrachtgevers vragen **borging** van het leerresultaat.

Met alleen een goeie trainingsdag kom je er niet meer.

Deelnemers verwachten een **inspirerende, positieve beleving**.

De opleiding Blended learning:

Just do it! geeft je weer:

- aansluiting bij het leergedrag en de verwachtingen van (jonge) deelnemers
- voorsprong ten opzichte van de eisen en verwachtingen van opdrachtgevers
- de voldoening dat je als trainer de best mogelijke trajecten ontwikkelt om je deelnemers verder te helpen

