

“De belangrijkste vraag die ik mezelf als consultant stel is: ‘Wat zou ik doen als ik in de schoenen stond van mijn opdrachtgever?’”

Joey Gonesh, Innovatie Consultant
Oprichter Friday Out Of The Box



“Ik heb in 2018 mijn eigen innovatieconsultancybureau opgericht en ben nu dus enkele jaren zelfstandig consultant. Mijn belangrijkste leerpunten tot nu toe zijn dat ik het belangrijk vind om onafhankelijk te blijven en om bij de start van een project goed te bepalen wat ik nodig heb om het innovatieproject tot een succes te maken.

Bij mijn consultingwerkzaamheden heb ik mij vooral laten inspireren door *Flawless consulting, A guide to getting your experience used* van Peter Block, verschenen in 1996. Daarnaast ben ik erg geïnteresseerd in alle boeken rondom design thinking en innovatie, zoals *Change by Design, How design thinking transforms organizations and inspires innovation* (2009) van Tim Brown. Maar ook het laatste boek van Osterwalder & Pigneur uit 2020, *The invincible company*, is één brok inspiratie met leuke cases.

Ik geloof niet in de dominante benadering dat software dé oplossing is voor elk businessprobleem. De echte waarde van de consultant ligt veel meer in doen wat nodig is, op het moment dat dat nodig is. Maar altijd vanuit een onafhankelijke rol. De belangrijkste vraag die ik mezelf als consultant stel is: ‘Wat zou ik doen als ik in de schoenen stond van mijn opdrachtgever?’ Het antwoord dat ik dan formuleer, is mijn ‘onafhankelijke’ advies.

Het leiden en laten groeien van een (start-up!) consultancybureau kost mij natuurlijk veel energie en aandacht. Ik probeer daarom fit te blijven en energie vast te houden door duidelijke prioriteiten te stellen volgens mijn ‘3 G’s’:

Gezondheid: Op de eerste plaats staat mijn mentale en fysieke gezondheid. Mentaal blijf ik fit door te lezen, schrijven, wandelen en nieuwe dingen te leren. Recent heb ik nog een training gevolgd rondom de usability van apps en websites. Ik blijf ook mentaal fit door niet 60 uur in de week te werken. Ik wil me nu eigenlijk al voelen alsof ik met pensioen ben. Dus heb ik mijn maande-

lijkse kosten superlaag gemaakt, zodat ik niet zoveel omzet nodig heb. Ik ben wel ambitieus hoor, maar de druk van 'moeten verdienen' wil ik niet. Fysiek blijf ik fit door te sporten. Ik heb een gym in mijn huis, zodat ik kan trainen wanneer ik wil.

Gezin: Ik wil dat mijn gezinsleden ontspannen zijn en zich goed voelen. Dat mijn kinderen een goede begeleiding ervaren, zich veilig voelen en de relatie voelen met hun papa en mama als iets bijzonders. Hier maak ik dus gewoon tijd voor.

Ge-'rest': Dit gaat over de zaak, omzet, strategie, projecten, klanten en al die dingen waarmee je zo druk kan zijn dat je je hele bestaan ermee kunt vullen. Voor deze zaken wil ik in deze fase van mijn leven, gezondheid en gezin niet opofferen.

Mijn les voor collega-consultants is dat je vooral moet uitzoeken waar je goed in bent en waar je gelukkig van wordt. Die zaken kan je gedisciplineerd volhouden. Doe niet wat de buurman, voormalig collega of influencer op social media doen. Dat werkt niet vervullend. Voor mij is dat businesscreativiteit: strategische businessproblemen oplossen door creatieve opties te bedenken en te testen. Hier zit meer potentie in dan problemen oplossen met de analytische methode die tot zogenaamde 'best practices' leidt. En als iedereen in jouw industrie een best practice implementeert, waar is dan je concurrentievoordeel? Bedrijven van morgen hebben een sterke visie nodig en veel creativiteit.

Heb je als consultant iets gevonden waar je goed in bent en gelukkig van wordt, investeer dan drie tot vijf jaar om hier kennis, kunde en ervaring in op te bouwen en verwerk die in een te communiceren waardepropositie. Als je voor iedereen werkt, werk je voor niemand. Als je alles doet, doe je niets echt goed volgens de beleving van klanten.

Ik zie consulting steeds meer een blend worden van opleiden en adviseren. De kennis moet worden overgedragen en toegepast. Het uurtje-factuurtje-verdienmodel gebruik ik niet. Ik hanteer altijd een vaste prijs. Ik wil in mijn bedrijf niemand die zich focust op een extra uur schrijven, zodat hij of zij meer billable uren heeft.

Richt je altijd op 'jouw' onafhankelijke beste oplossing voor de klant en lever kwaliteit. Dan komen klanten terug en zal de klant je bij anderen aanraden."

[Lees verder in 'De complete consultant' van Eric Mooijman](#)

