



Wet u wie in oktober informatie over DSB naar de pers lekte? 'Waarom gebruikt u zelf de media niet om het echte verhaal te vertellen?' 'Was u door de groei van uw bank niet het overzicht kwijtgeraakt?' 'Het faillissement van DSB en de mediahype daaromheen zijn toch niet zomaar ontstaan?' Enkele bezoekers van de VIP Meeting in Omnisport op 9 maart wilden graag van Dirk Scheringa meer weten over het faillissement van DSB Bank. Maar op al dat soort vragen had Scheringa één antwoord: 'U leest het straks in het boek dat ik ga schrijven'.

Scheringa was een van de sprekers tijdens de VIP Meeting. Hij verontschuldigde zich trouwens direct aan het begin van zijn lezing voor het feit dat hij niet alles kon vertellen. 'Veel zaken zijn nog in onderzoek', zei hij. 'Ik hoop op een parlementaire enquête zodat iedereen weet wat er gebeurd is. Die enquête zie ik met vertrouwen tegemoet.'

#### Letten op lichaamstaal

Jammer dus voor de bezoekers die misschien op iets meer stevige uitspraken van Scheringa hadden gehoopt. Gingen ze daardoor teleurgesteld naar huis? Nee, dat niet. Want Scheringa vertelde genoeg interessante en onderhoudende verhalen om van een geslaagde avond te spreken. Hij vertelde bijvoorbeeld hoe hij heeft geleerd om op de lichaamstaal te letten bij onderhandelingen. 'Ik heb in mijn carrière dertig bedrijven overgenomen.

## DIRK SCHERINGA TIJDENS VIP MEETING: 'U leest het straks in mijn boek'

Alleen al het schudden van de hand vertelde me iets over degene die tegenover me zat. En aan de manier waarop de tegenpartij ging zitten nadat ik een bod had uitgebracht, kon ik zien of mijn bod goed of te laag was.' Zijn succes schrijft hij voor een groot deel toe aan persoonlijk contact en passie. 'Investeer in de mensen om je heen, die warmte krijg je terug als je het zelf een keer nodig hebt. En doe alles wat je doet met passie. Welk beroep je ook hebt, met passie bereik je veel.'

#### Leg de lat hoog

In zijn loopbaan zorgde Scheringa altijd voor de beste mensen om hem heen. Op het lijstje van mogelijke trainers voor AZ stonden Van Gaal, Hiddink, Adriaanse en Advocaat. Ook bij DSB Bank legde hij de lat altijd hoog. 'Hoe beter de mensen in je organisatie zijn, hoe beter je als bedrijf presteert.' Nog meer tips van Scheringa: 'Ga goed met je tijd om. In de beginfase van mijn carrière had ik ook een makelaardij. Daar ging zeventig procent van mijn tijd aan op, terwijl het maar drie procent van mijn omzet betekende. Ik

heb de makelaardij verkocht en kreeg tijd voor andere zaken die meer opleverden.' En: 'Wil je meer marktaandeel? Zet dan een nieuw merk in de markt. Dat levert sneller marktaandeel op dan investeren in bestaande merken.'

#### Eén grote familie

De laatste maanden heeft Scheringa heel wat meegemaakt. Hij deed pogingen om zijn bank te redden. 'We hadden 2.500 medewerkers en 400.000 klanten. Dan gaat er wel eens wat mis. Maar voor de 150 probleemgevallen hadden wij een regeling. Jammer dat we niet - zoals andere banken - tijd kregen om de problemen op te lossen. In Nederland waren er zeven miljoen woekerpolicen. Aegon heeft een miljard betaald om polissen te schikken, Delta Lloyd vijfhonderd miljoen. Daar hoorde je niets over. Bij ons ging het om een paar duizend polissen en een bedrag van vijftien miljoen. En dat leidde tot een mediahype van hier tot Tokio. Terwijl we die vijftien miljoen gewoon konden betalen. We zijn niet failliet gegaan, we zijn failliet verklaard. Er staat nog steeds 300 miljoen eigen vermogen op de bank.'

Na de faillietverklaring moest Scheringa zijn medewerkers daarover informeren. 'Dat was dramatisch', vertelde hij. 'Een aantal medewerkers werkte al dertig jaar bij ons. We waren één grote familie.' Ondanks alle moeilijkheden ging hij door. 'Ik vond dat dat mijn verantwoordelijkheid is. Bovendien besef ik dat pijn tijdelijk is en opgeven voor altijd. Ook nu geef ik niet op, ik ga door met het ondernemerschap. Ik heb zoveel om niet voor op te geven. Ik ben gezond en heb mijn familie en vrienden.' Op de vraag 'Wat had u gedaan als u toen de kennis van nu had gehad?' was zijn antwoord: 'Dan had ik in 2001 mijn bedrijf voor een miljard verkocht.'



## ACHTERAF KUN JE EEN KOE IN DE KONT KIJKEN...

Door Arno Jolink

Het is altijd makkelijk om achteraf te zeggen hoe dingen hadden moeten gaan of gedaan hadden moeten worden.

Zo heeft iedereen wel eens een moment waarvan hij of zij later dacht, had ik het maar anders gedaan. Dit zie je ook in de wereld van de Telecommunicatie en ICT. Ontwikkelingen volgen elkaar zeer snel op en dan kun je wel eens het gevoel hebben dat je óf net te vroeg was met je aankoop óf toch te laat.



Trekken we dit fenomeen door naar de beslissingstrajecten van Telefonie en ICT dan zie je dat door het negeren van kansen in de markt een stagnatie ontstaat binnen bedrijven die nog lang door ebt in veel organisaties. Het uitstellen van investeringen in telecom en ICT applicaties lijkt op dit moment wellicht de juiste keuze. Maar wanneer de markt weer aantrekt en je druk bent met hele andere zaken, kan dit wel eens een hele verkeerde keus zijn geweest. Bedrijven die wel zijn blijven investeren in nieuwe technologieën en opleidingen zullen op dat moment namelijk wel klaar zijn voor de vraag in de markt en hierdoor sneller kunnen schakelen.

'Wij hebben de afgelopen jaren kunnen investeren in kennis en kunde'

Gelukkig behoren wij tot de laatste groep van bedrijven en hebben wij de afgelopen jaren kunnen investeren in kennis en kunde. Ook zijn we blijven investeren in mediauitingen waaronder dit soort publicaties, mailingen en websites. Dit kunnen we misschien ook wel iets makkelijker doen dan menigeen omdat we een full service communicatie en adviesbureau in huis hebben die dit allemaal voor ons regelt, namelijk Avancé Communicatie ([www.avancecommunicatie.nl](http://www.avancecommunicatie.nl)). Hierdoor zijn wij op het netvlies van veel bedrijven gekomen en zijn wij in staat om de vragen die in de markt leven goed te beantwoorden en in te springen op de ontwikkelingen die nu bepalend zijn in onze dynamische branche. We kunnen stellen dat we 'de koe op het juiste moment bij de horens hebben gevat.'

We kunnen stellen dat we 'de koe op het juiste moment bij de horens hebben gevat'

2009 gaf voor veel bedrijven in de regionale markt tegenvallende resultaten. Menigeen hoopt dat de recessie zijn of haar deur voorbij gaat en dat jij nu net diegene bent met 'het gouden ei'. Ons gouden ei is dat we in staat zijn geweest om ons Open Source telefonie concept de IP Business manager waarmee we al een tijdje de grootzakelijke- en overheids markt bedienen, om hebben gezet naar een product wat voor de MKB+ markt erg interessant blijkt te zijn.

Gebruik van open source applicaties voorkomt dat u dure software moet inkopen. Bovendien bent u minder afhankelijk van dure vaste leveranciers en is het systeem makkelijk aan te passen naar uw wensen. Altijd handig in een tijd van recessie. Financieel aantrekkelijk en tegelijkertijd gebruik maken van de voordelen van de nieuwe technologieën in telecom en ICT.

Wilt u weten wat Israpunt op dit gebied voor uw organisatie kan betekenen, neem dan contact op 0575 - 56 03 36 of kijk op [www.israpunt.nl](http://www.israpunt.nl). Wie weet zet Israpunt ook bij u de telecom en data op één lijn...

IsraPunt Telecom & ICT samen op één lijn...

**IsraPunt**  
TELECOM & ICT SAMEN OP ÉÉN LIJN

**digium | Asterisk**

Zonnehorst 17, 7207 BT Zutphen t: 0575 - 56 03 36  
f: 0575 - 56 09 75 e: [info@israpunt.nl](mailto:info@israpunt.nl) w: [www.israpunt.nl](http://www.israpunt.nl)

TELECOM & ICT