Hallo,

Mijn naam is Jérôme Populiers van Participalis BV en Fiducier BV. Ik ben een autodidactisch ondernemer, met uitgebreide ervaring in verschillende sectoren. Ik werk voor diverse opdrachtgevers, in verschillende sectoren op managementniveau, om ondernemingen operationeel bij te staan.

Hierbij kun je denken aan een individuele opdracht tot aan het (tijdelijk) overnemen van het dagelijks bestuur.

Mijn motto is dat -gebaseerd op het in verschillende keukens te hebben mogen kijken in de afgelopen 30 jaar- ongeveer 80% van alle managementtaken voor iedere organisatie vergelijkbaar zijn. De overige 20% aan activiteiten zijn bedrijfsspecifiek.

De grote rode draad is dat je als leidinggevende in de gaten moet houden dat je met mensen omgaat. Mensen, die graag aangestuurd en begeleidt willen worden. Hierbij geef ik mensen alle ruimte en vertrouwen, waar tegenover staat dat ze dit vertrouwen ook moeten verdienen. Over het algemeen meen ik dat als je collega’s op een volwassen, verantwoordelijke manier behandeld, je ook dit ook terug krijgt.

Voor mij is gebleken dat dit model werkt. Waarbij het mijn dagelijkse uitdaging is om mensen met plezier hun werk te laten uitoefenen: er moet gelachen worden!

Transparantie

Om mensen mee te krijgen in mijn plannen, heb ik gemerkt dat door zo open en transparant als mogelijk is te zijn, ik heel veel tijd bespaar in het wegnemen van mogelijk wantrouwen. Door eerlijk en open te communiceren, hou je de aandacht van diegenen die je toespreekt en maakt hen onderdeel van de boodschap. Ik vraag dan ook frequent: “kun je je vinden in hetgeen zojuist besproken of heb je mogelijk aanvullingen?”. Tevens om ervoor te zorgen dat beslissingen ook gezamenlijk gedragen worden.

Vertrouwelijke informatie

Vanzelfsprekend zijn er ook altijd zaken welke een vertrouwelijk karakter hebben, maar dat geef ik dan ook aan. Bepaalde informatie is gewoon delicaat en vertrouwelijk. Met 30 jaar ervaring in de financiële sector, waarbij ook de belofte is afgenomen uit hoofde van de Wet Financieel Toezicht (WFT) vanuit de Autoriteit Financiële Markten (AFM), wordt (zeer) vertrouwelijke informatie op zeer confidentiële wijze behandeld.

Begeleiding

Medewerkers van een organisatie die heel succesvol zijn in hun werk, verdienen daar de credits ook voor. Naast financiële- (bonus of salarisverhoging), organisatorische- (men wordt ‘senior’) of reward-achtige (‘collega van de maand’) beloningen, vraag ik hen om de ervaringen waardoor iemand er bovenuit steekt te delen vanuit een soort van Mentorschap.

Daarentegen werkt mensen aanspreken op hun disfunctioneren enkel door hen aan te geven dat ze nooit moeten terugdeinzen om hulp te vragen. Standaard is mijn vraag aan collega’s die minder functioneren dan anderen: “waarmee kan ik je helpen?”.

Niet in de laatste plaats omdat ik oprecht geïnteresseerd ben in mensen en er ontzettend van kan genieten indien -voor mij- kleine zetjes in de rug, collega’s boven zichzelf kunnen uitgroeien.

Pragmatisch

Ik kan gelukkig bogen op een jarenlange ervaring, gecombineerd met een heel sterk netwerk. Maar wat ik geleerd heb in al die jaren, is dat je telkens tegen moeilijkheden aan kunt lopen, die op dat moment toch weer anders zijn dan dat ik eerder ben tegen gekomen. Dit soort van situaties benader ik pragmatisch en zal dat ook overdragen aan diegenen waar ik op dat moment mee samenwerk. Er is niets mis mee om te zeggen dat je iets niet weet, maar gebaseerd op 30 jaar management ervaring stel ik het volgende voor.

Beslissingen moeten genomen worden. Achteraf zal uitwijzen dat het de juiste is.

Afspraak is afspraak

Het besturen van vennootschappen is niet veel anders dan het leiding geven aan een afdeling of aan een team. Alles staat of valt met vertrouwen. Alle betrokkenen dienen ervan uit kunnen gaan dat afspraak ook echt afspraak is. Overmacht kan natuurlijk altijd, maar helaas zie ik ook dat het niet nakomen van afspraken een maatschappij-breed probleem geworden is. En dat is heel jammer.

Conflictbemiddeling

Ik ben een opgeleid Mediator. Hoewel ik dit niet uitdraag als zijnde praktiserend, is dit de basis van wat ik elke dag doe. Ik begeleid de omgang tussen mensen, teams. Tussen klanten en leveranciers of onderhandel bepaalde contracten uit. Nooit met het mes op de keel, maar op een professionele manier van zaken doen. Rekening houdend met de ‘andere kant van de tafel’.

Het heeft geen enkele zin om een bedrijf verder te pushen, dan dat de reikwijdte is. Ik heb dan eenmalig een superscherpe prijs, maar van een warme samenwerking zal nooit meer sprake zijn. Als dit bedrijf het überhaupt overleeft. Een succesvolle onderhandeling kent twee succesverhalen.

Risicomanagement vanuit Fiducier BV

Als voormalige verzekeringsspecialist zie ik risico’s en weet hoe deze beheersbaar te houden. Ik kan ze in kaart brengen, hiervoor interessante verzekeringspolissen uitonderhandelen en hiervoor een plan op lange termijn verzorgen. Immers, periodiek dienen alle risico’s opnieuw geëvalueerd te worden en dienen polissen om deze risico’s af te dekken ge-update te worden. Ook in geval van schades, sta ik ter beschikking om in te grijpen waar nodig en de afwikkeling te begeleiden. Deze activiteiten worden door mij verzorgd vanuit Fiducier BV, welke ook staat ingeschreven bij de Autoriteit Financiële Markten onder nummer 12019216.