

Ontwerpen van jachten en interieurs vraagt een creatieve hand. Die heeft Olivier van Meer. Maar ook kennis van zaken, want 'je moet wel weten waar je over praat'. Beide aspecten spelen ook bij het geven van goed advies mee. Sterker nog: voor de opdracht binnen is, is het eerste advies al gegeven. Een gesprek over de waarde van goed advies, creativiteit en een doorgeefluik.

"Advies is een heel substantieel deel van ons werk", vindt Olivier van Meer. Zijn bedrijf in Enkhuizen ontwerpt jachten en interieurs. Hier speelt advies een grote rol. "Daar ligt het accent op", onderkent Van Meer het belang van advies. "Uit advies volgt in een later stadium het reken- en tekenwerk. Bij elk project hoort een klant, een opdrachtgever. In 99 procent van de gevallen zijn wij een adviesbureau en vertegenwoordiger van de opdrachtgever tijdens de bouw." Het ontwerpen van Van Meer houdt in principe op bij de bouw van een jacht, maar begeleiding en daarmee advies houdt op dat moment niet op.

Direct advies

In feite start het advies al voor een opdracht binnen is. "In het vooroverleg adviseer je al. Het is een vraag en antwoord-spel, je moet bepaalde dingen weten om je een beeld te kunnen vormen. Onbewust ben je aan het adviseren en sturen. Soms zit in een betoog van een klant een paar hiaten die een tegenstelling inhouden. Dan moet je al aangeven waar je problemen voorziet en keuzes moet maken. Dat is al advies. Vaak is het zo dat als je dat goed doet, je ook de opdracht krijgt. Die eerste paar gesprekken zijn altijd heel belangrijk. Ten eerste merk je of het klikt, ten tweede heb je snel in de gaten of iemand probeert voor een dubbeltje op de eerste rang te zitten. In het verleden kwam dat vaak voor en gingen mensen hier de deur uit met heel veel gratis waardevolle tips en informatie. Nu gaat dat anders."

Niet gereserveerd

Desalniettemin is Olivier niet terughoudend met zijn advies. "Als iemand een uur met mij praat, dan heeft hij mij helemaal. Het gebeurt me ook niet meer dat ik op die manier gebruikt word. Ik ben wel voorzichtig met belofes, het getuigt niet van professionaliteit als je op adviezen twee of drie keer terug moet komen. Maar ik ben niet gereserveerd, dat werkt ook niet. Je kennis staat tot je beschikking op het moment dat je met iemand spreekt. Een arts kan zich ook niet inhouden." Adviseren is kennisoverdracht, vindt Olivier van Meer. "Maar het vrijblijvend maken van een goed ontwerp en dan maar hopen dat je de klus krijgt, wat in de architectuur heel veel gebeurt, daar geloof ik niet zo erg in. Door het advies ontstaat een bepaalde relatie. Juist daardoor ontstaat er iets goeds en dan geef ik alles wat ik weet. Er moet chemie zijn en dan ontstaan er mooie dingen."

Doorgeefluik

"Ik krijg ook veel advies. Dat komt met name door de grote diversiteit van de dingen waar wij mee bezig zijn. Ik kan niet de pretentie hebben dat ik echt alles weet. Er zijn bekwaame mensen om mij heen die ik kan raadplegen over van alles.


Dat advies moet ik weer eetbaar maken voor mijn opdrachtgever. Dan fungeer je in feite als een doorgeefluik van advies. Als adviseur ben je sowieso een doorgeefluik. Ten eerste van je eigen vakken en soms dus ook van andere adviseurs." Het stellen van de juiste vraag is volgens Olivier van Meer een kunst op zich. "Het klinkt misschien merkwaardig, maar een adviseur is zo goed als je zelf bent. Als je je vragen niet goed stelt, zijn er een hoop adviseurs die met hun advies niet de essentie raken van wat iemand in feite wilt weten. Het is als een zoekmachine op internet: hoe beter je je vraag formuleert en specificiert, hoe gericht de resultaten en dus het advies." Van Meer geeft een voorbeeld van een klant die twijfelt over de elektrische installatie van zijn jacht, maar in feite over het hele project een unheimisch gevoel heeft. "De kunst is dat je beetpakt waar het hem werkelijk om gaat en vervolgens die vraag goed stelt aan iemand die daar echt veel van weet en dat op een goede manier teruggeeft aan de klant. Als je dat niet doet of kunt, wordt het een tombola van vergaderingen. Dat kost veel tijd. Je moet goed luisteren wat iemand je in feite wil vragen. Daar hangt een goed advies vanaf. Maar dat is een heel lastig aspect, zeker om vast te houden aan de oorsprong van de vraag en het probleem."

Prijs en waarde

"Of goede raad duur is?" Olivier van Meer denkt even na, alsof hij ook in dezen een goed advies wil geven. Dat klopt. "Dat kun je niet zo stellen. Mijn vader was adviseur en hij heeft mij geleerd dat iets wat niets kost, niets waard is. Als mensen merken dat iets geld kost, bekijft het langer en wordt er meer waarde gehecht aan het antwoord. En dat is een feit. Maar het is een statement waar geen bedrag aan gebonden is. Toen ik net begon, keek ik wel eens een paar uur naar tekeningen en had een uitgebreid gesprek met iemand, waarin ik wel eens wat verstandigs had te zeggen. Die iemand liep na een paar uur de deur uit en had al zijn vragen voor tachtig procent beantwoord gezien. Ik wist niet wat ik daar voor moest vragen. Mijn vader heeft me op het hart gedrukt daar serieus geld voor te vragen. Niet om iemand uit te kleden, maar omdat op dat moment ook de rollen duidelijk worden. Iemand ruikt of weet dat je net begint en als je niet duidelijk bent, ontstaan er hele vage situaties. Je kunt een heel goed advies geven waarmee je iemand ongelooflijk helpt, hij zal nooit onthouden dat hij dat zo maar heeft gekregen en wat de waarde ervan is. Juist omdat je geld vraagt bij veel wat je doet, scheid je het kaf van het koren."

Creatief proces

Het gaat meer om de waarde van een goed advies dan om de prijs. En het kan soms makkelijk, te makkelijk. "De kunst is dat je met een goede oplossing komt. Maar advies geven kan ook een creatief proces zijn. Door je kennis en ervaring kom je soms tot een snelle oplossing. Iemand kan mij een verhaal vertellen en om advies vragen en dan kan ik direct antwoorden. Het kan dan lijken alsof het te eenvoudig en daardoor ongeloofwaardig is, terwijl ik toch mijn kennis en ervaring aanwend. Het gebeurt dan wel dat ik de vraag twee dagen laat liggen en dan alsnog het antwoord geef dat ik al direct had. Een truc, ja. Maar andersom komt ook voor. Dan pieker ik me een week suf en kom niet tot een bevredigend advies, terwijl het tenslotte zeer voor de hand ligt."



Goede raad is duur

"Dat hoeft niet. Maar iets wat niets kost, wordt niet gewaardeerd"

De raad in de wind slaan

"Dat gebeurt. Sommigen zijn eigenwijs, al gebeurt het vaak onbedoeld. Emotie speelt daarin ook een rol. Als iemand vreselijk verliefd is op een boot, kun je praten wat je wilt, maar daar kom je niet tegenop."

Het advies

Stel de juiste vragen."

" Adviseren is
kennisoverdracht.
Maar ook een
creatief proces."