



NETWERK
AMSTERDAMSE HELDEN

Interview coach Agnes

15 oktober 2015

Agnes is als coach betrokken bij het NAH. Sinds enkele maanden is zij actief aan het werk met een Amsterdamse Held.

1. Wie ben je?

Mijn naam is Agnes van Diemen. Ik ben econometrist, echtgenote en moeder van drie dochters. Onze dochters zijn alle drie studierend, in respectievelijk Delft, Oxford en Groningen. Ik woon in Maarsbergen, op de Utrechtse Heuvelrug, inmiddels al weer 20 jaar. Daarvoor heb ik ruim 10 jaar, met bijzonder veel plezier, in Amsterdam gewoond.

De vakanties breng ik veelal door in de bergen, met de tent. Ik ben een buiten-/natuurmens, ik mag dan ook graag in de tuin bezig zijn. Sinds een klein jaar ben ik aan het beeldhouwen, het verrast me hoe dit mij zo 'gegrepen' heeft! Daarnaast speel ik djembe.

2. Wat doe je en uit welk werkveld kom je?

Ik ben in Groningen opgeleid tot econometrist en werkte voor de overheid in Den Haag (ministerie van financiën) en voor zakenbanken in Amsterdam. In 2000 zijn mijn partner en ik een adviesbureau voor life sciences gestart. Ons bedrijf ondersteunt cliënten, (privaat en publiek) bij het uitbouwen van initiatieven: van technologie naar bedrijf; van idee naar bedrijvigheid.

3. Hoe is het om met een Amsterdamse Held te werken?

Verrijkend: ik vind het verrijkend om met een Amsterdamse Held te werken: om toegelaten te worden tot iemands ambitie, en te ondersteunen in de verwezenlijking ervan. Word je toegelaten tot iemands ambitie, dan is dat ook tot iemands persoonlijke verhaal, drijfveren en ervaring.

Verbredend: ik ervaar dat de creatieve wereld (muziekwereld in het geval van 'mijn' Held) én de wereld van jongeren die in de maatschappij zoals we die georganiseerd hebben niet zonder meer lekker meedraaien, zulke andere werelden zijn dan de wereld van de zakelijke dienstverlening.

Inspirerend: ik word aangestoken door het enthousiasme van mijn Held en zijn geloof in de kracht van muziek en in de talenten van jongeren. En ook door zijn vaste vertrouwen om die met elkaar te verbinden via zijn project. We hebben wel een 'klik' en samen zoeken we naar mogelijkheden, maken we snode plannen om zijn project als business te laten voortbestaan en uit te bouwen.

4. Wat is de meerwaarde voor jou?

- Het puzzelen wat de beste manier is om mijn Amsterdamse Held te laten profiteren van mijn zakelijke ervaring en kennis. De persoon en zijn initiatief vraagt een andere benadering en werkwijze dan ik gewend ben in ons adviesbureau.
- Het plezier van snode plannen maken en mogelijkheden creëren.
- Inkijk in het leven ván en respect vóór iemand die in een andere hoek van de maatschappij actief is dan waarin ik meestal rondhobbel.
- Bewondering voor de gedrevenheid om via muziek jongeren hun talenten te laten vinden en ontwikkelen en voor zijn heldere visie.

- Daarnaast is het voor mij ook een oefening in 'niet-overnemen', maar acties en verantwoordelijkheden bij de Held te laten.

5. Hoe ga je te werk als coach?

We spreken om de 2 a 3 weken af.

De gesprekken duren meestal anderhalf uur. Geen kwestie van afspraak zozeer, maar een soort natuurlijke lengte. Inmiddels hebben we 5 of 6 gesprekken gevoerd.

We werken nu aan de hand van het *canvas business model*. Dat onderscheidt 9 bouwstenen voor de opbouw van een 'business'. Die nemen we nu stuk voor stuk ter hand en dat pakt goed uit. Het canvas business model is heel 'uitnodigend', raakt de creativiteit én brengt gelijktijdig structuur aan.

Ik zie mijn rol vooral om de waardevolle ideeën van de Amsterdamse Held die in onze gesprekken naar boven komen, te 'kaderen' en 'in te bakken' in de *bouwstenen*. Dat al de bouwstenen die we zo in beeld krijgen, niet blijven liggen of lukraak terecht komen, maar we daarmee een business gaan *stapelen*.