



Joost Groeneveld

## Het vijfde gebod van Ratelband

Voor menig een is deze dagen de materiële kant van het leven minder flexibel dan we lange tijd gewend waren. Aanvankelijk leek het een voorbijgaand zomergriepje, maar inmiddels zitten we in een 'diepe economische crisis'. Zoals met de Mexicaanse griep: schaal 6; pandemie!

Recessie wordt gemeten in procenten krimp. Er van uitgaande dat we gemiddeld per jaar 200 dagen werken, is 1% gelijk aan 2 dagen. Voor zover ik weet zitten we nu op 5% krimp, dus op 2 weken vakantie per lid van de beroepsbevolking.

Het voorbeeld maakt duidelijk dat oversimplificatie ook economie makkelijk maakt. Op die manier kan iedereen er verstand van hebben. Al zal dát verstand niet toereikend zijn om de werkelijke problemen op te lossen. Dan moet iemand er echt iets van begrijpen, en dan is de lol eraf. Die vakantie wordt niet doorbetaald. Recent onderzoek leert dat meer Nederlanders dus niet op vakantie gaan. Maar dat is niet alles: de krimp wordt niet gelijk verdeeld. Terwijl de één zich nog steeds half dood werkt, zit de ander thuis of wordt naar school gestuurd. Als ik goed reken, betekent 5% krimp ook 5% thuiszitters, er van uitgaande dat de rest 100% doorwerkt.

Je kunt de crisis relativiseren (zie bijvoorbeeld Maarten van Rossem). Je kunt hem ook persifleren: Emile Ratelband, al denk ik niet dat hij het zo bedoelde. Het gevaar is dat hij op basis van zijn versimpelde begrip aan het adviseren slaat. Zo heeft – aldus *de Telegraaf* – Ratelband zich erin verdiept en hij heeft het antwoord gevonden: *'Economie is psychologie'*. Logischerwijze: economie als psychologie is de leer van de ziel. Op zichzelf helpt mij die wetenschap niet. Misschien bedoelt Ratelband dat economie een rationaliteitsveronderstelling hanteert, dus een denkende mens veronderstelt, met een psyche, en dan komt hij zo op psychologie? Met zijn opvatting van economie raakt hij letterlijk de ziel. Dat is voor mij een opwaardering die me wel bevalt. Tot nu ging het mij bij economie alleen om waarde: betekenissen die mensen geven aan de wereld om hen heen, waarbij zij met het geven en het nemen (ruilen) een waardevermeerdering beogen te bewerkstelligen.

Met zijn kennis van de ziel, want Ratelband heeft zich daarin verdiept en aldus economie bedreven, komt hij tot zijn 10 geboden. Dat aantal hoort nu eenmaal bij de ziel. Van de bekende 'tien geboden' is het 5e gebod 'Eer uw vader en uw moeder'. Bij Ratelband is dat vrijwel het tegendeel: *'Elimineer de vier A's: Accountants, Advocaten, Architecten en Adviseurs. Al die urenschrijvers zijn oplichters. Het wordt altijd duurder dan van tevoren is voorgespiegeld. Als je echt een van de A's nodig hebt, probeer dan een vaste prijs af te spreken'*. Tweemaal het 5e gebod; het kan haast geen toeval zijn: de vier A's zijn als een vader en een moeder voor hun opdrachtgever. Zij behoeden hem en bieden bescherming, wijzen de weg en geven onderwijs. Zij begeleiden hem in zijn groei en ontwikkeling. En inderdaad, dat kost wat. Elk kind kost de ouders een Ferrari. Zo duur is ook advies. Ouders doen dat gratis, maar adviseurs willen worden vergoed. Ratelband wil dat dus niet betalen. Hij wil het gratis (zijn 7e gebod). Je kunt wel zonder! Daar hoort wat hem betreft een behoorlijke dosis opportunisme bij: *'Wees flexibel en slimmer dan de rest. Als je niet direct je zin krijgt, buig dan mee en verander je gedrag'* (zijn 2e gebod). Vooral meteen je zin willen hebben. Kindertaal natuurlijk.

Mijn ervaring is anders. Goede raad is spreekwoordelijk duur. Veel moeilijkheden komen voort uit de gedachten-gang van Ratelband: 'pennywise and poundfoolish'. Iemand meent het zonder goed advies te kunnen stellen. Pas als het goed misloopt, mogen de 4 A's het voor hem oplossen. Omdat voorkomen beter is dan genezen, is dat genezingsproces – voor zover genezing mogelijk is – vaak duurder dan wanneer vanaf het begin goed advies was gevraagd. Eén van mijn cliënten heeft in goed vertrouwen een verkoopovereenkomst gesloten met een respectabele multinational. In dat vertrouwen werd hij teleurgesteld. Op dit moment is hij in totaal ruim € 1 mln. aan advies- en proceskosten kwijt. Maar inderdaad: hij heeft bij de verkoop toch maar mooi een advocaat uitgespaard. Goed idee van die Ratelband. An

Drs. Joost Groeneveld RA RV, directeur Wingman Business Valuators, Breda