



De Mens achter ... is een serie diepte-interviews met bekende of markante mensen. Het gaat in deze gesprekken niet om wat de personen doen, maar om wie ze zijn. Het gaat dus ook niet om de buitenkant, maar juist om die zo interessante binnenkant. Interviewer Frank Rekers sprak dit keer met Nisandeh Neta.

De mens achter ...

Nisandeh Neta



TEKST: FRANK REKERS FOTOGRAFIE: EBEL-JAN SCHEPERS

Nisandeh Neta is de marketinggoeroe van Nederland. Hij verzorgt businessseminars waarbij hij zzp'ers en kleine ondernemers helpt om meer succesvol te zijn, trainingen die reeds zijn bezocht door velen, stuk voor stuk ondernemers die strategieën en tools willen krijgen aangereikt om te leren hoe zij het komende jaar hun inkomen kunnen verdubbelen.

Neta (1968, Israël) had reeds op zijn achttiende had hij zijn eerste softwarebedrijf en al snel had hij 25 mensen in dienst. Op zijn drieëntwintigste was hij miljonair, maar drie jaar later ging zijn bedrijf, en daarmee hijzelf, failliet. Neta was bankroet en had hij een miljoenschuld. Weer twee jaar later begon hij met zijn huidige bedrijf Open Circles Academy waarmee hij succesvol is door anderen meer succesvol te maken.

Hoe ben je in Nederland terecht gekomen?

“Toen mijn softwarebedrijf failliet ging moest ik weer van voor af aan beginnen. Ik wist dat ik niet meer bezig wilde zijn met computers maar dat ik met mensen wilde werken. Daarvoor miste ik de knowhow. Ik ben toen eerst een jaar gaan reizen en ben de hele wereld over geweest. Ik was op zoek naar mezelf, wilde mezelf ontdekken en ik vond mijzelf in Nederland. Daar heb ik me ontwikkeld op het gebied van trainingen en seminars. Voordat ik begon te reizen was ik al een aantal keer in Nederland geweest omdat mijn softwarebedrijf ook hier een vestiging had. Ik hield toen al van het land. Toen ik er kwam wonen werd het ook mijn thuis. Ik houd van de mensen, van de mentaliteit, ik houd van alles, behalve van het weer”, lacht hij gekscherend.

Je was op zoek was naar jezelf, wat kun je daarover vertellen?

“Nou, zolang ik me kan herinneren heb ik altijd een droom gehad. Ik had het idee dat ik meer kon betekenen dan ik deed. Ik probeerde dat in mijn eigen leven op verschillende manieren te realiseren. Ik was ernaar op zoek in de creatieve of spirituele weg, in het bedrijfsleven, in de natuur, in mijn relaties. Ik was altijd op zoek naar meer, hoe ik meer effect kon creëren, hoe ik meer kon zijn, groter, beter, gelukkiger. Deze reis nam me mee naar allerlei plaatsen. In de 15 jaar van mijn zoektocht bracht het me waar ik nu ben. Nu kan ik deze zoektocht delen met andere mensen. En dat is voor mij het grootste goed, het grootste plezier, dat ik de dingen die ik heb geleerd, de manieren die ik heb geleerd, kan delen met andere mensen.”

Zolang ik me kan herinneren heb ik altijd een droom gehad

Nisandeh spreekt enigszins bedenkelijk over Israël.

“Ik ben er geboren en getogen, er heerst een unieke mentaliteit waar ik nooit van heb gehouden. Ik zette me af tegen het leger en de religie. Als tiener was ik een linkse activist, ik verbrandde ID-kaarten en ik weigerde om het leger in te gaan. Ik was de eerste Is-

raëlsche man die werd vrijgesteld van deelname aan het leger omdat ik een pacifist was. Israël is nog steeds een speciale plek, mijn ouders wonen er nog en ik ga nog steeds bij ze op bezoek.”

Wat is je missie?

“Mijn missie is om ondernemers te helpen om meer succesvol te worden. Ik geloof erin dat als zij succesvoller worden, ze daarmee invloed uit kunnen oefenen op hun omgeving, zodat ook zij weer succesvoller worden. De naam van mijn bedrijf, Open Circles, is gebaseerd op de cirkels die er ontstaan als je een steen in het water gooit. Die kringen worden ook steeds groter. Mijn missie met mijn bedrijf is om een betere wereld te creëren voor de mensen volgens nieuwe regels en nieuwe principes, om zo hun eigen potentieel te vergroten. Daarmee bedoel ik dat deze mensen genoeg geld verdienen om voor zichzelf een prettig leven te hebben en de rest op de een of andere manier terug te geven.”

Wat bedoel je met nieuwe principes?

“Je moet toegevoegde waarde hebben voordat je betaald wordt. Hoe meer toegevoegde waarde je geeft, hoe meer waarde je krijgt. Het klinkt heel logisch, maar dit is nog niet wat er gebeurt. De realiteit is dat wij heel veel producten produceren die onderontwikkeld zijn, waardoor de toegevoegde waarde zeer laag is. Dat kan zo niet langer doorgaan. Het komt er op neer dat wij zaken matig houden. Het idee is nog steeds ‘ik moet aan iedereen verkopen’. We moeten ons afvragen welke behoeften mensen hebben. Met als reden dat als je meer waarde krijgt, je ook bereid bent er meer geld voor te betalen. Het andere principe is dat je



eerst waarde moet toevoegen voordat je wordt betaald maar in Nederland begrijpen ze dat nog niet helemaal.”

Kortom, je moet eerst geven?

“Ja, eerst dien je te geven. Zoals de grote tweedaagse evenementen die wij organiseren. Dat kost ons ongeveer € 100.000. Het heet de Business Bootcamp, waar 1000 mensen gratis aan mee kunnen doen. We vragen ze niets, we hoeven er niets voor terug en ze zijn niets verplicht. Er komt wel een punt waarop we ze vertellen dat we ook andere trainingen hebben. Als ze daaraan mee willen doen is dat fantastisch, want dat is hoe wij ons geld verdienen.”

Wat is het mooiste verhaal van iemand uit je training?

Nisandeh begint nog enthousiaster te vertellen dan hij al deed: “In onze trainingen moedigen wij mensen aan om hun inkomen in een jaar te verdubbelen. In april was er een vrouw die deelnam die in september vertelde dat ze haar inkomen al had verdrievoudigd, in slechts vijf maanden dus.” Nisandeh geeft nog een voorbeeld: “Een van mijn studenten benaderde mij om te vertellen dat hij financieel onafhankelijk was geworden in slechts veertien maanden. Hij had daarmee mijn record verbroken. Acht maanden later stuurde hij me een e-mail waarin hij me vertelde dat hij miljonair was geworden.”

Wie zijn jouw voorbeelden?

“Dat is voor mij Richard Branson van Virgin. Ik ben op zoek naar een leven zoals het zijne. Met de business en de gekke dingen die hij doet, hij haalt het maximale uit zijn leven. Ik wil in zijn voetstappen staan. Ik ben begonnen met het beklimmen van de hoogste bergen, zelfs met de astma die ik al mijn hele leven heb. Wat ik wil leren van

Richard is om het leven ten volste te leven. Hij is een zeer goed rolmodel.”

Ben je een gelukkig mens?

“Ja, het meest van de tijd ben ik gelukkig. Voor mij is het belangrijk dat ik op de juiste weg ben. Geluk is voor mij meer voor mijn eigen doel. Hoe ik me wil voelen? Het gevoel dat als ik 's avonds naar huis ga, dat ik dan weet dat ik een verschil heb gemaakt. Als het mijn tijd is om te gaan, dan wil ik het idee hebben dat ik een betere wereld achterlaat. Als ik dat gevoel vandaag heb, dan is vandaag een goede dag om te sterven”.

Welk cijfer geef jij je leven nu op de schaal van 0 tot 10?

“Ik geef het een 9,5. Het belangrijkste is, dat ik niet te veel kansen mis in het leven. Ik weiger om volgens de regels van andere mensen te leven.” Al lachend zegt Nisandeh: “Ik houd me alleen aan de verkeersregels, omdat er anders mensen kunnen doodgaan.”

Wat was de zwaarste periode in je leven?

“De zwaarste periode was toen ik mijn bedrijf verloor. Het ging in een kort tijdsbestek. We hadden 25 medewerkers in dienst die ik moest ontslaan. Ik was nog maar 26 toen, het was de zwaarste periode die ik ken. Daarna heb ik de beslissing genomen nooit meer een bedrijf te beginnen. Het duurde dan ook jaren voordat ik dat te boven was, toen ging ik als zzp'er aan het werk”. Vervolgens maakt Nisandeh een krachtige boodschap. “Ik kwam naar Nederland met ongeveer een miljoen schuld, ik had niks en ik kende niemand. Ik sprak niet eens de taal. Ik had geen enkele voor-sprong, dus als ik het kan maken, waarom kan jij het dan niet maken?”

Wat doe je om vitaal te blijven?

“Ik eet goed. Ik eet geen vlees en drink geen alcohol en koffie. Ik loop ongeveer een marathon per week. Ik doe de dingen die ik leuk vind, dat helpt om mijn energieniveau hoog te houden. Ik neem zo nu en dan een langere periode tijd voor mijzelf om iets totaal nieuws te gaan doen.”

Hoe is je gezinssituatie?

“Ik leef samen met Vered, wat Roos betekent. We zijn al 17 jaar bij elkaar en ze is 50. Ze is het beste wat me ooit is overkomen. Zonder twijfel, tot op de dag van vandaag. Ze is de wind onder mijn vleugels. Ik ontmoette haar als mijn trainer en tot op de dag van vandaag is ze nog steeds mijn coach. We maken van elkaar gebruik als sparringpartner. En Thom is mijn dochter die in Nederland geboren is.”

Heb je een motto?

In het Engels, waar overigens het gesprek ook in plaatsvond: “The only thing we are here for is to fulfill our potential. How far can I stretch myself.”

Heb je nog een boodschap voor al die ondernemende lezers?

“De economie is veranderd en het komt nooit meer terug zoals het was. Maar de mensen houden nog steeds vast aan hoe het vroeger was. Ik wil mensen echt aanraden om hun business en hun strategie te evalueren. Als het vandaag niet werkt, werkt het in de toekomst ook niet.” www.business-bootcamp.nl ■

Tot ziens, Frank Rekers

Landhuishotel & Restaurant De Bloemenbeek

De interviews vinden meestal plaats bij Landhuishotel & Restaurant De Bloemenbeek in De Lutte. Dit vanwege zijn uitzonderlijke nonchelang chique setting, mooie ligging, perfecte bereikbaarheid en al het goede van het rijke Twentse landleven dat onder supervisie van meesterkok Michel van Riswijk vertaald wordt in gastronomische hoogstandjes.