

# Business by Balance

Arjan Smaling en Gerard van Houten

**Business by Balance, het bedrijf van Arjan Smaling en Gerard van Houten brengt bedrijven die niet meer groeien terug in balans. Hiervoor gebruiken ze een energetische oplaadmethode. 'Een ongelooflijk krachtig middel, dat zijn werking keer op keer weer bewijst', aldus de bevolgen zakenpartners.**

## *Hoe is Business by Balance ontstaan?*

**Arjan:** We leerden elkaar kennen tijdens een opleiding voor Resonantietechniek. We werkten individueel met onze zelfstandige bedrijven om deze techniek handen en voeten te geven door het neer te zetten in het bedrijfsleven. We wisselden vaak onderling ervaringen uit en zo ontwikkelde de methode zich die wij Business by Balance noemen en die bedrijven in balans brengt. Ons gezamenlijke bedrijf heet ook Business by Balance.

**Gerard:** Ik vroeg me altijd al af waarom het ene startende bedrijf wel in een goede flow komt en het andere niet. Ik kwam erachter dat als een ondernemer goed in zijn hoofd heeft waar hij naar toe wil en hij verbindt die wens met zijn hart, het een hartenwens wordt. Dan zal wat hij wil ook lukken. Toch kan het zijn dat ondernemers die vanuit hart en ziel zijn gaan ondernemen het contact daarmee in de loop van de tijd zijn kwijtgeraakt. Bijvoorbeeld omdat ze door de bezuinigingen personeel hebben moeten ontslaan en nu moeten ze op de werkvloer dingen doen waar ze niet gelukkig van worden. Dan lopen ze leeg, ook qua energie. Tegelijk zie je dan de energie van het bedrijf ook uit balans raken.

## *Hoe kan de energie van het bedrijf dan uit balans raken?*

**Arjan:** Alles op deze wereld heeft een uitstraling. Een bedrijf heeft, net als mensen, een energieveld. Dat energieveld kan uit balans raken doordat de ondernemer zijn doelen niet meer helder heeft en geleefd wordt door zijn omgeving. Daardoor raakt dus niet alleen de energie van de ondernemer, maar ook de energie van het bedrijf uit balans, en ontstaan er problemen. De groei van het bedrijf stopt, er wordt niet meer voldoende omzet gemaakt, het personeel is onvoldoende gemotiveerd, allerlei problemen die niet zo één, twee, drie op te lossen zijn.

**Gerard:** Wij brengen die energie terug in balans.

We gaan naar het bedrijf toe voor een eerste gesprek en terwijl we daar zijn nemen we de energie van het bedrijf in ons op. Ter plekke hebben wij dus onze sensoren al uitstaan om die energie in ons op te nemen. Samen met de ondernemer proberen we zijn doelen weer helder te krijgen. We formuleren tien doelen en kijken vervolgens of deze binnen een jaar haalbaar zijn. Dit doen we door een startscan te maken waaruit blijkt hoe het gesteld is met de vitaliteit, effectiviteit, oplossingskracht, gronding en centering van het bedrijf. Ook meten we de obstructie en het stressniveau van het bedrijf. Wij doen dit door op afstand terug contact te maken met het energieveld van het bedrijf door puur intuïtief te voelen. Voor iedere waarde

## CHANGE tips

- Wees dankbaar voor iedere nieuwe dag. vol nieuwe uitdagingen en mogelijkheden om te groeien.
- Stel voor de komende periode goed haalbare doelen. Werk aan deze doelen en houd ze in het vizier. Kijk dagelijks aan het begin van de werkdag in alle rust naar je doelstellingen. Als ondernemer kun je dit moment delen met je medewerkers: 'Wat is jouw doel voor deze dag en hebben we ook een gezamenlijk doel?'
- Vertrouw op je innerlijke kompas, neem voldoende tijd voor privé en neem vaste tijden om mail te beantwoorden.
- Geef aandacht aan de oplossing, niet aan het probleem.



## Aha-moment:

**Gerard:** Het eerste bedrijf waar ik mee aan de slag ging was een drogisterij. Het zat in een pand waar een winkel in had gezeten die failliet was gegaan. De energie van de failliete winkel zat nog steeds in die ruimte en de drogisterij wilde maar niet lopen. Met onze techniek heb ik de energie van de oude ondernemer eruit, en die van de nieuwe ondernemer erin gekregen waardoor er in dat jaar veertig procent omzetstijging kwam.

krijgen we een cijfer door. Die noteren we in een schema en bespreken we met de ondernemer. Op basis van de startscan krijgen wij toestemming van de ondernemer om het traject met ons aan te gaan. Hij tekent een offertebrief en dan pas kunnen we met het traject aan de slag om het bedrijf daadwerkelijk terug in balans te brengen.

### *Wat houdt dit traject in?*

**Arjan:** Wat volgt is wat we noemen het balancerings-traject. Dit houdt in dat ik een jaar lang, steeds gedurende twee weken, dagelijks aan de slag ben om de waardes die uit balans zijn terug in balans te brengen, door op afstand terug contact te maken met het energieveld van het bedrijf. Vervolgens gebruik ik tools, zoals verschillende kristalsoorten en licht-remedies van Healing Arts waarmee ik de waarde van de uitstraling van het bedrijf verhoog. Na twee weken maak ik een nieuwe scan en kijk ik of de waardes veranderd zijn.

### *Dit klinkt wat onbegrijpelijk, hoe werkt dat dan precies?*

**Gerard:** Je bent niet de enige voor wie dit wat onbegrijpelijk klinkt. Ik moet toegeven dat zes van de tien ondernemers in eerste instantie moeite hebben met dit verhaal, omdat ze het helemaal willen snappen. Maar het is net als iemand die met zijn overleden oma kan communiceren: hoe leg je uit hoe dit werkt? Je moet het zien als het kopen van een mobiel: je gaat niet proberen de werking daarvan te doorgronden of volledig te begrijpen, je koopt hem omdat hij werkt. Omdat je daar op vertrouwt. Zo moet een ondernemer ons ook kunnen vertrouwen. Sommige ondernemers hebben nog net dat laatste zetje nodig, die breng ik dan in contact met klanten die al eerder dit traject met ons aangingen en hebben ervaren dat het werkt.

### *Wat houdt het traject verder nog in?*

**Gerard:** Arjan maakt dus iedere twee weken een nieuwe scan om te kijken of de waardes veranderd zijn. Ik bespreek die resultaten met de ondernemer en

vraag wat er in het bedrijf veranderd is. De ondernemer ziet niet direct alle veranderingen als positief: zo kan het zijn dat er personeel weggaat of dat bepaalde klanten opstappen, omdat ze merken dat het bedrijf verandert en ze dit niet prettig vinden. Ik leg dan uit dat dit juist positief is omdat dit de ruimte schept om werknemers en klanten aan te trekken die beter bij het bedrijf, in zijn nieuwe vorm, passen. Wat je uitstraalt trek je aan. Als jij je doelen helder hebt en duidelijk communiceert naar je omgeving krijg jij werknemers en klanten die bij jouw doelen passen. **Arjan:** Na een jaar wordt het traject afgesloten. Na dat jaar staat het energieveld van het bedrijf zo sterk dat de ondernemer weer verder kan zonder ons. Je kan het vergelijken met de opkweek van een plant, een goed wortelstelsel is de belangrijkste basis voor de verdere uitgroei van de plant. Een dieper gewortelde plant heeft in een periode van droogte meer kans op overleven dan een oppervlakkig gewortelde plant. Ook is zo'n plant beter bestand tegen bijvoorbeeld een flinke storm. Wij zorgen voor de optimale groei-omstandigheden voor het bedrijf door het een optimale uitstraling te geven.

[www.businessbybalance.nl](http://www.businessbybalance.nl)

## Bio Gerard:

Gerard van Houten studeerde Economie en werkte onder andere als rayondirecteur bij een bank. Omdat hij altijd geloofd heeft dat er meer is tussen hemel en aarde dan wij kunnen zien volgde hij de opleiding Resonantietechniek. Daarna startte hij het bedrijf 'Bedrijvenarts', dat later Business by Balance werd.

## Bio Arjan:

Arjan Smaling was als bedrijfsleider van diverse tuincentra niet alleen geïnteresseerd in de groei van planten, maar ook van mensen en organisaties. Zijn diep gewortelde band met de natuur gaf hem het inzicht hoe hij organisaties kan helpen groeien op een manier die in overeenstemming is met de natuur.