

AAN DE JONGE ONDERNEMER: VISIE IS PURE NOODZAAK!

De huidige maatschappelijke spanning maakt het voor jonge ondernemers niet eenvoudig. Zij geven leiding aan zichzelf, managen het jonge bedrijf, enthousiasmeren hun medewerkers en maken belangrijke bedrijfseconomische beslissingen. Vanwege deze actualiteit zal de uiteindelijke bedrijfsvisie ergens tussen de organisatie van het werk en de beoogde bedrijfsresultaten liggen. Daarmee doet de ondernemer zichzelf tekort. Bedrijfsvisie borgt de toekomstige ontwikkeling.

De ervaring leert, dat de jonge ondernemer, na een aantal jaren van enthousiasme en gedrevenheid, zijn persoonlijke missie en bedrijfsvisie moet 'herbronnen'. Het gaat daarbij om fundamentele vragen als: Wat was de reden voor mijn ondernemerszin? Waar ligt mijn maatschappelijke focus? Hoe hervind ik de intrinsieke motivatie? Vele ondernemers, jong en oud, zullen deze vragen (h)erkennen.

De maatschappelijke opdracht in het betekenisvol handelen, hoort daar als vanzelfsprekend bij. Elke ondernemer heeft een vorm van maatschappelijke waardering nodig. Helaas is die waardering niet altijd waarneembaar. Overigens ben ik wel van mening, dat dié waarde, naast de waardering door belanghebbenden (klanten) en medewerkers, aanwezig moet zijn. Genoemde aspecten bepalen voor een groot deel het bedrijfsresultaat. Daar hoort mijn opmerking over het 'herbronnen' bij. In managementboeken, cursussen, seminars en symposia wordt naar mijn waarneming het aspect van een fundamentele heroriëntatie te weinig benadrukt. lijkt erop dat elke ondernemer steeds weer opnieuw een bedrijf moet starten; dat kan toch de bedoeling van een gezonde ondernemingszin niet zijn. Terugkeren naar je eerste motivatie om ondernemer te worden, is tevens teruggaan naar het primaire proces van het bedrijf.

Dat betekent opnieuw de strategische doelen, de tactische overwegingen en de uitvoerende resultaten in het verlengde van elkaar plaatsen. Vandaar die concrete aanbeveling: visie is pure noodzaak!

Hierin heeft de ondernemer een klankbord nodig. Dat is meer dan leunen op het goedbedoelde advies van een 'critical friend'. Menigeen is geholpen door de ervaringen van hen die het klappen van de zweep kennen. Zij die zelf ook meerdere keren moesten "herbronnen en herbezinnen". Wat is het daarom goed, dat jongere ondernemers een groep van adviseurs om zich heen verzamelen. Zij die, met een vaste (!) regelmaat de ondernemer ter verantwoording roepen, kritische vragen stellen en aanzetten tot nieuwe initiatieven. Vanzelfsprekend kan het nodig zijn en dan blijf ik dicht bij mezelf, dat er een nieuwe structuur komt in de bedrijfsvoering: plan, do, check en act!

Ing. Eppie Klein
Organisatieadviesbureau ECM
dialoog BV – Elburg