



### *Genoeg geleerd?*

De noodzaak van fouten brengt de organisatie bovendien verder.

Toen in 1945 Sony werd opgezet was het eerste product van Masaru Ibuka een rijstkoker, die compleet flopte. Ze leerden er genoeg van om het bedrijf uit te bouwen tot wat het nu is.

## **Businessplan of Visionplan?**



*In mijn ervaring heb ik nog nooit een Businessplan gezien dat werd uitgevoerd zoals het was opgeschreven.*

*De betere ondernemer heeft een Visie en niet zozeer een keurig uitgewerkt Plan. Met die Visie kun je in de praktijk meerdere kanten uit en dat is maar goed ook. Keurig uitgewerkte plannen met fantastische spreadsheets over kosten en opbrengsten, in jaren vooruit, wekken wel bewondering, maar ook verwondering. Het is een garantie voor 'zo niet'.*



*Werk je met cijfers of met mensen? Een visie daagt ze uit samen creatief te zijn bij tegenvallers!*

Fouten maken betekent ook dat er geen neiging is om zondebokken te zoeken als er iets fout gaat. Iedereen had de kans in te grijpen, dus waarom één dan als schuldige naar voren schuiven?

Fouten maken kan er ook toe leiden dat activiteiten worden gestaakt. Er is genoeg geleerd om er mee te stoppen.

## **Nee? Nee!**

De moeilijkste beslissing van een ondernemer is 'Nee' te zeggen. Daar is namelijk heel veel lef voor nodig. Dat 'Nee' betreft vaak iets dat de ondernemer zelf is gestart. De 'Baby' killen ligt niet in de aard van de ondernemer. De ondernemer ziet altijd weer mogelijkheden, ook als ze uitgeput lijken.

Maar ook het 'Nee' zeggen tegen iets dat op het eerste gezicht kansrijk lijkt is een Grote Kunst. Teveel tegelijk doen breekt veelal op. Focus is niet de beste eigenschap van de gemiddelde ondernemer.



### *Leren het beter te doen*

Want leren is een andere goede eigenschap van mensen in een vitale organisatie. Eenmaal gemaakte fouten zijn om ervan te leren, niet om jezelf te (laten) frustreren.

Met name bij groeiende organisaties staat dat leren centraal. Zonder leren geen groei.

Leren dat een Bank geen vriend is die verstand heeft van ondernemen, maar een financier die rendement wil.

Leren dat Klanten zich alleen maar laten uitmelken als ze dat zelf willen.

Leren dat een Partnership met leveranciers, en de eventuele tussenhandel, niet is gebaseerd op uitknippen, maar op het elkaar gunnen.

Leren dat je beter kunt werken aan je sterkten dan aan je zwakten.

Leren dat zonder rust er geen ruimte is voor inspanning.

Leren dat geld uitgeven makkelijker is dan winst maken.

Leren dat adviseurs alleen het goede advies geven als je ze de goede vraag stelt.

Leren dat loyaliteit iets anders is dan loyalitijd, mensen gaan op enig moment weg.

Leren dat je eigen voorbeeld belangrijker is dan een hele reeks portretten van voorbeeldige voorgangers.

