

Ondernemers zijn weliswaar vaak gaspedalen, maar mensen zijn dat eigenlijk nooit. Mensen zijn een mix van soms gas geven en dan weer remmen of lekker uitrollen



Gaspedaal

Ondernemers zijn meestal gaspedalen. Dat is de stelling die iemand mij pas vertelde en waar ik het wel mee eens ben. Ondernemers hebben heel vaak een passie voor wat ze doen. Of dat nu het kweken van bomen is of het bakken van bitterballen. En als iets jouw passie is, dan voelt het maken van veel uren niet altijd als hard werken. Natuurlijk, diep in je hart weet iedereen dat dit maar de halve waarheid is. Iemand is nooit alleen een gaspedaal. En mocht dat toch zo zijn, dan eindig je meestal opgekruld tegen een dikke eik.

Mensen zijn in een bedrijf en in het runnen van een bedrijf waarschijnlijk het belangrijkste aspect waarmee je echt het verschil kunt maken

Ondernemers zijn dus weliswaar vaak gaspedalen, maar mensen zijn dat eigenlijk nooit. Mensen - tenminste mensen die een beetje lekker in hun vel zitten - zijn veel meer een uitgekiende balans van soms het pedaal lekker diep intrappen, soms het rempedaal indrukken en een volgende moment lekker in de vrijuit de berg af rollen.

U vraagt zich waarschijnlijk af: waarom begint hij dit hoofdredactionele commentaar nu met een half psychotherapeutisch verhaal, waar de gemiddelde boomkweker helemaal niet op zit te wachten. Ik leg het uit even uit. Vorige week hadden wij in onze *Young Growers* masterclass een bijeenkomst rondom het thema *Mens*. Mijn advies: luister zeker even naar de podcast die wij daarover gemaakt hebben met vasteplantenkweker Peter Heutinck. Ik denk dat deze echt de moeite waard is. Maar ik dwaal af. Wat heeft dat verhaal van gaspedalen met ondernemerschap te maken? Mensen zijn in een bedrijf en in het runnen van een bedrijf waarschijnlijk het belangrijkste aspect waarmee je echt het verschil kunt maken. Iedereen kan morgen een nieuwe tractor bestellen of potmachine, maar het samenstellen van een goed functionerend team mensen - hoe klein ook - dat precies snapt wat de cultuur van jouw bedrijf is, is tientallen keren complexer. En is vaak een kwestie van jaren. Een slimme ondernemer is daarom allereerst zuinig op deze mensen. Dat geldt altijd, maar al helemaal in de markt waar de banen voor het oprapen liggen.

Met vriendelijk groet,

Hein van Iersel (hein@nwst.nl)
Hoofdredacteur



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!