



Kijk in de spiegel van je toekomst

Als je nú aan mensen vraagt wat hun ambitie is voor volgend jaar, zouden sommigen misschien zeggen "als ik maar werk heb". Voor een bedrijf zou een ideaalplaatje kunnen zijn "dat we nog bestaan". Dróomscenario!

Nou ja, als we zó defensief zouden dromen, zouden er geen dromen meer zijn, natuurlijk.

Offensief dromen kan ook. Ik had het in september en maart over die zonnespiegelcentrales: één en al oppervlakte-techniek en dé oplossing voor Europese stroom en Noord-Afrikaans zoet water. Of beiden voor Italië, Spanje Griekenland, als je ze daar neerzet. Export voor... ja niet Nederland maar Duitsland dus. Lekker op tijd zijn we. Een recessiekraakende 'green shoot' van 400 miljard, en ze gaan ló! Bij ons bleef het vorig jaar bij een Kamervraag of we de componenten gaan leveren. Hebben we een Routekaart voor de producten en diensten waarin we deze eeuw willen uitblinken? Hebben we een Routekaart voor de oppervlaktetechnieken? En hebben de oppervlaktebehandelaars een idee waar ze heen willen?

Een tijdje terug had collegavakblad Metalloberfläche een gastcolumn van het onderzoeksinstituut Fraunhofer, en daar kwam dezelfde Chinese wijsheid naar voren als op de VISEM Technodag, van de poedercoatindustrie. Op 16 juni opende klimaatgoeroe Helga van Leur haar wervelende voordracht met het Chinese woord voor 'crisis'. Daarvoor gebruiken ze de combinatie van de karakters voor 'Bedreiging/Gevaar' en voor 'Kans'. Kunnen Fraunhofer, Metalloberfläche en Helga van Leur tijdens de VISEM Technodag er tegelijk naast zitten?

Nee, dan zouden er al lang geen Chinezen meer zijn, natuurlijk!

En daar komen ook nog wel zonnespiegelcentrales, hoor. Eén en al oppervlaktetechniek!
Wie levert?

gens over het optimaliseren van je laklijn. Op 7 juli is er weer een over de energetisch optimale spuitlijnen (zie pagina 6). Met vakantie? Kies een camping uit met internetaansluiting. Je hoeft de deur niet uit voor een webseminar, maar je kan je wel uit de tent laten lokken natuurlijk.

Anders waren er al geen tenten meer geweest, natuurlijk!

Nóu ben ik waar ik wil zijn. Nee niet op de camping, maar in mijn betoog. Bedrijven die weten waar ze heen willen en die een goed beeld hebben van waar de markt vraag naartoe gaat, hebben natuurlijk meer overlevingskans. Of nog beter: die de markt vraag zelf kunnen beïnvloeden, zie het nieuwe VOM-lid Kaal Masten op pagina 14-15. Pagina 49 biedt wat dat betreft hoop.

Of je laat die marktinzichten binnenbrengen tijdens een brainstorm met een branchekenner en met je mensen. Wat dat betreft is een Roadmap, dus een Routekaart voor je bedrijfsontwikkeling, altijd wel een aanrader. Of je nou tijd te kort komt, of geld (die twee situaties wisselen elkaar af, een golfbeweging die 'conjunctuur' heet).

Voor je Energiebesparingsplan kun je een Routekaart maken, met tussenstappen om alles slim te faseren en in een handige volgorde te doen. Je Bedrijfs Opleidings Plan kan de vorm van een Routekaart hebben: waar gaan we heen, hoe staan we nú. En het verschil wordt in stapjes ingelopen, zodat je niet voor de troepen uit loopt met je horizonbespiegelingen. In de bij deze editie meegeleverde cursusbroschure (zie ook www.VOM.nl) is er meer over te lezen Als je bijvoorbeeld voor aanbestedingswerk wilt gaan meedingen bij opdrachten waar persoonscertificering vereist is, zodat je met minder mededingers te maken hebt, zet je dat in je Routekaart. Als je ontdekt hebt dat de grootste rendementsremmer het afkeurpromillage is, en je wilt die verlagen, kijk je waar welke toerusting van diverse medewerkers behulpzaam is. Met een Opleidingsplan ga je dus vooruit kijken in plaats van achterom. Het gaat niet om welke kennis, vaardigheden en competenties er achteraf gezien te kort schoten. Het gaat erom waar je héén wilt met elkaar!

Schrikbijsterend genoeg zijn de Persoonlijke Trainings Toelagen stilgelegd (zie Nieuws uit de Markt, pagina 10-12). Maar Bedrijfsopleidingsplannen blijven financieel ondersteund worden. Dan weet iedereen waar het bedrijf en zijn mensen naartoe gaan (meer hierover: info@VOM.nl). Want ondernemers kijken verder.

Anders zouden er al geen ondernemers meer zijn, natuurlijk!

Pas opende een Besser Lactieren Webinar met nóg zo eentje. Dat zijn gratis congreslezingen, maar dan op je computer. Je komt dus áltijd aan de beurt met vragen stellen. "Als je niet weet waar je naartoe wilt, moet je niet verbaasd zijn als je heel ergens anders terecht komt," was de openingsdia. Het webinar ging vervol-

