

Als opvolgingen volop op volgende opvolgingen volgen, volgen vervolgens de volgende opvolgingen op de volgende.

Helder.



## Opvolgers en fopvolgers

Wie volgt premier Balkenende deze zomer op? De laatste paar keer deed hij het zelf. Wie volgt Beatrix op, en wie de bondscoach?

Drie opvolgingssituaties die geheel verschillend geregeld zijn. Hoe is het in een industriebedrijf geregeld? Krijgen we dezelfde knelpunten als in de landbouw, die net als bijvoorbeeld de galvanotechniek in de jaren tachtig meer bezig moest zijn met het tevreden houden van overheidsdienaren dan van afnemers of eindklanten.... Dan wordt het nog lastiger om aan een opvolger te komen. Want wat is nou een leuker toekomstperspectief: klanten tevreden houden of ambtenaren?

Waarom zijn het eigenlijk overheidsdienaren, hebben we niet liever economiedienaren of maatschappijdienaren?

In managementblaadjes is te lezen dat je voor je opvolging een jaar of vijf moet uittrekken. Dat is een hele tijd, zeg! In die tijd kun je een deeltijdopleiding aan een hogeschool volgen... Die twee kun je ook mooi samen laten vallen, want de concurrentiekracht wordt in een kenniseconomie en hogelonenland vooral op dat niveau bepaald. De centrale vraag is namelijk: kun je een bijdrage leveren aan het succes van je opdrachtgever... Ofwel: kun je meedenken in zijn totaalproduct of marktaanbod? Of kun je alleen maar je kunstje voor de zoveelste keer opvoeren?... en dan klagen dat een ander onder je prijs zit. Wat zal het meest uitdagerende perspectief zijn voor de verhoopte opvolger?

Terug dus naar het punt van de bedrijfsopvolging. Bij gebrek aan een opvolger kan de toekomst van een bedrijf op losse hoeven komen te staan. Banken schijnen er steeds vaker naar te vragen als een vijftiger voor zijn bedrijf krediet komt halen. En als er echt niemand is – omdat zoonlief Chinees Staatsrecht is gaan stude-

*Aan wie durf je je bedrijf over te dragen...*



ren, dochterlief een pelikaandorp op Madagascar is begonnen, de chef aan de heftruck is vergroeid en de beste medewerker niet kan schrijven –, dan rest daar de weg van de aanbieding ter overname.

Slik...

Maar wat blijkt? Vakmanschap en klantenkring zijn het werkelijke bedrijfsvermogen! En al die tijd dacht de eigenaar dat het bij de waardebeoordeling om de panden en de bedrijfsinventaris ging. Voor de kinderen vergaard... Kunnen ze verder als ze groot zijn...

Maar een coatinglijn zonder vakmanschap en tevreden klanten staat alleen maar in de weg. En panden zijn er overal zat.

Vakmanschap en klantenkring zijn dus het werkelijke bedrijfsvermogen. Dat had zoonlief kunnen weten als hij Technische Bedrijfskunde was gaan doen. Hier is geen woord Chinees bij! Dochterlief had ook trekvogels kunnen gaan vertroetelen, die immers maar een paar weken per jaar langskomen en evenmin Nederlands fluiten. En dan thuis wat badeenden of de wc-eend kunnen dressereren (ook leuk, en dan leren ze nog wat nuttigs). En zich dan verder op de marktpositionering van het bedrijf kunnen storten. De chef heeft een spilfunctie tussen werkuitvoering en bedrijfsbeleid, die moet je lekker op de plek houden waar hij/zij zich het beste bij voelt. En wie niet kan schrijven, heeft misschien wél een schat aan praktijkervaring om te weten wat werkt en hoe het handig uitgevoerd kan worden. En met mondelinge examens en met praktijkproeven van bekwaamheid de benodigde vakdiploma's heeft binnengehaald. Vind dáár maar eens een opvolger voor!

Kortom: nu de verkiezingen gaan over de vraag of we 'de boel bij elkaar moeten houden' of 'de economie vooruit moeten krijgen', is in de oppervlaktetechniek maar weer duidelijk dat die twee juist samengaan. Een goede opvolger is het kompas van de organisatie, met als windstreken Vakkennis, Marktkennis, Ervaring en Frisheid. Een frisse wind die altijd uit de goede hoek waait!

