

# Druk? Druk? Druk?

**D**ruk. Dat is vaak het antwoord van ondernemers als je vraagt hoe de zaken ervoor staan. Als je doorvraagt, komt bijna altijd naar voren dat zij actief bezig zijn met de dagdagelijkse beslommeringen. Natuurlijk zijn die heel erg belangrijk. Als een ondernemer de dagelijkse zaken niet regelt, organiseert, delegeert en controleert, wordt het in het bedrijf een chaos.

Dit betekent echter niet dat de meerwaarde van de ondernemer puur en alleen daaruit bestaat. Integendeel zelfs.

Succesvolle ondernemers hebben altijd een visie. Zij werken niet alleen heel hard en lang. Zij combineren de sores van alledag met een strategie hoe zij hun bedrijf in de toekomst zien en wat zij produceren. En werken bewust daar naartoe door die ideeën actief in hun bedrijfsbeleid weg te zetten. Op die manier wordt strategie een onderdeel van de gewone bedrijfsvoering.

Allemaal mooi gezegd, maar hoe regelt een bakker-ondernemer dat? Het leeuwendeel van de tijd is hij met operationele zaken bezig. Door de relatie met de afnemer ligt de nadruk sterk op de kortere termijn. Een kwartaal of een jaar lijkt een eeuwigheid.

De basis om dit goed op te pakken ligt in het hanteren van de time-managementtheorie van Covey.

De eerste vereiste om ruimte te creëren voor de strategie van het bedrijf en innovatie is een agendaplanning. Dat is een dagdagelijkse activiteit.

De productie wordt toch ook gepland? Dus waarom niet plannen met betrekking tot strategie-ontwikkeling? Vervolgens zal de ondernemer een rechte rug moeten hebben. De strategie (belangrijk en niet urgent) niet laten wegschuiven door zaken die belangrijk en urgent zijn.

Want de onderwerpen die belangrijk en niet urgent zijn, zijn de basis voor het succes van het bedrijf. Niet de dagdagelijkse beslommeringen.

WIM KANNEGIETER, DIRECTEUR NEDERLANDSE VERENIGING VOOR DE BAKKERIJ



[nvbinfo@nedverbak.nl](mailto:nvbinfo@nedverbak.nl)



[wimkannegieter](https://www.linkedin.com/in/wimkannegieter)



[@NVBBakkerijen](https://twitter.com/NVBBakkerijen)

