

De stelling dat meer informatie leidt tot betere beslissingen is door psychologen in vele wetenschappelijke experimenten allang achterhaald.¹ Wellicht durven we niet alleen zo totaal op onze intuïtie te vertrouwen, maar is er in beleggingsland voor echte performance wellicht tijd om eens voorbij best practices (dan word je namelijk hoogstens tweede) te kijken naar next practices. Dat vereist lef. Maar Loesje zei het al: het meervoud van lef is leven. Hoe zouden die next practices er dan uit kunnen zien?

Hoeveel lef hebben we in Nederland? Als je op zeker speelt, verdien je geen geld. Want anderen gingen u al voor. Even een persoonlijke observatie hierover. De hoogste inkomens en het grootste maatschappelijk prestige, een enkele uitzondering daargelaten, vallen in beroepen die falen voorkomen. Accountancy, advocatuur, fiscalisten heeft allemaal niets met ondernemen te maken. Beleggingsadviezen uit die hoek zullen als regel weinig ondernemend zijn.

Waar staat u in deze? Hebt u lef? Bent u bereid uit de gebruikelijke manier van analyseren van beleggen te stappen en als first mover in een nieuwe manier van kijken naar uw portefeuille te stappen? Kijk in de jaarrekening niet alleen naar de winst- en verliesrekening, maar ook naar de duurzaamheidsparagraaf. Ik ben ervan overtuigd dat de waarde van de onderneming in toenemende mate zal worden bepaald door de duurzaamheidskenmerken van de onderneming als CO₂-neutraliteit, bedrijfsintegriteit en good governance. U kunt, als tweede next practise, ook bekijken of de leiding van de onderneming werkelijk zijn eigen oppositie organiseert. Iemand die dat niet doet, komt onherroepelijk in zijn of haar eigen tunnelvisie terecht en dat loopt meestal niet goed af. Kijk niet alleen naar wie de baas is maar ook naar de mensen daar omheen, de 'assists'. Leiders doen dat trouwens, hun eigen tegenspel creëren. Managers nooit. Wie krijgt trouwens het geld aan het eind van de maand en wie verdient het? Een iets verdergaande next practise: u kunt een waarnemingspsycholoog inhuren. Uit onderzoek blijkt dat uw gezichtsuitdrukkingen, zij het in een split second, altijd uw werkelijke emotie laten zien. Veiligheidsdiensten maken van dat gegeven bij interviews ruimschoots gebruik. High speed videocamera's leggen feilloos vast wat iemand er echt van vindt. De echte intuïtievelingen hebben dat



natuurlijk niet nodig. Die wisten toch al dat Pietje eigenlijk toch niet dacht dat hij het zou halen. Maar voor ons normale stervelingen heel handig. Denkt-ie nou echt aan die fusie? U zult zien dat de informatie niet in de persberichten gevonden moet worden met al die obligate woorden maar gewoon in het gezicht van de woordvoerder. Tot slot. Kijkt u eens naar ondernemingen die zichzelf op eigen kracht opsplitsen en als een veelvoud van ondernemingen doorgaan. Een overtreffende trap van outsourcing, zeg maar. Ik denk dat dit de ondernemingen zijn die het goed begrepen hebben en een gouden toekomst tegemoet gaan. Ik denk dat de corporates met hun machtsgeoriënteerde, interngerichte houding hun langste tijd gehad hebben en we stap voor stap terugkeren in het MKB-gevoel waar de baas nog gewoon wakker ligt over die order. MKB snapt de markt, organiseert grootschalige performance via netwerken en communities en heeft ook geen NMa nodig. Ik denk dat dit de echte marktboodschap is van de venture capitalists: waarde door splitsing. Riskant? U mag het zeggen. Durft u uw eigen oppositie te organiseren in de manier waarop u pleegt te beleggen? Get in or get lost...

Frans van der Reep is lector Digital World aan de Hogeschool INHOLLAND en senior strategist bij KPN.

Noot

1. Zie bijvoorbeeld M. Gladwell, *Intuïtie: de kracht van denken zonder erbij na te denken*, Contact, Amsterdam 2005.

COLUMN

FRANS VAN DER REEP