

'Internet dwingt tot echt samenwerken en op te houden met flauwekul. Doe je dat niet, dan ben je als onderneming te duur vanwege intern gedoe en heb je geen toekomst. Het motto is dus: Get in or get lost...'

# Zie management als een verdoving...

Frans van der Reep, senior strateeg voor KPN Sales, heeft als lector e-business van Hogeschool INHOLLAND – met onder andere mede-KPN'er en fellow van het lectoraat Peter van den Heuvel – het boek *Ondernemen aan de Maas* geschreven. 'Dat gaat over de impact van internet op ieders leven en werk. Kernthema is vermenselijking van organisaties. Internet maakt iederéén als marktkoopman verkoper van zijn eigen competenties.'

**Waarom & wat** 'Het boek licht toe waarom er gebeurt wát er gebeurt', zegt Frans. 'Met meer ict die de mens centraal zet in plaats van dat het de onderneming tot een ontzielde en intensieve menshouderij maakt. Hoe dit komt? Internet zet vertrouwen en echt samenwerken centraal op de zakelijke agenda en niet het organiseren van parallel eigenbelang. Vertrouwen, omdat dit de kortste weg is naar samenwerking en kostenbesparing. En samenwerking, omdat een goed samenwerkende onderneming pakweg veertig procent goedkoper en doorgaans innovatiever is. Ook binnen KPN komt mensgericht management stapje voor stapje terug.'

**Anders kijken** Voor vertrouwen en vernieuwing is het wel nodig anders te durven kijken. Frans haalt hiervoor de drie kernwaarden naar voren. 'Vertrouwen: kijk bij een werknemer die zich na ziekte beter meldt niet of hij al kan werken, maar of hij wel beter genóég is. Eenvoud: beloon niet een collega die een nieuw project begint of bedenkt, maar beloon hergebruik van een al bestaande oplossing. En persoonlijk: zie management eens als een verdoving, waardoor jij niet hoeft na te denken. De meeste mensen kunnen best zonder management. Zou het zo

kunnen zijn dat management er niet is omdat de situatie complex is, ma dat de situatie juist complex is omdat er management is? Leiderschap is iets anders en hard nodig. Het brengt bezieling en passie in een onderneming, verbindt visie, ondernemerschap en uitvoerend vermogen en organiseert zijn eigen oppositie om tunnelvisie te voorkomen. Zoals Loesje zei: het meervoud van lef is leven.'

**Reuzen bouwen** 'Internet dwingt je als marktkoopman je op je allersterkste competenties, je negens en tiens, te richten. Anders verlies je de strijd met anderen. Dat geldt voor individuele werknemers en afdelingen, maar ook ondernemingen en zelfs hele landen. Consequentie is samen met anderen reuzen bouwen, op elkaars schouders gaan staan en ieder vanuit zijn eigen negens gezamenlijk een performance neerzetten: van machtsstrijd naar strijdmacht. Samenwerken als kerncompetentie: Who's your Pal? Met wie ga jij Pool-en, Ally-en en Link-en? Herken je de Senseo? Virtuele teams en grote outsourcing deals hebben dan ook dezelfde achtergrond: vanuit je eigen 'negens' samen met anderen een reus in de markt zetten en samen delen in succes.'

Eén tip geeft Frans alvast om op weg te raken. 'Uit onderzoek blijkt dat velen e-mail als aanjager-van-bovenaf voor actie zien. Maar word je hier blij van? Ik beveel daarom alle ondernemingen aan om iedereen één e-mailvrije dag per week te laten kiezen. Een simpele manier om uit je verdoving te komen en de leiding over je eigen werk te hernemen.' ♦

*Ondernemen aan de Maas* (ISBN: 90-77812-08-3) is verkrijgbaar in de boekhandel (ook in het Engels).

