

Strategie houdt me al bijna 50 jaar bezig. In de loop van de tijd heb ik voortdurend mijn eigen praktijkervaringen getoetst aan wat ik er ooit over las. De combinatie van beide ligt aan de basis van dit boek. Vooral de voorbije 15 jaar, sinds ik actief ben als adviseur voor ondernemende families, is de ambitie gegroeid om mijn inzichten neer te schrijven.

De 52 hoofdstukken van *Strategie met ondernemers* kan je elk op zich lezen, louter op basis van een titel die je aanspreekt. Sterker nog: ik daag je uit om te beginnen lezen wat je mogelijk interessant lijkt en pas door te gaan als je het effectief interessant vindt. Blijven lezen in een boek dat je niet goed vindt, is tijdverspilling. Iets wat je goed vindt daarentegen, kan je best meer dan één keer lezen. Nog beter is het meteen beginnen toepassen in de praktijk.

Een sterke strategie kiezen volstaat niet. Het is zelfs energieverspilling als je ze gaat proberen uitvoeren zonder systematiek en engagement. Dat is een heel grote uitdaging. Niet alleen omdat alle radertjes heel fijn op elkaar moeten afgestemd zijn. Ook omdat er geld en energie geïnvesteerd moeten worden in die specifieke set van acties en radertjes. Die middelen kunnen dus niet naar andere dingen gaan. Strategie uitvoeren vraagt intense samenwerking en dat betekent je eigenbelang ondergeschikt maken aan dat van de groep. Daarom gaat het in dit boek vaak over hoe mensen omgaan met elkaar in een bepaalde situatie. Vandaar ook de titel: *Strategie met ondernemers*.

Mijn hoop is dat een aantal ondernemende mensen inspiratie zullen opdoen van wat hun 'soortgenoten' hebben gedaan. Ondernemers zijn immers in de eerste plaats doeners, geen liefhebbers van theorie. Daarom is dit boek geen theoretisch model, maar een bundeling van inzichten uit de praktijk, geschreven in een toegankelijke taal, met zo min mogelijk vaktermen en veel persoonlijke belevenissen.

Door de snelheid van de evolutie van de wereld waarin we leven is de nadruk de voorbije jaren steeds meer komen liggen op wendbaarheid, je als bedrijf heel vlot aanpassen aan de veranderingen rondom. Toch ben ik ervan overtuigd dat een aantal principes nog altijd geldig blijven ... en zullen blijven. Ze zijn trouwens ook nodig om niet voortdurend te draaien met de wind of de waan van de dag te volgen, want dat maakt de groep mensen in je kielzog of omgeving compleet gek. In dat spanningsveld heb ik geprobeerd me te bewegen en die elementen te selecteren die me inderdaad tijdloos lijken.

Strategie met ondernemers

52 inzichten uit de praktijk

Inleiding

- 1 Wat is strategie wel... en niet
 - 2 Waardecreatie: de maatstaf
 - 3 Is strategie wel nodig?
 - 4 Groter is niet per sé sterker ...en andere ballonnen
 - 5 Tactiek of strategie? Beide!
 - 6 Toegevoegde waarde, meer dan een holle slogan
 - 7 Niets is slechter dan een look-alike
 - 8 Beslissingen, daar komt het op aan
 - 9 De markt in beweging
 - 10 Het begint met visie en ambitie.
 - 11 Kiezen of delen
 - 12 Strategie is een kwestie van klant per klant
 - 13 Hebben we echt een strategie?
 - 14 Is onze strategie uniek?
 - 15 Duidelijkheid: cruciaal én over het hoofd gezien
 - 16 Werken aan het vliegtuig tijdens het vliegen
 - 17 Maturiteit van je organisatie: de puberteit al voorbij?
 - 18 Professionaliseren - noodzakelijk kwaad?
 - 19 Gezichtsbedrog en valse hoop
 - 20 Pakt de mayonaise?
 - 21 Automatismen ...om altijd de beloofde mayonaise te maken
 - 22 Focus. Iedereen praat erover, weinigen hebben het
 - 23 Doen is niet hetzelfde als ...gaan doen
 - 24 Discipline, niet meer van deze tijd
 - 25 Beslissingen en projecten, de turbo's van de uitvoering
 - 26 Blokkeren en hoe eruit raken
 - 27 Resultaatbrengers!
 - 28 Ondernemen is boeiend, management is saai
 - 29 Verkoop: overschat én onderschat
 - 30 Maken mensen écht het verschil?
 - 31 Hoe mensen functioneren
 - 32 Samenwerken, hard en zacht tegelijk
 - 33 Vergaderen. Weg er mee?
 - 34 Mensen vinden, houden en ontwikkelen
 - 35 Cultuur: ongrijpbaar of toch niet?
 - 36 Leiderschap kan een groot verschil maken
 - 37 Afstemming en engagement maximaliseren
 - 38 Hebben we de juiste leiding?
 - 39 Verandering is nodig ...en uitdagend
 - 40 Een verhaal van energie, pinguïns en zwaluwen
 - 41 Is de ondernemer echt klaar voor een nieuwe rol?
 - 42 Duurzaam verankeren
 - 43 IT is te belangrijk om het aan IT-ers over te laten
 - 44 Wat kan je leren van familiebedrijven?
 - 45 Vitaal blijven
 - 46 Als je wil dat het blijft duren
 - 47 Hoe ver reikt jouw horizon?
 - 48 Overnemen en afsplitsen
 - 49 Extern kapitaal of niet?
 - 50 Wat we kunnen leren van de natuur?
 - 51 De nieuwe wereld, niet enkel AI
 - 52 Rijk zijn moet je leren
- Afsluiting