

Dominante ondernemers GROEIEN HET HARDST

Varkenshouders met dominante eigenschappen groeien het hardst. Ze onderhandelen het strakst over de prijzen voor hun dieren en de afzet ervan. Ook hebben ze lagere bouwkosten door duidelijke afspraken met de aannemer. Verder probeert dit type varkenshouder eerder iets nieuws uit. En als het niet werkt, proberen ze weer wat anders.

Dat zegt Antoon Sanders, agrarisch bedrijfsadviseur en managementcoach bij accountantskantoor Accon-AVM. Met onder meer persoonlijke profielanalyses en coaching-trajecten begeleidt hij zowel ondernemers als hele teams die werkzaam zijn op een varkensbedrijf.

Structuur

Volgens Sanders heeft 80 tot 85 procent van de mensen behoefte aan structuur en zekerheid: ze willen zekerheid over bijvoorbeeld hun baan en hun salaris. De overige mensen geven minder om die zekerheden en verlangen meer naar vrijheid. Bij ondernemers, bijvoorbeeld varkenshouders, is dat fiftyfifty: de helft van de ondernemers is structuurgedreven, de andere helft wordt gedreven door vrijheid en ondernemerschap. “Bij de groep ondernemers die het bedrijf wil laten groeien, ligt de verhouding nog weer anders”, zegt Sanders. “Daarvan is slechts 40 procent structuurgedreven en 60 procent resultaatgedreven.”

Groeien

Varkenshouders die een bedrijfsplan maken voor de uitbreiding van hun

bedrijf, zouden eerst eens naar zichzelf moeten kijken, zegt Sanders. “Rekenkundig moet het kloppen, maar je moet ook geschikt zijn voor het leiden van een groot bedrijf.” Met behulp van de persoonlijke profielanalyses van Accon-AVM kunnen ondernemers erachter komen of zij geschikt zijn als manager. Uit de circa duizend profielanalyses die Accon-AVM tot nu heeft gemaakt in de varkenshouderij komt naar voren dat het meestal de actieve, dominante ondernemers zijn die doorgroeien. “Het zijn vaak de snelle beslissers”, aldus Sanders. “Die bellen ons nu, in tijd van recessie, om een bedrijfsplan te maken. ‘Als het minder wordt, wat gaan we dan doen’, vragen ze zich af.” Sanders noemt dit tegencyclisch investeren. Dit gaat echter niet altijd goed. “Sommige dominante ondernemers gaan door hun drive en spirit over de kop. We moeten ze soms waarschuwen voor hun scoringsdrang als we denken dat ze op het verkeerde moment knopen gaan doorhakken.” De behoudender ondernemers durven in deze periode van recessie juist niet te investeren. Die vragen zich af of investeren in economisch mindere tijden wel goed zal gaan. <



Persoonlijke profielanalyses

Met behulp van de persoonlijke profielanalyses van Accon-AVM kunnen ondernemers erachter komen of zij geschikt zijn als manager.

Tabel 1. Typen ondernemers, hun sterke punten en valkuilen.

Type ondernemer	Sterke punten	Valkuilen
Dominant	Doortastend Besluitvaardig Ondernemend	Vrees om te falen
Invloedrijk	Enthousiast/positief Beïnvloedend Overredingskracht	Kan moeilijk tegen afwijzing
Structuurgedreven	Goede luisteraar Bedachtzaam Pragmatisch	Heeft moeite met onzekerheid
Perfectionist	Accuraat Systematisch Meegaand	Kan conflicten moeilijk hanteren

Bron: Accon-AVM