

Sprankelen

‘Dat boek gaat dus geen vrouw kopen’ was de eerste reactie van een vrouw die het boek *En nu laat ik mijn baard staan* van Leen Zevenbergen op mijn bureau zag liggen. Daar zit wat in, maar het zou zonde zijn als vrouwen inderdaad om die reden dit boek zouden laten liggen. *En nu laat ik mijn baard staan* is een prachtig vormgegeven boek over ‘authentiek ondernemerschap’ zoals Zevenbergen dat noemt. In een ongeremd turbotempo stort hij tips, voorbeelden en praktische wijsheden over de lezer uit. En die zijn er allemaal op gericht om duidelijk te maken dat succesvol ondernemen draait om het toelaten en stimuleren van creativiteit en het behouden van authenticiteit.

De ondertitel van *En nu laat ik mijn baard staan* luidt *Creatief Ondernemen & Sprankelend Inspireren*. Woorden waar mensen meestal vrolijk van worden als ze ze horen, constateert Zevenbergen. Die vier woorden staan ook voor de hoofdonderdelen van het boek. In het eerste deel ‘Creatief’ geeft hij recepten om de strijd met de gestaalde kaders in een onderneming aan te gaan. In ‘Ondernemen’ schetst hij de voortdurende zoektocht van ondernemers naar de markt, groei en winstgevendheid. In het deel ‘Sprankelen’ dreigt hij het contact met de realiteit soms wat te verliezen en volgen de ronkende tussenkopjes elkaar snel op. In het slotdeel ‘Inspireren’ verbaast Zevenbergen zich over managers die er ronduit voor uitkomen geen visie te hebben en komt hij terug op zijn eerdere waarschuwingen dat veel bedrijven eigenlijk nauwelijks communiceren met hun klanten. Zij zijn grotendeels intern gericht en het lijkt soms een wonder dat iemand hun producten of diensten nog wil afnemen.

En nu laat ik mijn baard staan mikt op een boardroompubliek. Het boek staat vol met Zevenbergens eigen ervaringen als ondernemer, maar nog meer met allerlei brainstorms, heisessies, KERN-sessies en golfwedstrijden. En een kenmerk van al die brainstormsessies lijkt te zijn dat ze vooral niet gaan over wat er feitelijk op de agenda stond. Zevenbergen beschrijft vele sessies waarin de deelnemende topmanagers (ogenschijnlijk allemaal mannen) elkaar tot tranen toe weten

te bewegen met verhalen over wat hen echt bezighoudt of dwarszit.

In een van de beste hoofdstukken (Doe mij wat ‘new business’) beschrijft hij op een eenvoudige manier dat er twee soorten managers zijn als het gaat om het vergroten van de winstgevendheid van hun bedrijf: zij die kosten willen reduceren en bewaken en zij die de winst willen laten groeien door de omzet omhoog te stuwen. Dat laatste is volgens hem de enige weg naar succes en die kan alleen worden ingeslagen als je weet wat je klanten denken en willen en als je bereid bent om in je bedrijf een cultuur van creatief ondernemen toe te staan. En dan komt dat sprankelen bijna vanzelf.



Leen Zevenbergen (2006).
En nu laat ik mijn baard staan, Creatief ondernemen en sprankelend inspireren. Amsterdam, Business Contact. ISBN 90 470 0242 3. 192 blz. € 19,90

Ewald van Rooij