

FEUILLETON



Focus

WALTER JANSEN

Voordat ik in 2002 begon met het European Zoo Nutrition Centre, had ik een ondernemingsplan gemaakt. Mijn doelgroep had ik gedefinieerd als de 285 Europese dierentuinen die aangesloten zijn bij de Europese brancheorganisatie. Wij leveren kennis over de voeding van exotische diersoorten. Heel duidelijk en transparant.

Nu, drie jaar later, blijkt dat het bedrijf zich in een andere richting heeft ontplooid dan in het ondernemingsplan is beschreven. Als reactie op de vraag uit de markt hebben wij onze doelgroepen en ons productassortiment enorm verbreed. Bovendien geeft iedere vraag mij nieuwe ideeën. En als ondernemer kan ik dan nauwelijks de verleiding weerstaan om steeds nieuwe activiteiten te ontplooiën. Daarom schrijf ik de ideeën die ik niet direct kan uitwerken op in een ideeënboekje. Ik hoef me nooit te vervelen. Een geruststellende gedachte.

Maar is het nu tijd om een nieuw ondernemingsplan te schrijven? Als ik een lening bij een bank zou willen hebben, is het een vereiste. Maar daar vraag ik niet om. Onze aandeelhouders vragen er ook al niet naar, want dat ben ik zelf. Bovendien kost het schrijven van een plan veel tijd. En wij hebben al onze tijd nodig om geld te verdienen.

Toch ga ik tijd vrijmaken om mijn ondernemingsplan te actualiseren. Ik heb bij de ontwikkeling van mijn bedrijf gereageerd op de vraag uit de markt. Het bedrijf is te veel een eigen leven gaan leiden. Een nieuw ondernemingsplan is nodig om mezelf weer te focussen en mijn personeel duidelijkheid te geven over de te volgen koers. Hoe lang zal ik mij de volgende keer aan het ondernemingsplan houden?

Dit is het zesde deel van een serie door Walter Jansen, oprichter en eigenaar van Jagran, een bedrijf dat adviseert in het voorkomen en afhandelen van agrarische claims. Jansen heeft ook European Zoo Nutrition Centre opgericht. Hij is voorzitter van Jong MKB-Nederland.