



Struisvogelpolitiek

De weg er heen was lang. Ver achter Doetinchem, tegen de Duitse grens aan. En de problemen waren groot. De omzet liep terug omdat de verkopen stagneerden. En de termijn van een terugbetaalactie was bijna verstreken. Nog hooguit een jaar en dan kon een grote groep klanten geld terug vragen. Dat was jaren geleden bij een verkoop actie beloofd. Zo'n actie in de trant van: "Als je nu koopt (ietsje duurder) en je hebt ons raam of onze dakkapel over 10 jaar nog (en je bent dezelfde eigenaar) krijg je de aankoopprijs terug.

De actie had goed gelopen. Het idee achter de actie was simpel. Een deel van het geld beleg je tegen een hoog rendement. Er zijn flink wat uitsluitingsgronden en in 10 jaar wordt veel vergeten. Dat moet lukken en nog flink wat opleveren ook. Maar op de balans stond geen reservering. Het geld was toen het minder ging aan andere zaken uitgegeven. Maar ach, hoeveel mensen zouden zich die actie nog herinneren? En er waren acutere problemen.

De adviesaanvraag had betrekking op een personeelsreductie en bijbehorende reorganisatie. Het ging al een tijdje slecht met de verkopen. Het eigen callcenter dat leads voor de verkopers moest opleveren deed zijn werk niet goed. Althans, dat vond de directeur/eigenaar. Ook het productiepersoneel deugde eigenlijk niet. Lanterfanter die de kantjes er vanaf liepen.

De directeur/eigenaar was van het type ruwe bolster. Maar dan zonder blanke pit. Vakbonden deugden niet en het personeel was alleen op eigengewin uit zonder te presteren. De krachttermen lagen voor in zijn mond en de vuist sloeg regelmatig op tafel. Hij kon het weten! Zijn vader was een eerlijke textielarbeider geweest. Een rooie! Stond bij de textielstakingen in de jaren 30 vooraan op de barricade! Toen ging het nog ergens over! Toen moesten arbeiders nog vechten voor een redelijk bestaan!

Alleen aan de verkopers kon het niet liggen. Dat waren de enigen die geld in het laatje brachten. Productie en administratie, dat waren kostenposten. Verkopers mochten dan ook veel verdienen. Aan commissies wel te verstaan, maar met een laag basissalaris. En de twee met de laagste omzet moesten elk jaar plaats maken voor vers bloed. Dat de verkoop stagneerde kon niet aan de verkopers liggen, zoveel was hem duidelijk.

De nieuwe strategie werd aan de ondernemingsraad uitgelegd. Na de reorganisatie van de productie was het callcenter aan de beurt. De verkopers gingen weer meer koude acquisitie zelf doen. Gewoon overal aanbellen, voet tussen de deur en jezelf naar binnen praten. Dan moest je eens zien!

De ondernemingsraad had ook een idee. Misschien dat internet iets kon betekenen. Het model om alleen te vertrouwen op verkopers van het type "voet tussen de deur", waar de directeur/eigenaar bij zwoer, die ouderwets van deur tot deur gingen leek toch iets van het verleden. Maar dat zag de ondernemingsraad verkeerd. Hij was zelf zo begonnen. Dat was waar het bedrijf groot mee was geworden en dat zou ook nu de redding zijn. "Bovendien, wij zijn duurder dan anderen omdat we

Frank Schreiner OR Advies
Medezeggenschap en Governance



meer marge maken. Op internet gaan mensen prijzen vergelijken. Dan vragen ze je niet. Een goede verkoper die op de stoep staat verkoopt alles.

Nog voor het advies over de reorganisatie van de productie was uitgebracht bleek hij het probleem van het callcenter uit de wereld geholpen te hebben. Het callcenter zat in een aparte BV binnen de groep en had alleen inter-company schulden. En zowaar, plotseling was het failliet. De ondernemingsraad was niet verbaasd. Zo ging het vaker. Dat scheelde weer een sociaal plan.

Met behulp van de jurist en de accountant van de directie werd uiteindelijk een mooi plan neergelegd om tot verbetering van de situatie te komen. Zelfs het maken van een voorziening voor de geld terug actie kwam daarbij in beeld. In tegenstelling tot de directeur/eigenaar vonden de advocaat en de accountant dat de ondernemingsraad in dat opzicht gelijk had.

Uiteindelijk was iedereen toch redelijk tevreden. Behalve de directeur eigenaar. Die voorziening vond hij maar niks. Nergens voor nodig. En even leek het goed te gaan. Tot een jaar later de eerste terugbetaler zich meldde en werd afgepoeierd. Die stapte naar TROS Radar. En toen stonden er op eens heel veel mensen op de stoep. Die herinnerden zich ook iets. En dat waren er net een paar te veel. Dat heb je zo als je je kop in het zand steekt.

Struisvogelpolitiek als bedrijfsstrategie blijkt niet te werken. Struisvogelbiefstuk op tafel werkt wel Erg goed zelfs. Bak de struisvogelbiefstukjes in boter mooi rosé. Fruit in de boter een uitje en voeg een bakje geschilde en gepitte kersen toe. Peper en zout naar smaak. Als de kersen heet zijn flamberen met Drambuie (als je het zoet wilt) of met cognac. Een romige aardappelpuree met een beetje kervel erdoorheen en prinsessenboontjes doen het er goed bij.

Ingrediënten	Voor de aardappelpuree:
Struisvogelbiefstukjes	Kilo aardappelen
Een gesnipperde ui	Melk
Een bakje kersen	Klont boter
Peper	Kervel
Zout	
Drambuie of cognac	