

COLUMN

Ge-keten-de winnaar?

“ Op het Bovag-congres van de Onafhankelijke Autobedrijven van afgelopen maand, werd een aantal keer geopperd dat “een keten toch elk jaar de verkiezing Autobedrijf van het Jaar wint”. Ik vroeg me vervolgens af of winnaars (en dan bedoel ik ‘winnaars in het algemeen’) nu winnaar zijn doordat ze bij een keten zijn aangesloten of dat winnaars zich aansluiten bij een keten omdat ze tóch al winnaar zijn. Wie was er eerder, de kip of het ei?

Deze vraag triggerde me. Het woord ‘keten’ roept bij mij allerlei associaties op. Ten eerste zijn autobedrijven die zich aansluiten bij een keten ook ‘geketenden’ waarbij me een gevoel van verlies van vrijheid bekruipt waarbij een machthebber voor de geketende beslist en bepaalt. Daarnaast roept het woord een beeld op van de keten waar wij (ik en u) werkzaam zijn: door samenwerking en afhankelijkheid in de lijn van fabrikant (van onderdelen en/of auto’s) zijn we letterlijk aan elkaar geketend. Al dan niet met verlies van vrijheid, machthebbers en strijders en winnaars en verliezers.

Onafhankelijke Autobedrijven laten zich als het ware letterlijk ketenen. Maar dit roept allerminst negatieve associaties op in de richting van het eerder genoemde ‘verlies van vrijheid’. Winnaars laten zich immers niet ketenen! Zij onder-

nemen in vrijheid, met passie en uitdagingen die worden aangegaan en waarbij kansen door daden worden omgezet in revenuen. Ondernemen in vrijheid leidt tot succes!

Terugkomend op de kip-ei vraag lijkt mij dat de automotive ondernemers van de toekomst een overlevingsstrategie kiezen. Immers, de diersoort die overleeft (neem de kakkerlak) is niet per definitie de grootste (we weten allemaal hoe het met de mammoet is afgelopen) maar degene die zich het snelste aanpast aan de veranderende omstandigheden.

Zij stellen zich zelf vragen zoals: “Hoe verandert de mobiliteitsbehoefte van de nieuwe generaties”, “Welke technieken zorgen voor evolutie of revolutie” en “Past mijn bedrijf met de huidige medewerkers, processen en kennis nog wel bij deze toekomst”. En als lidmaatschap van een keten past binnen deze strategie, dan sluiten ze zich daar bij aan. Of niet.

Zonder nu – voor de duidelijkheid! – links- of rechtsom een stemadvies inzake ketening te hebben gegeven, heb ik hiermee mijn vraag beantwoord: de lead nemen en houden leidt tot succes waarbij dus niet de keten maar de ondernemer zélf winnaar is en blijft.

