



WEGENS SUCCES GEPROLONGEERD...

door Wouter Weijand

En daarom opnieuw in uw theater: het Amerikaanse schuldenplafond! Met in de hoofdrollen: de Democraten tegenover de Tea-Party-fundamentalisten. Die door zowat niemand meer serieus genomen worden, door Obama allang niet meer, maar ook hij moet dit bittere toneelstuk meespelen, of ie nou wil of niet.

Een spannend toneelstuk, dat koersen eerst doet dalen en dan weer stijgen, want er is altijd een happy end. Als u deze column leest blijken miljoenen Amerikaanse ambtenaren alsnog salaris te krijgen en is het licht in de VS niet uitgegaan, maar een waakvlam geworden. Maar poeh... wat was het spannend, zeg, ik heb geen oog dichtgedaan de laatste dagen. Ook omdat Obamacare pas op 1 oktober inging en ik al die kalmerende middelen daarvoor nog uit eigen zak moest betalen.

Toch had ik al die jaren die geweldige zekerheid, dat Amerika zichzelf niet zou laten vallen: echt lekker uitgeven, dat is uiteindelijk toch waar Amerikanen het beste in zijn. De autoverkopen zijn weer ouderwets gestegen, vooral de grotere modellen dan, en op krediet natuurlijk. Zo viert Amerika haar succes, is het ooit anders geweest? Veel analisten beweren, dat de Amerikaanse economische groei nog jarenlang bescheiden zal blijven. De-leverage is de grote aanname hier. Maar die analisten hebben zich dan weinig verdiept in de Amerikaanse ziel, vrees ik. Groot en meeslepend wil men leven. Geef de Amerikaan de kans om te re-leveren, dan pakt hij die met beide handen aan. En dus valt de huizenmarkt mee en ook de credit card wordt soepeltjes ingezet.

Wie gaat de Amerikaan straks in toom houden? De Tea-Party nu heel eventjes misschien, die weet wat taperen is! Niet de Fed, want die lijkt voorlopig "dovish" en bereid het feestje, dit vuurtje, nog wat langer aan te zwingelen. Bijkomend voordeel was de terugvallende dollar: mooi, dan krijgt de export ook nog even een duwtje in de rug. Officieel hebben we geen mening over de dollar, hoor, maar een onsje minder mag altijd, dank u wel! De kans neemt toe, dat de markt het uiteindelijk zelf zal moeten doen. Een beetje ingrijpen, wat afknippen aan de lange kant van de yield curve: hoe langer de Amerikanen er zelf mee wachten, hoe groter de straf uiteindelijk kan uitvallen.

Ook het monetaire beleid is dus wegens succes geprolongeerd, maar men zit zo langzamerhand in blessuretijd... ook aan haar plafond! Langer zo doorgaan kon inderdaad wel eens tot blessures leiden. Dan stoot je je hoofd. Nu affluiten doet een ieder met opgeheven hoofd het veld verlaten. Als de scheids het af laat weten, is de markt de grensrechter, die dus ook de grenzen zal bepalen. Al hebben we die dankzij dit droevige toneelstuk weer ietsje voor ons uit geschoven.

houding van deze mensen en wat zij hebben gepresteerd zijn ook signalen naar de organisatie."

8 Hoe zit het met die wiselingen in uw team?

"Een aantal mensen ging met pensioen, anderen vonden een nieuwe baan. Het feit dat ze weggaan is geen onderwerp, maar wie hen opvolgt en welk signaal je daarmee afgeeft wel."

9 Wat voor type personen zoekt u dan?

"Mensen die heel duidelijk hebben laten zien dat ze autonome groei kunnen stimuleren en operationeel excellent bezig kunnen zijn. Mensen die de mouwen opstropen als er iets niet goed is. Die zelf mee gaan doen om een probleem op te lossen. Echte operators die iedere keer als ze een land bezoeken bij klanten langsgaan."

10 De aandacht voor de klant lijkt vanzelfsprekend. Was dat niet zo bij Akzo?

"Ik wil dat niet alleen verkopers naar de klant gaan, maar ook het management en de mensen die technische ondersteuning geven. Daarom geef ik het signaal dat ik-zelf, als bestuursvoorzitter, ook naar klanten ga."

11 Dat gebeurde in het verleden te weinig?

"Ik denk dat dat minder voorkwam. In ieder geval is dat de feedback die ik krijg. Je geeft heel veel signalen met je gedrag. Het is een onderdeel van leiderschap. Je kunt bijvoorbeeld naar een land gaan en zeggen dat je naar een fabriek wilt en met mensen wilt spreken hoe we die kunnen verbeteren. Dan denken mensen 'goh, dat vindt hij belangrijk'. Als je daar alleen drie presentaties doet, dan denken mensen 'oh die fabriek is niet belangrijk'."

12 Er lijkt toch een breuk met het verleden te zijn. Waarin verschilt uw leiderschapsstijl van die van uw voorganger Hans Wijers?

"Ik hou niet zo van vergelijkingen. In iedere levensfase van een bedrijf heb je een bepaalde focus nodig. In de tijd dat mijn voorganger kwam, was er een heel breed productportfolio. Hij heeft daar fantastisch lijn in gebracht. Maar ineens zit de markt tegen en dan zoek je iemand die echt operationeel bezig kan zijn. Die weet waar de knoppen van een bedrijf zitten om autonoom te groeien en operationeel excellent te zijn."

13 U wilt met Akzo-Nobel de beste worden. Wilt u altijd de beste zijn?

"Ik heb in het verleden laten zien dat ik een duidelijke bijdrage kan leveren aan het significant beter laten presteren van bedrijven. Dat zit zeker in mij en dat is zeker een deel van mijn karakter. En inderdaad, tot de besten behoren is voor mij vaak belangrijker dan tot de grootsten behoren."

14 Uw voorganger zei onlangs dat hij net zo goed topman van Heineken had kunnen zijn als van AkzoNobel. Maakt het voor u verschil of u bier of verf verkoopt?

"Ik vind het leuk als je affiniteit hebt met het product en daarmee met de klanten, de processen en de manier waarop wij onze producten iedere dag kunnen verbeteren. Dat is misschien mijn achtergrond als ingenieur. Ik denk dat als mensen met een brok emotie naar hun werk komen omdat ze affiniteit hebben met een product, ze daar heel veel energie uit kunnen halen. En als je mensen dan uitlegt wat er moet gebeuren, komen de financiële resultaten vanzelf. Dat heb ik in het verleden meerdere keren gezien."