

Rubriek VHP en Ondernemerschap:

Robby Makka: Iedereen is ondernemer

Inleiding:

De ondernemerscommissie (OC) van VHP vroeg begin februari aan mij, om een rubriek te schrijven voor VHP info. Vanuit mijn discipline, Economie en Finance, zegde ik toe 1x per maand (behoudens overmacht en werkdrukke) te schrijven onder de voorwaarde " ik zal het steeds hebben over Recht, Geld en Ondernemerschap". Ik ben ook Voorzitter geweest van de Investeringscommissie in Suriname, naast mijn huidige fiscaal en finance-auditjob, en vanuit die invalshoek heb ik veel bedrijven leren kennen en bedrijvigheid mede helpen ontwikkelen. De klik met OC is dus gauw gemaakt.

De naam van rubriek "VHP en Ondernemerschap" komt van VHP-OC. De eerste alinea hierboven kent nu al zeven zware woorden: Economie, Recht, Geld, Financiën, Ondernemerschap, Investerings en fiscaliteit. De VHP heeft deze zeven ontwikkelingspoten heel hoog zitten. Ik zal -daar waar nodig- vaktaal proberen te vermijden en vooral adspirant ondernemers motiveren. Immers, een sterk bedrijfsleven is de ruggengraat van elke economie. Elke keer, een ander aspect uit deze zevenserie.

Minimale faciliteiten

Ondernemers in Suriname wachten al decennia lang, minimaal, op twee faciliteiten: duurzame bedrijfs- en investeringskredieten met zachte rente en een lage belasting. Wij hebben qua bedrijfsleven infrastructuur: een Ministerie van HI, Min Financiën, aantal (staats)banken, verzekeringsmaatschappijen, tientallen financiële wetgevingsproducten, een Centrale Bank, Vereniging van Economisten, Clad, Akmos, VSB, Asfa, en vakbewegingsorganisaties etc. Maar wij bundelen de praktijkervaringen van ondernemers in de private en de publieke sector niet goed om deze goed te laten aansluiten op deze ondernemersinfrastructuur. Er is geen "echte match" tussen politiek en privaat, tussen politici en ondernemers. De minimale faciliteiten laten veel te wensen over. VHP wil en moet hierin een kentering brengen.

Slaagfactoren en valkuilen

Voorbeelden van de slaagfactoren en de valkuilen van het ondernemen zijn er genoeg. Hoe weten ondernemers de bureaucratie terug te dringen, hun mensen te motiveren en hun klantgerichtheid te verbeteren?

Zijn er cases van jeugdondernemerschap en de 'lessons learned' van ondernemerschap op het net en een selectie van inzichten en tips voor goed ondernemerschap?. De toegang tot alle items over ondernemerschap in het Management Site Netwerk speelt een rol. We zeggen wel eens: De manager van de toekomst is een ondernemer, of Effectuation maakt managers ondernemender. Wat maakt sommige ondernemers en managers succesvoller dan anderen die net zo hard werken of zelfs harder?

Een greep uit Literatuur en het internet

Er is teveel geschreven over ondernemerschap op de werkvloer, ook over continue prestatieverbetering. Lees op het net en literatuur over de vijf effectuation principes van goed ondernemerschap, ook voor concurrentiekracht. Of hoe ondernemerschap te realiseren op alle niveaus van de organisatie. Over concurrentiekracht te mobiliseren door mensen, klanten en actie. Over ondernemerschap en alle medewerkers aan de gang met klantgerichtheid en resultaatverbetering! Wie wil dat niet?, we zeggen ook: De jeugd heeft de toekomst, wat kunnen we van jeugdondernemers leren? Of 'Ondernemen is als zwemmen. Ze kunnen er nog zoveel theorie over leren maar het heeft meer effect om ze in het water te gooien. Moet je eens zien hoe snel ze kunnen zwemmen', of ondernemerschap bloeit in de digitale wereld. Wat speelt er allemaal?

Wat maakt een ondernemer?

Een zakelijk ondernemer is geen handelaar, industrieel of agrarisch ondernemer, vind ik. Onzekere markten dwingen bedrijven tot grote beslissingen. Bedrijven waar de cashflow onder druk staat of de klanten interesse verliezen, moeten vaak gedurfde stappen nemen om efficiënter te worden of meer concurrentiekracht te realiseren. Voor mij is de MKB *het* reddingsvest voor een Staat als Suriname! Suriname kan met (internationale) steun 7 verplichte video's en 7 verplichte boeken voor ondernemers gebruiken. De 7 woorden van 1^e alinea, kent u ze nog?. Maar er is op detailniveau nog meer: Een businessplan maken, opzet en werkwijze dossiers Financieel Management, ondernemersleiderschap, kwaliteit persoonlijke effectiviteit, acquisitie, onderhandelen, coaching, vergaderen, mediation, netwerken, presentatie-management, projectmanagement, innovatie, outsourcing, Balanced Scorecard-vakgebieden, marketing, ICT & internet, Sales, Inkoop, HRM-beleid, Logistiek

Ik kan zo doorgaan, De VHP gelooft erin, Iedereen is ondernemer

Noot: Geef mij ook idee en stel vraag, wie weet behandel ik uw vraag de volgende keer,

Mr. Robby Makka Msc

Robby.Makka@gmail.com