

Innovatief ondernemerschap in roerige (bouw)tijden

De bouw heeft helaas een slecht imago. Negatieve berichtgeving en ervaringen, de bouwfraude en een conservatieve houding zorgen ervoor dat dit imago niet verandert. Dat is jammer, want eigenlijk gebeuren er mooie dingen in de bouwbranche. Toch komen innovaties maar moeilijk van de grond en worden nieuwe technologieën nog weinig omarmd. Hiervoor is vertrouwen nodig. De angst dat de ander meer verdient, beter scoort en de vruchten plukt is te groot. Ik stel vast dat dit een onterechte angst is. Sterker nog, juist nu is innovatief ondernemerschap van doorslaggevend belang. De afgelopen zes maanden ben ik erg betrokken geweest bij het introduceren van een nieuwe technologie, ontwikkeld door een echte ondernemer. Ik heb deze innovatieve ondernemer geholpen bij zijn marketingactiviteiten en het opzetten van zijn verkoopactiviteiten. In het bedrijf staan technologie, techniek en onderzoek centraal en de ondernemer wil juist nu innovaties in de markt zetten. Hij onderkent dat marketing en sales van groot belang zijn voor het succes. Bij de introductie van het product zijn we uitgegaan van de voordelen voor de klant in het bouwproces. We kozen voor een andere manier van denken en een andere benadering waarbij de introductie van de nieuwe technologie een middel is geweest om het bouwproces te optimaliseren. Dit vergt durf, doorzettingsvermogen en visie. Dit alles heeft uiteindelijk geresulteerd in een zeer succesvolle marktintroductie.

Uiteraard vraagt het ook om financiële investeringen. Maar met creativiteit kom je ook een heel eind met beperkte middelen. Mijn conclusie is dan ook dat het stopzetten van investeringen in roerige tijden geen soelaas biedt. Investeren in marketing consultancy en strategisch opleiden van verkoopmedewerkers maakt ondernemingen succesvol en innovatief. Innovatieve ondernemers inspireren mij.

Benieuwd naar deze innovatie en deze onderneming? Kijk op www.concremote.com

Gertjan Prins
Managing Partner
Berendsen & Partners
TSE Bouw
(M). 06 51 277 531
(E). g.prins@berendsen-partners.nl

