

"Veel bedrijven zijn verliefd op hun eigen product"

23-03-2021 15:03



In een boek beschrijft Vandael de weg die hij bewandelde. "Ik wil tonen dat een ondernemersverhaal meestal een bochtig en hobbelig pad is", aldus Vandael. "Je komt geregeld op een kruispunt en dan moet je de juiste keuzes zien te maken. Ik heb dat vaak op boerenverstand en buikgevoel gedaan, en dat heeft me een geweldig boeiende carrière opgeleverd."

"Wat me telkens weer opviel, is hoeveel bedrijven aan bijziendheid lijden"

Blind voor de korte termijn

"Het bedrijf waar ik CEO was, had een sterke buy & build strategie", vervolgt Vandael zijn verhaal. "Ik heb een vijftigtal bedrijven overgenomen, heb er honderden bezocht. Wat me telkens weer opviel, is hoeveel bedrijven aan bijziendheid lijden. Ze staren zich blind op de korte termijn en ze zijn blind voor wat er op lange termijn op hun pad komt. Of ze zijn zo verliefd op hun product dat ze de andere dingen van de bedrijfsvoering uit het oog verliezen. Onderscheidend vermogen zit niet alleen in een product. Het zit evengoed in marketing of in sales. Of in waarden en cultuur."

Redactie