

## Kan het dierenrijk ons iets leren?

*Prof Dr C.N.A. Molenaar*

*7 januari 2018*

De Kerstperiode is een mooie periode om het jaar in reflectie af te sluiten; opnieuw eens na te denken over alle veranderingen en om opnieuw de richting te bepalen voor 2019.

Hoofdvrij, geen keuzestress en zeker geen verstoringen van buitenaf. Waar kan dit beter gebeuren dan in Afrika tijdens game drives? Geen internet, geen WiFi, geen telefoon, geen kranten. Geen enkele communicatie met de buitenwereld. Alleen jij, het reisgezelschap en in iedere lodge weer nieuwe gasten, vanuit alle hoeken van de wereld. Iedere dag vroeg op en vroeg naar bed. Dagelijks reflecteren, kijken en je verdiepen in het landschap, de cultuur en bovenal in de dieren. Zijn er parallellen die misschien richtinggevend zijn?

### *Geen hekken maar open vlakten*

De eerste parallel besepte ik in Botswana waar de savannes en de concessiegebieden niet afgeschermd werden door hekken. Dieren willen nu eenmaal vrij kunnen lopen om te eten en jagen. De mensen, de gidsen, respecteerden de concessiegebieden wel. In Zuid-Afrika zijn veel parken afgezet, zodat de toeristen meer zekerheid hebben om de “big Five” en andere dieren te zien. In sommige gevallen zijn de dieren zelfs getagd om het vinden eenvoudiger te maken. De toeristen moeten wel op de wegen blijven en mogen niet de natuur in (Zuid-Afrika). Wel regels, maar ook bescherming ten dienste van de klanten (toeristen), aanbieders (dieren) worden beperkt binnen het eigen domein/concessie. Het aanbod is transparant gemaakt en vindbaar (concessies en tagging) voor klanten en overzichtelijk voor het aanbod.

### *Wat leert het zakenleven hiervan?*

Ook het zakenleven moet leren omgaan met een gebied zonder beperkingen. Vroeger waren deze beperkingen gebaseerd op landen, maar door internet zijn de beperkingen verdwenen. Er is sprake van een open markt, waar de grenzen (hekken) zijn verdwenen. Natuurlijk zijn er wel concessiegebieden, zoals taalgebieden of landen waar bepaalde bedrijven een voorkeur voor hebben, maar daar hebben de kopers geen boodschap meer aan. Nieuwe aanbieders kunnen vrij toetreden en bestaande aanbieders kunnen gemakkelijk over de grens gaan. Regels moeten nog wel nageleefd worden, zoals juridische-

en fiscale wetgeving, maar hierbij zullen de verschillen in de toekomst ook verdwijnen. Het probleem ontstaat bij het aanbod, hoe kun je nog concurreren als er geen marktbescherming (grenzen) meer is? De concurrentie theorie van Porter geldt niet meer, omdat de markt niet meer af te schermen is en omdat klanten vrij kunnen kiezen als ze weten waar het aanbod is (transparantie door Google Search). Door internet is het aanbod zichtbaar en bereikbaar alsof de bedrijven getagd zijn.

### *Samenwerking bij dieren, een noodzaak voor bedrijven*

Dieren werken samen tegen indringers en roofdieren (predators), waardoor ze samen een sterk front vormen. De samenwerking tussen dieren is natuurlijk en functioneel, terwijl veel bedrijven uitgaan van een beschermingsplan. Door juist samen te werken met bedrijven, die pre-cyclisch zijn, kunnen ontwikkelingen veel sneller worden gezien en kan erop worden gereageerd; een aanvalsplan. De toenemende aankopen op internet leidden mede tot probleem bij winkels, maar ondanks waarschuwingen drong dit besef eigenlijk pas in 2015 door. Te laat voor vele winkels om nog succesvol te reageren. Door een toenemende voorkeur van mensen om geld uit te geven aan internet gerelateerde producten en diensten daalde de vrije bestedingsruimte. Een afnemende omzet voor bestaande aanbieders, maar een toenemende omzet voor lage prijzen winkels als Action, Primark of Lidl. De signalen werden niet herkend, de reactie van bestaande aanbieders kwam in ieder geval veel te laat.

Vogels, zoals gieren en andere roofvogels, zijn voor een gids "aanwijzers" waar een "kill" gaande of waarschijnlijk is. Net zoals sporen aangeven waar de dieren zijn en naar toe gaan, moeten wij ook meer herkenningsindicatoren hebben om op tijd in te kunnen spelen op indringers in onze markt, op ander koopgedrag of andere marktomstandigheden. Big Data is een hulpmiddel dat essentieel wordt in de nabije toekomst. Weten wat er gebeurt, wat er zal gebeuren en hoe hierop te reageren. Door analyses van het gedrag uit het verleden, door analyses over het heden maar steeds meer naar voorspellende analyses (predictive modelling) wat er gaat gebeuren zijn nodig om acties en richting te bepalen.

### *Entiteiten (zoals dieren) geven richting*

Maar ook dieren geven een indicatie voor ons gedrag. Iedere zebra heeft een unieke tekening. De kleine zebraatjes blijven een week bij hun moeder om haar unieke lijnenspel

eigen te maken, zodat ze altijd hun moeder kunnen herkennen in de kudde. Door het scherpe zicht en het uitstekende gehoor vinden andere dieren vaak bescherming bij de zebra's, die predators eerder in de gaten hebben. Andere dieren beschermen de zebra's ook weer door hun aanwezigheid. Eigenlijk zoals grote internetaanbieders als Bol.com en Amazon.com andere aanbieders aantrekken door hun positie of kracht in de markt. Samenwerken moet wel functioneel zijn en vaak aanvullend aan de eigen kwaliteiten en "values". Roofdieren als hyena's en leeuwen leven en jagen samen, maar luipaarden en cheeta's doen dat niet.

Andere bekende voorbeelden zijn kuddes gnoes of zebra's, mieren en zwermen vogels. Dat zijn allemaal vormen van samenwerking met soortgenoten, maar er zijn ook samenwerkingsverbanden tussen verschillende soorten. Denk aan de innige relatie tussen bloemen en bijen of "oxpeckers", die buffels en giraffes van parasieten ontdoen.

Maar de natuur is puur functioneel. Juist dat maakt haar zo geschikt om lessen te leren over vruchtbare samenwerking. De eerste les is dat samenwerken functioneel moet zijn. Samenwerken is niet altijd voordelig. Niet alleen hangt het af van de context, ook speelt het individuele belang versus het gezamenlijke belang. Zolang de omstandigheden het vragen en het gezamenlijke belang groter is dan de individuele belangen, is goede samenwerking mogelijk. Wordt niet aan deze voorwaarde voldaan, dan is samenwerken lastig en vaak gedoemd te mislukken.

### **Een belangrijke voorwaarde voor samenwerken is vertrouwen.**

#### *Overvloed van middelen en expertise zijn essentieel*

Ook de impala's vallen op, deze antilooptachtige dieren zijn er in overvloed en daardoor een gewilde prooi voor roofdieren. De kleine impala's zijn natuurlijk extra aantrekkelijk; makkelijker te vangen en jong vlees. Daarom worden alle impala's binnen een tijdsbestek van 2 weken geboren, midden in het regenseizoen (december). Veel sappig groen gras, minder roofdieren door de regen en roofdieren die minder snel gaan door de sompige grond. Bovenal echter doordat er veel kleine impala's zijn, is het verlies aan jonge dieren beperkt en blijft het diersoort in stand. Deze kiene keuze van de natuur zie je in een andere vorm ook bij bedrijven terug:

Bedrijven zijn gevestigd op industrieterreinen waar de faciliteiten optimaal zijn voor de bedrijven. Nieuwe start-ups zoeken bewust naar een locatie waar kosten laag zijn, groeicapaciteit hoog is, waar geld aanwezig is voor expansie (zoals Silicon Valley), waar een grote thuismarkt is en bovenal waar ook kennis en mankracht aanwezig is. Daarnaast, door de concentratie van expertise beïnvloeden deze bedrijven elkaar en kunnen hierdoor gemakkelijk samenwerken op basis van toegevoegde waarden.

*Wat is de les?*

Natuurlijk is het mogelijk om veel meer parallellen te trekken, maar daar gaat het niet om. De boodschap is afstand nemen van de dagelijkse praktijk en de dagelijkse omstandigheden zoals het nieuws, de kranten, computer en smartphone. Even helemaal niets doen en praten met mensen uit andere landen, met andere achtergronden en een andere visie of kennis. Kijken naar de wetten en de regels van de natuur. Wat wij mensen gedaan hebben om deze regels te verstoren, maar ook wat het betekent om de natuur zijn eigen regels te laten bepalen. Alle huidige ontwikkelingen zorgen voor meer vrijheid, een ander keuze- en kooppatroon en andere mogelijkheden en hulpmiddelen dan voorheen. Niet meer krampachtig eigen keuzen, eigen markten of eigen producten beschermen, maar door samenwerking kijken hoe er een nieuwe meerwaarde kan ontstaan voor klanten. **Beter een niche speler met vrienden dan een reus met macht zolang het duurt.**

**Ik wens u het allerbeste toe voor het nieuwe jaar wat voor ons ligt; zowel zakelijk maar vooral op privégebied!**

*Prof Dr C.N.A. Molenaar*

*6 januari 2019*