

## Briljant en charismatisch

TOM NIEROP\*



FOTO: MARIA BROUWER

Topvoetballer, topwetenschapper, topman, topadvocaat. Vreemd eigenlijk dat nooit wordt gesproken van topaccountants, terwijl ook die er zeker moeten zijn. Eveneens merkwaardig is dat het voorvoegsel 'top' ook steeds vaker opduikt bij minder respectabele beroepsgroepen. Topcriminelen zijn inmiddels een vertrouwd begrip en ook topfraudeurs en topvervalsers zijn gesignaleerd. Topverkrachters heb ik nog niet waargenomen, maar dat lijkt een kwestie van tijd. Dit alles terzijde. Het gaat nu even om de topman. Die is in dit rijtje een buitenbeentje. Het voorvoegsel slaat bij hem niet op persoonlijke kenmerken maar op zijn hiërarchische positie. Anders zouden George Clooney en Brad Pitt immers topman worden genoemd. Toch laten de topmannen, maar vooral hun belangenbehartigers, adviseurs en - niet in de laatste plaats - de pers, geen twijfel bestaan over de kwaliteiten die voor een topmanpositie nodig zijn. Bij een nieuwe benoeming vallen al snel ronkende termen als briljant, visionair, strategisch geniaal, inspirerend en charismatisch. Ook de traditionele discussierondjes over de topbeloningen - pardon: remuneraties - gaan steevast gepaard met beschouwingen over de ultraschaarse topkwaliteiten van deze hoogste werknemers. "Zo moeilijk is het allemaal niet", zei oud-Vopak-topman Carel van den Driest een tijdje geleden in FEM Business. Een weldadige uitzondering in een wereldje dat doorgaans stijf staat van de bellenblazerij. Want is het allemaal echt zo moeilijk? Ik durf de stelling aan dat sociale omgangsvormen, getrainde ellebogen, aanpassingsvermogen, de juiste kapper en boerenslimheid voor het bereiken van een positie als topman belangrijker zijn dan echte inhoud. Let wel: ik heb het hier over het opklimmen in een *bestaand* bedrijf, niet over echte ondernemers. Neem de eeuwige golfbeweging van schaalvergroting naar -verkleining en weer terug. De betrokkenen doen er erg gewichtig over, maar in feite is het toch vooral een kwestie van met de wind meewaaien, wat onderhandelen over prijs en personen, en champagne heffen voor de camera. Eerst kondig je trots een overname aan en vijf jaar later verkoop je diezelfde aankoop weer even enthousiast, omlijst met dezelfde clichépraatjes over 'toegevoegde waarde' en (gebrek aan) 'synergie' en afgerond met wat uitgekauwde opmerkingen over globalisering, China en India. De ingewikkelde financiële *ins and outs* doen anderen voor je. Wat je vooral goed moet kunnen, is beslissen. Dat is knap en zeker niet iedereen kan het. Maar, met alle respect, het is toch van een heel ander kaliber dan het voor eigen rekening en risico opzetten van een onderneming of ontwikkelen van een eigen product. Dat vereist namelijk creativiteit, doorzettingsvermogen en - onmisbaar - durf. De echte innovatie zit niet voor niets bij kleine ondernemingen en ondernemers. Veel mensen weten dat wel. Daarom noemen topmannen zich graag ondernemer, terwijl ik nog nooit een ondernemer zichzelf als bestuurder of ceo heb horen betitelen. Dit is geloof ik een erg ongenueanceerd stukje. Excuses. Ik gun de topmannen, hun omgeving en - vooral - hun controleurs alle goeds. Maar iets meer publieke aandacht en bewondering voor de relatief onzichtbaren die geheel op eigen initiatief en voor eigen risico hun eigen bedrijf op- en uitbouwen en de *echte* motor van onze economie vormen, zou op zijn plaats zijn.

### Noot

\* hoofdredacteur  
'de Accountant'