

# Ondernemerschap en innovatie in de communicatiemaatschappij

Ondernemerschap en innovatie staan centraal in het sterk toekomstgerichte verhaal van Arko van Brakel. Arko kan als serial entrepreneur, trainer, coach, adviseur en commissaris bij diverse ondernemingen putten uit een rijke ervaring op het gebied van klantgericht innoveren.

TEKST NIELS ROOD

FOTO ANJA DE RIJK

**H**et is geen nieuws meer dat we in een online wereld online leven, we communiceren met de snelheid van het licht en de ver-van-mijn-bedshow wordt sinds de globalisering niet meer opgevoerd. En het einde is nog lang niet in zicht. Integendeel. Toch hebben veel organisaties, uit pure onzekerheid, de neiging vast te houden aan hun traditionele werkwijzen. Dit vraagt om *leiderschap*. Want er zijn te veel managers en te weinig leiders.

De informatie-explosie die nog steeds in intensiteit toeneemt, heeft als gevolg dat *verandering* de enige constante factor is geworden. Dat stelt een onderneming voor een nieuwe uitdaging: hoe kunnen we niet alleen nu of af en toe, maar voortdurend ingespeeld zijn op deze voortgaande verandering om ons heen?

Van Brakel geeft antwoorden op deze vraag. Nieuwe spelregels, een nieuwe kijk op onszelf, onze business, onze identiteit en het begrijpen van een aantal belangrijke nieuwe spelregels. Innovatie is het antwoord in de visie van Arko van Brakel (37). Op alle niveaus en in alle geledingen van het bedrijf, moet innovatie de kern van het denken worden. Drie centrale vragen staan daarbij centraal:

- wat zijn onze core values?
- wat is onze core competence?
- en wat is onze core business?

Onderwerpen workshops en presentaties:  
 Business 2.0,  
 Innovatie en ondernemerschap in grote ondernemingen  
 Innovatieve marketing  
 web2.0,  
 Succesvol online zaken doen  
 Vitaal leiderschap  
 Concurrentievoordeel in de communicatiemaatschappij  
 Boeking via [www.speakersacademy.nl](http://www.speakersacademy.nl)  
 Voor info: [www.nieuwehelden.nl](http://www.nieuwehelden.nl)  
 Email: [info@nieuwehelden.nl](mailto:info@nieuwehelden.nl)

om **nieuwe** antwoorden te krijgen, moeten we onszelf nieuwe, andere vragen **durven** stellen

Nieuwe spelregels betekenen ook dat je traditioneel belangrijke zekerheden moet loslaten om er nieuwe, andere waarden voor terug te krijgen. Hiertoe moeten we onszelf nieuwe vragen durven stellen, omdat de huidige markt om duidelijke, nieuwe antwoorden vraagt. Deze nieuwe vragen beginnen volgens Van Brakel bijna altijd bij de klant.

Van Brakels verhaal is in hoge mate interactief, en hij wordt algemeen met hoge cijfers gewaardeerd. De rode draad in de feedback is dat de toehoorders energie en inspiratie ontlenen aan zijn presentatie. 🍷

## Arko van Brakel

Arko van Brakel richtte met een compagnon in 1994 Euronet Internet op, dat sinds de verkoop in 1998 aan France Telecom bekend is onder de naam Wanadoo. Hij richtte het leidende opleidingsinstituut PuntEdu op, dat nu is opgegaan in Mediator Group, producent van het succesvolle Didactor, waar Van Brakel aandeelhouder in is. Van Brakel heeft diverse bekende en minder bekende innovatieve bedrijven op het gebied van Interactieve televisie, e-learning en breedbandhosting opgericht, gekocht en verkocht. Hij is vooral gezien als hands-on strateeg en visionair op het gebied van interactieve processen. Arko is auteur van het boek *Nieuwe Helden* en sinds 2003 heet zijn bedrijf ook zo. *Nieuwe Helden* helpt mensen en bedrijven om in een veranderende en crossmediale wereld beter te scoren. Waar oude zekerheden geen houvast meer bieden, is uitgaan van eigen kracht de enige optie. Dat vereist lef en doorzettingsvermogen. Iedereen die deze eigenschappen aanspreekt, valt onder het begrip *Nieuwe Helden*. Het nieuwste initiatief van Van Brakel, *The Innovators* helpt mensen en organisaties *Innovation Power* te mobiliseren om daarmee nieuw succes te creëren.

