

Huiswerkopdracht

Naam:

Hieronder zie je een voorbeeld van hoe causation en effectuation zouden kunnen werken in de praktijk. Lees de onderstaande tekst goed.

Voorbeeld Curry in a Hurry (Sarasvathy, 2014, p. 245)

Stel John wil een Indiaas restaurant beginnen: Curry in a Hurry. De formule die John wil hanteren is niet een gewoon restaurant, maar een restaurant met een fastfoodsectie. Curry in a Hurry wil beginnen in Amsterdam.



Als we uitgaan van traditionele causationele benaderingswijzen bestaat de markt voor Curry in a Hurry uit alle Amsterdammers (als we er voor het gemak even van uitgaan dat er geen Amsterdammers zijn die Indiaas eten afschuwelijk vinden). Vervolgens bepaalt John relevante segmentatievariabelen zoals leeftijd, geslacht, afkomst, wijk waarin wordt gewoond, huwelijkse staat, inkomen en hoe vaak iemand uit eten gaat. Op basis hiervan wordt een enquête gemaakt die wordt afgenomen in bepaalde wijken. Op basis van de antwoorden in het onderzoek kan een doelgroep worden vastgesteld. Bijvoorbeeld: Indiase families die minimaal twee keer per week uit eten gaan. Op basis van de doelgroep en wat John van de doelgroep te weten is gekomen kan hij o.a. bepalen waar hij zijn restaurant wil beginnen, zijn restaurant inrichten, het menu bepalen, openingstijden vaststellen en zijn reclamecampagne ontwikkelen. Daarnaast kan hij een kijkje nemen bij andere Indiase restaurants en fastfoodzaken om te kijken hoe zij het doen en wat zij doen en met welke concurrentie hij rekening moet houden. Dit is slechts een korte beschrijving van de enorme hoeveelheid tijd en analytisch werk dat vooraf gedaan moet worden. En John heeft, voordat hij kan beginnen, al enorme hoeveelheden geld nodig om alleen al dit proces te kunnen financieren. En in het hele proces wordt er uitgegaan van de traditionele verschijningsvorm: een restaurant. En John zal zijn restaurant al dan niet alleen opstarten.

Maar als John het op een effectuationele manier zou benaderen? Dan zou John kijken hoe hij zijn idee met zo weinig mogelijk geld toch op de markt zou kunnen introduceren. Hij zou zeker zijn zuurverdiende geld niet uitgeven aan allerlei onderzoeken. John zou op zoek kunnen gaan naar een gevestigde traiteur, een strategische partner, die zijn idee ziet zitten en John wil helpen op de markt te komen. Of hij doet net genoeg onderzoek om een investeerder achter zich te krijgen. Een andere manier zou kunnen zijn een al bestaand Indiaas restaurant te overtuigen fastfood aan haar assortiment toe te voegen, of een lokale fastfood-ondernemer te overtuigen om ook Indiaas voedsel te verkopen. Maar de effectuationele benaderingswijze staat ook toe dat John niet vanuit een restaurant denkt. Hij kan vrienden vragen zijn voedsel mee te nemen naar het werk en te laten proeven aan hun collega's. Als John's eten bevalt kan dat het begin zijn van een bezorgservice dat later misschien tot een restaurant zou kunnen uitgroeien. Misschien ontstaat er een totaal nieuw concept, waar John ter de maaltijden op locatie bereidt. John zou er ook achter kunnen komen dat zijn klanten zijn eten eigenlijk niet zo heel lekker vonden, maar wel genoten van de verhalen die hij vertelde. Hij kan dan Curry in a Hurry laten voor wat het is en beslissen een boek te schrijven, en zich op het lezingencircuit te storten.

Het idee is hetzelfde, maar de benaderingswijze die John kiest kan tot een hele andere uitkomst leiden.

Tijdens de les heb je al twee verschillen tussen causation en effectuation ontdekt. Probeer uit bovenstaande tekst te bepalen welke actie er in welke fase hebben plaatsgevonden.

Fase	Causation	Effectuation
Kijk op de toekomst	Voorspelbaarheid De toekomst is een logisch vervolg op het heden, dus accurate voorspellingen zijn nodig en nuttig. Marktonderzoek is dus leidend.	Creativiteit De toekomst wordt gevormd door eigenzinnige ideeën en mensen. Voorspellingen zijn dus nutteloos en vrijwel onmogelijk
Geef aan welke acties John doet in deze fase	<i>Voorbeeld: segmentatievariabelen bepalen</i>	<i>Voorbeeld: op zoek haan naar</i>
Houding t.o.v. onverwachte gebeurtenissen	Vermijding Accurate voorspellingen, behoudende planning en ultieme focus op het halen van het doel is het ultieme kenmerk van causation. Onverwachte gebeurtenissen zijn dan ook hobbels op de weg die moeten worden vermeden	Omarming Laat je niet beperken en leiden door voorspellingen. Creatief gebruik maken van veranderde omstandigheden. Doelen veranderen constant en dat kenmerkt effectuation. Onverwachte gebeurtenissen zijn dus mogelijkheden om nieuwe dingen in de markt te zetten en moeten dus worden omarmd.
Geef aan welke acties John doet in deze fase		

Naast de verschillen in deze fase kun je nog andere verschillen in de benadering ontdekken. Geef bij minimaal 3 verschillen het kenmerk van causation en het kenmerk van effectuation en beschrijf wat John in die fase doet.

	Causation	Effectuation
Kenmerk bij verschil 1		
Kenmerk bij verschil 2		
Kenmerk bij verschil 3		
Kenmerk bij verschil 4		

