



WIL DE ECHE ONDERNEMER OPSTAAN?

Het is de droom van velen. Een eigen zaak. Bevrijd van het juk van een baas. Zelf bepalen wat je wel en niet doet. Rijk worden. Als je het zo op een rijtje ziet dan is het vreemd dat niet iedereen zelfstandig ondernemer is. Het lijkt te mooi om waar te zijn. En dat is het ook precies. De belangrijkste vraag is echter; wat doen we eraan?

De doorgewinterde ondernemers die dit blad lezen weten het allang. Ondernemen gaat niet vanzelf en rijk worden met je onderneming is slechts enkelen gegeven. Zeker in deze tijden van crisis gaat het bepaald niet vanzelf.

Het lijkt een enorme open deur maar het besef dat je als ondernemer een product of dienst in de aanbieding moet hebben is nog lang niet bij alle aspirant ondernemers doorgedrongen. Zonder na te denken gaan we het kunstje dat we in loondienst hebben geleerd als zelfstandige "in de markt zetten". Uurtje factuurtje en laat het geld maar binnenstromen. Niet dus. Als je geen duidelijk product of dienst kunt aanbieden en dit niet in drie zinnen kunt uitleggen is je onderneming bij voorbaat kansloos.

Als ondernemer ben je eigenlijk een zogenaamde Homo Universalis; iemand die op elk deelterrein van een onderneming zodanig competent is dat hij of zij tenminste een gesprekspartner kan zijn voor specialisten op deze deelterreinen.

Persoonlijk

Het begint met de persoon van de ondernemer. Je zult een visie en een passie moeten hebben, veel energie kunnen geven en een enorme gedrevenheid moeten bezitten. Als persoon moet je stabiel zijn en over een behoorlijke intelligentie beschikken. Optimisme en realisme moeten in balans zijn. Je moet verantwoorde risico's durven nemen. Leiderschaps kwaliteiten mogen niet ontbreken en natuurlijk moet je in behoorlijke mate contactueel zijn ingesteld. Tot slot helpt het enorm als het thuisfront stabiel is en je steunt. Je zult een groot incasseringsvermogen moeten hebben want je loopt onvermijdelijk klappen en teleurstellingen op.

Als je de bovenstaande competenties bekijkt dan valt al snel 70% van de mensheid af. Het is dus zaak om voordat je ook maar een start maakt met je onderneming eerst eens grondig in de spiegel kijkt (of laat kijken). Mocht je tot de ontdekking komen dat je dit profiel niet waar kunt maken, blijf dan gewoon in loondienst werken.

Kennis en vaardigheden

Als je dan tot de 30% behoort die over voldoende persoonlijke competenties beschikt om het ondernemerschap aan te kunnen komen er nog een aantal andere zaken om de hoek kijken die voor een succesvolle ondernemer onmisbaar zijn.

Naast kennis van je product of dienst moet je natuurlijk kunnen verkopen en iets van marketing begrijpen. Je moet je interne (productie) processen kunnen organiseren en verbeteren. Het spreekt vanzelf dat je gevoel voor cijfers moet hebben en met geld moet kunnen omgaan. Administratief inzicht is noodzakelijk. Inzicht in het complexe vakgebied van personeelszaken is nodig als je personeel in dienst hebt. Daarnaast is het beschikken over enige juridische basiskennis geen overbodige luxe.

Actualiteiten

Tot slot. Een ondernemer opereert midden in de samenleving en heeft te maken met andere ondernemers, met overheden, consumenten en eventueel belangengroepen (denk aan bijvoorbeeld milieu thema's). Wat er in de samenleving gebeurt is direct of indirect van invloed op je onderneming. Het is dus zaak om de actualiteit op de voet te volgen. Vroeg of laat komen de effecten van wat er in de buitenwereld gebeurt ook je onderneming binnen.

Ondernemen is dus gewoon keihard werken en letterlijk van alle markten thuis zijn.



JAN BOEKESTEIN IS DIRECTEUR VAN INTERVICIS CONSULT, BUREAU VOOR PERSONEELSMANAGEMENT, TRAINING EN COACHING
WWW.INTERVICIS.NL