



Starten?

Blog door Bart Ouwersloot, 17 maart 2014

Ondernemers in de dop hebben vaak grootse plannen. Dit is zowel oprecht, als cynisch bedoeld. Hoewel de plannen overigens in het algemeen niet slecht zijn, is het veelal de wijze waarop deze starters acteren die zorgt voor mislukking. Je moet eigenlijk al een bepaalde klap van de molen hebben gehad om een onderneming te starten. Een bepaalde eigenwijsheid, wijsheid zo je wilt, is zeker nodig. Groot denken, ook dat hoeft niet verkeerd te zijn. Maar waar het echt mis gaat is als het denken en gedragen niet overeen komen met de fase, of de situatie. In de voorfase, waarin plannen worden uitgewerkt, financiering wordt gezocht, structuur wordt bepaald, etc., dient men er rekening mee te houden dat alle betrokken partijen 'een beeld' trachten te vormen van de onderneming en de ondernemer. Té eigenwijs, té wijs, té zelfverzekerd, té 'groot' denken, allemaal niet goed. Er is immers nog niets gepresteerd. Het tegenovergestelde gedrag werkt overigens ook niet. Ergens in het midden ligt dus een optimum.

Ook de wijze waarop wordt gestart is van belang. Te snel, te groot worden wordt niet realistisch geacht. Te lang te klein blijven komt vaak niet overeen met de ambitie van de ondernemer. Toch is het vaak zo dat men respect en vertrouwen zal moeten verdienen. Door eerst dus 'klein' te beginnen en sterker te worden door tegenslagen, hard werken en efficiënt om te gaan met de beperkte financiële middelen. Kun je er tegen als je niet kunt pinnen? Je vrouw, of man bij de Albert Heijn staat en zijn/haar boodschappen achter moet laten, omdat het 'saldo niet toereikend' is? In veel gevallen is het een fase waar je als starter doorheen zult moeten. In die tijden past enige bescheidenheid en met de resultaten en doorzettingsvermogen te werken aan groeiplannen. Het beeld dat na één jaar, of twee jaar door derden wordt gevormd zal met meer respect worden gevormd. Immers, de starter is bereid geweest zijn zekerheden op te geven en heeft de moeilijkste fase overleefd. Er is iets gepresteerd! Ook nu zijn er overigens geen garanties, maar de kansen zijn sterk vergroot. Wat is dan het ideale moment voor verdere groei? Moeilijk te zeggen, maar als je twintig jaar in je eentje acteert, is een plan waarmee je in een jaar tijd naar twintig man groeit minder realistisch. Je mag best ambitieus zijn en als je een of twee jaar mooie (groei) cijfers laat zien, zou dat een mooi moment zijn om de groeistrategie verder uit te werken.

Ook nu is het echter oppassen geblazen. Waar liggen je talenten? Kun je de verdere groei organiseren? Kun je de groei borgen, bijvoorbeeld door telkens weer succesvol te acquireren? Vaak kunnen derden in twee zinnen een ondernemer he-le-maal affikken. Bankiers zijn over het algemeen niet gek, investeerders ook niet. Zij kijken grof naar het plan, dan uitgebreid naar talenten, ervaring en achtergrond van de ondernemer. Pas daarna in detail naar de plannen. Beeldvorming bepaalt ook hier weer of de persoon en het plan met elkaar matchen. Sympathie, achtergrond, ervaring, inhoud plan, realisme van het plan. Dat zal zo'n beetje de volgorde zijn waarin beelden worden gevormd. De mate van rationaliteit, concreetheid en feitelijkheid neemt dus eerst gedurende het proces toe. In die zin ben je als startende ondernemer met ambities dus toch niet zo onafhankelijk als je wellicht dacht. Je zelf en je plannen verkopen, iedere dag weer. Authenticiteit, communicatie en presentatie zijn minimaal zo belangrijk als de inhoud.

De tijd dat iedere computernerd miljoenen kon verbranden om zijn plannen (al dan niet) te realiseren liggen ver achter ons. Denk niet te gemakkelijk over de financiering en beschouw dit als één van de belangrijkste assets voor succes. Soms een stapje terug, soms slikken, het is niet anders. Bedenk wel dat als je jezelf kunt verkopen, je alles kunt verkopen!