

Vallen, opstaan en weer doorgaan

Josette Dijkhuizen

Ondernemerscoach, promovendus, auteur, spreker

VN Vrouwenvertegenwoordiger 2013 - UN Women's Representative 2013

Ondernemerschap is ook in deze tijden een veelbesproken onderwerp. We denken dan aan het succes van ondernemers als Wim van der Leegte en Sylvia Tóth. Maar ondernemerschap gaat ook over het ontdekken en creëren van kansen in uitdagende tijden.

We blijven 'ondernemerschap' nog steeds associëren met snelle jongens in een Armani maatpak die in een Audi door Nederland scheuren en met hun bedrijf een enorme groeispurt meemaken. De realiteit is echter dat de meerderheid van ondernemend Nederland een kleine zelfstandige is die alleen werkt of met een klein aantal personeelsleden. Deze ondernemers zijn al jaren bezig met overleven. Op de kosten kan niet veel meer worden gesneden, dat is de afgelopen periode al gedaan. De omzet ligt buiten, maar daar zien we prijs erosie en krimpende markten. Geen al te rooskleurig beeld en het is dan ook onvermijdelijk dat steeds meer ondernemers zich uit het Handelsregister uitschrijven. Ten opzichte van 2011 waren er volgens het CBS in 2012 18% meer faillissementen uitgesproken. Dat is een forse stijging die zorgen baart.

Ondanks het feit dat er overal om ons heen bedrijven verdwijnen, blijft er een taboe rusten op ondernemersfalen. In Nederland wordt falen nog te weinig gezien als leerproces. Maar kunnen we überhaupt succesvol worden zonder fouten te maken? Nee toch... We hebben fouten nodig om van te leren en onszelf verder te ontwikkelen. Dan moeten we dus ook ondernemers de kans geven om een door- of herstart te maken als het even tegenzit. Er zijn tal van voorbeelden die aantonen dat de door- en herstarters juist heel succesvol kunnen zijn. In het boek 'Vallen, opstaan en weer doorgaan' komt Mike Emmelkamp aan het woord. Een ondernemer die in 2006 startte met een modezaak in Almere. Door het succes van deze zaak volgde al snel een tweede en derde vestiging. Helaas kreeg de ondernemer de vestigingen niet naar behoren gefinancierd en moest hij reorganiseren. Uiteindelijk maakte hij een doorstart en

bleef hij met één vestiging over die nu weer winstgevend is.

Een groot deel van de faillissementen was niet nodig geweest met betere begeleiding en tijdige signalering. We hebben met elkaar baat bij het overeind houden van bedrijven. Het is uiteraard goed voor de ondernemer die een volgende stap kan zetten bij het realiseren van zijn of haar ambitie. Maar ook andere partijen, zoals het gezin, leveranciers, afnemers en financiële instellingen, hebben voordeel bij het welslagen van de ondernemer. Wat we kunnen doen is continu met de ondernemer in gesprek zijn over de ontwikkelingen in de markt en binnen het bedrijf om tijdig te kunnen signaleren wanneer het water tot aan de lippen dreigt te komen. Zijn missie, visie en strategie nog actueel? Is het debiteurenbeheer strak georganiseerd? Heeft de ondernemer de juiste mensen om zich heen met benodigde expertise? Allemaal aspecten die belangrijk zijn voor het welslagen van de onderneming. Dat is niet alleen het advies van experts, maar ook ondernemers die ervaring hebben met een bedrijfsbeëindiging geven deze punten als tips mee aan andere ondernemers.

Daarbij mag de omgeving positief kritisch zijn. 'Pamperen' leidt tot niets. Pijnpunten komen niet op tafel en de ondernemer kan de kop in het zand (blijven) steken. De helpende hand is waardevol als er een goede spiegel wordt voorgehouden aan de ondernemer met bruikbare adviezen en feedback. Als we daarbij waar mogelijk nog financiële en emotionele steun kunnen bieden, dan wordt de kans op succesvol ondernemerschap vergroot en kunnen de ondernemers in uitdagende tijden de sprong voorwaarts maken. Dat komt uiteindelijk ten goede aan ons allemaal.

'Vallen, opstaan en weer doorgaan! Over ondernemers in uitdagende tijden'

ISBN 9789025902759