

De grootste ondernemersvalkuil van allemaal

Plus negen tips om hem te ontwijken

Door Wim Aalbers

Een van de belangrijkste eigenschappen voor een ondernemer is volhardendheid. Tegen de stroom in - en vaak tegen de adviezen van anderen - doorgaan op de ingeslagen weg. Vasthouden aan de droom. Zo'n cruciale kwaliteit heeft natuurlijk ook een indrukwekkende keerzijde. Die ontstaat als die volharding ontaardt in ontkenning van de realiteit. Menig businessmodel gaat ten onder aan verzet tegen de onontkoombare werkelijkheid.

Droom en werkelijkheid staan per definitie op gespannen voet. Ertussen laveren is de kern van scheppen en ondernemen. Maar wat als de droom wordt ingehaald door de feiten? Als alles in een andere richting wijst dan de ooit met volle overtuiging ingeslagen koers? Dat wat je *wilt* zien kan je verblinden voor wat er werkelijk is. Terwijl een koerswijziging op zijn plaats is.

De economische realiteit is kwetsbaarder en grilliger dan ooit. Zaak dus voor ondernemers en managers om het puntje van de stoel op te zoeken. In deze situatie zijn realiteitszin en wendbaarheid minstens zo belangrijk als droom en doorzetting. Hieronder negen tips om te voorkomen dat je op de middenstreep als versteend in de koplampen blijft turen.

1. Volg trendwatchers en trendsetters en lees hun publicaties

Staar je niet blind op je eigen markt of deelmarkt. Die maakt deel uit van een groter geheel. Ondernemers die gevoel ontwikkelen voor de maatschappelijke en economische "onderstroom" zijn sneller bij de les dan anderen.

2. Lees je vakliteratuur en verzamel structureel marktgegevens en cijfers

Luister goed naar je intuïtie. Maar als het nodig is zul je moeilijke beslissingen moeten onderbouwen met feiten. Niet alleen voor jezelf, maar juist voor de mensen die je mee wilt krijgen.

3. Bepaal de kengetallen van je business en ontwikkel een zakelijk dashboard

De grafiek met de stijgende lijn is een cartooncliché maar bevat waarheid. De thermometer voor de meeste organisaties bestaat uit niet meer dan 5 tot 7 relevante prestatie-indicatoren. Ken ze en monitor ze.

4. Vraag je mensen waar ze zich zorgen over maken

Je medewerkers zien en weten meer van de zaak dan je denkt. Weet waar zij wakker van liggen. Het is niet je taak als ondernemer om ze gerust te stellen. Luister écht naar ze. Je leert ervan en ze voelen zich serieus genomen.

5. Zoek naar herhalingen, samenhang, en patronen in kritiek en waarschuwingen

Niet elk wondje wordt een zweer. Niet elke druppel een regenbui. Het zijn de terugkerende zaken waar je alert op moet zijn. Wordt geen struisvogel.

6. Maak regelmatig een SWOT-analyse en toets je keuzes en je handelen eraan

Opschrijven en opsommen helpt. Wat in je hoofd maalt krijgt structuur op papier. Voor plussen en minnen heb je echt een pen nodig. Het ontuchttert en je krijgt er bevestiging van.

7. Zorg voor goede sparringpartners en overleg regelmatig met ze

Tijdens de businessborrel blijft het meestal maar aan de oppervlakte. Vind twee of drie collega ondernemers die je graag meer toevertrouwt en doe aan intervisie. Maak hier een goede gewoonte van.

8. Benoem je gevoel en uit het tegenover mensen die je kunnen helpen

Doe je groot voor, maar niet groter dan je bent. Spreek over je twijfel en je zorgen met je businesspartners en medewerkers. Je zult verbaasd zijn over de hulpbereidheid. Ook bij je klanten.

9. Wees optimistisch gestemd, maar voorkom dat je jezelf overschreeuwt

Aan het roer ben je verantwoordelijk voor de koers. Maar ontken de ijsberg niet. Daarmee jaag je je bemanning de reddingsboten in. Zet iedereen op zijn plek. Alle hens aan dek.

Overtuiging en optimisme kunnen makkelijk omslaan in ontkenning en verzet. Wees mentaal lenig als een boeienkoning. Wie erkent dat hij vastzit vindt eerder een uitweg.

Lees meer blogs en columns van Wim Aalbers op www.bewegingindezaak.nl