

U kent ongetwijfeld de volgende uitdrukking wel: 'Alles wat aandacht krijgt groeit.' Die uitdrukking heeft een negatieve tegenhanger, waar u zich wellicht minder van bewust bent. Te weten: 'Alles wat geen aandacht krijgt en dit wel verdient, schreeuwt hierom!' Hiermee bedoel ik dat datgene wat voor u van belang is, maar waar geen aandacht aan wordt geschonken zich vroeger of later op een ongewenste manier zal manifesteren.

Na een aantal jaren te hebben gewerkt voor een groot kantoor in de professionele dienstverlening zijn er veel mensen die bij zichzelf denken: 'Dit kan tien keer beter!' En als zij zich niet gehoord voelen binnen hun eigen kantoor, dan wordt steeds sneller de stap gezet om een eigen onderneming te beginnen. Al dan niet met het meenemen van medewerkers of de eigen klantenportefeuille. Soms gaat dit heel goed. Maar het komt ook vaak voor dat de groei na verloop van tijd stagneert. Of de eigen onderneming blijkt toch minder te brengen dan aanvankelijk was verwacht. Vaak wordt het stagneren van de groei of het niet bereiken van de eigen idealen en verwachtingen geweten aan externe omstandigheden. Maar is dat echt de oorzaak?

Ondernemen leert men met vallen en opstaan. Zo komt het vaak voor dat de omstandigheden onverwachts wijzigen terwijl je als ondernemer denkt alles gezien te hebben. En dan blijkt dat er toch weer nieuwe dingen geleerd, onderzocht en ervaren moeten worden. De ondernemer moet zich door de omstandigheden gedwongen evolueren en klaar maken voor een nieuwe fase in zijn bestaan als ondernemer.

Veel ondernemers lopen tegen nieuwe dilemma's en uitdagingen aan als zij zich op een breekpunt bevinden. Want zij belanden in een nieuwe situatie en weten even niet meer wat de volgende stap moet zijn. In feite moeten ondernemers dan opnieuw beginnen, zichzelf en hun onderneming opnieuw uitvinden.

Omdat u met uw onderneming in een nieuwe fase bent beland en u het even niet meer weet, kan dit een goede reden zijn voor het herijken van uw situatie, een koerswijziging of het opnieuw aanbrengen van focus in uw activiteiten.

Ontwikkelingen die een grote impact kunnen hebben op u als vakman:

- Focus op vakinhoud van de professionele dienstverlener volstaat niet meer. De grootste uitdaging voor kenniswerkers is om waarde te blijven creëren in een (zeer snel) veranderende markt.
- Er is een overkill aan informatie. Dit fenomeen wordt ook wel 'informatie-tsunami' genoemd. Deze trend heeft twee kanten.

Eenzijds kunnen wij niet meer alles weten op ons eigen vakgebied doordat het vakgebied door de markt wordt opgerekt naar aanpalende gebieden. Maar ook doordat het informatieaanbod in nog geen zes jaar tijd is toegenomen met 10.000 procent. Het huidige informatieaanbod overstijgt de huidige grenzen van onze opslagcapaciteit. Zouden we alle informatie die in digitale vorm beschikbaar is in papieren boeken uitgeven, dan zou dat een stapel opleveren die net zo groot is als dertien keer de afstand tussen Aarde en planeet Pluto.

Anderzijds is er een opkomst van zogenaamde experts die via Google alles denken te weten of te kunnen leren. Het wordt voor klanten steeds moeilijker om te kunnen beoordelen wie een echte expert en betrouwbaar is.

IN HET LEREN STAAT ZELFREDZAAMHEID VOOROP

In het kader van mijn skilerarenopleiding heb ik ooit stage gelopen bij een Oostenrijkse skischool. De kindjes waren tussen de vier en acht jaar oud. Andere skileraren op de kinderweide besteedden een groot deel van de les aan het overeind helpen van kinderen. Of liever gezegd aan het tillen van kinderen. Toen ik vroeg waarom zij dat deden, zeiden zij: 'De ouders staan te kijken.'

Ik vond dat vreemd. En kinderen die tijdens mijn lessen vielen, hielp ik niet direct overeind. Totdat tot mijn schrik de eerste boze ouder in mijn nek stond te hijgen. De eerste twee dagen heb ik heel wat ouders moeten uitleggen dat ik kinderen alleen direct overeind help als zij pijn hebben of op een gevaarlijke plek liggen. Zij moeten het uiteindelijk zelf leren, zo vertelde ik de bezorgde ouders. Want als zij gaan skiën buiten de kinderweide, is er ook niet altijd iemand in de buurt.

Tijdens mijn lessen keek ik altijd eerst of de kinderen uit zichzelf konden opstaan. Als dat niet lukte dan legde ik uit hoe zij overeind konden komen. Als kinderen in erg benarde posities lagen, ging ik er naast liggen in dezelfde positie. Op die manier kon ik fysiek voordoen hoe je jezelf uit de desbetreffende positie redt.

Na twee dagen was ik de enige skileraar die geen gevallen kinderen hoefde op te rapen. Ze konden zelf opstaan! Wat zowel de ouders als de kinderen tot grote vreugde stemde. Want nu kon ik samen met mijn leerlingen de kinderweide verlaten om de overstap te maken naar de echte skipiste.

In het begin, direct na de start van de eigen onderneming, gaat het meestal goed. Maar na verloop van tijd stagneert vaak de groei zonder dat hier direct een aanwijsbare oorzaak voor is. Het komt ook voor dat ondernemers ten onder dreigen te gaan aan hun eigen succes omdat de groei van hun bedrijf harder gaat dan dat zij zelf aan kunnen. Een koerswijziging van een onderneming doorvoeren heeft wel iets weg van leren skiën. Om goed te kunnen skiën en niet te vallen, moet u leren balans te houden, snelheid onder controle te houden (bijtijds remmen en bijsturen), te anticiperen en te reageren.

De literatuur op het gebied van visie- en strategieontwikkeling gaat ervan uit dat deze zowel van toepassing is op grote als op kleine ondernemingen. In essentie is dat ook zo: de bouwstenen visie, missie en strategie zijn over het algemeen hetzelfde. Echter, succes is bij kleine ondernemingen vooral afhankelijk van de vraag of de ondernemer om kan gaan met de dilemma's en uitdagingen die samenhangen met een noodzakelijke koerswijziging. Te snelle of verkeerde beslissingen nemen in een kleine onderneming heeft immers een veel directere impact op het voortbestaan van de onderneming dan wanneer dit gebeurt binnen een grote onderneming. De grootste uitdaging is om een koers- of visiewijziging door te voeren zonder dat u een bordje moet ophangen 'werk in uitvoering, sorry voor de overlast.'

Deze bouwstenen vormen het fundament voor een koerswijziging:

UITDAGINGEN

PASSIE & LIEFDE

Balans vakman
& ondernemer

ZELFKENNIS

Balans zelf doen
& uitbesteden

AAN BOORD BLIJVEN

Balans 'running the business'
& 'changing the business'

PERSOONLIJK LEIDERSCHAP

Dromen uitvoeren en focus vasthouden

BOUWSTENEN

VISIE

Verbinden hart
& hoofd

ORGANISATIE

Verbinden heden
& toekomst

STRATEGIE

Verbinden visie
& organisatie