

Het komt nu aan op ondernemen

Als ik met sommige (oudere) ondernemers spreek, dan merk ik dat ze behoorlijk moe en uitgeput zijn en dat de droom waarmee zij hun onderneming zijn gestart naar de achtergrond is geraakt. Waar is die vitale(zijn passie, ideeën, creativiteit) ondernemer gebleven die de business gestart heeft? Waar heeft dat mee te maken?

Vaak heeft dat iets te maken met wat hij deed voordat hij ondernemer werd. Waarschijnlijk was hij een uitstekende accountant of fiscalist. De vraag is: als je het technische werk van een onderneming begrijpt, begrijp je dan ook de business die dat technische werk doet? Het zijn twee totaal verschillende dingen.

Hij wordt dan gedwongen om te leren hoe je ervoor zorgt dat de business werkt anders dan het werk zelf te doen. Hij moet nu nog een dozijn andere dingen doen, waarvan hij niet zo goed weet hoe hij die moet doen. Hij heeft er geen ervaring mee en hij heeft geen scholing in gehad. Hij moet o.a. ondernemen en managen.

Succesvol ondernemen vraagt eigenlijk om drie verschillende persoonlijkheden:

1. De ondernemer:

- Is de visionair, de dromer, de energie achter elke activiteit. De katalysator van veranderingen. Door zijn behoefte aan verandering, creëert hij soms een ravage om zich heen.
- Leeft in de toekomst, nooit in het verleden en zelden in het heden. Hij is gelukkig wanneer hij beelden kan construeren over “wat, als of “Als....., dan ...”.
- Is de innovator, de strateeg, de bedenker van nieuwe methoden om (nieuwe) markten te veroveren.
- Is de creatieve persoonlijkheid. Op zijn best in het omgaan met het onbekende, het vormgeven aan de toekomst, het creëren van waarschijnlijkheden uit mogelijkheden, de regisseur van chaos naar harmonie.
- Heeft een sterke behoefte aan control. Hij wil dat mensen en gebeurtenissen in het heden goed gaan, zodat hij tijd heeft om zich op de realisatie van zijn dromen te richten.
- Voor de ondernemer zijn de meeste mensen problemen die in de weg staan bij de realisatie van zijn dromen. Vaak loopt hij voor de troepen uit. Hoe meer dat het geval is, hoe sterker hij zich zal inspinnen om te zorgen dat anderen sneller gaan lopen. De manieren waarop hij dat doet, zijn niet altijd even sympathiek (drammen, eisen, schreeuwen, boos worden etc).

De ondernemer leeft in de toekomst. Hij vraagt zich dingen af, stelt zich dingen voor en droomt over mogelijkheden. Net als iedere artiest, componist en ambachtsman doet.

2. De manager:

- Hij is pragmatisch. Zonder de manager is er geen planning, geen orde, geen voorspelbaarheid.
- Leeft in het verleden.
- Ziet problemen en beren op de weg.
- Wil het bij het oude houden.

Het is de spanning tussen de droom van de ondernemer en het pragmatisme van de manager die de synthese creëert, waaruit de successen kunnen ontstaan. Zij kunnen elkaar ook in de weg zitten en elkaar niet verstaan.

De ondernemer en de manager zijn verschillend en dat kan leiden tot botsingen:

- De ondernemer leeft in de toekomst, de manager in het verleden.
- Waar de ondernemer verlangt naar control, verlangt de manager naar structuur.
- Waar de ondernemer gedijt bij veranderen, wil de manager vaak dwangmatig vasthouden aan het bestaande.
- Waar de ondernemer altijd de mogelijkheden ziet, ziet de manager altijd de problemen.
- Als de manager een huis bouwt, dan blijft hij erin wonen. Op het moment dat de ondernemer zijn huis klaar heeft, begint hij al aan de planning om een nieuw huis te bouwen.
- De manager zorgt dat dingen netjes geordend en overzichtelijk gerangschikt staan. De ondernemer creëert de dingen die de manager in rijen zet.
- De manager ruimt de rommel op die de ondernemer creëert.
- Zonder de manager zou er geen organisatie zijn en zonder de ondernemer geen vernieuwing.

Het is de creatieve spanning tussen de droom van de ondernemer en het pragmatische van de manager dat leidt tot goede resultaten.

3. De professional:

- De professional is de doener. Als je het goed wil doen, doe het dan zelf, is het credo van de professional.
- De professional leeft in het nu. Hij houdt van doen. Zolang hij aan het werk is, is hij gelukkig. Hij doet graag één ding tegelijk. Hij werkt het liefst ongestoord door en is het gelukkigst wanneer het werk onder controle is.
- Voor de professional is denken niet productief, tenzij het gaat over het werk dat moet worden gedaan. Als de professional het niet zou doen, zou het werk niet gedaan worden.

- De professional is niet geïnteresseerd in ideeën, maar wel in hoe het te doen. Alle ideeën worden teruggebracht tot systemen/methoden om van waarde te zijn.

De professional vindt het lastig en frustrerend als de ondernemer weer komt met nog een fantastisch idee (een hinderlijke onderbreking van zijn werk). Aan de andere kant vindt hij het wel fijn dat de ondernemer nieuw en interessant werk voor hem creëert.

De manager kan ook een probleem vormen voor de professional, omdat hij vastbesloten is structuur aan te brengen bij het werk van de professional, hem daarbij reducerend tot een onderdeel van een systeem. Daar kan de professional niet tegen. Voor de professional is "het systeem" onpersoonlijk, en koud. Het is strijdig met zijn individualiteit. Werk is wat een individu doet.

Voor de manager is werk een systeem van resultaten, waarin de professional slechts een component is. Voor de manager wordt de professional een probleem dat gemanaged moet worden. Voor de professional is de manager een bemoeial die vermeden moet worden. Voor beiden is de ondernemer een persoon die hen in de problemen brengt.

We hebben allemaal een ondernemer, een professional en een manager in ons. Als dit uitgebalanceerd verdeeld is, zien we de persoon als een competent individu. Elke persoonlijkheid zou bevrediging kunnen halen uit het werk dat hij het beste kan en dat zou het geheel op de meest productieve manier dienen. Echter weinig personen zijn zo uitgebalanceerd.

Een typische MKB ondernemer is slechts voor 10% ondernemer, 20% manager en 70% professional.

Dat betekent dat de professional het voor het zeggen heeft. Of dat gezond is voor de business is de vraag.

De conclusie: zorg voor een gebalanceerde verhouding tussen je drie subpersoonlijkheden en ga de minder ontwikkelde kanten ontwikkelen. Zonder balans, zonder dat alle persoonlijkheden de gelegenheid, de vrijheid en de ondersteuning krijgen om te kunnen groeien, is de business een spiegel van de eigen onbalans.

De ondernemer begint bij zichzelf: De beste manier in deze wereld vol mogelijkheden is een opwindende nieuwe business te creëren. Een business die hem alles kan geven wat hij wilt, één die niet van hem eist dat hij daar altijd moet zijn, één die de potentie heeft om sensationeel uniek te zijn, één waar klanten nog lang over praten als resultaat van een schitterende ervaring, één waar klanten weer terug willen komen omdat het zo bijzonder was. Hij vraagt zich af wat die business zou zijn? Het werk van een ondernemer is: afvragen, voorstellen en dromen over de toekomst.

Ik wens u hele fijne feestdagen toe en een ondernemend en dynamisch 2010.

Nico de Vrij

16 december 2009