

Gevangen in je eigen onderneming?

Vrijheidsdrang kenmerkt menig ondernemer. Maar na verloop van tijd stellen velen vast dat ze gevangene van hun eigen onderneming zijn geworden. Wat is er onderweg gebeurd?



Bent u ook een onderneming begonnen om vrij te zijn? Om zelf te bepalen wat u wel of juist niet wilt doen? Hoe frustrerend is het dan om vast te stellen dat u in de loop van de tijd een gevangene van uw eigen onderneming bent geworden. Niet u, maar het team, de opdrachtgevers, de concurrenten en wie dan ook bepalen wat u doet.

Als ondernemer weet u als geen ander dat u initiatief moet nemen om uw vrijheid terug te winnen. Stap 1: vaststellen wat de oorzaak is van je gevangen gevoel. Hieronder leest u meer over de drie hoofdcategorieën.

Onder druk

Door de economische crisis zijn veel banen verloren gegaan. Degenen die nog steeds werk hebben, houden hun hand op de knip. Er zijn dus minder vissen om te vangen, maar het aantal vissers dat elkaar probeert te slim af te zijn, blijft gelijk. Stevige concurrentie dus, die ervoor zorgt dat de omzet onder druk staat.

Ook het koopgedrag van velen is veranderd: internet heeft er voor gezorgd dat de consument, die een product of dienst zoekt, zicht heeft op alle mogelijke alternatieven en ook zeer prijsbewust is. De webshops zorgen voor veel winkelgemak en tijdsparing in een wereld waarin tijd steeds waardevoller is. De techniek ontwikkelt zich in een steeds sneller tempo, waardoor de levenscyclus van een product steeds korter wordt. Voor je weet past het assortiment van je winkel in een museum.

Onder deze omstandigheden ben je een kei als je de omzet gelijk weet te houden. Maar veel bedrijven boeken lagere omzetten en

minimale resultaten, als er überhaupt nog zwarte cijfers geschreven worden.

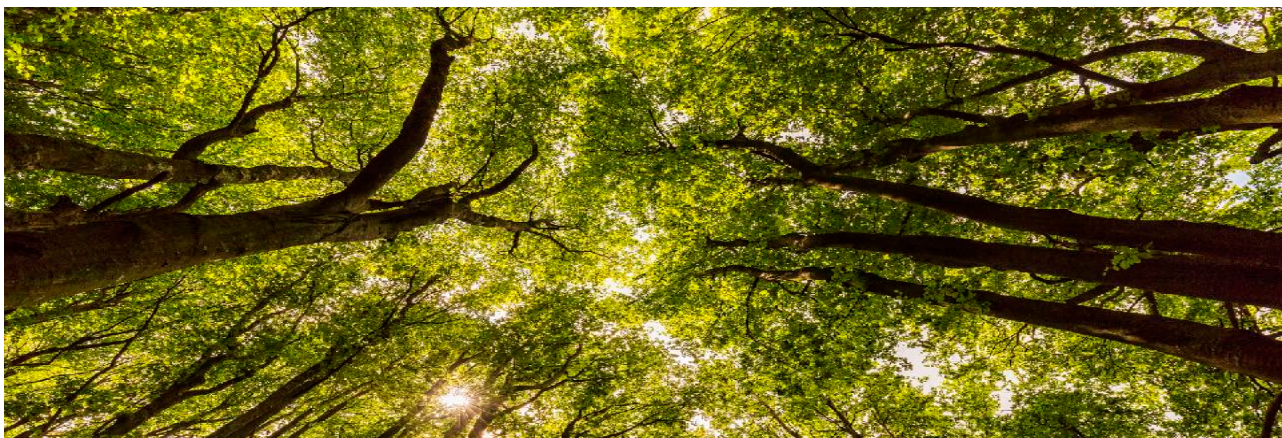
Kostenbesparing is het toverwoord. Als de brug niet omhooggaat, moet het water zakken! Maar ook dan is de bodem snel bereikt. Kostenbesparing zorgt er namelijk vaak voor dat de werkdruk stijgt en de sfeer in het team evenredig daalt. Ook de onderneming komt dus onder druk te staan. Die druk wordt nog hoger door een bank die een paraplu aanbiedt als het droog is, maar bij regen niet thuis geeft.

Als ondernemer gaan bovengenoemde ontwikkelingen je niet in de koude kleren zitten. Door de krappe bezetting wordt er meer van je gevraagd. Bovendien heb je meer tijd nodig voor debiteuren- en liquiditeitenbeheer. Allemaal zaken die niets meer met ondernemen te maken hebben. Het lijkt wel alsof je in een negatieve spiraal bent beland, waar je bijna niet meer uitkomt. Oplossingen zoals een reclamecampagne voor meer omzet kun je niet meer betalen en bij de bank 'geld halen' kun je vergeten.



Zit u gevangen in dit soort omstandigheden? Herkent u uw eigen DNA nog in de dingen die u doet? Ga op zoek naar de dingen die u energie geven, echt wilt en kunt.

Overgroeid



Zomaar een voorbeeld: “Ik wilde de kloof tussen zorg en technologie verkleinen en mensen langer zelfstandig thuis laten wonen. Met behulp van techniek en innovatie bedacht ik onder andere zorg op afstand. Het bleek een gat in de markt: mijn bedrijf groeide elk jaar honderd tot tweehonderd procent.

Na vier jaar bleek onze groei zo explosief te zijn geweest dat de organisatie het niet meer kon bijbenen. Ik moest alle zeilen bijzetten; om het werk af te krijgen was ik bijna 24 uur per dag bezig. Medewerkers hadden geen houvast meer en we dreigden kapot te groeien. De vrijheid die mij zo aantrok in het ondernemerschap was ik kwijt. Ik voelde mij gevangen in mijn eigen bedrijf. Ik dacht soms: de enige uitweg is kleiner worden of helemaal stoppen.”

Voor ondernemers die op zoek zijn naar meer omzet lijkt explosieve groei een enorme luxe. Toch blijkt vaak het tegendeel waar: door de enorme groei kan het bedrijf de klanten niet meer de service bieden die

beloofd wordt. Zo erodeert de kwaliteit van de diensten en producten, want de procedures zijn niet voor elkaar zijn en er worden veel fouten gemaakt.

Ook op het gebied van huisvesting en logistiek ontstaan er uitdagingen die u als ondernemer hoofdpijn bezorgen. De groei vraagt ook meer werkkapitaal om de toegenomen onderhanden-werk en debiteurenposities te financieren. Extra werkkapitaal bij de bank regelen blijkt ook geen appel eitje. En last but not least: de explosieve groei heeft ook vaak invloed op het team. De teamleden voelen zich niet meer thuis omdat zij een nummer worden en door de sterke behoefte aan nieuw personeel worden er concessies gedaan bij het aannemen. Het team blijkt geen team meer te zijn.

Dit alles heeft een grote impact op u als ondernemer. U wordt geleefd in plaats van dat u uw eigen koers vaart. U bent niet bezig met strategie maar met operationele zaken en u kunt niet meer inspelen of anticiperen op veranderingen.

Voelt u zich een werknemer in plaats van een ondernemer? Dan wordt het de hoogste tijd dat u tijd vrij gaat maken om uw organisatie te herstructureren of samenwerking te zoeken. Zodat u weer kunt doen waar u goed in bent!

Uitgekeken

“Vorige week sprak ik een ondernemer die het in de ogen van z’n collega’s en klanten heel goed doet. Hij begon met één sportzaak; in vijf jaar tijd zijn dat er vier geworden. Allemaal goedlopende winkels. In het gesprek vertelde hij me dat hij eigenlijk het liefst weer terug zou willen naar één winkel. De extra zorgen en problemen, de extra uren en vooral het gebrek aan contact met klanten deden hem dit besluit nemen.”
Dat gebeurt er dus als je uitgekeken bent op je huidige onderneming. Het geeft je niet meer zoveel energie meer als vroeger. De

uitdaging is eruit! Erger nog: de onderneming zorgt ervoor dat je vast zit. Er wordt van alles van je verwacht waar jij niet op zit te wachten.
Als deze situatie aanhoudt, gaat dat voor problemen zorgen. Met uw enthousiasme verdwijnt ook het enthousiasme bij uw team. De klanten gaan dat merken. Voor u het weet zit u in een neerwaartse spiraal, met alle negatieve gevolgen van dien. Zelf raakt u meer en meer vermoeid; misschien komt u wel in een burn-out terecht.



Merkt u dat u niet meer enthousiast bent over uw eigen onderneming? Ziet u daarbinnen geen mogelijkheden en kansen meer? Dan moet u op zoek naar een nieuwe uitdaging, binnen het werk of daarbuiten.

Herkent u zichzelf in een van deze omschrijvingen?



Dan weet u wat u te doen staat. **Neem** het initiatief en creëer ruimte, zodat u weer vrij kunt ondernemen!

WHITEPAPER 2 verschijnt in september:
“Strategische keuzes waar een ondernemers niets aan heeft.”

Dit whitepaper wordt u aangeboden door