

Een goede voorbereiding...

In de vorige editie van de Message schreef ik over het zoeken van één of meer coaches voor het behoud van een gezonde praktijk. In dit artikel ga ik in op het belang van een goede voorbereiding voordat je start met een eigen praktijk of wanneer je voor een belangrijke zakelijke beslissing staat. En vooral: hoe kun je voorkomen dat je 'verkeerde' beslissingen neemt en het hoofd niet meer boven water kunt houden.

DE PRAKTIJK

Marja van der Ende

Uit onderzoek blijkt dat binnen 5 jaar na de start van een eigen onderneming, de helft van de ondernemers alweer stopt (bron: www.zibb.nl). Ik ben geschokt door deze cijfers, vooral omdat ik van mening ben dat veel leed voorkomen had kunnen worden wanneer voldoende aandacht aan een goede voorbereiding was besteed. Hieronder vind je een opsomming van de meest genoemde redenen waarom men stopt, met daarbij een aantal tips waarmee je de ondergang van je eigen praktijk kunt voorkomen.

Onvoldoende voorbereiding

De reden die het meest genoemd wordt door ondernemers die binnen 5 jaar na de start hun bedrijf beëindigd hebben, is onvoldoende voorbereiding. Veel mensen storten zich blijkbaar in een avontuur waar ze van tevoren niet goed over nagedacht hebben. Dan zul je sterk in je schoenen moeten staan om het ondernemerschap te overleven. Hoe kun je voorkomen dat dit de ondergang voor jouw praktijk betekent?

Allereerst zijn er allerlei mogelijkheden om jezelf te informeren over alle zaken die bij het hebben van een eigen bedrijf of praktijk komen kijken. De Kamer van Koophandel organiseert regelmatig seminars zoals 'Ondernemen, iets voor u?' of de landelijke Startersdag. Op deze bijeenkomsten kun je veel informatie krijgen. Echter, veel mensen raken gedemotiveerd bij het zien van al die informatie. Veel informatie is ook niet op hen van toepassing. Ze zien door de bomen het bos niet meer en raken of totaal geblok-

keerd of starten met de gedachte 'Ik zie wel hoe het verloopt'.

Het motiveren van starters die geblokkeerd zijn en het doorgeven van de juiste informatie aan de 'wilde' starter, is nu precies waarom ik een aantal jaren geleden begonnen ben met het geven van de eendaagse cursus 'Het starten van een eigen praktijk' bij IVS Opleidingen. Na het volgen van deze dag kun je beter voorbereid van start gaan. De gulden middenweg dus tussen 'niet weten waar je aan toe bent' en de grote bulk informatie van K.v.K. en Belastingdienst. Op 10 juni staat de eerstvolgende cursus gepland.

Te weinig bluf

Voordat ik deze reden verder wil bespreken, wil ik het woord 'bluf' graag in 'lef' veranderen. De definitie van bluffen in de Dikke Van Dale is: 'Meer zeggen dan men kan waarmaken, opschepperij.' Ik denk dat wij in deze tijd juist moeten stoppen met ondernemen wanneer we de gevolgen ervaren van teveel bluf. Jezelf anders voordoen dan je bent, is zeker in ons vak vernietigend voor de voortgang van je eigen praktijk.

Dus laten we er even vanuit gaan dat de ondernemers die deze reden hebben aangegeven, lef bedoelen. Hoe krijg je meer lef? Is lef aangeboren of kun je lef ontwikkelen? De basisemotie die ervoor zorgt dat je weinig lef hebt, is angst. Een uitspraak van Nelson Mandela: "Je bent een dwaas als je nooit angst hebt." En op de coachingskalen-

der las ik vorige week de volgende uitspraak: "Moed is bang zijn en toch doen."

Dit klinkt allemaal erg tegenstrijdig. Om een goed ondernemer te zijn, heb je lef nodig. Maar lef raakt geblokkeerd door angst. En helemaal geen angst hebben, is ook niet goed. Waar het om gaat, is te leren omgaan met je angst. Angst is een signaal vanuit je innerlijke navigatiesysteem, waar je op kunt leren vertrouwen. De functie van angst is 'wees op je hoede' (bron: De Ontknooping, Marinus Knoope). Als je er aandacht aan besteedt, kan het je behoeden voor gevaar.

Is het angst voor het onbekende? Zorg dan dat je bekend wordt met de zaken die je moet regelen om bewust van start te gaan. Hoe meer voorwerk je gedaan hebt, hoe minder onbekend alles voor je zal zijn. Is het de financiële onzekerheid die je blokkeert, oftewel angst om iets tekort te komen of kwijt te raken wat je nu hebt? Zorg dan dat je je praktijk gefaseerd opbouwt, eerst in combinatie met een vast inkomen. Zodra je voldoende afspraken hebt, kun je de overstap naar volledige zelfstandigheid maken.

Voel je angst om de verkeerde beslissing te nemen? Hoe beter je je voorbereidt, hoe minder je daar bang voor hoeft te zijn. Op dit moment ben ik bezig met het bekijken van de mogelijkheden voor een andere woon/werkplek. Ik heb nu vijf jaar mijn praktijk op de eerste verdieping midden in mijn privé-omgeving. Ik ben daar al die jaren absoluut tevreden mee geweest, maar

Marja van den Ende runt een succesvolle praktijk en is in 2007 afgestudeerd als massagetherapeut. Marja is ervaringsdeskundige in het overwinnen van de angsten en het loslaten van de overtuigingen die haar ooit belemmerden een eigen praktijk te starten of een grote groep mensen toe te spreken. In haar rubriek deelt ze haar ervaring(en).





elke keer 'kriebelt' het weer om naar een pand te kijken met praktijkruimte beneden en liefst met uitbreidingsmogelijkheden. Nu lijkt dit zover te gaan komen en ook al heb ik een rotsvast vertrouwen dat het een succes gaat worden, toch steken onzekerheid en angst de kop op. Ik besteed daarom zowel aandacht aan de fantasiekant (het dromen, de tekeningen maken) als aan de realiteit (berekeningen maken, doomsenario's uitwerken) om zeker te weten dat we het financieel kunnen dragen. Het is ontzettend belangrijk om hier voldoende tijd aan te besteden, misschien wel van levensbelang. Gaat het pand vervolgens aan mijn neus voorbij omdat ik veel tijd neem om alles uit te werken? Dan was het gewoon niet voor ons bestemd.

Tegenvallende verkoop

Veel ondernemers zijn genoodzaakt om hun activiteiten te staken, omdat ze gewoonweg niet voldoende verkopen. De berekening is heel simpel: zijn je kosten hoger dan je opbrengsten, dan is je bedrijf niet levensvatbaar. Maar hoe zorg je er nu voor dat je voldoende omzet binnenhaalt?

Over dit onderwerp kan ik hele boeken vol schrijven en uren praten, maar ik zal het kort en simpel houden. De meeste (startend) praktijkhouders zijn heel goed in hun vak, maar zijn gestart vanuit een achtergrond waarin ze nooit geleerd hebben wat marketing is. Bij het woord marketing hebben ze het beeld van de 'gladde verkoper' en dat zijn zij zelf niet. Men denkt

dat mond-tot-mondreclame de beste vorm van reclame is en dat men dus alleen maar goed werk hoeft af te leveren om voldoende afspraken te hebben. Maar op een gegeven moment blijkt dat toch niet de juiste strategie te zijn.

In mijn optiek mag je juist geen gladde verkoper zijn, wil jouw marketing het meeste resultaat hebben. Jezelf zijn is de enige juiste tactiek. Daarnaast is mond-tot-mondreclame helemaal geen vorm van reclame of marketing, maar een resultaat van eerder uitgevoerde activiteiten. Noteren welke activiteiten dat allemaal kunnen zijn en welke voor jou het meest geschikt zijn, daarvoor heb ik niet voldoende ruimte in dit artikel. Daarom heb ik voor IVS Opleidingen de eendaagse cursus 'PR en Marketing' ontwikkeld. De eerstvolgende cursus staat gepland op 17 juni. Schrijf je in en ontdek zelf hoe je tegenvallende verkoop kunt voorkomen!

Reageren?

marja@bms-belangenvereniging.nl