Onlangs was er op televisie een serie programma's over ondernemers die hun onderneming tot op het randje van de afgrond hadden gebracht. Annemarie van Gaal schoot hen te hulp. Leuk om te zien hoe zij na een aantal scherpe analyses het tij wist te keren. Wat mij vooral fascineerde was hoe ondernemers die met hart en ziel keihard werken, het toch zo ver laten komen.

Een dubbeltje op z'n kant in bedrijf

In deze tijd worden er hoge eisen aan ondernemers gesteld. Concurrentie is doorgaans in iedere sector hevig. Mede doordat informatie via internet onbeperkt aanwezig is worden klanten steeds veeleisender over prijs/kwaliteit-verhoudingen bij producten en diensten. Om succesvol te kunnen ondernemen dient de schijf van vijf aanwezig te zijn. Deze bestaat uit de volgende competenties: vaktechniek, commerciële vaardigheden, managementvaardigheden, strategisch inzicht en financieel inzicht. Was het vroeger voldoende om goed te zijn in je vak, tegenwoordig redt men het niet meer met louter vaktechniek. Een ondernemer dient ook commerciële vaardigheden te bezitten. Een product of dienst moet immers verkocht worden. Er zal een positionering moeten worden gekozen die duidelijk onderscheidend vermogen ten opzichte van andere aanbieders biedt in een juiste prijs/kwaliteitverhouding. Wanneer er ook personeel bij een onderneming in dienst is zal er ook nog een dosis management-vaardigheid benodigd zijn.
Als ondernemer moet je zien dat je goed personeel vindt. Ook het behouden en blijvend motiveren van medewerkers is een vak apart.

Productlevenscycli worden steeds korter. Om op lange termijn succesvol te blijven met een onderneming zal men ook strategisch inzicht moeten hebben. Het verder kunnen kijken dan de dag van morgen en het kunnen anticiperen op veranderende marktomstandigheden is in onze turbulente economie onontbeerlijk. Als laatste, maar zeker niet als onbelangrijkste, zal er ook gedegen financieel beleid gevoerd moeten worden. Het opstellen van realistische budgetten, periodieke rapportages opstellen om te kijken of de onderneming nog financieel op de juiste koers ligt en het plannen van geldstromen vereisen behoorlijk wat kennis en vaardigheid.

Superman?

Voorgaand betoog geeft aan dat de eisen voor succesvol ondernemerschap zeer hoog zijn. Zeer zelden zijn al deze eigenschappen en vaardigheden in één persoon aanwezig. Dit is ook niet nodig. Ondernemers hoeven geen supermannen te zijn. Het is essentieel dat ondernemers zich realiseren dat deze eigenschappen wel benodigd zijn binnen een onderneming om succesvol te kunnen zijn. De competenties die de ondernemer zelf niet bezit zal hij moeten borgen door die taken bij (competente) medewerkers te leggen of deze competenties extern in te huren. In alle afleveringen van het televisie-programma werd steeds duidelijk dat binnen een bedrijf de schijf van vijf niet in de juiste balans aanwezig was. Vaak ontbraken één of meerdere competenties van de schijf van vijf volledig. Annemarie herstelde de balans, in ieder geval tijdelijk, wat zijn vruchten ook direct afwierp.

Hoe kunt u als ondernemer zorgen dat u de juiste balans houdt in uw schijf van vijf? Zorg dat u de juiste adviseurs om u heen verzamelt. De moderne accountant is niet alleen gericht op het produceren van cijferrapportages, maar veel meer op het interpreteren van cijfers en u als ondernemer als klankbord met raad en daad terzijde te staan. Bij een aantal accountantskantoren is veelal nog een breed scala aan adviseurs aanwezig voor meer specialistische zaken.

Is uw schijf van vijf in balans? Twijfelt u hieraan of heeft u behoefte aan een klankbord? Mail dan gerust.

Jeroen Wester is accountant en partner bij De Hooge Waerder Accountants & Adviseurs
jwester@dehoogewaerder.nl

www.dehoogewaerder.nl