

100 procent van de beslissingen neem je met 50 procent van de kennis



Ondernemer

Wil de echte ondernemer opstaan? Dat is een van de kopregels in deze uitgave van Boom in Business. We zijn op bezoek bij vier jonge ondernemers, die nog maar net aan het ontdekken zijn of ze *echt* ondernemer zijn. Maar wanneer ben je een echte ondernemer? Het traditionele beeld is duidelijk: een oudere witte man, iets teveel kilo's rondom het middel, een workaholic die minimaal 60 uur per week aan zijn bedrijf spendeert ... *Chips, schrijf ik nu ineens over mezelf?* Gelukkig is dat beeld allang niet meer de waarheid, of in ieder geval niet meer de hele waarheid. Zelfs in de boomkwekerij, die toch niet voor de muziek uitloopt als het om maatschappelijke trends gaat, zijn er steeds meer jongeren die de stap durven te zetten, en gelukkig ook vrouwen. Daar kan de sector als geheel alleen maar beter van worden.

Zelfs in boomkwekerij, die toch niet vooroploopt met maatschappelijke trends, zijn er steeds meer jongeren en vrouwen die de stap durven te zetten. Daar kan de sector als geheel alleen maar beter van worden

Maar terug naar de vraag die ik mijzelf stelde: wanneer ben je een echte ondernemer? In 1988 maakte ik zelf de stap naar het ondernemerschap. Ik was uitgekeken op het bedrijf waar ik werkte. Jeugdige bravoure, enthousiasme en niet al teveel kennis van waar ik aan begon in combinatie met een flinke dosis zelfvertrouwen deden de rest. Natuurlijk kun je veel leren op het gebied van ondernemerschap, maar één ding moet je zelf snappen.

Jouw plan en strategie kunnen nog zo goed doordacht zijn, de werkelijkheid is toch anders. Als ondernemer zul je je moeten aanpassen aan de markt, aan wat jouw klanten van jou vragen. Daarbij zul je beslissingen moeten nemen op basis van onvolledige informatie. In managementtermen: 100 procent van de beslissingen neem je met 50 procent van de kennis. Ik denk dat dat hetgene is waarmee een slimme en echt succesvolle ondernemer zich kan onderscheiden van een 'gewone' ondernemer. Een gewone ondernemer past op de winkel. Daar is op zich niks mis mee, maar het is een geven dat jouw winkeltje over vijf of tien jaar anders gerund zal moeten worden. Dat is al lastig voor een ondernemer die zelf gestart is, maar nog lastiger is het waarschijnlijk voor een bedrijfsopvolger. Die neemt een bedrijf over en mag daar in de loop van een aantal jaren zijn eigen bedrijf van maken. Het bedrijf herinrichten, zodat het aangepast blijft aan wat de markt vraagt.

Met vriendelijk groet,

Hein van Iersel (hein@nwst.nl)
Hoofdredacteur



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!