

DEEL I:

JIJ ALS ONDERNEMER

*Je hoeft het niet
alleen te doen om
zelfstandig te blijven.*

Hoofdstuk 1

Ondernemen is geen individueel spel

*Waarom het idee dat je het alleen
moet doen niet klopt*



Ondernemers beginnen met hetzelfde verlangen. De behoefte aan vrijheid, geen baas hebben, zelf bepalen wat je doet, met wie je werkt en wanneer je werkt. Dit is vaak de reden waarom je voor jezelf begint.

Toch ontstaat er vaak ergens onderweg een misverstand. Vrijheid wordt verward met alles zelf doen. Geen baas betekent niet dat je geen structuur nodig hebt. Geen werkgever betekent niet dat je geen richting nodig hebt. Zelfstandig zijn betekent niet dat je het alleen moet doen.

Sterker nog, zonder richting ontstaat geen vrijheid, maar chaos. Ondernemerschap vraagt om leiderschap. Leiderschap van jou. Juist als je zelfstandig werkt, want op het moment dat niemand je aanstuurt, ben jij degene die de keuzes maakt. Keuzes over waar je tijd naartoe gaat, welk werk je aanneemt en waar je wel of geen ja tegen zegt.

Ondernemerschap begint bij waarom je doet wat je doet. Waar kom je 's ochtends je bed voor uit? Wat wil je bijdragen? Past het antwoord op die vragen nog bij wat je vandaag doet? Veel ondernemers slaan deze stap over. Onbewust, omdat ze bezig zijn met klanten, met opdrachten en met deadlines. Er is altijd iets dat aandacht vraagt en voor je het doorhebt, werk je hard aan iets wat ooit logisch was, maar wat je nu niet meer verder helpt. Dat moment komt helaas vaak niet als een groot inzicht. Het sluipt erin.

Je merkt dat je minder energie hebt en vaker twijfelt. Je merkt dat je druk bent, maar niet echt vooruitkomt. Diep van binnen weet je wel dat een deel van het probleem bij jou ligt. Misschien niet alles, maar wel iets. Dat is het moment waarop ondernemen confronterend wordt, omdat je niet meer om jezelf heen kunt. Je weet

eigenlijk heel goed dat je zelf aan zet bent. Het is makkelijk om te verklaren waarom iets niet lukt. Het komt door de markt, de klant, de timing of de economie. Je kunt de oorzaak echter niet alleen buiten jezelf leggen.

Een eerlijke conclusie is dat ondernemerschap pas echt begint op het moment dat je stopt met verklaren en begint met kiezen. Ondernemers starten met dezelfde idealen: ik ga het zelf doen, ik wil mijn eigen klantenkring opbouwen. Vrijheid, eigen keuzes en eigen verantwoordelijkheid vind ik heel belangrijk. Dat klopt ook allemaal, ondernemerschap vraagt ook om deze zelfstandigheid. Toch is er ergens iets misgegaan in hoe we naar zelfstandigheid zijn gaan kijken.

Zelfstandig is langzaam hetzelfde gaan betekenen als alleen. Alleen je bedrijf bouwen. Alleen beslissingen nemen. Alleen zoeken naar oplossingen.

Misschien herken je dit wel. Je loopt ergens tegenaan in je bedrijf. Je weet dat het anders moet, maar je blijft hangen in dezelfde manier van denken. Je probeert iets nieuws, je zoekt online naar antwoorden, maar je blijft draaien in je eigen cirkel. Je wilt wel groeien en leren, maar probeert alles zelf op te lossen. Dat lukt vaak niet.

Dat is geen gebrek aan ondernemerschap, het is precies hoe de meeste ondernemers werken. Hier zit ook meteen de beperking van het alleen werken, want je kunt alleen denken vanuit wat je al weet. Je ziet wat je al eerder zag, je kiest op basis van wat je al kent. Daardoor verandert er vaak minder dan je zou willen. Ondernemen is geen individueel spel. De meeste groei ontstaat niet doordat je nóg harder werkt, maar doordat je anders gaat kijken. Doordat je andere vragen gaat stellen en andere perspectieven gaat zien.

Ontwikkeling ontstaat door met iemand te reflecteren die iets ziet wat jij zelf nog niet zag.

Je hebt anderen nodig om je perspectieven te verbreden en je verder te brengen. Dit zorgt niet voor afhankelijkheid, het leert je om scherper te worden. Succesvolle ondernemers begrijpen dat. Zij blijven zelfstandig, maar organiseren tegelijkertijd hun omgeving. Ze zorgen dat ze niet alles alleen hoeven uit te vinden. Ze zorgen ervoor dat ze niet blijven hangen in hun eigen manier van denken. Ze verzamelen mensen om zich heen die meedenken, spiegelen en soms confronteren. Ze weten dat ze verder komen als ze het niet alleen doen. Dat is geen zwakte. Dat is volwassen ondernemerschap.

Het gaat niet om de vraag of je het alleen kunt. De vraag is waarom je het nog alleen doet.

In de praktijk

Tom mist voor het eerst in zijn ondernemerschap een deadline.

Hij is marketingadviseur en runt Studio Noord. Zijn agenda zit zes weken vooruit vol. Facturen worden tijdig betaald en zijn klanten zijn tevreden. Als je hem vraagt hoe het gaat, zegt hij zonder aarzelen: druk, maar goed. Alleen klopt dat antwoord eerlijk gezegd al een tijd niet meer.

De wekker gaat om half zeven. Terwijl het huis nog stil is, zet hij een kop koffie en klapt zijn laptop al open aan de keukentafel. Buiten wordt het langzaam licht. Zijn mailbox zit alweer vol en voordat de rest van het gezin beneden komt, heeft hij de eerste drie mails al beantwoord. Het voelt productief. Eigenlijk begint zijn werkdag nooit meer echt; hij lijkt gewoon door te lopen.

Zijn dagen vullen zich met videocalls, deadlines en telefoontjes. Tussendoor probeert hij voortdurend problemen op te lossen die in feite gisteren al opgelost hadden moeten zijn. Tegen de tijd dat hij 's avonds de laptop dichtklapt, is de batterij bijna leeg. Die van hemzelf ook. Hij slaapt slechter en wordt regelmatig wakker met een lijst in zijn hoofd die hij niet meer overziet.

Beneden klinkt een kinderstem. Zijn dochter roept dat ze haar gymtas niet kan vinden. Terwijl hij haar helpt zoeken, beantwoordt hij ondertussen een appje van een klant. Zijn vriendin kijkt hem aan. 'Kun je dat niet heel even laten?' Hij knikt, stopt zijn telefoon in zijn zak en haalt hem een minuut later toch weer tevoorschijn.

Zijn vriendin klaagt dat hij er niet echt meer voor haar is. Dat hij wel thuis is, maar er niet meer helemaal bij is. Tijdens het eten trilt zijn telefoon opnieuw. Zonder erbij na te denken draait hij het scherm om en leest toch het bericht. "Zie je?" zegt ze zacht. "Dit bedoel ik nou." Hij kijkt op, glimlacht kort en zegt: "Het is even een fase."

Maar die fase duurt inmiddels maanden. Wat hem het meest frustrert, is dat hij er geen grip op krijgt. Hij werkt harder dan ooit, maar het voelt alsof hij achteruitgaat. Alsof hij alleen nog maar bezig is met bijhouden wat allemaal al uit de hand is gelopen. Tegen nieuwe aanvragen zegt hij geen nee, want stel dat het werk straks stilvalt. Dus zegt hij weer ja tegen nog een klant of tegen nog een project. Weer maakt hij een belofte die hij misschien niet waar kan maken.

Tot het moment dat hij een deadline mist. Voor het eerst. Bij een belangrijke klant. Wanneer hij de mail opent, leest hij bovenaan

de vraag waar het afgesproken voorstel blijft. Hij voelt zijn maag samentrekken en wist het eigenlijk al voordat hij de mail opende. Het is hem simpelweg ontschoten.

Die avond zit hij alleen achter zijn laptop. Buiten is het donker geworden. In het raam ziet hij vooral zijn eigen spiegelbeeld. Het scherm staat nog open, maar hij doet niets anders dan voor zich uit staren. Voor het eerst denkt hij: als dit zo doorgaat, trek ik dit niet. Dit houd ik geen maand meer vol, laat staan een jaar.

Hij zoekt oplossingen op de manier waarop hij altijd naar oplossingen zoekt. Hij luistert naar podcasts en leest vakliteratuur over omgaan met tijd. Hij verdiept zich in methodes als Getting Things Done en probeert verschillende vormen van timemanagement toe te passen. Hij maakt to-dolijstjes en probeert zijn productiviteit verder te verhogen door slimmer en langer te werken. Maar het verandert niets.

Tot hij zich aansluit bij een vaste groep ondernemers bij hem in het dorp. De eerste keer zegt hij weinig en luistert hij vooral. Iedereen lijkt het beter voor elkaar te hebben dan hij. Tot een andere ondernemer vertelt over het gevoel voortdurend achter de feiten aan te lopen. Over altijd bereikbaar zijn en over nooit echt klaar zijn. Tom voelt zijn schouders langzaam zakken. Voor het eerst hoort hij iemand hardop zeggen wat hij zelf al maanden voelt, maar nooit heeft uitgesproken.

Hij ziet in dat het geen drukteprobleem is, maar een keuzeprobleem. Dat hij geen overzicht mist, maar grenzen. Dat hij niet te weinig doet, maar te veel verdraagt. Dat komt binnen.

Daardoor begint er iets te veranderen. Het is niet dat iemand hem vertelt wat hij moet doen, maar hij kan niet langer ontkennen wat hij ziet. De groep houdt hem een spiegel voor. Hij zegt voor het eerst nee tegen een nieuwe opdracht en beëindigt een lopend project dat niet meer bij hem past. Hij gaat het gesprek aan met een bestaande klant over hoe het anders moet. Spannend en ongemakkelijk, maar ook helder.

Binnen een paar weken verandert er meer dan in de maanden daarvoor, omdat hij weer regie ervaart. Dat waar hij al die tijd ver van verwijderd was.

Wat betekent dit voor jou?

Zelfstandig betekent niet dat je het alleen moet doen. Zolang je alles zelf blijft oplossen, blijf je ook binnen je eigen blikveld opereren. Je groeit niet alleen door wat je doet, maar ook door wat je ziet.

Wat je ziet, wordt mede bepaald door de mensen om je heen. Vooruitkomen ontstaat op het moment dat je jezelf laat bevragen. Dat je andere perspectieven toelaat. Dat je niet alleen blijft vertrouwen op wat je al weet. Het gaat er niet om dat je het zelf niet kunt, je wilt verder komen dan waar je nu bent.

Sterk ondernemerschap zit niet in alles zelf doen. Het zit in bewust kiezen wanneer je het niet alleen doet.

Ondernemen is geen individueel spel: als je blijft doen wat je deed, blijf je hangen in je eigen visie.

Wat dit van jou vraagt

- Kies één vraagstuk waar je nu op vastloopt en leg dit deze week voor aan iemand die verder is dan jij;
- Plan een vast moment in je week om te sparren met een andere ondernemer;
- Maak een lijst van mensen die jou écht verder helpen en bepaal wie je structureel meer gaat betrekken.

Zolang je blijft denken vanuit je eigen referentiekader, blijf je ook groeien binnen de grenzen van wat je al weet. Verder komen begint vaak op het moment dat je stopt met verdedigen waarom het nog werkt.

Reflectie

Reflectie is een vaardigheid. Veel ondernemers zijn bezig met doen. Groeien gebeurt echter met name in het terugkijken. Wat werkte? Wat niet? Wat doe ik de volgende keer anders? Reflectie is geen extra stap. Het is een essentieel onderdeel van ondernemen. Daarom sluiten we elk hoofdstuk af met een aantal reflectievragen.

Reflectievragen

Wat probeer jij nog altijd alleen op te lossen?

Bij welke vraagstukken zou het je helpen om iemand anders mee te laten kijken?

Met wie spar jij op dit moment over de belangrijkste keuzes in je onderneming?

Welke mensen in jouw omgeving dagen jou uit om anders te kijken?

Wat zou er veranderen als je het niet alleen hoeft te doen?
