

Vroeg of laat komen gestarte ondernemers voor uitdagingen te staan. Inkomsten die achterblijven op de begroting of de wensen van klanten die veranderen. Hoe overwin je die kritieke momenten?

TEKST: LINDA HUIJSMANS FOTO'S: SHUTTERSTOCK / MT MEDIAGROEP

# Gestart, en dan?



LEES MEER VERHALEN VAN ONDERNEMERS OP IKGASTARTEN.NL.

**N**a de adrenalinerush van het begin breekt voor de meeste ondernemers een nieuwe fase aan. Je hebt een eigen bedrijfsruimte, de eerste opdrachten zijn uitgevoerd en de eerste facturen zijn betaald. Maar toch. Het kan gebeuren dat niet alles gaat zoals voorgesteld. Stel dat er minder geld binnenkomt dan er uitgaat, of dat de acquisitie moeizamer loopt dan gehoopt? Dat er twijfels komen over de levensvatbaarheid van de onderneming is een herkenbare fase, stelt Fenna Posthuma, startersadviseur MKB van de Startersdesk Rotterdam. 'Na een jaar of anderhalf breekt een kritieke periode aan. In die fase zien we veel ondernemingen die enthousiast en vaak zelfs met veel succes van start zijn gegaan, plotseling vastlopen.'

**RICHTING AANHOUDEN** In haar rol als adviseur ziet Posthuma het te vaak gebeuren dat gestarte ondernemers voor onverwachte uitdagingen komen te staan. De belangrijkste

oorzaken? 'Onvoldoende focus, niet flexibel genoeg en te bang om advies te vragen.' Dat vraagt om enige uitleg. Bij de start geven een goede marktverkenning en het schrijven van een ondernemersplan een goede richting aan het in kaart brengen van de eigen drijfveren en het bepalen welke kant het bedrijf op zou moeten gaan. Ondernemers bij wie het na dat eerste soms heel succesvolle jaar toch misgaat, zijn vaak die richting uit het oog verloren. 'Wie de focus verliest, raakt de controle kwijt', vat Posthuma het kort maar krachtig samen.

**RECEPT VOOR SUCCES** Ondernemers worden in het begin overspoeld door zaken die de aandacht vragen en daardoor is het gemakkelijk om de grote lijn kwijt te raken. Daarom is het goed om regelmatig met een collega-ondernemer of goede vriend te sparren. 'Vertel gewoon wat je aan het doen bent en houd in het achterhoofd wat ooit het uitgangspunt van je onderneming was. Dan hoor je zelf vaak al of



je goed bezig bent, of niet', is het advies van Posthuma. Nee durven zeggen is een belangrijke vaardigheid die veel ondernemers niet meteen onder de knie hebben. In het begin ben je blij met iedere potentiële klant die zich aandient. Maar omdat er toch ook geld in het laatje moet komen, is de verleiding om opdrachten aan te nemen die je eigenlijk niet wilt of kunt doen, groot. 'Soms is de klant het beste geholpen door hem naar een collega-ondernemer door te verwijzen. Dat is moeilijk. Het is heel erg om nee te moeten zeggen. Maar bedenk: een boze klant is nog veel erger. Dicht bij jezelf blijven is het beste recept voor succes.'

**DURF LOS TE LATEN** Focus is belangrijk, maar nog belangrijker is om naar de wereld om je heen te blijven kijken. De markt beweegt, eisen en wensen van klanten veranderen en dat moet je wel kunnen zien. Beweeg dus mee als dat nodig is. Wat gisteren en vandaag werkte, werkt niet automatisch morgen ook nog. Blijf

**Thea van Malsen**  
**Kinderdagverblijf Onder de Boompjes in Velp**  
**Samen met Natalie de Man runt Thea Kinderdagverblijf en BSO Onder de Boompjes. Gestart in een onzekere tijd voor de kinderopvang, wisten zij hun ideeën tot een succes te maken.**

'Toen we enkele jaren geleden beiden op straat kwamen te staan door bezuinigingen in de kinderopvang, besloten we voor onszelf te beginnen. Het pand waar we nu zitten was al een kinderdagverblijf en kwam leeg te staan. De grootste uitdaging was op dat moment om de bank te overtuigen van wat we voor ogen hadden. Het was immers niet de meest logische tijd om een kinderdagverblijf te starten. Samen met een bevriende boekhouder hebben we in een bedrijfsplan onze ideeën goed financieel onderbouwd. Dat werkte. En om zo min mogelijk te hoeven lenen, zijn we in kleine stappen begonnen en eerst drie dagen opengegaan. Een kinderdagverblijf runnen is niet zomaar even leuk kindjes opvangen. Protocolen en een beleidsplan opstellen voor de GGD, planningen maken, hoe zet je jezelf op de kaart en hoe kun je je personeel een zekere toekomst bieden? Soms moet je opnieuw een risico nemen om de volgende stap te maken. Dat blijft spannend. Maar we hebben duidelijk voor ogen wat we willen en kunnen. En we houden het vooral kleinschalig. Daar ligt onze kracht.'

**'We weten goed wat we wel en niet willen'**



daarom altijd in contact met gebruikers en je klanten. Ga de dialoog aan, stel vragen, toets hun ervaringen. Wees vooral niet bang om na een jaar een andere kant op te gaan, ook als dat bij de start eigenlijk niet de bedoeling was. 'Als je tot de conclusie komt dat je beter je koers kunt verleggen moet je dat zeker doen', stelt Posthuma, 'zolang je dat maar bewust en goed onderbouwd doet.'

**MANAGER OF EENPITTER?** Ondernemers die klein zijn gestart en waarbij het product aanslaat, nemen vaak personeel aan. Dan komt er heel wat meer bij kijken: leidinggeven over een groep mensen, wellicht eigenaar worden van een bedrijfspand en meer manager zijn dan ondernemer. Dat hoeft niet altijd even leuk te zijn, maar is wel vaak onvermijdelijk bij groei. Vele vragen dienen zich aan: Ga ik vaste krachten of flexkrachten inhuren? Wat zijn de juridische en financiële consequenties van een dergelijke keuze? Sommigen kiezen ervoor om eenpitter te blijven, maar in een maatschap of coöperatie met vakgenoten te gaan samenwerken.

De momenten waarop deze keuzes overwogen moeten worden, komen vaak onverwacht, en altijd ongelegen. Zorg dat er genoeg de tijd is om een afgewogen keuze te maken. Praat met een collega-ondernemer, of zoek een coach.

**DELEN IS GROEIEN** Ga in elk geval niet zelf het wiel uitvinden. Natuurlijk kun je beginnen met informatie te zoeken, zoals op de sites IkGaStarten.nl van de Rabobank, bij de Belastingdienst, de Kamer van Koophandel en bij Rabobank Land van Cuijk & Maasduinen. Gebruik vooral andere ondernemers als vraagbaak en bezoek bijvoorbeeld netwerkbijeenkomsten', tipt Posthuma. 'Als je vraagt of ze willen helpen, doen ze dat vaak met alle plezier.' Zo sponsort de Rabobank het Ondernemersklankbord waar je terecht kunt met vragen aan andere ondernemers. 'Soms zijn ondernemers bang om vragen te stellen, uit angst dat anderen er met hun idee vandoor gaan. Die angst is zelden terecht, weet Posthuma. 'Vergeet niet dat er een groot deel van jezelf inzit: je hebt het doordacht en er een eigen draai aan gegeven. En hoe langer je bezig bent, hoe meer het eigen wordt. Draai het daarom liever om: kennis delen = groeien.'



**Emiel Wiering**  
**Ingenieursbureau Wiering Infra**  
**Design in Haps**  
**Eind 2014 startte Emiel voor zichzelf als civiel technisch adviseur.**

**'Enerzijds om een stukje vrijheid te hebben, maar vooral om zelf verantwoordelijk te zijn voor succes.'**

'Alles wat er bij het zelfstandig ondernemerschap komt kijken, behalve de vakinhoudelijke kant, was nieuw voor me. Dus het opstarttraject was één grote uitdaging. Inschrijven bij de KvK, belastingen, contracten, bankzaken, de markt. In een ondernemingsplan heb ik mijn

**'Zorg dat de basis goed geregeld is'**

ideeën daarom eerst op papier gezet. Als je zorgt dat de basis goed geregeld is, geeft dat heel veel rust en ruimte voor je daadwerkelijke werkzaamheden. Qua werk kon ik namelijk direct voor 3 à 4 dagen aan de slag. Verder spar ik regelmatig met andere ZZP'ers in mijn netwerk. Dat is heel motiverend en geeft ook mogelijkheden om eens samen te werken. Bijvoorbeeld bij grotere projecten. Om opdrachten hoeft ik me op dit moment geen zorgen te maken. Ik heb meer dan genoeg werk. Op dat vlak moet ik voor de toekomst nog de juiste balans zien te vinden.'

**'Geen aankoopverplichting voor klanten'**



**Maartje van Dooren**  
**Stoer & Stijlvol Wonen in Wanroij**  
**Van je passie je werk maken. Voor veel mensen een droom. Maartje ging ervoor en opende een laagdrempelige woonwinkel en webshop.**

'Toen naast ons huis het pand van een autospuiterij vrijkwam, kon ik van mijn passie mijn werk maken: een gezellige woonwinkel starten. Het restylen van meubeltjes deed ik al als hobby. Ik koop partijen in die passen binnen ons 'stoer en stijlvol'-concept, bijvoorbeeld oude collecties of producten met verpakkingsschade. We merken dat het vooral lastig

is om jezelf onder de aandacht te krijgen. We bereiken onze doelgroep met name online. Maar daar zijn we niet de enigen natuurlijk. We hebben daarom heel duidelijk gekozen voor een unieke service: er zit op onze producten geen aankoopverplichting. Klanten kunnen eerst kijken of het meubelstuk werkelijk past in hun interieur. Blijkt bij levering dat het niet is wat ze wensen, dan nemen wij het weer mee en kost het ze niets. Ongezien kopen hoeft bij ons dus niet. Die laagdrempeligheid vind ik belangrijk. En daar lopen mensen warm voor.'