

“HET ENIGE DAT GELI

Vallen, opstaan en weer doorgaan:

De succesfactor in het falen

Op je zwakke punten win je geen wedstrijd maar van je fouten kun je wel evenveel leren als van je successen. Josette Dijkhuizen en Jacqueline Zuidweg schreven samen een boek over bedrijfsfalen, 'Vallen, opstaan en weer doorgaan', waarin ze zowel aandacht besteden aan de wetenschappelijke als de psychologische achtergrond van het fenomeen. Vooral uit de interviews met negen gefailleerde ondernemers bleek hen dat veerkracht even sterk kan zijn in slechte als in goede tijden. Vroeger onderzoek van Dijkhuizen toonde echter ook al aan dat succesvol ondernemen niet alleen een kwestie is van de juiste inzichten en begeleiding maar net zo goed van de juiste karaktereigenschappen.

Bedrijfsfalen is vanzelfsprekend ellendig, maar toch blijken ondernemers die kopje onder zijn gegaan niet op de bodem te blijven zitten. “Ze zijn een tijd teneergeslagen, maar ze leren van de dingen die niet goed zijn gegaan en gaan verder,” zegt Josette Dijkhuizen. “In dat opzicht lijken ze op hun succesvolle collega’s. De echte ondernemer moet het hebben van zijn kwaliteiten en kapitaliseert op zijn sterke

punten. We hebben iemand gesproken die op een bepaald moment in een start-up was beland met nog 15 euro op zak maar er bovenop was geklommen en zich opnieuw gelukkig voelde. De prestaties van falende ondernemers kunnen even indrukwekkend zijn als die van geslaagde. Daarom is het jammer dat er nog zo’n taboe rust op failliet gaan, hoewel dat de laatste jaren minder sterk wordt.”

Het Ondernemersgen

Jacqueline Zuidweg richt zich met haar bureau Zuidweg & Partners op hulp aan ondernemers in financiële nood. Aangezien maar liefst één op de tien ondernemers in de financiële problemen zit is de vraag net zo groot als het maatschappelijk belang van haar initiatief. Het leverde haar in 2012 de titel Zakenvrouw van het Jaar op. Josette Dijkhuizen coacht ondernemers en verricht wetenschappelijk onderzoek naar ondernemerschap. Dit laatste moet uitmonden in een proefschrift maar heeft de voorbije jaren reeds geleid tot enkele spraakmakende boeken, waarvan de laatste is getiteld ‘Het Ondernemersgen’. De resultaten van haar onderzoek met Jacqueline Zuidweg sluiten eigenlijk nauw aan bij de conclusies die zij in haar voorgaande boek trok: ondernemen is een kwestie van kwaliteiten. Ondernemerschap is de laatste twintig jaar enorm gestimuleerd en voor steeds groter groepen mensen als dé oplossing aangeprezen. Dat heeft het aantal ondernemers in ons land op bijna een miljoen gebracht, voornamelijk door de toename van het aantal ZZP’ers. Heeft iedereen echter wel het vereiste ondernemersgen?



Josette Dijkhuizen & Jacqueline Zuidweg:

‘Vallen, opstaan en weer doorgaan’ verschijnt in maart bij uitgeverij Ten Have.

Durf, visie en doorzettingsvermogen

"We zijn onderhand heel sterk in het begeleiden van startende ondernemers," geeft Josette Dijkhuizen toe. "Daarvoor bestaat een uitgebreide infrastructuur. Maar het continueren van een onderneming is iets anders dan het opzetten ervan, en inderdaad, niet iedere ondernemer beschikt over durf, visie en doorzettingsvermogen, de drie essentiële karaktereigenschappen om het vol te houden."

Een manager die een buy out verricht kan een kei zijn in het organiseren en plannen maar heeft niet noodzakelijkerwijs een visie over waar het bedrijf met hem aan het roer naar toe gaat. Een loodgieter die het installatiebedrijf van zijn vader overneemt kan een geweldige vakman zijn maar de durf missen om veranderingen door te voeren. Die ondernemers zijn waarschijnlijk erg gebaat met een compagnon en zeer goede medewerkers om de ontbrekende eigenschappen aan te vullen."

Eenzaamheid en tijdsbeslag

De ZZP'ers lopen weer een ander risico. "Het grote gevaar voor hen is dat ze zich niet verder ontwikkelen. Ze zijn zelfstandig geworden omdat ze een vak of werkwijze perfect beheersten, maar de wereld verandert erg snel en je moet je wel blijven onderscheiden om opdrachten te kunnen verkrijgen," vindt Josette Dijkhuizen. "Je ziet ook mensen ondoordacht zelfstandig worden en er later achter komen dat ze er niet voor in de wieg gelegd zijn. Ondernemen is bijvoorbeeld een eenzame bezigheid."

Als je uit loondienst komt mis je collega's. Ondernemen legt ook een enorm beslag op je tijd. Zelfs als je niet werkt blijft het bedrijf op de achtergrond van je denken aanwezig, altijd. Typerend vind ik de opmerking van een vrouw die me zei dat ze in haar jaren in loondienst in haar joggingbroek even naar de supermarkt ging en dat ze ook dit nu in een mantelpakje deed, 'want ik zou eens een klant kunnen tegenkomen.' En als je het thuisfront niet achter je hebt of snel rijk wilt worden kun je er volgens mij beter helemaal niet aan beginnen. Een ondernemer loopt voortdurend financiële en emotionele risico's. Natuurlijk zijn er velen die een indrukwekkend vermogen opbouwen, maar dat zien ze zelf nooit als doel en altijd als een bijkomstigheid van hun succes. Op een bepaald moment moet je nu eenmaal honderd man in dienst hebben en miljoenen omzetten om deuren voor je te laten opengaan."

Eén miljoen inactieve vrouwen

De meeste ondernemers verdienen jaar in jaar uit met hard werken en de nodige kopzorgen, alleen of met personeelsleden, een redelijk belegde boterham. Toch vormen niet zij het grote voorbeeld van de starters, maar de entrepreneurs die vanuit het niets een groot bedrijf uit de grond stampen, de Anton Philipsen in hun tuinhuisjes. Waarom blijft ondernemerschap zo'n mythisch karakter houden?

"Dat komt zowel door de media als door ons eigen voorkeur," meent Josette Dijkhuizen.

"We zijn nu eenmaal dol op verhalen met een hoog cowboygehalte en we plaatsen keer op keer dezelfde succesvolle ondernemers in de schijnwerpers. Dat zijn dan bovendien nog vooral mannen, terwijl er veel succesvolle vrouwelijke ondernemers zijn. Enerzijds komt dat door de 'old boys networks' die nog steeds bestaan, anderzijds onderwaarden vrouwen zichzelf waardoor ze niet snel voor een camera verschijnen. Hierdoor zijn vrouwelijke ondernemers te weinig zichtbaar."

Types zoals ik, die al in een taxi naar de studio springen als de telefoon gaat, vormen helaas een uitzondering. Daarom ben ik ook zo blij dat ik door de Nederlandse Vrouwenraad ben voorgedragen als VN Vrouwen-vertegenwoordiger en dat ik in 2013 in de Algemene Vergadering mag toespreken. Voor vrouwen is ondernemerschap een sterk emancipatiemiddel en we hebben in Nederland nog altijd één miljoen inactieve vrouwen. Eén miljoen, dacht ik, toen ik dat verbijsterende cijfer hoorde, dat is evenveel als er ondernemers zijn. Het kan niet anders of daartussen zitten nog talloze mensen met de drie vereiste karaktereigenschappen om succesvol te ondernemen."

