

Ondernemerscoach Josette Dijkhuizen

“Wel een accountant, waarom dan geen coach?”



Elke ondernemer komt van tijd tot tijd voor bepaalde beslissingsmomenten te staan. Moet hij of zij investeren of reserveren, groeien of consolideren, verbreden of specialiseren? En dan zijn er de minder tastbare momenten waarop een ondernemer zich afvraagt of de ingeslagen weg – welke dat ook is – wel de juiste is. Een ondernemerscoach kan dan van grote steun zijn.

Josette Dijkhuizen uit Eindhoven is zo'n ondernemerscoach en met name actief in Zuidoost-Nederland. Ze erkent dat het begrip coaching met betrekking tot het bedrijfsleven een containerbegrip is, een benaming die niet altijd op de juiste manier wordt gebruikt. "Onder coaching versta ik niet iemand in een bepaalde richting duwen, of een ondernemer ongevraagd van allerlei adviezen voorzien. Het is meer een kwestie van luisteren en de juiste vragen stellen zodat de ondernemer uit zichzelf weer op het goede spoor terecht komt."

Natuurlijk, zegt ze, kan het geven van een bepaald advies onderdeel van het traject zijn, net zoals een coach kan meedenken over een bepaalde strategie. "Vaak weet de ondernemer zo ongeveer welk plan hij wil volgen en geeft de begeleiding van een onafhankelijk, objectief persoon als een coach de doorslag. Die neemt het laatste stukje onzekerheid weg." In welke branche zo'n ondernemer actief is, is voor Josette Dijkhuizen daarbij van minder belang. "Er zijn momenten waarop ondernemers, ongeacht de sector, eenzelfde ontwikkeling doormaken." Echter, er zijn nog te weinig ondernemers die op zo'n momenten een beroep doen op een coach, zo heeft Dijkhuizen – zelf sinds 2005 als ondernemerscoach actief – gemerkt. Zeker in haar werkgebied. "In de Randstad is het al meer geaccepteerd, daarbuiten kijkt men er nog wat vreemd tegenaan. Wil men het zelf allemaal oplossen. En waarom? Waarom wel een accountant en geen coach?"

Ze legt de link met topsport, vergelijkt het ondernemerschap met presteren op topniveau. "Topsporters werken met een coach, die vinden het prettig om op iemand terug te kunnen vallen. Veel ondernemers wuiven het echter nog weg, vinden dat ze overal zelf uit moeten zien te komen. Een beroep doen op een coach is echter geen teken van zwakte, maar juist van kracht." Vaak, zegt Dijkhuizen, wordt ook het financiële aspect als alibi gebruikt om geen coach in te schakelen. "Ik hoor wel eens dat een coach 'handenvol geld kost'. Dat valt best mee. En op den duur levert het geld op." Uiteraard moet er wel een klik zijn, vindt Dijkhuizen, de relatie ondernemer-coach is er een van vertrouwen. "Maar dat geldt voor iedereen waarmee je nauw samenwerkt."

Gevraagd naar een algemeen advies antwoordt Dijkhuizen tot slot dat ondernemers zich vooral niet te veel naar binnen moeten keren. Kruip naar buiten, zo luidt haar devies, daar ligt het geld. "Ondernemers moeten niet bang zijn samenwerking te zoeken, van elkaar te leren, onder meer op het gebied van innovatie. Binnen een netwerk kan iedereen vanuit zijn eigen expertise een bijdrage leveren; daardoor kunnen de kosten flink worden gedrukt." Ondernemers moeten verder niet met iedere hype meedoen, niet van event naar event rennen en hun energie in allerlei losse acties steken, vindt ze. "Kijk als ondernemer, maar bijvoorbeeld ook als regio naar je specifieke kwaliteiten en versterk die. Kortom, ga uit van je eigen kracht en verbind die waar mogelijk met anderen. Dat leidt op den duur vrijwel zeker tot resultaat."