

## INGE VAN ERKEL (IVANÉ LOOPBAANPERSPECTIEF) COACHT STARTENDE ONDERNEMERS:

# Geen beren op de weg zien, maar concrete doelen stellen

**Je eigen bedrijf starten is voor velen een droom. Maar hoe zorg je ervoor dat die droom in daadkracht wordt omgezet en er een winstgevende onderneming verrijst? Starters zien vaak veel beren op de weg, weet loopbaanadviseur Inge van Erkel (Ivané Loopbaanperspectief). Haar tip: „Concretiseer, maak duidelijk wat je wilt en ga het doen”. In dit artikel antwoorden op vragen waar veel starters tegenaan lopen.**

Volgens Van Erkel struikelen veel starters, doordat ze beren op de weg zien. „Ze zeggen: ‘ja maar, ik heb geen ruimte om mensen te ontvangen’ of ‘ja maar, ik kan niet acquireren’. Dat vullen ze zelf al in, of hun omgeving of partner doet dat. Elke ‘ja maar’ is een beer op de weg”. In haar praktijk aan de Regentesselaan in Apeldoorn begeleidt de 48-jarige loopbaanadviseur startende ondernemers om dit denkpatroon te

doorbreken. „Ik coach ze zo dat ze duidelijk krijgen ‘wat wil ik precies?’. Niet ‘wat moet ik?’, want dan onderneem je met de rug tegen de muur, maar ‘wat wil ik?’. Als je iets móet, dan gaat het niet.”

### Hoe acquireer ik?

Het begint dus bij de omslag van moeten naar willen. Klinkt vaag. Daarom een concreet voorbeeld. „Acquireren is

voor velen een struikelblok. Als je moet van jezelf: dinsdag moet ik bedrijven bellen, dan lukt dat niet. Je gaat jezelf saboteren: eerst de vuilnisbak buiten zetten, eerst boodschappen doen... Dat doe je niet bewust. Ik vraag hun: ‘Waarom wil je acquireren?’ Dan antwoorden ze: ‘Ik wil klanten, want als ik die niet heb, dan heb ik geen bedrijf’. Als je moeten naar willen gaat, blijkt het niet zo erg om te doen; je ziet de toegevoegde waarde daarachter. Als je weet wat je wilt, kun je er daadwerkelijk voor gaan. Weet je dat niet, dan is er geen cel die voor je aan het werk gaat”.

De volgende stap bestaat uit concretiseren. „Wat is je doel, hoe ziet dat er uit? Visualiseer dat. Wat voor een gevoel heb je daar bij? Wat doe je, met wie doe je dat en hoe ziet een dag eruit? Van daaruit kun je concrete doelen bepalen en weet je wat je vandaag moet doen”. „Veel ondernemers vinden het leuk om een onderneming te starten. ‘Ik wil

loopbaanadviseur worden’ roepen ze, maar dat zegt niets. Niemand zegt: ‘Dat wil ik inkopen’. Je moet het concreet maken, zo specifiek dat je een plaatje kunt zien van wat je precies doet. Wat zijn je klanten bijvoorbeeld. Niet: iedereen boven de vijftig. Dat is te ruim. Daarna kun je kijken hoe je dat moet realiseren.”

„Bijvoorbeeld: ik wil loopbaanadviseur worden en ga anderen begeleiden in de leeftijd van twintig tot zestig. Wat zijn mijn klanten? Grote bedrijven. Welke grote bedrijven zitten hier? Achmea, Belastingdienst, Kadaster en ziekenhuis. Vervolgens zoek ik de p&o-functie-onarissen uit en ga ik bellen”.

### Hoe kom ik aan ruimte?

Een ander struikelblok voor veel starters is de ruimte. Ook daar begint het weer met weten wat je wilt. „Vervolgens kijk je wat je nodig hebt”. Zelf startte Van Erkel vijf jaar terug. „Ik wilde niet vanuit huis werken met drie kinderen,



Wijze lessen van Ivané

Inge van Erkel.



waarvan de jongste toen één was. Je kunt een mooie ruimte zoeken, maar ik wilde eerst geld verdienen, dan pas uitgeven”. Daarom coachte ze eerst vanuit het toenmalige hotel Bloemink. „Dat was geweldig: ze hielden de serre voor me vrij, ik had een ober en receptionist. En dat allemaal voor wat kopjes koffie. Na een half jaar ben ik ruimte gaan zoeken”.

### Ik ben niet zakelijk.

Starters zien vaak bergen ‘beren’. „Ik ben niet zakelijk, ik kan niet boekhouden, heb geen cijfermatig inzicht”, noemt Van Erkel er een. Haar oplossing: „Als je het zelf niet kunt, huur dan iemand in”.

„Je moet tijd stoppen in datgene waar je goed in bent”, vervolgt ze. Dat hoeft niet duur te zijn. „Je kunt naar een groot administratiekantoor, maar ook naar een zzp’er”. Laatstgenoemde is meestal aanzienlijk voordeliger.

### Niet alles tegelijk willen.

„Een andere veelgemaakte fout is alles tegelijk willen. ‘Ja maar, ik moet een mooie auto hebben’, wordt geroepen. Maar een mooie auto parkeer je op de hoek van de straat; die ziet niemand”. „Ik heb heel wat mooie pakken voorbij zien komen, maar daar prik je door heen. Men denkt: als ik het maar groot neerzet, komt de rest wel. Het gaat echter eerst om de inhoud, de verpakking komt later”.

„Wel is het belangrijk zichtbaar te zijn. Je moet wel een website hebben. Die hoeft niet mega te zijn, maar je moet vindbaar zijn”. De toegevoegde waarde in verhouding tot de kosten speelt een grote rol. „Een paginagrote advertentie in de Stentor kost veel. Vraag jezelf af: wat is de toegevoegde waarde? Een dure advertentie in de krant, ligt daarna bij oud papier, een website niet”. Ook is het verkeerd om je kleiner voor te doen. Starters die zeggen: ik ben startend ondernemer of spreken over

hun ‘bedrijfe’. Fout, vindt Van Erkel. „Je start maar één keer. Daarna ben je gewoon ondernemer. Noem jezelf dan ook zo. Waarom zou iemand in zee gaan met een startend ondernemer? Ga eerst maar starten dan kom ik terug als je begonnen bent, wordt gereedeneerd”.

### Ik kan niet netwerken.

Ondernemers halen vaak klandizie binnen door te netwerken. ‘Maar dat kan ik niet’, roepen starters of ‘ik heb geen netwerk’. Ook deze ‘beer’ kan Van Erkel tackelen. „Iedereen heeft een netwerk: sport, familie, vrienden, de winkel in de buurt waar je komt. Netwerken kun je ook op het schoolplein of bij de schouwburg. Vraag: ‘Wat doe jij’, dan vraagt de ander terug ‘en wat doe jij?’. Als zo’n persoon iemand tegenkomt die een loopbaanadviseur zoekt, dan kennen ze iemand”. „Ga niet te krampachtig met netwerken om; verwacht niet dat elke infor-

matie-uitwisseling een score is. Je moet balletjes in beweging brengen en die stoppen wel een keer”.

Succes verzekerd? Nee. Heb je jezelf als doel gesteld vijf klanten binnen te halen, wil dat niet zeggen dat dit meteen lukt. Stel dan niet je doelen bij, maar zet door, tipt Van Erkel. En ga niet bij de pakken neerzitten als iets mis gaat, maar blijf positief en veerkrachtig. „Het kan een keer mis gaan, maar uiteindelijk kom je weer overeind”, zegt ze terwijl ze een illustratief tuimelaartje omdruwt. Van Erkel houdt de spiegel voor bij wie dit niet ziet. „Wil je wel ondernemer zijn? Wat zijn je drijfveren, hoe zit het met je doorzettingsvermogen?”

„Mensen die uitvallen hebben niet het juiste doorzettingsvermogen of niet de twinkeling in de ogen. Die twinkeling is heel belangrijk: je moet ondernemen leuk vinden”. <