

# Wie geen fouten maakt, maakt niets...

December is bij uitstek de maand waarin we de tijd vinden om terug te blikken en vooruit te kijken. Het resultaat van een jaar ondernemen wordt berekend en vastgesteld.

Dat het economisch allemaal niet meer zo lekker loopt, is duidelijk. De Kredietcrisis drukt op iedereen. Gelukkig krijgt bijna iedere werknemer het salaris nog iedere maand overgemaakt. Pech is een understatement voor degenen die ontslagen zijn en zonder werk aan 2012 moeten beginnen.

Gelukkig zijn de werkloosheidscijfers in Nederland met nog geen 5% te overzien, in vergelijking met onze Europese buurlanden, waar tot 20% van de beroepsbevolking werkloos is. Om te voorkomen dat ook Nederland afglijdt, of beter gezegd economisch uitglijdt, hebben we ondernemers met durf nodig. Dit type ondernemers wil alleen voorwaarts bewegen, simpelweg omdat voor hen achteruitgang geen optie is. Voorwaarts bewegen wordt echter moeilijker naarmate er meer te verliezen is. Als je niets kunt verliezen kun je immers al je energie richten op de ontwikkeling van je onderneming.

Dit is echt een durftraject, waar alleen de ware ondernemers succesvol invulling aan kunnen geven. Als de onderneming staat en er geld verdient kan gaan worden moet je als ondernemer, hoe je het ook wendt of keert, je energie weer gaan verdelen over het boeken van vooruitgang, het continueren en het proberen niets te verliezen.

Per definitie presenteren in de tweede fase de adviseurs zich – althans, als er sprake is van een renderende onderneming met enig verdienend vermogen. De bank, de accountant, andere ondernemers, familie en vrienden adviseren gevraagd en ongevraagd hoe het in de onderneming verdiende vermogen in stand gehouden of uitgebreid kan worden. De energie en aandacht is hierbij vooral gericht op de resultaten uit het verleden, waarvan we allen weten (het wordt ons dagelijks voorgehouden) dat deze niet aan garantie onderhevig is. Bovendien draagt het nauwelijks bij aan de ontwikkeling van de onderneming in de toekomst.

Iedere ondernemer zal beamen dat achteraf de hieraan geïnvesteerde tijd en kosten beter geïnvesteerd had kunnen worden.

Een ondernemer met durf en succes heeft meer te verliezen dan alleen geld. Voor het leveren van een succesvol product is kennis en ervaring noodzakelijk. Hiermee bouwt de ondernemer een reputatie en een imago binnen een (zijn of haar) netwerk op.

Er is ook om die reden durf nodig bij het starten van nieuwe ontwikkelingen. Of het nu het uitbreiden van een onderneming is of de verkoop of productie van nieuwe producten maakt niet uit, niemand wil zijn reputatie verliezen en/of imago beschadigen.

Gelukkig hebben we in Nederland nog ondernemers met durf die de aan het ondernemen verbonden risico's niet uit de weg gaan. Teleurstellend vind ik de wijze waarop we met onze ondernemers omgaan als het mis gaat. De wijze van achteraf verklaren en veroordelen zou op zijn zachtst gezegd genuanceerder kunnen.

De voorkomend botte wijze waarop ondernemers tegemoet getreden worden, scheidt geen klimaat waarin ondernemers gemotiveerd worden voortvarend te blijven ondernemen. Deze ondernemers hebben we juist wel nodig om ons uit de Kredietcrisis te halen.

Het aantal nieuwe ondernemers is het afgelopen jaar spectaculair gegroeid. Ondernemers die onbevangen en onbesuisd starten met de verwezenlijking van hun toekomstdroom. Ondernemers die nog niets te verliezen hebben. Deze, maar vooral ook de ondernemers die al wel iets te verliezen hadden, krijgen mijn welgemeende waardering en wens ik een succesvol 2012 toe.

