

HET STARTEN VAN EEN EIGEN BEDRIJF (XXVI)

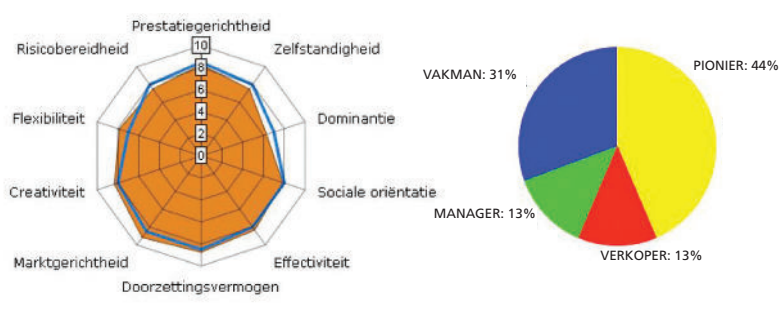
ZOWEL VOOR DE STARTER ALS VOOR DE AL LANGER WERKENDE ONDERNEMER IS INZICHT IN DE EIGEN VAARDIGHEDEN VAN BELANG. BENT U EEN DOORZETTER, BENT U GERICHT OP PRESTATIE EN OP EFFECTIVITEIT? BENT U BEREID OM RISICO'S TE NEMEN? DIT ZIJN ENKELE EIGENSCHAPPEN DIE VOOR HET SLAGEN VAN UW INSTITUUT VAN BELANG ZIJN. MAAR MOCHT U ZE NIET OF IN ONVOLDOENDE MATE HEBBEN, DAN WIL DAT NOG NIET ZEGGEN DAT U GEEN KANS MAAKT. WANT (BIJNA) ALLES IS TE LEREN. EN NATUURLIJK KUNT U BIJ BEPAALDE ONDERDELEN ONDERSTEUNING VRAGEN AAN DESKUNDIGEN.

E-SCAN ONDERNEMERSTEST

44



89 procent van de starters die naar aanleiding van de uitslagen van de E-Scan met een coach heeft gewerkt, bestaat na vijf jaar nog steeds. De coach stelt vragen naar aanleiding van de testuitslagen. Martijn: "Een coach kan duidelijk maken waarom bepaalde zaken voor u niet goed werken en hoe u daar beter en anders mee kunt omgaan. Ook voor het hooghouden van de motivatie kan hij heel nuttig zijn."



Voorbeeld van een starter. De voorkeur voor een denkstijl van de ondernemer komt rechts ook uit de testresultaten van de E-Scan naar voren.

Het blijkt dat nog niet de helft van de startende ondernemers de eerste vijf jaar overleeft. Dat gegeven intrigeerde Martijn Driessen tijdens zijn studie zo, dat hij een ondernemerstest ontwikkelde en die meteen ook wetenschappelijk onderzocht. Op www.ondernemerstest.nl kunt u met de Entrepreneur Scan, ofwel de E-Scan, meer inzicht krijgen in uw eigenschappen als ondernemer en in uw ondernemersdenkstijl. Martijn: "Door zelfreflectie leert u zichzelf kennen. Dat helpt bij het opzetten van een geslaagde onderneming."

E-SCAN

Martijn: "Als een starter met zijn ondernemersplan naar een bank stapt, dan zal een bankbeambte naast het ondernemersplan ook de persoon in ogenschouw nemen. Onbewust let hij op belangrijke eigenschappen voor het slagen van de onderneming. Maar dat kan door de E-Scan ook inzichtelijk worden gemaakt. Kent u uw sterke en minder sterke punten, dan kunt u daar wat aan doen. Dit is van belang om als ondernemer goed te presteren. Het vereist andere eigenschappen dan wanneer u in loondienst werkt. Werkt u voor anderen, dan wordt u in het algemeen minder uitgedaagd. Maar als u voor uzelf werkt of gaat werken, dan komen daar andere zaken bij kijken. U zult meer uit uw comfortzone moeten stappen." Als u de E-Scan doet, dan komt u er niet alleen achter welke eigenschappen van belang zijn, ook ziet u in welke mate u die heeft. De uitslag geeft weer waar u op moet letten. Martijn: "Stel dat u heel hoog scoort op het item 'sociale oriëntatie', dan lijkt dat een pre. Want dat wil zeggen dat u erg gericht bent op anderen, dat u makkelijk contact legt en dat u zich laat leiden door zakelijke overwegingen bij uw sociaal handelen. De keerzijde kan echter zijn dat uw belangstelling voor anderen oppervlakkig over kan komen. Zeker in uw vak is dat niet handig: uw cliënt zoekt juist wezenlijke aandacht voor zichzelf en voor bijvoorbeeld zijn huidprobleem. Door u bewust te zijn van de valkuil, en van andere voor een ondernemer minder handige eigenschappen, kunt u daar wat aan doen. Bijvoorbeeld door coaching of door het inschakelen van deskundigen. Bovendien kunt u bij het opstellen van uw ondernemersplan laten zien dat u zelfkennis heeft en ook hoe u met uw minder sterk aanwezige eigenschappen omgaat. Daardoor staat u sterker als u een lening wilt aanvragen."

DENKSTIJL

Op de site www.ondernemerstest.nl staat een voorbeeld van het ondernemersplan van schoonheidsspecialist Annet. Martijn: "Het is niet haar echte naam, maar het maakt wel duidelijk hoe zij in haar presentatie naar de bank toe liet zien, hoe zij haar minder sterke punten aanpakte. Zo is zij niet goed in de administratie. Die laat ze daarom door een ander doen." De E-Scan geeft naast inzicht in de belangrijkste eigenschappen en kwaliteiten die bijdragen aan succes, ook de voorkeur aan voor een denkstijl. Martijn: "Een denkstijl geeft inzicht in hoe

u onderneemt. We onderscheiden er vier: de pionier, de vakman, de manager en de verkoper." Annet blijkt meer een verkoper te zijn. Martijn: "Dat is voor de startersfase een fijne stijl, want zij wil graag wat voor anderen doen en is gericht op haar cliënt, op zijn behoefte. Dat schept vertrouwen en in uw branche is dat essentieel. Annet vertelt dat zij een persoonlijke band heel belangrijk vindt en dat ze merkt dat cliënten daardoor bij haar blijven terugkomen. Het is wel zo dat u als ondernemer alle denkstijlen nodig heeft, afhankelijk van de fase waarin uw instituut zich bevindt."

OVERZICHT

Na het invullen van de online vragenlijst ontvangt u een grafisch overzicht van uw ondernemersprofiel. Bovenstaand plaatje laat het voorbeeld van een starter zien, waarbij de eigenschappen flexibiliteit en marktgerichtheid eruit springen. Martijn: "Is uw marktgerichtheid sterk ontwikkeld, dan is dat gunstig omdat u daarmee goed kunt inspelen op de behoefte van uw doelgroep. Ook leest u goed de vakbladen om zo te kunnen reageren op veranderingen in uw branche. Zou u weinig inzicht hebben in de behoeften van uw cliënten, dan verlaagt dat uw kans op succes aanzienlijk." Aan dominantie, in dit voorbeeld onvoldoende aanwezig, kan gewerkt worden. Martijn: "Het plaatje maakt zichtbaar dat de behoefte aan controle over anderen niet groot is. Dominantie heeft misschien een negatieve bijklank, maar het is juist belangrijk om door uw enthousiasme uw cliënt te overtuigen van uw kunnen. Het zegt ook iets over de manier waarop u mensen voor u wint en hen kunt overtuigen juist voor uw specifieke behandeling naar uw instituut te komen."



Martijn Driessen promoveerde op onderzoek naar de E-Scan, de door hem ontwikkelde online test die binnen twintig minuten inzicht geeft in een persoonlijk ondernemersprofiel. Het is een belangrijke en gewaardeerde test, die onder meer door de Kamer van Koophandel en de Rabobank wordt aanbevolen. Martijn is niet alleen zelf entrepreneur pur sang, ook helpt hij andere ondernemers om succesvol te zijn. Op zijn sites www.entrepreneurconsultancy.nl en www.ondernemertest.nl leert u of u geschikte eigenschappen heeft of verder kunt ontwikkelen voor een bloeiende onderneming. Martijn Driessen heeft een tip over de test: "Gebruik de input van de E-Scan als spiegel. Vergroot uw zelfkennis en ontwikkel een strategie die bij u past en waarmee u zich als ondernemer kunt versterken."

E-SCAN HELPT OOK SUCCESVOLLE ONDERNEMER

HEIDY GEPKENS WERKT AL RUIM 22 JAAR ALS SCHOONHEIDSSPECIALIST EN IS EIGENAAR VAN TWEE SKIN STUDIO'S: EEN IN DIDAM EN SINDS SEPTEMBER 2011 OOK IN ZEVENAAR. VOORDAT ZE HAAR TWEDE INSTITUUT STARTTE, DEED ZE DE E-SCAN VOOR ONDERNEMERS. HEIDY: "MIJN EERSTE SALON IS NAAST MIJN HUIS. DE TWEDE WILDE IK IN EEN WINKELPAND, IN HET CENTRUM VAN ZEVENAAR VESTIGEN. IK WILDE ONDERZOEKEN WELKE STAPPEN VOOR MIJ ALS ONDERNEMER BELANGRIJK ZIJN OM ZO OOK DEZE STUDIO SUCCESVOL TE LATEN ZIJN." UIT DE TEST KWAM ALS STERK PUNT HAAR FLEXIBILITEIT NAAR VOREN. HEIDY: "DAT KLOPT. IK SPEEL IN OP VERANDERINGEN IN DE SAMENLEVING. IK BEN NAAST SCHOONHEIDSSPECIALIST OOK VERPLEEGKUNDIGE EN VOEDINGSDESKUNDIGE. DIE SPECIALISMEN ZET IK EVENEENS IN IN MIJN INSTITUUT. ZO BIED IK ONDER MEER VOEDINGSADVIEZEN AAN." ZIJ BEKLEMT OOK DAT KWALITEIT IN HAAR WERK VAN GROOT BELANG IS: "NIET VOOR NIETS WERK IK MET TOPPRODUCTEN. IK WIL ZICHTBAAR RESULTAAT BIJ MIJN CLIËNTEN. VANDAAR DAT IK DE PRIJZEN VOOR DE BEHANDELINGEN, OOK IN DEZE TIJD, NIET NAAR BENEDEN BIJSTEL." WAS ER DAN GEEN PUNT DAT UIT DE E-SCAN NAAR VOREN KWAM, DAT AANDACHT BEHOEFT? HEIDY: "JAWEL! MIJN RISICOBEREIDHEID, VAN ESSENTIEEL BELANG VOOR GESLAAGD ONDERNEMERSCHAP, WAS NIET GROOT. IK WIL HET LIEFST OP ZEKER SPELEN. HET STARTEN VAN EEN TWEDE ZAAK IS EEN BEHOORLIJK RISICO, ZEKER NU." HEIDY'S EERSTE STAP WAS HET MAKEN VAN EEN GOED ONDERNEMERSPLAN. DAARMEE GING ZIJ NAAR DE BANK. "DAAR PREZEN ZE MIJ IN EERSTE INSTANTIE DE HEMEL IN, MAAR ONDANKS MIJN – OOK IN HUN OGEN – GEWELDIGE OMZET, MOEST IK AAN HEEL WAT EISEN VOLDOEN WILDEN ZIJ MIJ EEN LENING VOOR EEN TWEDE PAND GEVEN." DAAROM HEEFT HEIDY EIGEN MIDDELEN GEBRUIKT OM TOCH HAAR TWEDE ZAAK OP TE KUNNEN STARTEN. "DAT WAS EEN NOG GROTER RISICO. MAAR IK WILDE NIET INGAAN OP ALLE ZEER STRENGE VOORWAARDEN VAN DE BANK. ZIJ ZIEN ONZE BRANCHE ALS EEN LUXE EN DAARDOOR ALS EEN GROOT RISICO OM IN TE INVESTEREN." HET GAAT ECHTER GOED MET DE TWEE SKIN STUDIO'S: BINNENKORT WORDT HET TEAM VAN VIER UITGEBREID MET NOG EEN SCHOONHEIDSSPECIALIST. DE VOORKEUR VOOR DE DENKSTIJLEN VAN DE MANAGER EN VAKMAN, WAAROP HEIDY HET HOOGST SCOORDE, HELPT DAAR OP BIJ. HEIDY: "DIT IS ZO KICKEN, IK BEN ZO BLIJ DAT HET GOED GAAT. DAT IK HET AANDACHTSPUNT DAT UIT DE E-SCAN NAAR VOREN KWAM ZO HEB KUNNEN OMBUIGEN IS EEN ENORME OVERWINNING VOOR MEZELF." VOOR MEER INFORMATIE: WWW.SKINSTUDIO.NL.



Heidy Gepkens werkt al ruim 22 jaar als schoonheidsspecialist en is eigenaar van de twee succesvolle Skin Studio's in Didam en in Zevenaar. De uitslag van de E-scan hielp haar om toch een risico te nemen en een nieuwe zaak te starten.