

test

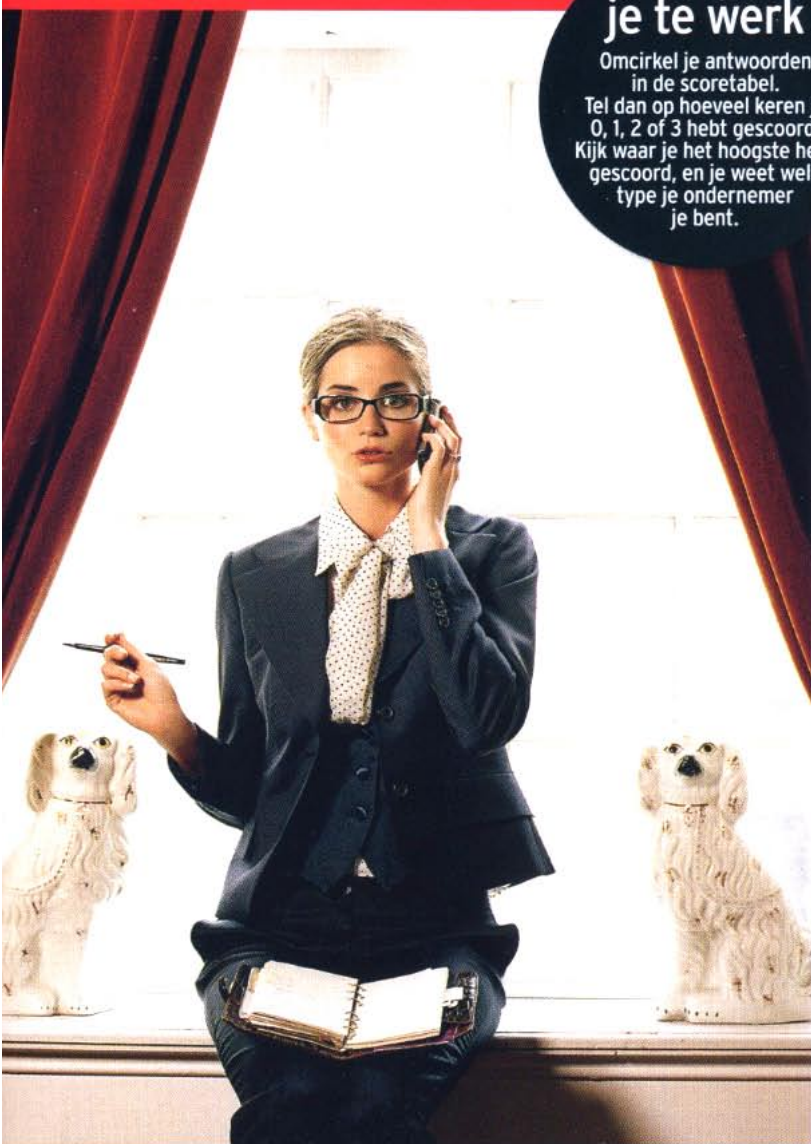
een eigen bedrijf: ben jij daar het type voor?

Wil je voor jezelf beginnen?

Dan is het slim eerst te kijken of je wel het juiste type bent voor een eigen bedrijf. Doe de test en je weet welke ondernemerskwaliteiten je al in huis hebt en waaraan je nog moet werken.

zo ga je te werk

Omcirkel je antwoorden in de scoretabel. Tel dan op hoeveel keren je 0, 1, 2 of 3 hebt gescoord. Kijk waar je het hoogste hebt gescoord, en je weet welk type je ondernemer je bent.



- 1 Problemen zijn er elke dag, maar ik probeer altijd te achterhalen:**
 - A Is het wel een probleem?
 - B Wat is precies het probleem?
 - C Wie heeft er het meeste last van?
 - D Hoe los ik het snel op?
- 2 Wat ik vooral wil weten als ik een besluit moet nemen:**
 - A relevante informatie; de cijfers en de feiten
 - B de mogelijke risico's
 - C de gevolgen voor anderen
 - D welke alternatieven er zijn of nog te bedenken zijn
- 3 Mijzelf in één woord omschrijvend ben ik vooral:**
 - A een dromer, B een prater, C een doener, D een denker
- 4 Als ik ergens niet tegen kan, dan is het:**
 - A kritiek, B chaos, C routine, D m'n verlies
- 5 Ik ben hoofdzakelijk:**
 - A prestatiegericht, B effectief, C vindingrijk, D flexibel
- 6 Succesvol ondernemen is volgens mij vooral een kwestie van:**
 - A goede bedrijfsvoering
 - B goed luisteren naar je klanten
 - C beter zijn dan de concurrenten
 - D onderscheidende producten bieden
- 7 Mijn vriendinnen waarderen vooral in mij:**
 - A mijn intelligentie
 - B mijn organisatietalent
 - C mijn creatieve geest
 - D mijn vlotte babbel
- 8 Ik kan geen dag zonder:**
 - A iets onverwachts
 - B controle te hebben
 - C mensen om mij heen
 - D het nieuws
- 9 Volgens mijn vriendinnen is mijn zwakste kant:**
 - A te veel emotionele uitbarstingen
 - B te nadrukkelijk aanwezig kan zijn
 - C altijd wel wat aan te merken hebben
 - D te vaak in gedachten verzonken zijn
- 10 Ik werk het liefste:**
 - A aan een probleem dat ik geheel kan uitpluizen zodat ik weet hoe het precies zit
 - B aan een doel; dat motiveert mij het beste
 - C met mensen waar ik een relatie mee kan onderhouden
 - D aan een project waarin ieder zijn taak heeft en uitvoert!

**SLA OM NAAR DE VOLGENDE PAGINA EN ONTDEK
WELK TYPE LEIDINGGEVENDE JIJ BENT**

scoretabel

	A	B	C	D
1	3	0	2	1
2	0	1	2	3
3	3	2	1	0
4	2	1	3	0
5	0	1	3	2
6	1	2	0	3
7	0	1	3	2
8	3	1	2	0
9	2	1	0	3
10	0	3	2	1

DE VEELWETENDE VAKVROUW

De veelwetende vakvrouw heeft een drang naar prestatie en wil het naadje van de kous weten. Ze is leergierig en weet anderen altijd wel te vertellen hoe het precies in elkaar zit. Ze kan veel informatie tot zich nemen en verstaat daarvoor haar vak als geen ander. Precies wat anderen zo in haar waarderen. Ze heeft meer gevoel voor informatie en cijfers dan voor mensen en kan op anderen star en koppig overkomen.

Advies: Jij bent de starter die haar vak verstaat als geen ander. Jij weet hoe het echt zit. Maar iedereen heeft zijn eigen werkelijkheid. Je doet er dan ook verstandig aan je wat flexibeler en opener op te stellen voor je omgeving. De wereld om je heen verandert razendsnel en dan moet je je snel kunnen aanpassen.

DE MACHTIGE MANAGER

De machtige manager heeft van nature een bepaalde stijl van leidinggeven. Ze kan direct maar ook dominant zijn. Met veel discipline en toewijding wordt alles tot in de puntjes geregeld. Tot en met het kleinste detail. Organiseren is haar sterke troef. Tegelijkertijd kan ze drammering en kortzichtig reageren en kiest liever voor de veilige weg dan het risico iets verkeerd te doen.

Advies: Je bent de solide basis voor elk bedrijf. Klanten en relaties hebben aan jou een prima houvast. Alles heb je tot in detail geregeld. Daar is niets mis mee, maar is er ook ruimte voor verandering? In de verte zie jij al snel wat beren op de weg. Je zou wat meer kunnen openstaan voor de mensen om je heen. Luister naar hun ideeën en geef ze de kans om die in praktijk te brengen.

welk type ben jij?

Heb je het meest antwoord 0 gegeven?
Dan ben je een **'veelwetende vakvrouw'**

Heb je het meest antwoord 1 gegeven?
Dan ben je een **'machtige manager'**

Heb je het meest antwoord 2 gegeven?
Dan ben je een **'vlotte verkoper'**

Heb je het meest antwoord 3 gegeven,
dan ben je een **'prikkelende pionier'**

DE VLOTTE VERKOPER

De vlotte verkoper houdt van mensen en mensen houden van haar. Vlot, flexibel, invoelend en inlevend maakt ze gemakkelijk contact met anderen. Haar enthousiasme werkt aanstekelijk. Zolang er harmonie heerst gaat het goed, maar als het op een conflict aankomt, is ze nergens meer te bekennen. Ze is dan snel gekwetst en trekt zich kritiek nog al eens persoonlijk aan.

Advies: Je bent als een moeder voor de mensen om je heen. Mensen zullen je ongetwijfeld erg waarderen vanwege je warme karakter. Maar pas op: er moeten ook wel eens knopen worden doorgehakt en dan helpt je moederlijke rol niet meer. Wat assertiever worden en conflicten beheersen kan absoluut geen kwaad bij de start van je bedrijf.

DE PRIKKELENDE PIONIER

De prikkelende pionier weet anderen te verrassen met haar talloze ideeën. Voor elk probleem worden moeiteloos meerdere oplossingen bedacht. Daarmee weet ze anderen te prikkelen. Haar sterke verbeeldingskracht maakt van haar soms ook een dromer op wie de werkelijkheid soms geen vat lijkt te hebben. Ze kan dan ook wel eens wat onverantwoordelijk en onstuimig reageren.

Advies: Er is geen saai moment met jou aan het stuur. Je weet de handen op elkaar te krijgen door je briljante vondsten. Maar zit iedereen daar wel steeds op te wachten? Weet je genoeg rust in je bedrijf te leggen om je te focussen op je plan en dat succesvol uit te werken. Houd het eens bij één idee tegelijk. Enne... leg eens je toekomstvisie op middellange termijn vast.

COMPETENTIES VAN SUCCESVOLLE ONDERNEMERS

Waarom is de één een geboren ondernemer en loopt bij de ander elk project op de klippen? Martijn Driessen, de samensteller van onze werktest, promoveerde op een onderzoek naar competenties die een succesvolle ondernemer moet hebben. Volgens hem hebben alle succesvolle ondernemers een bepaalde mate van risicobereidheid: je moet bereid zijn om verlies te lijden en om kunnen gaan met die onzekerheid. Driessen: «Velen nemen alleen risico's als er echt iets op hun pad komt, maar een goede ondernemer neemt pro-actieve risico's om er beter van te worden.» Verder heeft elke ondernemer een bepaalde mate van prestatiedrang nodig. Zin hebben om aan je bedrijf te werken en niet bang zijn om de strijd met anderen aan te gaan. Terwijl anderen misschien al tevreden zijn met gemiddeld, legt de geboren ondernemer de lat steeds hoger. Ook moet je zelfverzekerd zijn. Geboren zelfstandigen geloven in hun eigen kracht en stralen dit uit. Dit betekent niet dat je alles in je eentje kunt. Uit Driessens onderzoek blijkt namelijk ook dat juist sociale oriëntatie doorslaggevend is: contacten leggen en netwerken. Succesvolle ondernemers zijn volgens Driessen ook echte doorzetters. Met een duidelijk doel voor ogen, bijten ze zich vast en laten niet meer los tot ze succes hebben. Dit doen ze het liefst op hun eigen manier, ze hechten veel waarde aan hun zelfstandigheid en lossen zelf hun problemen wel op. Last but not least, een goede ondernemer streeft naar een bepaalde mate van dominantie. Driessen: «Dominantie kan een reden zijn om te ondernemen, omdat je dan de touwtjes zelf in handen hebt. Minder goede ondernemers zijn bescheiden en treden liever niet op de voorgrond.»

