



Wat maakt de MKB onderneming succesvol?

Hoe bepalend is de ondernemer?

Het Midden en Kleinbedrijf (MKB) kent vele ondernemingen. Wat maakt nu de ene MKB onderneming succesvol en de andere niet? Indien u als outsider naar een onderneming kijkt en daar een oordeel over tracht te krijgen, is zijn eerste conclusie meestal dat de succesvolle onderneming succesvolle producten of diensten aanbiedt. En dat is natuurlijk juist, zonder succesvolle producten of succesvolle diensten geen succesvolle onderneming. Maar hoe komt dat bedrijf aan die succesvolle producten of diensten?

Het volgende dat wordt signaleerd is dat in de onderneming capabele mensen werken, die kwaliteit leveren. En ook dat is weer juist, zonder capabele mensen geen succesvolle onderneming. Maar waarom werken die capabele mensen bij die onderneming en niet bij een concurrerende onderneming? De derde conclusie is dat de succesvolle onderneming een sterke en heldere organisatievorm heeft. Het is voor iedereen in de onderneming duidelijk wat zijn of haar taken zijn en daar wordt ook naar gehandeld. Daarnaast wordt helder gecommuniceerd naar de buitenwereld wat de missie, strategie en diensten/producten van de onderneming zijn. Maar wederom de vraag: hoe komt dat?

In mijn bijna 30 jaar ervaring als accountant in het MKB is mijn conclusie dat het succes van een onderneming voor een groot deel, zo niet volledig, is toe te schrijven aan de ondernemer. Hij of zij is zeer bepalend voor het succes van het bedrijf. Zoals de ondernemer is, zo wordt de onderneming.

Vaak wordt dan ook gevraagd wat de belangrijke eigenschappen zijn van de succesvolle ondernemer. Ofwel: Wat is ondernemerschap? Opvallend is dat een aantal zaken die u mogelijk zou verwachten niet erg bepalend zijn. Bijvoorbeeld opleiding. Er zijn zeer succesvolle ondernemers die niet of nauwelijks een opleiding hebben gevolgd. Dat geldt ook voor de achtergrond van de ondernemer. Ondergeschikt. Er zijn succesvolle ondernemers afkomstig uit een laag milieu maar ook uit een hoog milieu. En zo kan ik nog wel even doorgaan. Dorp of stad, religieus of niet. Het is allemaal niet doorslaggevend voor de succesvolle ondernemer. Wat dan wel?

De eigenschappen c.q. kenmerken die wel bij nagenoeg alle succesvolle ondernemers terug te vinden zijn: visie, lef en daadkracht.

De succesvolle ondernemer heeft een "visie". Hij/zij ziet de kansen in de markt voordat een ander ze ziet. Hij/zij ontwikkelt nieuwe producten of diensten op een moment dat de markt er nog niet echt om vraagt, maar er wel een latente behoefte blijkt te zijn. Deze visie wordt vertaald in een (strategisch) plan. Dat plan zit in ieder geval vastomlijnd in zijn hoofd en hij/zij heeft, als het goed is, het plan ook aan het papier toe vertrouwd. En overal waar hij/zij actief is, ziet hij/zij nieuwe kansen. Hij/zij ziet wel problemen maar denkt alleen in oplossingen.

De succesvolle ondernemer heeft ook "lef". Hij of zij is er niet bang voor als iedereen denkt dat je linksaf moet gaan, om dan juist in de tegengestelde richting te gaan. De succesvolle ondernemer durft risico's te nemen. In deze tijd van recessie worden er juist activiteiten/bedrijfsonderdelen bij gekocht en zeker niet verkocht. Wel wordt gereorganiseerd. Het geloof in de eigen visie staat centraal. Het oogsten volgt later.

Daarnaast heeft de succesvolle ondernemer ook "daadkracht". Hij/zij is niet bang om een verlies te nemen. Want ook de succesvolle ondernemer maakt fouten. Maar dat durft hij ook toe te geven en de fouten worden snel hersteld. In het belang van de onderneming. Het eigen belang wordt naar het tweede plan verwezen. Dit als het gaat om niet lopende producten/diensten of bedrijfsonderdelen. Er worden maatregelen genomen. Van niet functionerende medewerkers wordt op zorgvuldige wijze afscheid genomen. De kosten gaan immers voor de baat.

Rest ons de vraag. Ben je er met deze drie kenmerken/eigenschappen?

Het antwoord daarop is simpel: Neen. Want er is één eigenschap die iedere ondernemer ook nodig heeft om succesvol te zijn en dat is "passie". Met deze onvoorstelbare gedrevenheid wordt er jarenlang keihard gewerkt. Er wordt vanuit het hart gewerkt. Het succes komt niet vanzelf.

Het zijn deze vier eigenschappen van de ondernemer die heel belangrijk zijn voor een succesvolle onderneming en zorgen voor succesvolle diensten/producten, capabele mensen etc.

Blömer accountants en adviseurs
Postbus 5
3430 AA Nieuwegein
Krijtwal 1
3432 ZT Nieuwegein
T 030 - 605 85 11
F 030 - 604 55 26
www.blomer.com