

ONDERNEMERS OPGELET: INVESTEER EERST IN JEZELF

Ze maakte het allemaal mee: van een bijna-faillissement tot het vertrek van de beste werknemers en van een breuk met haar zakenpartner tot de verkoop van haar mkb-onderneming. We kunnen wel zeggen dat Tineke Rensen (50) sinds de start van haar ondernemerscarrière 25 jaar geleden, veel ervaring heeft opgedaan. Deze ervaringen deelt ze graag met anderen. Een van haar adviezen is: 'Investeer in jezelf en zoek hulp.'

TEKST Joni Hendrix



Om te voorkomen dat ondernemers steeds opnieuw dezelfde fouten maken, is Tineke nadat ze haar mkb-onderneming een aantal jaren geleden verkocht, ondernemerscoach geworden. Ze richt zich met haar bedrijf PowerEvents op de groei van mkb-bedrijven tot en met tien man personeel. 'Ik zie dat ondernemers vroeg of laat allemaal dezelfde fouten maken. Ze doen de verkeerde investeringen, nemen niet het beste personeel aan, zijn te ongeduldig en zien vaak niet in waar het fout gaat. Ik heb

bijna alles meegemaakt op ondernemersgebied, dus ik wil graag mijn kennis delen. Ik wil ervoor zorgen dat ondernemers niet meer dezelfde fouten blijven maken. Waarom moeten we allemaal vallen en opstaan? Waarom moeten we steeds het wiel opnieuw uitvinden? Het is ondernemers eigen om alles zelf te willen doen en valkuilen te ervaren, maar het is niet de juiste manier.' Tineke is daarom ook van mening dat ondernemers te weinig kennis hebben van ondernemen. Ze vindt het tijd worden dat ze slim gaan ondernemen.

+ TINEKE RENSEN (1965)

startte op haar 25e met een typemachine en wonend in een caravan haar eerste bedrijf. Ze heeft meerdere mkb-bedrijven opgericht. Haar succesvolste bedrijf verkocht ze in 2011. Sindsdien richt ze zich met haar eenmansbedrijf PowerEvents op de groei van kleine bedrijven tot en met tien man personeel. In 1998 werd ze uitgekozen tot Beste vrouwelijke ondernemer van Zuid-Holland. Ook was ze topsporter en lid van twee nationale sportteams: freestyle kajak en freestyle skiën. Bij het kajakken behoorde ze tot de Europese top: ze werd in deze sport Nederlands kampioen. www.power-events.eu

Wat houdt dit dan in? Volgens Tineke moet een ondernemer toegeven dat hij of zij niet alles alleen kan en niet overal verstand van heeft. 'Je kunt niet overal goed in zijn. Je begint een onderneming, omdat je ergens een passie voor hebt, maar dat betekent niet automatisch dat je heel goed bent in bijvoorbeeld marketing, boekhouding, branding of het doen van acquisitie. Dat hoeft ook helemaal niet, maar bij veel ondernemers gaat het daar fout. Ze denken dat ze álles zelf moeten doen, maar wat ik iedereen wil adviseren: schakel mensen in voor de dingen die jij niet zo goed kunt en laat iemand over je schouders meekijken.' Naast het inschakelen van hulptroupen vindt Tineke ook dat

ondernemers cursussen moeten volgen om hun kennis te verbreden. 'Je moet gewoon een dag een training gaan volgen over iets waar je graag meer over wilt weten. En nee, denk nu niet: ik heb geen tijd, het heeft geen zin. Maak er tijd voor, want het kan je veel opleveren. Zo heb ik een aantal jaren geleden een middag een presentatie over Twitter bijgewoond. Ik vond het toen ook lastig om het werk achter te laten en naar het evenement te gaan. Uiteindelijk heb ik daar zóveel aan gehad. Ik heb nu al ruim 25 duizend Twitter-volgers, dus zo zie je maar dat het veel impact heeft. En naast het feit dat je naar een evenement gaat, ontmoet je er ook andere ondernemers, dus je kunt netwerken.'

Vermijd valkuilen

Ondernemers zeggen geregeld: 'Van mijn fouten heb ik veel geleerd'. De ondernemerscoach beaamt dat je van je fouten leert, maar ze ziet liever dat je geen fouten maakt. 'Als je slim onderneemt, probeer je die valkuilen juist te vermijden. Dit kan alleen als je iemand met je mee laat kijken. Iedereen heeft iemand nodig die zegt wat je wel en niet goed doet. Vaak zit je zelf zo in je bedrijf dat je de fouten die je maakt niet meer ziet. Iemand van buitenaf ziet dit wel en kan je helpen. Daarnaast heb je ook een sparringpartner nodig, want je moet met iemand je ideeën delen.'

Hulp vragen is voor veel ondernemers wel een lastige stap, weet Tineke. 'Dat is een stukje eigenwijsheid. Het is een goede eigenschap, maar in dit geval niet. Je moet openstaan voor hulp. Waarom zou iemand jou niet mogen wijzen op iets? Uiteindelijk zorgt het ervoor dat je bedrijf alleen maar beter wordt en dat willen we allemaal, toch? Ik vind het vervelend als ondernemers maar blijven volhouden dat ze geen hulp nodig hebben en maar blijven zeggen dat ze alles zelf willen doen, nergens tijd voor hebben en het nut er niet van inzien. Dat is zo jammer.'

Maar wat gaat deze hulp dan kosten? Kunnen ondernemers zich dit wel

BOEK

GEEF JE CONCURRENTEN HET NAKIJKEN

Om haar kennis met ondernemers te delen, schreef Tineke het boek 'Geef je concurrenten het nakijken - 8 stappen voor meer geld in ieder bedrijf'. Het boek biedt hen de mogelijkheid om van een afstandje kritisch naar zichzelf te kijken en te ontdekken wat de gevolgen zijn van hun denken en doen voor het bedrijf. Tineke koppelt de persoonlijke ontwikkeling van de ondernemer aan acht aspecten van het ondernemerschap die gebaseerd zijn op haar eigen ontwikkelde model. Het bestaat bijvoorbeeld uit: mindset, plannen, relaxt werken, branding en hulptroupen. 'Als ondernemers het boek volgen, gaat er veel in hun bedrijf veranderen', vertelt Tineke. Ondernemers kijken vaak heel zakelijk naar dingen en vragen zich af: wat levert het me op? Om hen te helpen, geeft de ondernemster hier na ieder hoofdstuk in haar boek antwoord op. Wat vindt Tineke het belangrijkste aspect van ondernemerschap? 'Mijn thema op dit moment is relaxt werken. Ongeveer negentig procent van de ondernemers ervaart stress of hoge druk. Ik heb dat zelf ook ervaren, dat is niet gezond. Daarom focus ik me daar op, want ik wil wel plezier blijven houden in mijn werk.'



veroorloven? 'Geld mag je niet tegenhouden om hulp te zoeken, het hoeft niet veel te kosten', zegt ze direct. 'Als je het geld niet kunt missen, zijn er genoeg andere manieren. Denk bijvoorbeeld aan barterdeals. Of zoek iemand in je netwerk die je gratis wil helpen of begin een groep met andere ondernemers en help elkaar.'

Denk groot, groter, grootst

Niet alleen het investeren in jezelf door nieuwe kennis op te doen en hulp te zoeken, is volgens de ervaren ondernemster belangrijk om een succes van je onderneming te maken. Groot denken helpt je ook een stuk verder. Wanneer je dat doet, heb je iets om naartoe te werken en ben je gefocust.

'Ik heb alles bereikt wat ik in mijn leven wilde bereiken. Ik wilde Nederlands kampioen worden in turnen, maar uiteindelijk werd ik Nederlands kampioen in kajakken. Ik wilde reizen, goed worden in skiën en ondernemen, alles heb ik bereikt. Op een gegeven moment had ik een midlifecrisis. Op een dag werd ik 's ochtends wakker en dacht ik: wat heb ik nu nog voor uitdagingen? Waar kan ik nou nog echt voor gaan? Voor mijn bedrijf moest ik beter worden in managementvaardigheden, maar daar had ik geen zin in. Ik wilde geen manager zijn, maar ondernemer. Toen dacht ik: ik ga mijn bedrijf verkopen. Ik stelde meteen een nieuw doel voor mezelf, zodat ik weer een uitdaging had. Als ik toch altijd alles bereik wat ik wil, dan wil ik wel miljonair worden. Ik houd van onbereikbare doelen, die op het moment dat je ze stelt, niet haalbaar zijn. Door dit nieuwe doel, dat puur over geld gaat, kwam ik bij mezelf terecht. Ik ging nadenken: wat doet geld met mensen? Hoe ga ik zelf met geld om? Wat betekent het voor mij? Door me hierop te focussen, heb ik mezelf opnieuw uitgevonden en heb ik besloten om ondernemers onder meer te gaan helpen met hun financiële mindset. Miljonair ben ik nog niet, maar ik werd ook niet van de een op de andere dag Nederlands kampioen!' ●

+ ONDERNEMEN IN TOPSPORT

Tineke vergelijkt, net als vele anderen, ondernemen met topsport. Een ondernemer wil ook, net als een sporter, bij de top horen. Dit kun je onder meer bereiken door gefocust te zijn en doelen te stellen. Een topsporter moet snel beslissingen durven en kunnen nemen, hetzelfde geldt voor een ondernemer. Risico's nemen heet dat. Tineke was én ondernemer én topsporter. Hoe heeft deze combinatie haar geholpen bij haar ondernemingen? 'Je weet dat het links- of rechtsom altijd wel gaat lukken, zolang je maar door blijft gaan. Je moet niet opgeven. Als ondernemer zet je net als een topsporter in het begin grote stappen. Je merkt dat je boven de rest uit begint te komen. Maar het kost uiteindelijk wel veel moeite om écht bij de top te horen. Dan gaat het niet meer zo snel. Dus daarom is doorzettingsvermogen, wat alle sporters hebben, ook zo belangrijk voor ondernemers. En om terug te komen op het zoeken van hulp: een topsporter kan niet zonder zijn of haar team bij de top komen, dus waarom moet een ondernemer alles zelf doen?'