



STOPPEN MET JE BEDRIJF

# EEN SUCCES OF EEN SOF?

Afgelopen voorjaar zat ik als ondernemer vier maanden zonder inkomsten. Waar ik in januari nog een mooi gevulde agenda had voor de periode maart tot juni verdwenen alle afspraken, door die kleine wereldreiziger Corona, als sneeuw voor de zon. Mijn agenda werd een oase van rust. Mijn hoofd een orkaan van onzekerheid.

Als ik daarop terugkijk, herinner ik me nu vooral de momenten waarop ik in de tuin zat. Wekenlang scheen de zon en was er alle gelegenheid voor zelfreflectie en bezinning. Ik heb me toen herhaaldelijk afgevraagd wat het perspectief voor mijn bedrijf nog was. Wanneer kon ik weer afspraken maken? Moest ik ook alles online gaan doen, net zoals tientallen andere ondernemers in mijn netwerk? Had mijn onderneming dan überhaupt nog bestaansrecht? Sommige vragen waren pijnlijk en confronterend.

Na jarenlang dromen van het ondernemerschap nam ik eind 2016, letterlijk op Pakjesavond, het besluit om het gewoon te gaan doen. Wat een mooi moment, wat een ambitie en wat een prachtige vergezichten. Letterlijk en figuurlijk een Heerlijk Avondje. Deze momenten schoten in april vaak door mijn hoofd. Het contrast met 2016 kon niet groter zijn. Weken gingen voorbij, mijn financiële buffers slonken en het toekomstperspectief bleef mistig. Ik voelde de reflex opkomen: toch maar een baan zoeken en een veilig vangnet? Een heel

## EXIT

natuurlijk en logisch effect dat optreedt zodra mensen in gevaar komen. Straks vertel ik je hoe mijn eigen verhaal verder ging.

**BESTAANSRECHT**

Maar hoe is het met jou en je onderneming? Welke vragen zijn dit (voor)jaar bij jou opgekomen?

Misschien ben jij ook gedwongen om diep bij jezelf naar binnen te duiken en te zoeken naar het antwoord op die ene vraag: heeft mijn bedrijf nog bestaansrecht? Voor sommige ondernemers kwam die dus al in het voorjaar opborrelen en bij veel anderen gebeurde dat pas later. Voor een nóg grotere groep komt dat moment nog. Is dat een drama? Ja en nee. Ja, omdat zich in persoonlijk opzicht drama's voltrekken. Schulden, faillissementen, geknakte dromen, depressies en angsten. En die heb je in allerlei gradaties. Nee, omdat de vraag over het bestaansrecht de meest krachtige en helpende vraag is die elke ondernemer zich maar kan stellen. Niet alleen tijdens een crisisperiode.

**WAAROM DOE JIJ WAT JE DOET? WAAROM BEN JIJ OOI TEGEGENKOMEN MET JE BEDRIJF? DAT IS DE KERN, HET BESTAANSRECHT. EN DUS NIET PER SÉ DAT MOOIE PRODUCT OF DIE SLIMME DIENST.**

Het is de motor van innovatie, groei en vernieuwing. De basis voor een betere toekomst. Het bestaansrecht van je bedrijf, dat is waar het letterlijk om draait. 'People don't buy what you sell, but why you sell it', aldus Simon Sinek. Een grote naam in de wereld van managementboeken en leiderschap.

**WAAR STA JE VOOR?**

Waarom doe jij wat je doet? Waarom ben jij ooit begonnen met je bedrijf? Dát is de kern, het bestaansrecht. En dus niet per sé dat mooie product of die slimme dienst. Dat zijn enkel manieren om het bestaansrecht van je onderneming vorm en inhoud te geven. Het proces dat jij bedacht hebt om ze van probleem naar oplossing te brengen. Producten en diensten, de vormen, 'hoe' jij de dingen doet, dat zijn allemaal factoren die in de loop der tijd kunnen en zullen veranderen. Als 's ochtends op de A2 een file van twintig kilometer staat en jij kunt tijdig de A67 op, dan doe je dat toch ook? Maar je bestemming blijft dezelfde en jouw antwoord op de vraag 'Waarom?' is onveranderlijk. Dat is waar jij voor staat, dat wat jou ten diepste drijft.

En daarom zijn dit de beste vragen die je jezelf elke dag kunt stellen. Niet alleen nu, in dit jaar vol uitdagingen, maar ook in alle jaren die nog gaan komen en hopelijk minder enerverend zullen zijn. Die vragen helpen je om in contact te blijven met datgene dat jouw bedrijf uniek en waardevol maakt. En dat staat helemaal los van vormen. Want ook ondernemerschap, het hebben van een bedrijf, dat is niet meer dan een vorm om jouw persoonlijke waarom, je missie, handen en voeten te geven.

**TWEE SOORTEN ONDERNEMERS**

Als de omstandigheden op enig moment zodanig veranderd zijn dat jouw bedrijf (de vorm) geen bestaansrecht meer heeft, ben je dan bereid om een andere vorm te bedenken? Bijvoorbeeld door inderdaad toch in loondienst verder te gaan of door een totaal ander soort bedrijf te starten, dat in de huidige tijd wél een bestaansrecht heeft. En in hoeverre ben jij dan bereid om je overtuigingen kritisch te onderzoeken en ze los te laten als blijkt dat ze je belemmeren? Nu komen we bij de kern. De kracht van overtuigingen. Je hebt namelijk twee soorten ondernemers. Het type dat overtuigd is van deze 'waarheid': stoppen met mijn bedrijf is een voorbeeld van succesvol ondernemen. Want dat maakt de weg vrij voor een nieuwe vorm die mij nu beter past. Ook al is het in loondienst. En het type dat overtuigd is van een andere 'waarheid': stoppen met mijn bedrijf staat gelijk aan falen. Wat een sof. Ik heb blijkbaar iets verkeerd gedaan. Tot welke overtuiging voel jij je, als je heel eerlijk bent, in eerste instantie het meeste aangetrokken? En ben je bereid om die voor jezelf grondig te onderzoeken?

Succesvolle ondernemers durven het bestaansrecht van hun bedrijf voortdurend ter discussie te stellen. Dat stelt ze in staat om op tijd een andere afslag te nemen. Hun droombestemming die verandert niet. Alleen de weg er naartoe. Ze onderzoeken dus hun oude, belemmerende overtuigingen en zijn bereid om die te vervangen door nieuwe.

Ikzelf heb sinds de zomer nieuwe toekomstperspectieven gecreëerd. Vooral door de overtuiging los te laten dat ik moet ondernemen in de vorm zoals veel concurrenten dat ook doen. Door überhaupt de overtuiging los te laten dát ik moet ondernemen. Dat geeft me ruimte voor nieuwe inzichten. Ook in mijn eigen 'waarom'. Het maakt de weg vrij voor creativiteit en innovatie. Wie weet wat voor moois 2021 allemaal in petto heeft. Ik gun het mezelf maar zeker ook jou van harte!

**OVER DE AUTEUR**

Gian Kerstges heeft twaalf jaar lang voor de FNV gewerkt, is in die periode actief geweest als stakingsleider (inclusief megafoon en zeepkist) bij grote acties van o.a. TNT Post, gemeentesector en de brandweer, is op persoonlijke titel voor de bestuursrechter verschenen in een groot conflict, heeft beslag laten leggen op een bankrekening van € 32 miljoen (opening bij NOS radiojournaal), is bij diverse overheidsorganisaties tot 'persona non grata' verklaard met toegangsverbod en heeft o.a. werkgelegenheid voor honderden mensen daarmee weten te behouden. Zijn interesse in leiderschap is toen ontstaan en onlangs is zijn boek 'De moedige manager' uitgekomen.