ARNOUD BOSCH, CLUSTER-DIRECTIEVOORZITTER ALFA ACCOUNTANTS EN ADVISEURS:

SPORTERSMENTALITEIT KAN ONDERNEMERS HELPEN

Sporters die indrukwekkend presteren, dwingen respect af. Iedereen kan zich er iets bij voorstellen wat het van hen vergt om een doel te bereiken. Bij ondernemers is het feitelijk niet anders. Sterker nog, er liggen heel veel overeenkomsten met sport. Arnoud Bosch, cluster-directievoorzitter bij Alfa Accountants en Adviseurs, trekt vanuit persoonlijke marathon- en triathlonervaring frappante parallellen.

TEKST: AART VAN DER HAAGEN

Pas drieënhalf jaar geleden trok hij zijn plan en begon intensief met trainen voor de marathon van Rotterdam. Dat wakkerde de drive naar meer aan, waarna triathlons volgden. "Ik was een Bourgondiër, net iets te zwaar, daarom liep ik mee in een landelijk programma van huisartsen om onder meer bloeddruk en cholesterol terug te dringen," vertelt Arnoud Bosch (48), directievoorzitter van de Alfa-vestigingen Gorinchem, Raamsdonksveer, Dodewaard, Langenboom en Heythuysen. "In het verleden sportte ik al wel, maar niet structureel. In april 2014 besloot ik de draad weer op te pakken en te gaan hardlopen, met als doel het jaar erop aan de NN Marathon Rotterdam deel te nemen. In september zat ik al op dat niveau en besloot de Spijkenisse Marathon te lopen, wat me goed afging. Nadat Rotterdam ook slaagde en ik bedacht dat ik in een grijs verleden een racefiets had gekocht, formuleerde ik een nieuw doel: triathlon. Eerst een kwart, daarna een halve en vervolgens een hele, waarvan ik er dit jaar drie binnen twee maanden pak."

IN DE VERLEIDING

Dergelijke prestaties komen niet uit de lucht vallen. "Natuurlijk moet het thuisfront meewerken," zegt Bosch. "Het vraagt bovendien om keuzes maken, waarbij tijd en prioriteit nauw met elkaar samenhan-

"Zonder focus bereik je geen doel", aldus Arnoud Bosch.

gen. Je moet een goede match vinden tussen werk, sport en overige dingen, wat bijvoorbeeld inhoudt dat je je sociale contacten op bepaalde momenten op een lager pitje moet zetten. Het lukt alleen als je je focust, als je het écht wilt en de juiste discipline weet op te brengen, zonder in de verleiding te komen om op een koude winteravond achter de tv te gaan hangen in plaats van te trainen. Verder komt het aan op het bewust selecteren van de juiste voeding, dus ook daar offers brengen, zonder dat je nu meteen als een monnik moet leven. Wat mij heel veel verder hielp, was lid te worden van een triathlonclub, met allemaal gelijkgezinden om me heen. Je traint met elkaar en je motiveert elkaar. Per discipline word je gecoacht door een deskundige trainer, die je ondersteunt in het realiseren van het - onontbeerlijke - plan dat je gemaakt hebt. Zo iemand stimuleert je, stuurt je bij, waarschuwt je voor bijvoorbeeld overtraindheid en stelt zich soms streng op."

IN NICHES DUIKEN

Oplettende lezers zullen in het bovenstaande al volop raakvlakken met succesvol ondernemen herkennen. "Zonder focus bereik je geen doel. Je hebt als ondernemer snel de neiging om heel opportunistisch allerlei kansen te grijpen, maar die moeten wél binnen je uitgestippelde lijn passen, anders ga je zwalken. Steeds meer bedrijven duiken in niches en ontwikkelen zich tot specialist, waarmee ze op een bepaald vlak uitblinken, in plaats van dat ze alles doen en nergens écht goed in zijn. Dat verkleint misschien de doelgroep, maar het vergroot de klanttevredenheid en de marges. Afnemers tonen zich eerder bereid om wat meer te betalen en zo hoef je geen prijsvechter te worden. Stel altijd een duidelijk doel. Dat kan op geografisch vlak liggen, het marktaandeel, product of misschien wel de beleving daaromheen betreffen. Dan bedoel ik het neerzetten van een sterk merk. Waarom kies je voor achttien euro een Grohe-doucheslang in de bouwmarkt, terwijl er ook andere typen van vijf euro naast liggen?"

BESTAANSRECHT

"Een doel willen bereiken vergt een goed plan," vervolgt Bosch. "Vergelijk het met een trainingsschema, waarin de juiste opbouw voorkomt dat je blessures oploopt. Laat het doorrekenen door een expert, op basis van marktkennis en -signalen, maar durf daarbij ook je onderbuikgevoel te volgen. Schroom niet om je plan bij te stellen op basis van actuele ontwikkelingen of voortschrijdend inzicht, om daarmee het risico op 'zakelijke' blessures te verkleinen. Dat vraagt om veranderingsbereidheid. Als je namelijk doet wat je deed, krijg je wat je kreeg. Kijk van een afstand naar jezelf en je bedrijf en vraag je af: wat is mijn bestaansrecht? Levert Shell olie of levert het (duurzame) energie? Ondernemers denken vaak meer vanuit hun product dan vanuit de klant en diens behoeften. Durf een andere koers te varen, te experimenteren en risico's te nemen, mits je ze kunt overzien. Zet je je marathon eerst met een flinke sprint in, om het daarna rustiger aan te doen? Wellicht blijkt dan dat je jezelf daardoor juist kapot loopt."

SPIEGEL VOORHOUDEN

In de sport laat je je coachen om langs de juiste weg tot prestaties te komen. Volgens Bosch doen ook ondernemers er verstandig aan om op de juiste momenten voor hulp en goede raad van buitenaf te kiezen. "Je eigen omgeving geeft soms sociaal wenselijke antwoorden. Zelfs een door jou betaald managementteam heeft misschien die neiging. Bovendien durf je binnen je netwerk misschien niet zo snel bepaalde pijnpunten prijs te geven, dus neem iemand in vertrouwen. Een goede accountant kan je bedrijf of een case kritisch beoordelen, je een spiegel voorhouden en je ergens tegen beschermen of juist over een drempel heen helpen. Hij is daarmee veel meer dan een cijferaar. Ook een overeenkomst met sport: je omgeving ziet veelal niet hoeveel doorzettingsvermogen het ondernemen vereist. Alleen het succes springt in het oog. Krijg je met tegenslagen te maken, laat je dan niet lamslaan en houd je gestelde doel voor ogen. Probeer, eventueel met hulp van je omgeving, je eigen fouten in te zien en zoek niet teveel naar excuses buiten jezelf. Misschien ga je wel te ver, raak je zogezegd in een fase van overtraindheid. Ken dus je grenzen, overschat jezelf niet. Zo kan bijvoorbeeld groei van je bedrijf ten koste gaan van de marge en de klanttevredenheid. Neem af en toe even rust en geniet vooral van je eigen succes, zonder overmoedig te worden. Onderneem vooral met passie en de juiste drive. Dan win je altijd."

www.alfa.nl

ALFA ACCOUNTANTS EN ADVISEURS DODEWAARD
Edisonring 3 - 6669 NA Dodewaard
Telefoon 088 2531750 fax 088 2531751
dodewaard@alfa.nl

ALFA ACCOUNTANTS EN ADVISEURS GORINCHEM
Stephensonweg 1 - 4207 HA Gorinchem
Telefoon 088 2531950 fax 088 2531951
gorinchem@alfa.nl