

Ondernemen in mindere tijden, hoe doe je dat?

Hoe blijft een ondernemer als persoon overeind nu de wereld om hem heen zo snel verandert? En hoe maakt hij optimaal gebruik van zijn medewerkers? 'Koers houden, alert blijven en communiceren met je mensen.' Hessel Smink van Core Business & Coaching Institute valt direct met de deur in huis als ik bij hem in zijn kantoor in Apeldoorn op bezoek ben. 'Mensen zijn gevoelig voor negatieve impulsen. En dat geldt ook voor ondernemers.'



Tips:

- Grijp direct in als je een probleem in je bedrijf ziet
- Ga in gesprek met je medewerkers en vertel ze wat jou zelf bezighoudt
- Zoek iemand van buitenaf om mee te sparren

Over de berg kijken [Hessel Smink](#) coacht en begeleidt managers uit de top van het Nederlandse bedrijfsleven en zelfstandig ondernemers. **Hoe schat hij de huidige stand van de economie in voor ondernemers?**

'Laat me voor ik begin over de huidige stand van zaken eerst een stapje terug doen. Waar stonden we een jaar geleden? De meeste organisaties hadden hun zaken operationeel op orde, de resultaten waren redelijk tot goed en door de vergrijzing werd het tekort aan personeel steeds duidelijker. Fundamenteel zag het er eigenlijk prima uit', zegt Smink. 'Nu zitten we met een situatie die is komen overwaaien uit de Verenigde Staten. Vooral in de bouwsector, auto-industrie en bij hun toeleveranciers is het nu heel zwaar.'

Steile berg

Vertrouwen, of zoals nu een gebrek daaraan, is iets wat ons volgens Smink grotendeels wordt aangepraat door anderen en de media. 'In de meeste andere sectoren valt het relatief gezien nog mee en bedrijven met wat vet op de botten overleven het wel. Jonge bedrijven kunnen het wel moeilijk krijgen, denk ik, maar hebben wel perspectief. 2009 wordt in mijn ogen namelijk een overbruggingsjaar, waarin de economie mogelijk al weer zal aantrekken, en voor 2010 voorzie ik een groei van 2 procent. We staan voor een steile berg en de weg omhoog is zwaar, maar het uitzicht bovenop is zeer de moeite waard.'

Snel schakelen

Dat is een prettig positief vooruitzicht, maar we zitten nu nog maar in 2008. **Wat kan een ondernemer nu doen?** 'Kijk naar jezelf, ken jezelf en buit je eigen kracht uit', vat Smink samen. 'Houd het hoofd koel en doe wat je moet doen. Blijf niet hangen, maar saneer zo snel mogelijk. Niets doen is de slechtste optie. Vooral voor kleine bedrijven is het van belang snel om te schakelen. Natuurlijk is dat lastig. Je kent al je mensen persoonlijk, ze wonen in de buurt of de kinderen kennen elkaar. Emoties voeren dan snel de boventoon en uitstellen lijkt vaak een handige optie. Maar het komt toch op je pad. Als je het nu uitstelt, gaat het veel verder mis. Voor jou als persoon, maar ook als de kapitein op het schip van je bedrijf. Het gaat gewoon niet altijd goed met een organisatie, dat kan niet. Erken dat dan ook voor jezelf. Zoek contact met je mensen en spreek je emoties uit, deel je gevoel met ze', zegt Smink.

Virtuele afstand

Emoties op de werkvloer? Volgens mij vinden veel ondernemers dat ontzettend eng en ver van hun bed. Als leider van een bedrijf ga je toch niet een potje zitten janken met je medewerkers? Is dat geen teken van zwak leiderschap? Dan word je toch niet meer serieus genomen?

'Natuurlijk is dat niet makkelijk', geeft Hessel Smink toe. 'Er is vaak een virtuele afstand tussen de top en de mensen daaronder, die durven de baas vaak niet aan te spreken. Maar de ondernemer

moet zelf bewegen, dat stapje naar beneden zetten. Het gaat erom dat je op gelijkwaardig niveau met elkaar praat. Ga maar met je mensen in gesprek en vertel ze dat de situatie beroerd is en dat je er slapeloze nachten van hebt. Laat zien wat jou persoonlijk bezighoudt. Medewerkers zullen hierop reageren en willen meestal meedenken. Die gesprekken zijn heel anders dan je gewend bent, maar soms komen medewerkers met creatieve oplossingen aan waar je zelf nooit aan gedacht zou hebben.'

Relatie onderhouden



Wat moet je medewerkers nu laten doen? Het is niet zo druk en medewerkers hebben nu eindelijk tijd om eens te, ja wat eigenlijk? Wat kunnen medewerkers in deze 'rustige' tijd doen? Sommige bedrijven ontslaan noodgedwongen medewerkers of vragen arbeidstijdverkorting aan.

'Houd je mensen en hun talenten zoveel als mogelijk binnenboord. Samen kun je mooie dingen bereiken. Van essentieel belang is om klanten optimaal te blijven bedienen. Ook als ze nu niet bij je kopen, is het goed om jezelf te laten zien en de relatie te onderhouden.'

Persoonlijk en zakelijk

De laatste jaren is de populariteit van coaches in het bedrijfsleven flink gegroeid. Maar eigenlijk is dit verhaal over coaching helemaal niet nieuw, zegt Smink. 'Er is sinds enkele jaren alleen veel meer aandacht voor dit soort onderwerpen. Het is zich als een olievlek aan het verspreiden. Eerst was coaching iets wat je je personeel gaf, toen werd meer en meer bekend dat veel toppers uit het bedrijfsleven een persoonlijke begeleider hadden en sindsdien hoor je van steeds meer ondernemers en op bijeenkomsten dat het fijn is als iemand je helpt met de verbinding te leggen tussen persoonlijke en zakelijke doelen. Het gaat er niet om iemand een bepaalde richting op te sturen, die moet het echt zelf doen. Een coach kan wel het denkproces versnellen. Door te spiegelen, vragen te stellen of een verhaal te vertellen en een reactie te vragen.'

Halfvol



Wat bedoelt Smink met een reactie op een verhaal? 'Dat zegt wat over de manier waarop je in het leven staat. Is het glas halfvol of halfleeg?' Ik vraag hem om een voorbeeld om dit toe te lichten. 'Neem bijvoorbeeld twee schoenenfabrikanten. Die krijgen allebei het idee een verkoper naar Egypte te sturen. De ene verkoper komt bedrukt terug: hij zegt dat iedereen nog op blote voeten loopt en dat er dus helemaal geen markt is voor dit bedrijf. De verkoper van de andere fabriek is laaiend enthousiast als hij verslag uitbrengt. Volgens hem is dit juist een enorme groeiemarkt: er loopt nog niemand op schoenen maar dat willen ze wel. Zo zie je dat dezelfde situatie totaal verschillend kan worden beoordeeld. Dat doe je als coach ook: iemand de andere kant van het verhaal laten zien.'

Dit interview is op verzoek van de hoofddirectie van www.exact.nl door een journalist opgesteld.