



© DE TELEGRAAF

Illustratie: REDACTIE ILLUSTRATIE

OVER HET MERK KOFFIE MOET SOMS OOK VERGADERD WORDEN...

Mkb vaak struikelblok voor ex-corporates

Van onze verslaggevers

AMSTERDAM – Onder het enorme leger nieuwe ondernemers bevinden zich veel professionals uit het grote bedrijfsleven. Zij duiken het mkb in omdat ze een nieuwe markt hebben ontdekt, uitgekeken zijn op hun baas of simpelweg omdat ze zijn ontslagen. Maar volgens strategisch ondernemersadviseur Annegien Blokpoel van PerspeXo lopen veel van deze 'high potentials' van weleer vast in het kleinbedrijf. „Vaak weten ze helemaal niet wat ondernemerschap is.”

Vanuit het goed georganiseerde speelveld van de multinationals maken de laatste jaren veel jonge talenten een overstap, zegt Blokpoel. Maar niet altijd gaat dat even doordacht. „Ze komen er dan achter hoe het is om alles zelf te regelen. Zelfstandige professionals sluiten zich vaak al snel aan bij andere vakgenoten. Dat biedt een veilig front naar de buitenwereld. Maar om het te redden zijn natuurlijk ook je financiën van belang: heb je de luxe om te kunnen 'overwinteren' of heb je heel snel veel omzet nodig?”

'Sommigen voelen zich net een agent'

Timing is belangrijk, zegt Blokpoel. „Sommigen maken de stap te vroeg, met maar een paar jaar werkervaring. Als blijkt dat het ondernemerschap niets voor ze is, zijn ze al veel te gewend geraakt aan de vrijheid om zich vervolgens weer naar een baas te schikken. Daar komt bij dat de meeste professionals niet gewend zijn zich bezig te moeten houden met de kleinste details. Wat in hun ogen geknoei in de marge is, is in een klein bedrijf vaak erg belangrijk voor de cultuur. Sommigen haken af omdat ze zich een politieagent voelen die alles in de gaten moet houden. Wat doe je, als je als vakspecialist ontdekt dat je er helemaal niet van houdt om mensen aan te sturen? Verkopen is meestal geen optie, want de waarde van hun bedrijf zijn zij zélf. De grootste worsteling die ik in de praktijk tegenkom, is dat ze moeten leren niet te denken in eigen inkomen maar in bedrijfsinkomen.”

Allround managers met veel ervaring hebben doorgaans betere kansen. „Die hebben in loondienst op een hoger niveau geacteerd, hebben budgetverantwoordelijkheid gehad en geleerd be-

slissingen te nemen en te delegeren. Ze springen eerder op een rijdende trein, nemen met financiering een bedrijf over en bouwen dit uit. Ze zijn vanaf het begin ook meer gericht op verkoop op termijn, en dat geeft focus.”

Klaas Schiphof (43) geeft sinds drie jaar leiding aan sloepenbouwer Aquatec in het Friese Woudsend en werkte daarvoor onder andere voor KPN. „Niet iedereen denkt er van tevoren goed over na dat die kleine zaken wél geregeld moeten worden. Het gaat mij goed

af, al was het wel wennen. De botenwereld is er sowieso één van 'niet zeuren maar aanpakken'. Ogenschijnlijk kleine dingen zijn voor medewerkers vaak juist heel belangrijk, zoals welke koffie wordt gedronken. Dit is dus ook functioneel, het kan de saamhorigheid vergroten.”

Zakelijker

Volgens Tim van der Meer van de Amsterdamse overname- en fusiebegeleider Marktlink ging het vroeger vaker mis. „De vorige generatie begon het bedrijf, werkte hard, maar liep er vaak op stuk dat ze altijd als 'schoolmeester' moest optreden. Daar waren zij nou net geen ondernemer voor geworden.” Hij ziet een nieuwe generatie opstaan die het zakelijker aanpakt. Marktlink begeleidde bijvoorbeeld de ex-managers van Unilever en Heineken, die zich in een bedrijf inkochten. „Zij zien het oude risico van het schoolmeester moeten spelen heel scherp. Zij zijn erin getraind niet alles zelf te gaan doen. Ze delegeren meer en weten het bedrijf zo uit te bouwen en hun ondernemersdroom te verwezenlijken.”