

Alleen op kop

Chris West & Mike Southon

Alleen op kop

Het geheim van succesvol zakendoen ligt bij het opstellen van het juiste team met experts en het vasthouden van dit team

De gedachte dat zelfstandige ondernemers in het bedrijfsleven als eenlingen het peloton ontsnappen is een misvatting. Bij het opstarten van een onderneming of als de bank uw eigen huis als onderpand eist voor een lening voelt dat nog wel zo.

Maar op de lange termijn kunt u het als ondernemer nooit alleen af. Succesvolle ondernemingen worden door de inspanningen van geweldige teams gedragen, niet door de handelingen van individuen.

We komen veel getalenteerde en energieke ondernemers tegen met geweldig klinkende ideeën die alles zelf willen doen. We vertellen ze dan dat hun kans van slagen nihil is, tenzij ze een team rond zich opbouwen en dit in stand houden. Dit is niet altijd wat ze willen horen, maar we moeten het zeggen. Veel ondernemers weten weliswaar dat ze een team moeten opbouwen, maar weten niet goed wat voor mensen ze nodig hebben of hoe ze die kunnen vinden.

Onze ervaring is dat het ideale aantal personen voor een startersteam vijf is - de ondernemer zelf en vier 'steunpilaren'. Stelt u zich uw onderneming voor als een piramide, met de ondernemer bovenin en de steunpilaren aan de basis.

De steunpilaren zijn net als de ondernemer zelf bereid grote risico's te nemen als dat tot goede resultaten leidt. Tegelijkertijd ondersteunen ze hem of haar met hun eigen specifieke commerciële of technische kennis. Teams hebben overigens bijna altijd twee technologiedeskundigen nodig: een om producten te bedenken en prototypes te maken en een ander om deze prototypes verder te ontwikkelen voor serieproductie.

Het kan best zijn dat de ondernemer zelf een van deze steunpilaren vormt (het wordt gevaarlijk als de ondernemer denkt zelf alle vier fundamente te kunnen zijn). We denken overigens dat er dan uiteindelijk een vijfde persoon bij moet, het liefst iemand met dezelfde achtergrond of mogelijk iemand die meer ervaring heeft met management.

U hoeft het hele team nog niet bij elkaar te hebben bij de start van uw onderneming. Mike's eerste bedrijf, Instruction Set, startte bijvoorbeeld met de ondernemer en de steunpilaren verkoop en innovatie. De steunpilaar voor levering werkte een tijdje parttime en de pilaar voor de financiën werd als laatste ingelijfd. Hij gaf zijn baan bij investeringsbank Goldman Sachs pas op toen hij zeker wist dat het bedrijf een succes zou worden. We zien veel gedeeltelijk gevormde ondernemingsteams en de problemen waar ze mee zitten hebben bijna altijd betrekking op zwakke of niet-aanwezige steunpilaren. Een plaatselijke accountant verzorgt de boekhouding, maar niemand let op de kosten. Er is niemand die de logistieke problematiek van de distributie aankan; of iemand 'die wel eens iets met marketing heeft gedaan' is verantwoordelijk voor de verkoop zonder daarbij echte resultaten te boeken.

Stel u mist een van deze steunpilaren. Als u nog even terugdenkt aan die piramide mist u dus een belangrijk fundament onder uw onderneming. Wat nu? U kunt dat onderdeel natuurlijk uitbesteden, maar dat is alleen een kortetermijnoplossing (tenzij degene aan wie u het werk uitbesteedt later uw bedrijf komt versterken). U hebt de input van de secties verkoop, financiën, distributie en innovatie nodig tijdens al uw bestuursvergaderingen.

De beste oplossing is dan om in uw eigen netwerken op zoek te gaan. Chris kende een student die journalist wilde worden en een lijst bijhield met mensen die op een later moment nuttige contactpersonen konden zijn. Mensen die zelfstandig willen gaan ondernemen moeten hetzelfde doen voor mogelijke steunpilaren.

Netwerken is een essentiële vaardigheid voor ondernemers - nog een feit dat het beeld van de eenzame ondernemer weerlegt.

Als u denkt dat u geschikt bent om als steunpilaar voor een klein bedrijf te fungeren, wat moet u dan doen? Ook netwerken natuurlijk. U kunt bijvoorbeeld lid worden van beermatentrepreneur.com: we hebben een officieel netwerk opgezet met als doel ondernemers en mogelijke steunpilaren bij elkaar te brengen.

Het opbouwen en bij elkaar houden van een team is een essentieel en vaak onderbelicht onderdeel van de weg naar succes. Het is misschien wel onderbelicht omdat te veel ondernemers graag de schijn ophouden dat ze het allemaal alleen hebben gedaan. Maar ook de winnaar van de Tour de France had het zonder de hulp van zijn ploeg nooit gered.

Artikel met toestemming overgenomen uit 'Director' – The IOD Magazine – www.iod.com