

Nawoord

Beste ondernemer,

Want zo mogen we je op dit punt in het boek – hoe dan ook – wel noemen. Ben je al langs de Kamer van Koophandel geweest? Heb je je eerste klant al blij gemaakt? Of ben je gaandeweg het boek opgehouden of inmiddels alweer gestopt? Hoe dan ook: je bent ondernemender geworden en misschien heb je dus inderdaad nu een eigen onderneming of komt dat binnenkort of ben je gewoon een meer ondernemende medewerker geworden. In dit laatste hoofdstuk gaan we in op de volgende stap in je ondernemen. Ook dat eerste jaar zit er op. En dan? Ga je door of stop je? Ga je verder met een nieuwe onderneming of houd je het ondernemen voor gezien?

Een jaar nadat je live bent gegaan zit je bij elkaar en kijk je terug. Een jaar geleden heb je de stap gezet. Het was een hele stap en die stap was slechts het begin van een spannend jaar van hard werken. Hoe hangt de vlag er nu bij? Wat vind jij en wat vindt je accountant? Kun je achteraf lachen om je fouten of barst je weer in tranen uit nu je eraan terugdenkt?

Verhalen ophalen

We raden je aan, nu je bij elkaar zit, eerst eens herinneringen op te halen. Wellicht zijn er leuke foto's gemaakt gedurende het afgelopen jaar. Heb je in de krant gestaan? Wat is er allemaal gebeurd het afgelopen jaar? Wat waren de mooie momenten? Wat waren de scoor-en-applaus-momenten? Wat was voor jou het moment dat je zal blijven? Is er ruzie geweest met je compagnons of met klanten? Zijn er schokkende gebeurtenissen voorgevallen? Wanneer heb je flink in de rats gezeten? En hoe heb je je uit de nesten gewerkt? Wat heb je geleerd? Schrijf je anekdotes als je tijd vindt even uit en mail ze ons – het liefst met foto's.

Evalueren: hoe zit het met de mijlpalen?

Het tweede onderwerp waar je het na een jaar zeker over moet hebben is de (technische) evaluatie. Je hebt mijlpalen in de grond geslagen: wat is ervan terechtgekomen? Is het je zonder meer gelukt de mijlpalen te halen of ben je voortdurend doende geweest om ze te verplaatsen. Wat vind jij? Wat vindt je accountant? Wat

vinden je financiers? En wat vinden jouw mensen ervan? Wanneer had je je eerste blije klant? Is je vermogenspositie op orde? Is je marktaandeel groot en sterk genoeg, zodat je ook in de nabije toekomst verzekerd bent van inkomen? Is het je gelukt om rust te creëren? Waarschijnlijk heb je je accountant gevraagd een jaarrapport te maken. Wat kun je daar uit opmaken en welke toelichting geeft hij of zij erbij?

Hoe verder?

Ten derde moet je bedenken of en hoe je verder wilt. Er zijn grofweg vier alternatieven:

- 1 Gewoon doorgaan zoals je nu bezig bent met de klanten die je nu hebt en je huidige aanbod. Dat kan, maar we geven je mee: blijf scherp en kritisch! Dut niet in!
- 2 De volgende stap met je huidige onderneming: denk bijvoorbeeld aan doorgroeien, meer personeel, een groter marktaandeel, nieuwe product-marktcombinaties aanboren, innoveren, exporteren naar het buitenland, nieuwe vestigingen. Of ben jij een van die paar Nederlandse bedrijven die jaarlijks naar de beurs gaan? Realiseer je wel dat als je zo verder gaat, je waarschijnlijk een andere rol zult krijgen dan voorheen:
 - Wellicht moet je meer gaan managen en heb je zelf minder ruimte om te ondernemen. Vind je dat leuk? Kun je dat?
 - Je bent geen starter meer dat heeft vooral voordelen, maar ook nadelen. Je hebt een plek op de markt en je bent niet meer die nieuwkomer. Je hoeft je niet meer te bewijzen, maar je wordt ook gevolgd door anderen.
- 3 Stoppen en opnieuw beginnen: wanneer je bedenkt dat jij een bedenker, een opzetter bent, is het misschien verstandig om uit je bedrijf te stappen, je aandeel te verkopen en opnieuw te beginnen. Je hebt nu een jaar kunnen leren, rondkijken,

Markt en klant

1. *je eerste klant*
2. *je eerste blije klant*
3. *je hebt een bepaald marktaandeel*

Product

4. *Je eerste werkende prototype*
5. *Je eerste marktklare versie*

Financieel

6. *Cash flow break-even: minder er uit dan er in.*
7. *Winst maken op een bevredigend niveau*
8. *Je hebt je vermogenspositie op orde: leningen waar je vanaf wilt, heb je afgelost*
9. *Je hebt een bepaalde afzet en omzet*

Intern

10. *Rust in de tent / je eerste vakantie: nu kan ik op vakantie*



oefenen. Zou je het een tweede keer niet nog veel beter kunnen? Wanneer je besluit opnieuw te beginnen vraag jezelf dan goed af welke relatie je wenst te onderhouden met je oude onderneming. Veel ondernemers die opnieuw beginnen verkopen hun aandeel niet, maar stellen een manager aan die hun plaats waarneemt. Je kunt dan lekker zelf ondernemen, terwijl een professional managet. Maar je kunt je voorstellen dat ook daar haken en ogen aan zitten...

- 4 Stoppen en ophouden: heb je het afgelopen keihard gewerkt, gezwoegd, maar voor jouw gevoel of überhaupt onvoldoende bereikt. Misschien moet je stoppen, voordat de ramp niet meer te overzien is. Misschien was de tijd niet rijp of is ondernemen nog niet jouw ding. Hopelijk was het een leerzaam jaar...

Hoe dan ook: lees door!

Of je nu doorgaat of niet, we hopen dat je het lezen van ons boek plezierig en leerzaam hebt gevonden en dat je er veel aan hebt gehad. We hopen ook dat je ons boek nog eens weer zult pakken om even terug te lezen hoe je bijvoorbeeld een goede elevator pitch opvoert of hoe je ook alweer kwam tot een slim verdienmodel. Tegelijkertijd willen we je er op deze plek in het boek ook op wijzen dat *Innovatief ondernemen* slechts een inleidend boek is en je dus misschien wel al tijdens je eerste jaar op zoek moet naar aanvullende bronnen of wellicht is het verstandig een kop koffie te drinken met een consultant of een ouderejaars bedrijfskundestudent.

- Is de concurrentie lastiger dan verwacht? Lees een boek over strategie. Bijvoorbeeld *Slim concurreren* van Dany Jacobs en Ritzo ten Cate.
- Vind je het lastig om te verkopen? We zezen je in hoofdstuk 7 al op de vele verkooptrainingen op internet, maar er zijn ook veel goede boeken te vinden over verkopen, reclame of marketing.
- Wil je personeel aannemen? Verdiep je dan eerst maar eens in de nadelen.
- Heb je meer extern geld nodig? Verdiep je in financieringsconstructies, voordat het om grote bedragen gaat.
- Wil je naar het buitenland? Interculturele aspecten zijn dan enorm belangrijk. Zoek eerst een goed boek en durf daarna langs bij de ambassade van het betreffende land en zie wat je kunt vinden.
- Op de bij dit boek behorende website vind je nog meer (literatuur)tips en interessante links.

Wat je ook doet: blijf naar buiten kijken, blijf kansen zien, blijf risico's over zien en blijf gaan of niet. Hoe dan ook: blijf ondernemen en geniet.

We wensen je veel succes en horen graag van je.

Ronald Mulder en Ritzo ten Cate
De Ondernemers BV

