

Laat je coachen als ondernemer

podium | 30 okt 2012 |

Dit artikel is geschreven door [Josette Dijkhuizen \(alle artikelen\)](#), lid van het [Sprout Netwerk](#)

Ondernemers denken vaak dat ze alles zelf moeten oplossen. Ze zijn immers bezig met het verwezenlijken van hún ambitie. Toch doen ze er goed aan om goede mensen om zich heen te verzamelen.

Het kan bij de start van het bedrijf een goede financieel expert zijn om je administratie mee op te zetten, of een marketeer bij het in de markt zetten van je producten en/of diensten. In de volgende ontwikkelingsfasen kun je denken aan een collega-ondernemer of mentor als klankbord. Je kunt met hen je ideeën en vraagstukken bespreken.

Klankbord

Uit een onderzoek onder bijna zeventig ondernemers komt naar voren dat de ondersteuning die de ondernemer belangrijk vindt voor zijn of haar bedrijf voornamelijk de functie van 'klankbord, reflectie' is, het even sparren met een derde. Ook het netwerk en de ervaring van anderen wordt als waardevol gezien. Het klankbord wordt bij uitstek gevonden bij de (levens)partner en de ondernemerscoach.

Toch wordt de ondersteuning van een ondernemerscoach amper ingezet, evenmin van een bedrijfsadviseur. Terwijl deze deskundigen bij uitstek de externe hulpbronnen zijn die expertise op allerlei vlakken kunnen inbrengen. Het netwerk wordt gevonden bij collega-ondernemers en de 'kennis en ervaring' bij zowel eventuele compagnons en medewerkers of collega-ondernemers. De financieel adviseur krijgt behalve financiële ondersteuning geen andere rol door de ondernemers toebedeeld.

Advertorial

Gratis! 55 ondernemerstips van Sprout Sprout heeft 55 ondernemersvragen gebundeld in het boekje De Gouden Tip. Heb je 'm nog niet? Vraag hem snel aan, want op = op!



[Lees meer »](#)

Valkuilen zien

Het is dan ook interessant om te kijken naar de redenen om niet (nog) vaker expertise in te schakelen. Veruit de belangrijkste reden is dat de ondernemer uitgaat van zijn of haar eigen kennis en ervaring. De inbreng van anderen wordt

niet als toegevoegde waarde gezien. Op enige afstand komen 'expertise is te duur' en 'Ik ken geen geschikte experts'. De ondernemer is dus erg overtuigd van zichzelf en op zich is dat prima.

Als zelfstandige is het goed om uit te gaan van je eigen kracht, maar je kunt niet alles weten en overzien. Het is van tijd tot tijd goed om een derde even over je schouder mee te laten kijken. Die mentor brengt je niet alleen op nieuwe gedachten, maar kan je ook je valkuilen laten zien of je helpen bij specifieke vraagstukken.

Beter presteren

De meerwaarde van een ondernemerscoach, mentor of commissie wordt dus helaas niet erkend en dat is jammer. De praktijk laat namelijk zien dat ondernemers die regelmatig in contact zijn met mentoren en collega-ondernemers beter presteren dan andere bedrijven. Dit blijkt uit een evaluatie van het programma 'Groeiversneller'. Bij ondernemers die in 2009 aan het programma begonnen, wordt in hetzelfde jaar maar liefst 22 procent meer omzet gevonden dan bij ondernemers in de controlegroep.

Ook op andere parameters, zoals aantal medewerkers, internationalisering en innovatiekracht, scoorden de deelnemers beduidend beter. Deze resultaten worden behaald door de specifieke expertise die ze kunnen inschakelen en door de intervisie met collega-ondernemers. Genoeg redenen om uit je ondernemersschulp te kruipen en te zien hoe je jezelf en je bedrijf verder kunt ontwikkelen. Dan wordt ondernemen nog leuker.