

Zit u in de dienstensector? Huur geen kantoor! (de spelregels zijn net veranderd)

Net als vele anderen ben ik erin getrapt, lang geleden toen ik een bedrijf had dat groeide en ineens dacht, laat ik een kantoor gaan huren. Als je ondernemen ziet als een spel (of wellicht zelfs als een soort toneelstuk), dan is een van de dingen die je als ondernemer doet, het inventariseren van de spelregels.

Het idee van ondernemen is volgens mij dat je doet wat je leuk vindt, waar je goed in bent. Op zo'n manier dat anderen er iets aan hebben en er zoveel geld voor over hebben dat je kunt blijven doen wat je aan het doen bent. Klantwaarde leveren tegen een prijs die genoeg rendeert om van waarde te kunnen blijven is wat mij betreft dus de kern van het ondernemen. Ik betrapte mezelf erop, dat toen ik groeide, ik in een soort van 'ok-nu-ben-ik-ondernemer-en-wat-hoort-daar-allemaal-bij' stand begon te staan, die niet per se veel waarde toevoegde aan mijn klanten. Mensen, en dus ook ondernemers, leren voornamelijk van het kijken naar anderen, 'monkey-see-monkey-do' zoals de Engelse dat mooi weten te zeggen.

En wat zie je andere ondernemers doen? Naar de KvK gaan, want dat schijnt verplicht te zijn, een ondernemingsplan maken om geld te kunnen lenen bij een bank, om vervolgens een kantoor te huren, in te richten met allemaal spullen die je niet echt nodig hebt om het verschil voor de klant te kunnen maken, eventueel nog een mooie leaseauto, omdat het oog ook wat wil en uiteraard een mooie huisstijl en bijbehorend drukwerk en website. Voor je het weet ben je een klein vermogen verder om vervolgens niet per se tot betere prestaties voor de klant in staat te zijn. En dat geld moet ook weer terug, naar de bank, liefst met een mooie rente.

De tijd dat je aan dit circus mee moest doen om serieus genomen te worden door opdrachtgevers is voorbij. Wat telt is wat je tot nu toe gepresteerd hebt en wat anderen daarover zeggen. De enigen die oprecht kunnen vertellen dat je een goede dienst levert zijn je klanten. Als ik in de dienstensector zou zitten, dan wist ik het wel. Ik zou zo weinig mogelijk kosten maken en voortdurend bezig zijn met twee dingen. Blijvend van waarde zijn voor de klanten en uitvissen voor welke klanten ik de grootste waarde kan leveren. (Veel ondernemers zijn al lang blij als ze klanten hebben, maar met van waarde zijn voor de verkeerde klanten trek je uiteindelijk toch het kortste eind). Daarnaast zou ik mijn klanten tools in handen geven om de plezierige ervaringen met mijn diensten door te vertellen. Het voordeel van deze aanpak is dat je veel flexibeler bent door je relatief lagere kosten, zodat je nog eens een risico kunt nemen op het gebied van innovatie zonder dat je gelijk in liquiditeitsproblemen komt. Ondernemen is bewegen en risico's nemen. Zonder onnodige overhead is dat leuker en makkelijker dan ooit!

Martijn Aslander

Reageren? Mail dan naar martijn@elvenstone.com

