



Proefmodel

Er moet iets gebeuren. De meeste van ons beseffen dat intussen wel. De markt verandert, dus ook ik moet mijn kantoor aanpassen. Moet ik op fee of provisie werken? Is wellicht een combinatie ook mogelijk? Hoe bepaal ik dat en hoe begin ik dan? Dat is de vraag die ik telkens weer om mij heen hoor.

Een kunstenaar begint met het maken van proefmodellen van zijn werk in welke vorm dan ook, voordat hij het meesterwerk kan presenteren. Een schilder maakt schetsen, een architect

maakt computer modellen of een maquette op schaal. Een filmregisseur maakt een

storyboard waarin ieder aspect van de film, shot voor shot is vastgelegd. Menig prachtig lied of gedicht is ontstaan op de achterkant van een bierviltje, stukje papier of servet.

Deze modellen zorgen ervoor dat de artiest zijn imaginaire beeld visueel, tastbaar maakt, voordat hij dit definitief uitwerkt. Hierdoor wordt het makkelijker voor hem om te zien wat er al is, maar veel belangrijker wat er nog aan ontbreekt.

Wanneer er aan een groep financiële ondernemers gevraagd wordt wie een ondernemersplan heeft, gaan echter maar weinig handen de lucht in. Hoe kan dat? Een ondernemersplan is immers ons storyboard voor een succesvol bedrijf, ontworpen om constant aangepast te kunnen worden wanneer de markt of de wetgeving veranderen.

In feite gaat het bij het maken van een ondernemersplan niet zozeer om wat je

schrijft, maar veel meer om wat je denkt gedurende het proces dat je het plan schrijft. Vaak begin je met een bepaald idee te schrijven om uiteindelijk met een drastisch veranderd plan te eindigen. Wat gebeurt er dan tijdens zo'n proces? Je gaat in gedachten visualiseren. Je maakt een levendige voorstelling hoe je bedrijf er uit kan zien. Hoe ziet je bedrijf eruit als het allemaal perfect draait? Het is natuurlijk wel zaak dat je jezelf geen beperkingen oplegt, laat je gaan! Op papier en in jouw gedachten is immers alles mogelijk.

Bij het bedenken van ons ondernemersplan gebeurde er iets magisch en dat ging door tot het moment waarop we tot uitvoering over zijn gegaan. Zelfs toen we nog geen enkele actie hadden ondernomen, gebeurden er al dingen die in ons voordeel waren en het natuurlijke resultaat leken van onze passie en toewijding op dat moment.

Natuurlijk hebben we beren op de weg gezien. Zal het allemaal wel werken? Er zit altijd wel een duiveltje op je schouder dat je vertelt dat het plan gedoemd is te mislukken. Maar zolang je positief blijft en je laat leiden door je enthousiasme, waarbij je jezelf voor moet houden dat je oplossing gericht blijft denken, zal de engel op de andere schouder het winnen van de duivel!

Het maken en bedenken van een ondernemersplan en vervolgens het uitvoeren daarvan is het verschil tussen een goed idee en een plan die je hele bedrijf naar een nieuwe toekomst kan brengen. In ieder geval heeft het ons geholpen een visie, missie en strategie te ontwikkelen. Het werd ons duidelijk: *het kan!*

“Er zit altijd wel een duiveltje op je schouder dat je vertelt dat het plan gedoemd is te mislukken”

'5Klank' is een wekelijkse rubriek, waarin vijf bekende bedrijfstakgenoten hun mening geven over iets wat hen – in relatie tot het intermediair – bezighoudt.

De '5Klankers' zijn Nico Stolwijk (Vereniging Eigen Huis), Edmond Hilhorst (Independer), Ron Bavelaar (De Hypotheekshop), Pieter Lijesen (Nationale HypotheekPas), Richard Boxtart (IkKan!) Het intermediair dat op deze column wil reageren kan een e-mail sturen naar: richbox@planet.nl