

# Founders are crappy managers

En  
vice  
versa...

Sturen, de weg wijzen, een stap verder denken, inspireren, enthousiasmeren, aanjagen en ja, ook soms commanderen. Kortom: de tent runnen! Dit blijft voor veel gepassioneerde ondernemers een lastig pakket. In deze whitepaper neemt Ole van der Straaten jullie mee in de vier grootste management inzichten & hoe je hiervan kan leren als echte ondernemer!

## 1. □

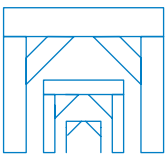
## MANAGEN IS EEN AMBACHT

Manager-zijn komt de meeste ondernemers niet aanwaaien. En omgekeerd: mensen die talent hebben om te managen zijn zelden goede ondernemers.

Van mezelf weet ik inmiddels dat ik een soort structuurfetisjist ben, en dat ik daarom snap hoe je moet managen en ook wat ervoor nodig is om dat te doen. Die ‘kunst’ wordt bijna nergens onderwezen. Of omdat er gedacht wordt: je kunt het of je kunt het niet, óf: je investeert een halve ton om ergens een MBA te halen en dan ben je ‘klaar’ om te managen. Niet dus.

Ik geloof dat niet omdat ik weet wat je niet leert op een MBA-opleiding. Én wat je als ondernemer ook niet met vallen en opstaan leert. In alle eerlijkheid, na persoonlijk enorme blunders te hebben begaan weet ik inmiddels wat werkt en wat niet werkt, als je een bedrijf wilt omvormen van een goed bedoelend maar klungelend cluppie, naar een Tent die Champions League kan spelen.

Een Tent waar de dingen gebeuren volgens de ideeën van die ondernemende Vent. Of voor de dames: een Bizz waar ze lopen volgens de plannen van de Miss. Het ambacht van het managen moet niet vergeten worden en heeft veel invloed op de vooruitgang van een onderneming.



“Vergelijk je werk als ondernemer met het graven van een tunnel: dat kan een weg naar de vrijheid zijn, maar dan moet je hem wel goed stutten. Alleen dan kun je er nog heel lang van profiteren.”

2.

## KEN JEZELF

Deze uitdaging is al eeuwen oud, maar ik kan je wel vertellen dat het dé voorwaarde is om goed te worden als manager. Jezelf goed genoeg kennen betekent dat je weet wat je zwakheden zijn, zodat je daar extra aandacht aan kan schenken. Daarmee voorkom je dat deze onder stress uitvergroot worden en je functioneren ondermijnen. Dit is echt essentieel om een overtuigend leider te kunnen zijn.

3.

## TIJD VERSUS GELD; OF WAAROM ONDERNEMERS CRAPPY MANAGERS ZIJN

Té vaak heb ik gezien dat ondernemers iets missen om ook goede managers te zijn. En dat is eigenlijk logisch: een ondernemer is veel meer gericht op kansen herkennen in de markt en die benutten. Een manager houdt meer van structuur.

De geest van de ondernemer is meer ‘springerig’. Ideeën buitelen over elkaar heen. Hij wil veel tegelijk. Het gaat eerder om geld dan om tijd. Dat botst met wat een manager moet doen: orde en structuur creëren. Hier gaat het eerder om tijd dan om geld. Ondernemen en managen zijn simpelweg twee zeer verschillend gemotiveerde activiteiten.

Maar er is geen ontkomen aan: de ondernemer die zijn bedrijf wil laten groeien zal zeker in de eerste jaren van het bestaan die managementvaardigheden moeten aanleren. Commerciële kansen die voorbij komen moet hij in goede banen leiden. Mensen moeten weten wat er van hen verwacht wordt. De ondernemer zal zelf moeten sturen en dus moeten leren organiseren zolang hij het pure management nog niet kan (of niet durft) over te dragen aan een deputy, de tweede man of vrouw.



Dat structureren is lastig en soms vervelend. Maar het blijkt ook niet eenvoudig voor ondernemers om mensen te vinden die hen ‘the tricks of the trade’ kunnen leren. En ik weet dat het Zeal programma juist in díé behoefte voorziet.

“Medewerkers denken in tijd, ondernemers denken in geld. Dat onderscheid heb ik me nooit gerealiseerd, en dat is wel een inzicht wat ik op mijn harde schijf heb opgeslagen. Je begrijpt je medewerkers daardoor veel beter, maar vooral ook jezelf als ondernemer.”

*oud deelnemer Matthijs Kruijer - CEO PXLWidgets*

## 4.

### JEZELF LEREN MANAGEN

Eén van de belangrijkste dingen die ik leerde van de fouten die ikzelf in het verleden maakte, is dit: om goed en effectief te kunnen zijn als manager, móét je eerst je eigen persoonlijkheid en je gedrag kennen. Dus leren om jezelf te ‘managen’.

Bij iedereen, maar dan ook echt iedereen, steken soms onhebbelijke trekjes de kop op waarmee je weerstand oproept. Dat demotiveert en staat daardoor je effectiviteit als manager in de weg. Je moet dus zorgen dat je inzicht krijgt in je eigen trekjes, reflexen, sterktes en zwaktes, zodat je weet wanneer het tijd is om het ene type gedrag te onderdrukken of het andere juist actief in te zetten.

Je moet eerst zorgen voor evenwicht in jezelf voordat je de mensen in je onderneming op een gebalanceerde manier kunt aansturen. Maar dat inzicht in jezelf krijg je niet zomaar. Dat vraagt, zo heb ik zelf ‘the hard way’ moeten leren, om actieve introspectie.

Het herkennen van vaste patronen in eigen gedrag gebeurt vaak pas nadat een professional, meestal een psycholoog of een coach, je dat laat zien. Dat kan een traject van moeizaam zoeken zijn. Maar dit zoek proces is heel belangrijk. Wie dat zelfinzicht eenmaal heeft verworven, is beter in staat om zijn eigen potentieel te benutten, én dat van degenen waaraan je leiding geeft.

#### DE BSP METHODE

Om je te helpen dit zo belangrijke zelfinzicht te verwerven hanteert Zeal de heel praktische BSP methode. Een direct toepasbare tool waarmee je snel blijere gezichten en betere resultaten behaalt. Wil je meer weten over deze Zeal methode en management inzichten? Neem dan eens contact met ons op.

Je kunt een bericht sturen aan [more@zealprogram.com](mailto:more@zealprogram.com) of bellen met Simon Werkendam op +31 6 222 86 570.

**ZEAL**  
VOOR ONDERNEMERS