



# mijn ondernemers profiel.nl

Een dienst van Ondernemen**Plus**

## Mijn OndernemersProfiel

### Persoonlijke gegevens

Naam	Voornaam Achternaam
Geboren op	01-01-1970
Status	Ondernemer met personeel
Branche	Detailhandel Overig
Kernactiviteit:	Overig
Opleiding	MBO
Datum test:	16-07-2014



## Voorwoord

**24 uur per dag, 7 dagen per week sta je er als ondernemer alleen voor. Boeiend, uitdagend en vrijwel altijd op jezelf aangewezen bij het nemen van alle beslissingen. Het “hier en nu” overheerst je agenda en je handelen, je blijft zitten met je vragen, je ambities en je problemen. Herkenbaar?**

De rol van de ondernemer zelf in dit geheel en dus het succes van het bedrijf is, met name in het MKB, van groot belang. Daarom is inzicht in je persoonlijke sterkten en zwakten als ondernemer, doorslaggevend. Alleen door herkenning en erkenning hiervan kunt u op de juiste wijze de koers van uw bedrijf bepalen, het roer stevig in handen nemen, de succesvolle strategie kiezen, daar invulling aan geven, de kansen benutten en negatieve ontwikkelingen zoveel als mogelijk voorkomen.

Gun uzelf deze inzichten, houd uzelf regelmatig deze spiegel voor en zorg dat het bedrijf en zijn activiteiten vooral bij u en uw ondernemerschap passen. Het OndernemersProfiel biedt u deze mogelijkheid.

Samen brengen wij op een heldere, inzichtelijke manier uw sterke en minder sterke eigenschappen, denkstijlen en ontwikkelingsmogelijkheden als ondernemer in kaart. Wij helpen u bij het beantwoorden van de vraag: "hoe ga ik daar nu verder mee om". Hierbij komen zowel uw persoonlijke ontwikkeling als de organisatie van uw onderneming aan bod.

De vragenlijst voor het Ondernemersprofiel is gebaseerd op wetenschappelijk onderzoek en ontwikkeld door Dr. Martijn Driessen van Entrepreneur Consultancy. Martijn Driessen is gepromoveerd bij Prof. Dr. P.S. Zwart, hoogleraar Economie van het MKB van de Rijksuniversiteit Groningen.

Het OndernemersProfiel is specifiek gericht op gevestigde ondernemers en in de afgelopen jaren zijn er bijna 500.000 van gemaakt en heeft het instrument zich ruimschoots bewezen!

Het bijbehorende uitgebreide persoonlijke rapport houdt u een spiegel voor en geeft absoluut stof tot nadenken. In een persoonlijk gesprek met één van onze ervaren ondernemerscoaches worden u de uitkomsten nader toegelicht, verbanden gelegd met uw dagelijkse praktijk en uw vragen beantwoord.





## **Wat levert de scan op?**

De scan geeft inzicht in uw sterke en zwakke kanten als ondernemer. Het succes van een onderneming wordt bepaald door veel factoren, maar als ondernemer bent u de belangrijkste factor. U bent de drijvende kracht achter uw bedrijf. Uiteraard speelt uw product ook een rol, maar het zijn vooral uw persoonlijkheid en gedrag die uw bedrijf tot een succes maken.

Zelfkennis is daarbij van groot belang. Het betekent kritisch naar uzelf kijken en (leren) een strategie (te) bepalen die uw persoonlijk functioneren versterkt. Want als ondernemer komt u voor situaties te staan die steeds weer om een bepaald 'karakter' vragen.

## **Wetenschappelijk onderzoek als basis**

De test is gebaseerd op wetenschappelijk onderzoek naar de persoonskenmerken van succesvolle ondernemers uit het MKB. Kenmerken die zij in meerdere mate bezitten dan niet-succesvolle ondernemers. Succes wordt daarbij gezien als het overleven van de eerste jaren van het bedrijf. Het normprofiel van de branche waartegen uw OndernemersProfiel wordt afgezet, is gebaseerd op onderzoek door adviseurs die dagelijks (startende) ondernemers beoordelen.

De test onderscheidt eigenschappen, kwaliteiten en denkstijlen. Daartussen is een belangrijk verschil. Eigenschappen en denkstijlen zijn redelijk vast en moeilijker in de tijd te veranderen, terwijl kwaliteiten makkelijker zijn aan of af te leren. Ook geeft de test aan welke persoonskenmerken in welke fase van het bedrijf van belang zijn.

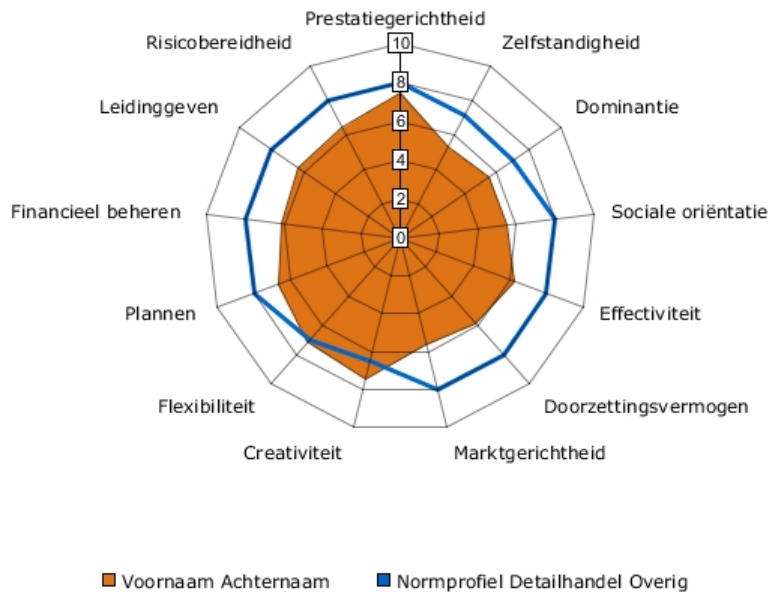
## **De opbouw van het persoonlijk rapport**

Het persoonlijk rapport begint met een grafisch overzicht van uw OndernemersProfiel. Vervolgens wordt ingegaan op uw specifieke eigenschappen, kwaliteiten en denkstijlen. Daarbij worden tips en adviezen gegeven. Dan wordt gekeken welke persoonskenmerken belangrijk zijn in de fasen die elke onderneming doorloopt. Tot slot volgt de conclusie over uw ondernemerschap en welke strategie u het beste kunt volgen.



## Jouw ondernemersprofiel

In het spinnenwebfiguur zijn je scores weergegeven door een (oranje) vlak. Dit weerspiegelt jouw ondernemersprofiel. De dunne getrokken lijn toont het benodigde brancheprofiel en dient als richtlijn. Het verschil tussen jouw ondernemersprofiel en het brancheprofiel geeft inzicht in je sterke en zwakke kanten als ondernemer. Dit wordt in het rapport verder uitgewerkt. Jouw ondernemersprofiel laat het volgende beeld zien.



In vergelijking met het branche normprofiel geeft jouw profiel het volgende weer:

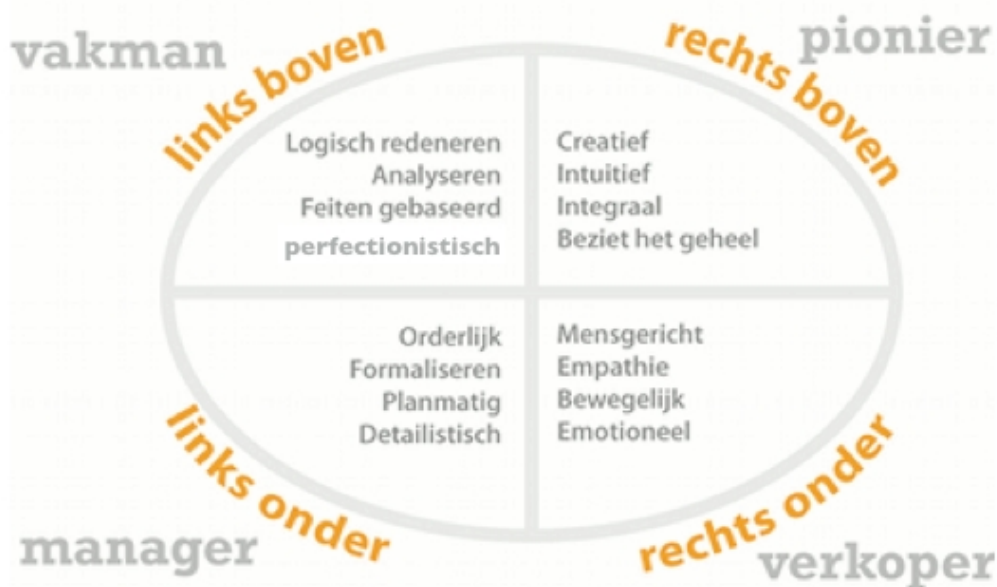
Uitschieter	Sterk punt	Redelijk sterk punt	Aandachtspunt
Creativiteit	Prestatiegerichtheid Flexibiliteit	Zelfstandigheid Dominantie Effectiviteit Risicobereidheid Plannen Financieel beheren Leidinggeven	Sociale oriëntatie Doorzettingsvermogen Marktgerichtheid



## Je voorkeur voor een bepaalde denkstijl

De structuur van je hersenen heeft een directe relatie met de manier waarop je denkt: je denkstijl. Die beïnvloedt op haar beurt weer het gedrag dat je vertoont. Je hersenen hebben een linker- en een rechterhelft, maar ookeen onder- en een bovenhelft. Samen vormen zij de vier kwadranten van je hersenen. De vier kwadranten werken samen. Hun samenwerking is afhankelijk van de situatie, maar van nature zijn een of meerdere delen dominantier dan de andere delen. Bij iemand die linkshandig is, domineert de linkerhand over de rechterhand. Elk kwadrant vormt een denkstijl en heeft een aantal specifieke kenmerken. Mensen die meer linkerhersen helft zijn georiënteerd, hebben een andere denkstijl dan mensen die meer rechterhersen helft zijn georiënteerd. Dat geldt ook voor de bovenhelft en de onderhelft van de hersenen. Bij de linkerhersen helft speelt de ratio (het nuchtere verstand) een belangrijke rol en bij de rechterhersen helft juist de emotie. De onderhelft van de hersenen wordt gekenmerkt door afhankelijkheid en instinct, terwijl de bovenhelft wordt gekenmerkt door onafhankelijkheid en verstand. De linker bovenhelft heeft bijvoorbeeld als kenmerken: logisch redeneren en analyseren. Het tegenovergestelde kwadrant, de rechter onderkant, heeft daarentegen als kenmerken: mensgericht en sociaal. Onderstaand schema van het brein geeft de verschillen de kenmerken per denkstijl weer. Ieder mens heeft alle denkstijlen in zich, maar zoals gezegd ook een natuurlijke voorkeur voor een bepaalde denkstijl. Dat is de denkstijl die doorgaans de boventoon voert en bepaalt hoe je denkt en handelt. Het is echter telkens weer de situatie die bepaalt hoe de vier denkstijlen samenwerken en daarmee welk gedrag je vertoont. Daarom is het mogelijk dat je anders reageert dan je op grond van je voorkeuren denkstijl zou verwachten. Dat maakt de mens ook zo complex.

**Figuur: de vier denkstijlen (Hermann (1996))**





## Jouw ondernemersdenkstijl





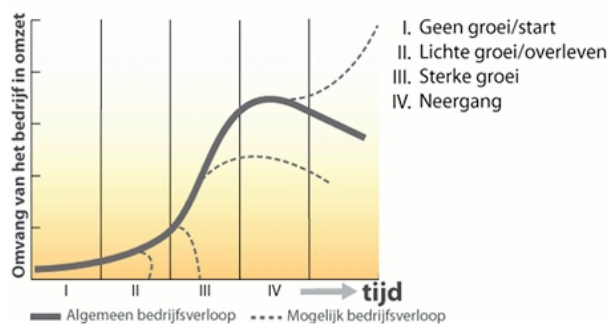
## **Hoe krijg je grip op groei? Wat elke (startende) ondernemer moet weten!**

Organisaties groeien of krimpen. Als ondernemer moet je in die opgaande of neergaande beweging mee. Dit betekent dat je rol in de tijd sterk kan veranderen en dat er andere eisen aan je worden gesteld. De startfase van een bedrijf vereist een andere rol dan de fase van sterke groei. De ontwikkeling van een ondernemer gaat echter niet gelijk op met de ontwikkeling van het bedrijf. Je ziet de zwakke punten van de ondernemer dan ook terugkomen in de onderneming. In de persoon van de ondernemer liggen dus de potentiële valkuilen voor de ontwikkeling van het bedrijf. Daarom is inzicht in je eigen persoonlijke valkuilen van levensbelang voor de groei van je bedrijf. Alleen door herkenning en acceptatie van die zwakke punten, kan een neergaande beweging van je bedrijf worden voorkomen. Pas dan kan een succesvolle strategie worden gekozen die je eigen zwakke punten aanvult of compenseert.



## Het verband tussen de bedrijfslevenscyclus, de rollen van de ondernemer en de structuur van de hersenen

De levenscyclus van een bedrijf kent globaal vier fases van ontwikkeling: geen groei, lichte groei, sterke groei en afnemende groei. Elke fase kan vaker worden doorlopen. Na een fase van afnemende groei kan een fase van lichte groei aanbreken, gevolgd door een fase van sterke groei. Zodoende spreekt men van een cyclus. Die ziet eruit als een S-curve zoals in onderstaande figuur. Zowel op als neergaande bewegingen zijn mogelijk. De eerste fase heet de startfase. Een ondernemer start meestal klein. De meeste aandacht gaat uit naar het opbouwen en inrichten van het bedrijf. Veel praktische zaken moeten nog worden geregeld. Van groei is veelal nog geen sprake en met het werven van klanten moet vaak nog worden begonnen. De eerste groei tekent zich af zodra de vraag naar producten of diensten stijgt. Die groei hoeft niet een logische gevolg te zijn van de inzet van de ondernemer. Vaak ontstaat groei toevallig en soms wordt de ondernemer zelfs overrompeld door een grote order. Dit kan betekenen dat de eerste medewerker(s) moeten worden aangetrokken. Het bedrijf leunt sterk op de ondernemer. Als het bedrijf aansluiting vindt bij de markt ontstaat sterke groei. De bedrijfsvoering wordt complexer en de ondernemer verliest het overzicht. Er ontstaat vanuit de organisatie steeds meer behoefte aan duidelijke regels en een heldere structuur. Taken en bevoegdheden moeten worden gedelegeerd. Het bedrijf wordt minder afhankelijk van de ondernemer. Door de strakke organisatie verliest het bedrijf de aansluiting met de markt en krimpt de groei. De fase van afnemende groei of afbouwfase kan elk moment intreden. Als bijvoorbeeld na de eerste groeifase de groei afneemt en er niets wordt ondernomen, kan dat uitmonden in beëindiging van het bedrijf. De overgang van de ene naar een andere fase wordt ingezet doordat de bestaande structuur een verdere groei niet meer aankan. De overgangen zijn moeilijk aanwijsbaar. Voor de ondernemer zijn ze wel voelbaar, maar niet altijd zichtbaar. Soms is een conflict nodig om de volgende stap te kunnen zetten.







## Slotwoord

Dit rapport geeft, naast inzicht in je sterke en zwakke eigenschappen en kwaliteiten als ondernemer ook een goed beeld van jouw ondernemersdenkstijlen. Het geheel zegt iets over je ondernemendheid maar niets over jouw vakmanschap. De reden(en) waarom jij ondernemer bent geworden kunnen divers zijn en zijn door jezelf bepaald. Jouw antwoorden op de vragen vormen de basis voor dit persoonlijk rapport.

De uitkomsten kunnen niet los gezien worden van jouw zakelijke en persoonlijke situatie. Bespreek daarom jouw OndernemersProfiel met een ervaren ondernemerscoach. Het gaat er namelijk niet om hoe goed je scoort, maar hoe je met de uitkomsten omgaat. De ondernemerscoach maakt van de uitkomsten een gedegen analyse om hierin inzicht te geven. Dit geldt tevens voor de effecten van jouw persoonlijk ondernemerschap op de dagelijkse bedrijfsvoering.

Gebruik deze input als spiegel, om je zelfkennis te vergroten en je functioneren als ondernemer te versterken.

