

Dat had ik willen weten

Vijf eigenaren van kleine ondernemingen
delen het geheim van hun succes

Elke grote onderneming was ooit een kleine onderneming, en elke kleine onderneming begint op dezelfde manier. Een of twee mensen hebben een inspirerend idee. Dat idee groeit uit tot een droom. Vanuit die droom wordt met passie en hard werken een bloeiende onderneming opgebouwd. En hoewel achter alle kleine ondernemingen een uniek verhaal zit, wordt iedere ondernemer op de weg naar succes geconfronteerd met veel van dezelfde problemen.

Wij nodigden vijf eigenaren van kleine ondernemingen uit om met een heldere blik terug te kijken op hun eigen ervaringen, om na te denken over wat ze graag hadden geweten toen ze begonnen en om het geheim van hun succes te delen met andere ondernemers. Alle vijf gebruiken ze Office 365 om hun productiviteit te verhogen, beter te kunnen samenwerken en om de relaties te onderhouden die helpen hun onderneming tot een succes te maken. Maar deze verhalen gaan niet over Microsoft of haar producten. Op de volgende pagina's leggen deze vijf ondernemers uit hoe zij hun succesvolle ondernemingen hebben opgebouwd en delen zij hun moeizaam verworven inzichten, die u van pas kunnen komen bij het opbouwen van uw onderneming.

DURF, OVERTUIGING EN BALANS: MIJN SLEUTELS VOOR DE START VAN EEN SUCCESSVOLLE ONDERNEMING

*Amber Borgomainerio,
medeoprichter van Breathe Hot Yoga*



Bij yoga draait alles om balans: het vinden van evenwicht tussen lichaam en geest, krachtiger en flexibeler worden, en natuurlijk een beter lichamelijk evenwicht. Het verraste me dan ook niet dat bij het openen van een yogastudio ook op tal van gebieden de balans moest worden gevonden.

Ik en mijn partner Ross Yearsley, tevens mijn echtgenoot, zijn in 2010 met Breathe Hot Yoga begonnen om authentieke hot yoga aan te kunnen bieden in Seattle en om een toegankelijke plek te creëren voor mensen die hun leven wilden verrijken. Maar om onze deuren te kunnen openen waren passie en inspiratie alleen niet voldoende; dat vereiste financiële middelen, organisatie en een groot geloof in het eindresultaat. Ik had al heel wat jaren ervaring met yogastudio's, dus de dagelijkse praktijk zou ons weinig problemen opleveren. Maar eerst moesten we nog een voor onze toekomstige klanten aantrekkelijke fysieke locatie hebben. En we beseften ook dat we het onszelf en ons personeel verplicht waren de studio op verantwoorde wijze te leiden. Het ging tenslotte om ons en hun inkomen.

De bouw van de studio financierden we met de overwaarde van ons huis. Daarmee was de eerste hindernis genomen, maar dat nam de angst nog niet weg dat onze verwachtingen geen werkelijkheid zouden worden. Ook al waren die verwachtingen gebaseerd op een flinke ervaring en zorgvuldige planning.

Maar eigenaren van kleine ondernemingen moeten niet al te bang zijn. Dus we waagden de sprong, vol vertrouwen in onszelf en in ons ondernemingsplan. We hebben nu drie vestigingen in Seattle en werken aan het uitbreiden van de docentenopleiding en onze yogareizen. Groei is niet de enige verandering die we onderweg hebben meegemaakt. We hebben ook veel geleerd over het runnen van een succesvolle onderneming.

Twee van onze belangrijkste lessen hebben te maken met delegeren en je aanpassen. Wij besloten ons allereerst helemaal toe te leggen op onze kerncompetenties. Die bevatten alles wat nodig is voor het creëren van een

positieve klantervaring. We willen ons ook best verdiepen in andere aspecten van onze onderneming, maar vinden het logisch om ons vooral bezig te houden met waar we goed in zijn. De rest laten we over aan andere professionals. Zo zijn onze studio's gebouwd door fantastische architecten, hebben we een geweldige boekhouder die onze financiën op orde houdt en investeren we in cloudgebaseerde technologie, zodat we ons over IT niet druk hoeven te maken.

Verder hebben we ook gezien hoe snel de markt kan veranderen en nieuwe concurrenten uit de grond kunnen schieten. Nog geen vijf jaar geleden zag de fitnesssector er heel anders uit dan nu. Yoga werd altijd gezien als een besloten wereldje, maar maakte plotseling deel uit van het doorsnee fitnessaanbod. En wanneer het landschap verandert... moet je meeveranderen. Dat is niet gemakkelijk als je tegelijkertijd trouw wilt blijven aan wie je bent en aan de tradities die je met je klanten willen delen. We beseffen nu hoe belangrijk het is om op trends te anticiperen. Om dat te kunnen, analyseren we de behoeften van onze klanten, gaan we relaties aan met andere kleine ondernemingen en houden we de nieuwste ontwikkelingen op fitnessgebied bij.

Mijn belangrijkste advies voor iemand die een eigen onderneming wil beginnen: wees realistisch over hoeveel werk het kost. Het heeft iets romantisch om voor jezelf werken in een onderneming waarin je gelooft, maar het levert ook stress op en je moet er enorm veel voor opofferen. Je moet gezond zijn en helder van geest, zodat je rationeel kunt nadenken in het belang van je onderneming. Je moet manieren vinden om slimmer te werken, niet harder, en dat is beslist niet makkelijk.

Uiteindelijk is het alles wel waard. Wij zijn begonnen met herhaalbare processen met onze passie als middelpunt en we gaan voor de lange termijn. Nu alles soepel loopt, kunnen we meer tijd besteden buiten de onderneming, contacten leggen, van Seattle genieten en meer klanten kennis laten maken met de voordelen van hot yoga.

[Bekijk hier de video met het volledige verhaal van Breathe Hot Yoga.](#)

Tip: cultiveer een goede chemie in het team

Er bestaat geen vast recept voor het runnen van een succesvolle onderneming, maar mensen zijn zonder twijfel een essentieel ingrediënt. Verkeerd personeel kan alles bederven en schaarse middelen verspillen. Het juiste personeel kan met ideeën en innovaties komen die u niet voor mogelijk hield.

Gino Wickman en Mike Paton, auteurs van de bestsellers Traction en Get a Grip geven tips over het cultiveren van die moeilijk definieerbare chemie die uw onderneming helpt groeien. [Kijk hier voor The People Analyzer™ en meer.](#)

MIJN ONDERNEMING OPBOUWEN VOLGENS DE “GOUDEN REGEL”

*Steve Doonan,
president of DeKalb Mechanical*



Sommige mensen zijn geboren ondernemers. Zij weten vanaf het begin dat ze de baas willen zijn. Mijn weg naar het ondernemerschap verliep wat anders. Na een aantal jaren te hebben gewerkt voor een installatiebedrijf, werd ik gevraagd een kantoor voor dat bedrijf te openen op een locatie waar we een grote groei verwachtten. Het idee was dat ik daar klanten zou winnen en het filiaal uiteindelijk van de eigenaren zou overnemen, om dan mijn eigen onderneming op te richten.

Dat klonk toen als een perfect plan. Ik was nog naïef en had geen enkel beeld van de enorme opofferingen die ik zou moeten maken. Volgens de eigenaren was uitzicht op een mooie beloning de beste manier om iemand voldoende tijd en energie te laten steken in het opstarten en succesvol maken van een nieuwe vestiging. En daarin hadden ze gelijk, ondanks de lange uren en de soms moeilijke omstandigheden. Het feit dat ik mijn eigen werkomgeving creëerde en alles op mijn eigen manier kon doen, hield me op de been. Uiteindelijk werd ik eigen baas.

Mijn einddoel is een onderneming die ik vanaf het strand aan kan sturen als ik dat zou willen. Het belangrijkste daarbij

is mensen aannemen die goed zijn in hun werk en in wie je vertrouwen hebt. Ik wil personeel dat slimme beslissingen maakt voor de onderneming en de zaken soepel laat verlopen, zonder dat mijn aanwezigheid vereist is. In de loop der jaren heb ik deze goede mensen aan wie ik de onderneming kan toevertrouwen ook gevonden. Geduld was daarbij onmisbaar. Je moet geen haast hebben om iemand in dienst te nemen, maar juist wachten tot je de juiste persoon vindt die de onderneming sterker maakt.

Dankzij het geweldige team dat zo bijeengebracht is, heb ik veel dagelijkse beslissingen uit handen kunnen geven en kan ik me focussen op de toekomst van de onderneming. Ik las ergens dat als je in je onderneming werkt, je geen tijd hebt om aan je onderneming te werken. Dat klopt denk ik wel, want nu ik me geen zorgen hoeft te maken over de dagelijkse besluiten, heb ik alle vrijheid om nieuwe kansen te verkennen.

Als ik geen tijd neem om vooruit te kijken, stagneren de zaken. In de installatiebranche besta je als onderneming tot je laatste klus geklaard is. Heb je geen volgend project, dan kun je je onderneming wel sluiten. Mijn werk is veranderd:

vroeger zorgde ik dat lopende projecten goed werden uitgevoerd, nu zorg ik dat er nieuwe projecten klaarliggen.

Een essentieel onderdeel van mijn rol is de voortdurende focus op het opbouwen van relaties. Dat ik een uitstekende verstandhouding met mijn team moet hebben spreekt voor zich, maar ook goede banden met leveranciers en toekomstige klanten betalen zich uit. Wij werken er hard aan om onmisbaar te zijn en bij problemen roepen onze klanten onze hulp in voor oplossingen. Dat vertrouwen krijg je niet zomaar. En omdat we respect hebben voor onze leveranciers en hen behandelen zoals we zelf behandeld willen worden, doen ze voor ons net even dat beetje extra als we een product snel nodig hebben of om een net iets concurrerender prijs vragen.

Wanneer mensen naar me toe komen voor zakelijk advies, benadruk ik altijd het belang van positieve relaties opbouwen. Maar ik raad ze ook aan energie te steken in offrenen, zelfs als het om opdrachten gaat die niet ideaal zijn voor je onderneming. Wij proberen offertes in te dienen voor elk project dat geplaatst wordt. Zo belanden

onze naam en onze kwalificaties steeds op de bureaus van mogelijke opdrachtgevers. Uiteindelijk worden we dan wel een keer gebeld, omdat ze genoeg offertes van ons hebben gezien om te weten dat we deskundig zijn. Als marketingtool heeft dit al heel wat moois opgeleverd.

Mijn laatste advies is je niet te laten verblinden door snelle groei. Het is leuk om je inkomsten snel te zien stijgen en al die grote getallen kunnen behoorlijk opwindend zijn. Maar het is ook gevaarlijk, want dat tempo is moeilijk vast te houden. Als je mensen aanneemt op basis van snelle groei, loop je de kans je hardwerkende personeel weer te moeten ontslaan als het tij zich keert. Groei op maat is het best. Zorg dat je stevig verankerd raakt in een markt, zodat je de veerkracht hebt om ook slechtere tijden door te komen. Dat levert je uiteindelijk een onderneming op dat een stuk gezonder is.

[Lees hier het volledige verhaal van DeKalb Mechanical.](#)

Tip: werk aan positieve relaties binnen en buiten uw onderneming

Mensen aannemen die u kunnen helpen een succes te maken van uw onderneming is natuurlijk belangrijk, maar net zo belangrijk is het om positieve relaties op te bouwen met uw personeel - relaties die gebaseerd zijn op wederzijds vertrouwen en respect. Hetzelfde geldt voor relaties met klanten, leveranciers en partners, kortom iedereen die bijdraagt aan het uiteindelijke succes van uw onderneming. Een nieuwe generatie samenwerking- en communicatietools kan u helpen bij het onderhouden van waardevolle relaties met mensen die u in goede tijden feliciteren met uw successen en u in mindere tijden niet in de steek laten.

GELOOF IN WAT JE DOET EN GEEF ALLES WAT JE HEBT ... ELKE DAG

*Natalie Loeb,
oprichtster en leiderschapcoach
bij Loeb Consulting Group*



Ik ben altijd al een “mensenmens” geweest. Omdat ik goed met mensen kon omgaan, koos ik op de universiteit aanvankelijk voor psychologie. Maar mijn belangstelling voor de zakenwereld stuurde me uiteindelijk richting een professionele carrière in leiderschapstraining en -ontwikkeling. Ik zag dat het belangrijk was te zorgen dat projectteams goed samenwerken en dat uit ondernemingen sterke leiders voortkomen. Mensen in leidinggevende functies hebben een enorme impact op hun onderneming, en die kan zowel positief als negatief zijn. Ik denk dat de weg naar succes bij de meeste ondernemingen mede wordt bepaald door de manieren die worden gevonden om de vaardigheden en het begrip van hun leiders te vergroten, zodat hun invloed positief en constructief is.

Zoals de meest carrières verliep ook die van mij niet in een rechte lijn. Na tien jaar met veel plezier te hebben gewerkt in een HR-functie bij een internationale juridische dienstverlener, moest ik na de geboorte van mijn kinderen mijn prioriteiten opnieuw onder de loep nemen. De uren forensen en de lange werkdagen vielen niet te combineren

met mijn wens om mijn gezin op de eerste plaats te zetten. Ik herschikte mijn prioriteiten, nam ontslag van mijn fulltimebaan en vond een parttimebaan dichterbij huis. Maar toen mijn oude werkgever me aanbood op flexibele basis terug te keren in een adviserende rol met als focus opleiding en ontwikkeling, wist ik dat ik de juiste balans had gevonden. Zo werd Loeb Consulting Group geboren.

Een eigen onderneming runnen is wat anders dan op kantoor werken. Het moeilijkste was wel om gedisciplineerd om te gaan met mijn tijd en leren wanneer “nee” te zeggen - iets wat ingaat tegen mijn sterke verlangen om met oplossingen te komen. Ik heb altijd geleerd dat falen geen optie is. Hoewel ik daar nog steeds in geloof, geloof ik ook dat je door redelijke grenzen te stellen (en die duidelijk te communiceren) je werk beter kunt volhouden. Als de wensen van een klant mij in een positie brengen waardoor ik niet aan mijn bedrijfsnormen kan voldoen, weet ik nu dat ik er niet in mee moet gaan. Het is niet gemakkelijk voor een ondernemer om werk af te wijzen, maar soms is het noodzakelijk.

Om te kunnen inschatten wat wel en niet goed bij je past, moet je altijd oog houden voor je waarden en waar je voor staat. Trouw blijven aan die waarden helpt je je richting te bepalen, vooral in moeilijke tijden. Tijdens de economische recessie kregen we bijvoorbeeld aanzienlijk minder te doen. Maar in plaats van op te geven en weer een fulltimebaan aan te nemen, gebruikte ik die tijd om in de onderneming te investeren. Ik haalde een executive-coachingcertificaat en dat leverde een wereld aan nieuwe kansen op in de vorm van leiderschapscoaching.

In de loop der jaren heb ik ontdekt dat tijd vinden om een stap terug te nemen en je ervan te verzekeren dat je je uren op de meest effectieve wijze gebruikt, een van de belangrijkste onderdelen is van het runnen van een onderneming. Het is gemakkelijk om al je geweldige ideeën te willen volgen, maar je moet prioriteiten stellen. Kunnen delegeren is ook van essentieel belang. Je moet los kunnen laten en erop vertrouwen dat anderen hun werk doen. Want waarom zou je personeel aannemen als je toch al het werk zelf doet?

Wat ik onderweg ook heb geleerd, is dat een dosis scepsis geen kwaad kan. Ik bouw graag relaties op met mensen, dus ik legde tijdens onderhandelingen altijd al mijn kaarten op tafel, me niet beseffend dat anderen soms hun eigen verborgen agenda hadden. Hoewel ik nog steeds geloof in open en eerlijk communiceren, ben ik nu wel wat gewiekster in mijn werkwijze.

Misschien wel het belangrijkste advies dat ik kan geven voor het starten van een eigen onderneming is dat je er honderd procent zeker van moet zijn dat dit is wat je wilt. Als je niet elke ochtend opstaat met zin in wat je te doen staat, moet je een andere manier zoeken om de kost te verdienen. Je moet ervan overtuigd zijn dat wat je doet de moeite waard is en het verschil maakt. Het zal je niet altijd meezitten, maar als je je werk met plezier doet, kun je elke storm het hoofd bieden.

[Lees hier het volledige verhaal van Loeb Consulting Group.](#)

Tip: speel geen stoelendans

De zekerheid dat uw onderneming de juiste structuur heeft en dat al uw werknemers op de juiste plek zitten, is een belangrijk ingrediënt voor succes.

Gino Wickman en Mike Paton, auteurs van de bestsellers Traction en Get a Grip geven tips voor het uitkristalliseren van functies en verantwoordelijkheden voor iedereen in uw organisatie. [Kijk hier voor The Accountability Chart en meer.](#)

OOST ONTMOET WEST VOOR ZAKELIJK SUCCES

Ted Vu, medeoprichter van Tastea



Toen mijn zakenpartner, Scott Nguyen, en ik Tastea lanceerden in 2001, zaten we nog op de universiteit. We waren we te naïef om ons te realiseren dat we een enorme verantwoordelijkheid op ons namen, zonder over de kennis te beschikken die we waarschijnlijk wel nodig hadden. Maar die onervarenheid kon wel eens het cruciale verschil hebben gemaakt voor ons succes. Want ons jeugdig enthousiasme motiveerde ons om volledig voor Tastea te gaan.

Het begon allemaal met een bezorgdienst voor drankjes, die we vanuit mijn garage runden. We beschouwden dat als een proefproject om te zien hoe goed ons idee - Oosterse smaken mixen met een vleugje Westerse invloed - ontvangen zou worden door jonge consumenten in Zuid-Californië. Scott en ik waren allebei dol op bubbelthee, maar de meeste bubbeltheeverkopers hadden niets met de Westerse smaak. Wij dachten bubbelthee toegankelijker te kunnen maken en daarin kregen we gelijk. We begonnen onze drankjes op festivals te verkopen. Daar waren ze zo populair en de wachtrijen zo lang, dat we wisten goud in handen te hebben. De fysieke locatie die

we vervolgens wilden openen betekende financieel gezien nogal een uitdaging... want geld hadden we niet. We besloten onze creditcards tot het maximum te belasten en gingen naar de bank voor een zakelijke lening. Daar lachten ze ons uit. Uiteindelijk konden we geld lenen met onze auto's als onderpand en kregen we leningen van familieleden die in ons geloofden.

Toen begon het harde werken. We namen een aannemer in de hand voor de bouw van onze vestiging en deden zo veel mogelijk zelf om het zo goedkoop mogelijk te houden. Er wordt wel gezegd dat hoe minder geld je hebt, hoe creatiever je moet zijn. Bij ons was dat zeker het geval.

Wat heel belangrijk is geweest, is dat we ons personeel vanaf het begin onze waardering hebben getoond. Ook al hadden we weinig geld, ons personeel behandelden we als familie. Dat creëerde een directe en loyale band, die zich uitte in passie, creativiteit en toewijding. Zo werden onze medewerkers onze krachtigste ambassadeurs.

Ze vertelden over ons bij onze doelgroep en speelden een cruciale rol in ons vroege succes. Je moet niet vergeten dat sociale media in die tijd nog niet zo'n grote rol speelden. We waren volkomen afhankelijk van mond-tot-mondreclame en ons personeel liet daarbij flink van zich horen. Onze respectvolle omgang met onze medewerkers vertaalt zich in ons handelsmerk: de altijd positieve manier waarop ons personeel de klant bedient.

Natuurlijk pakten niet al onze eerste beslissingen zo gunstig uit. Ik zou willen dat we wat meer belang hadden gehecht aan de cijfers: onze doelomzet per uur, de kosten van de verkochte producten, arbeidskosten en andere belangrijke indicatoren. In het begin was de verkoop uitstekend, maar viel de winst tegen. We hadden te veel personeel lopen en maakten te veel bederfelijke ingrediënten klaar, die we dan later konden weggooiden. De juiste balans vonden we pas na veel vallen en opstaan. Dat hadden we voor een groot deel kunnen voorkomen als we meer tijd hadden besteed aan het analyseren van onze data.

Een andere vergissing was dat we geen budget vaststelden. In onze opwindende kenden we geen grenzen en

besteedden we te veel geld aan een paar ideeën die nergens toe leidden. Als we toen prioriteiten hadden gesteld en selectiever waren we geweest, hadden we eerder meer kunnen bereiken.

Dankzij onze visie en vasthoudendheid zijn we gelukkig toch succesvol geworden. We hebben nu drie vestigingen en hebben onlangs onze eerste franchiselocatie verkocht die eind 2015 opent. Voor 2016 staan al twee nieuwe franchise-openingen gepland. We hebben geleerd van onze fouten en geven onze kennis nu door aan onze franchisers, zodat zij kunnen profiteren van onze jarenlange ervaring. Een voorbeeld: wij vertalen onze ruwe data naar nuttige informatie die inzicht geeft in de optimalisatiepunten voor een bepaalde winkel. We moedigen onze franchisers ook aan om zich in elk aspect van de onderneming te verdiepen en niet alleen in wat hen interesseert. Groei en onze continue nadruk op innoveren zal het succes van Tastea laten voortduren, bubbelteehoe na bubbelteehoe.

[Lees hier het volledige verhaal van Tastea.](#)

Tip: vertrouw uw data

Goede data-analyse is als een intiem gesprek voeren met uw onderneming. Een gesprek waarin uw onderneming u precies vertelt wat u kunt doen om het te laten gedijen. Nieuwe business intelligence-tools laten data voor u werken en zetten de informatie om in waardevolle inzichten, die u helpen snellere en meer strategische beslissingen te nemen.

GEBRUIK DE KRACHT VAN ONDERNEMERSCHAP

*Steve Johanns, medeoprichter,
president en CEO van Veriown*



De wereld van nu zit boordevol kansen. Ik ben ervan overtuigd dat de komende twintig jaar de meest transformatieve ooit in de menselijke geschiedenis zullen zijn. En dat wil wat zeggen, als je kijkt naar wat de voorgaande twee decennia al hebben opgeleverd. Maar op dit moment werken bedrijven wereldwijd aan vooruitgang op het gebied van technologie, data en communicatie, met als resultaat een niet eerder geziene samenkomst.

Ik prijs mezelf gelukkig in dit tijdperk te leven. Meer dan een decennium geleden raakte ik gefascineerd door de vraag hoe de energiesector eruit zou zien als deze net als het internet zou werken, waar energie twee kanten op stroomt, zoals informatie in een netwerk. Om dat uit te zoeken richtte ik een onderneming op. We houden ons bezig met het moderniseren van bestaande energienetwerken in ontwikkelde markten en met het uitbreiden van nieuwe energienetwerken in opkomende markten, waar miljarden mensen nog niet eerder over een betrouwbare energiebron beschikten. Ik kan hierin mijn liefde voor technologie combineren met mijn ervaring met energiesystemen, dus ik

ben blij dat ik mijn medeoprichter, dr. Chirinjeev Kathuria, op precies het juiste moment ontmoette.

In ondernemersland is timing alles. In de jaren negentig begon ik een internetbedrijf en heb ik in de harde praktijk het belang van timing geleerd, vooral in het werken met durfkapitalisten. Een geweldig idee alleen is niet voldoende. Dat geweldige idee moet bestand zijn tegen alle elementen van buitenaf die het kunnen beïnvloeden. Veranderingen op maatschappelijk, geopolitiek en technologisch gebied en zelfs vorderingen in de materiaalkunde kunnen een flinke impact hebben op het succes van een onderneming.

Dat sluit aan op een ander belangrijk aspect van ondernemerschap: vooruitkijken. Je hebt een idee dat nu werkt, maar hoe zit dat over een, vijf of tien jaar? Voor je van start gaat, moet je je idee testen om zeker te weten dat het ook op de lange termijn en op grotere schaal zin heeft. Met andere woorden: focus je niet alleen op het moment, maar zorg dat je businessconcept duurzaam is.

Als je eenmaal een levensvatbaar idee voor een onderneming hebt, is de volgende cruciale factor je team. Ik ben ervan overtuigd dat de kerngroep waar je mee start een enorme impact heeft op je langetermijnsucces. De meeste ondernemers besteden daar in het begin te weinig aandacht aan. Je "dirty dozen" - de eerste 12 mensen die je aan boord brengt - zetten de toon van je bedrijfscultuur en kunnen van invloed zijn op je volgende duizend werknemers. Bij het aannemen van die eerste teamleden draait het niet alleen om het cv of de prestaties in het verleden, maar gaat het vooral ook om de juiste mix van moed, passie, toewijding, vaardigheden en het vermogen om uit te kunnen voeren. Voor mij bestaat het beste team voor een deel uit die twintig- en dertigjarigen die de wereld willen veranderen (en daar alles voor willen doen) en voor een ander deel uit seniorniveau types die hun kennis en relaties in willen zetten voor een tweede kans om de wereld te veranderen. Wie je over het algemeen niet in je team wilt hebben, ongeacht hun leeftijd, zijn de mensen die denken dat ze al precies weten hoe alles in elkaar steekt. Zoek nieuwsgierige mensen met passie en een doel.

Het door jou samengestelde kernteam kan grote dingen realiseren, maar zal af en toe ook falen. Het belangrijkste om te onthouden als je ergens de mist mee ingaat: doe het snel en ga dan weer verder. Als ondernemer neem je nu eenmaal risico's en die leveren niet altijd de verwachte resultaten op. Het gaat erom hoe jij daarmee omgaat. Je zult vallen, maar sta je dan ook op? En als je opstaat, welke veranderingen voer je door en hoe motiveer je de anderen om op te staan? Wie laat zien een overlever te zijn en bereid is te leren, bouwt vertrouwen op bij investeerders, klanten en personeel. Zie het zo: de kracht van een ondernemer wordt geboren uit visie, maar gevoed door passie, doelgerichtheid, planning en mensen. Gebruik die kracht en de toekomst lacht je tegemoet!

[Lees hier het volledige verhaal van Veriown.](#)

Tip: laat diepgewortelde problemen niet woekeren

Onuitgesproken problemen zijn voor een groeiende onderneming wat onkruid is voor een tuin. Als het zaad valt, is het nog onzichtbaar, maar eenmaal wortel geschoten kan het woekeren en uw productiviteit en groei doen verstikken.

Gino Wickman en Mike Paton, auteurs van de bestsellers Traction en Get a Grip hebben tips voor het oplossen van diepgewortelde problemen. [Kijk hier voor hun Issues Solving Track™ en meer.](#)

Leer van de experts

Een bekend zakelijk gezegde luidt: "Ervaring is de beste leraar. Vooral als het andermans ervaring is".

Met het delen van de ervaring en kennis die ze bij het opbouwen van hun bedrijf hebben opgedaan, geven deze vijf succesvolle ondernemers u de kans om te leren van hun fouten, gebruik te maken van hun best practices en de moeilijkheden te vermijden die vaak hand in hand gaan met het runnen van een kleine onderneming. Het opvolgen van hun advies kan u helpen om in kortere tijd en met minder omwegen een succesvolle onderneming op te bouwen. Wanneer u deze winnende strategieën combineert met bewezen productiviteitstools, zoals in Office 365, kunt u uw succes nog meer versnellen.

Meer informatie over Office 365 en hoe het u kan helpen bij het van de grond af opbouwen van uw onderneming vindt u op office.com/business