

# APPELTAART

NIETS ZO HEERLIJK ALS DE GEUR IN JE NEUS VAN APPELTAART DIE NET UIT DE OVEN KOMT. NIET VOOR NIETS WAS VROEGER HET ADVIES VAN MAKELAARS OM EEN TAART TE BAKKEN ALVORENS ER KIJKERS VOOR HET HUIS KWAMEN. DE GEUR VAN THUIS EN DE GEUR VAN EEN WARM WELKOM.

**K**offie met warme appeltaart en slagroom, het water loopt me uit de mond en de geur doet mij denken aan vroeger, dat ik als kind niet kon wachten dat de taart genoeg was afgekoeld om te eten. Nu loop ik langs de supermarkt en zie appeltaart in de aanbieding.

Maar nee, ik wil geen appeltaart van de supermarkt. Ik besluit er gewoon zelf een te maken. Het is toch simpel? Appels, meel, suiker, boter, ei, rozijnen en kaneel. Zo gemakkelijk als ik nu denk over een taart bakken, is er ook regelmatig aangekeken tegen het starten van een salon. Je hebt alle papieren, een stoel, taboeret, producten en starten maar.

Voor de appeltaart blijkt meer nodig; een bakblik, mes, snijplank, oven, aanrecht, water, zout, stroom, mengkom, spatel, geld voor de boodschappen en niet te vergeten een weegschaal. Want wanneer je alle ingrediënten zonder de juiste verhoudingen in de oven zet, wordt het niets, letterlijk en figuurlijk een misbaksel. Ook dien je te zorgen voor het juiste recept, want met een recept voor boterkoek wordt het nooit een appeltaart.

Het klinkt allemaal heel logisch en toch zie ik dagelijks de gevolgen van een bedrijf starten zonder recept en met maar een gedeelte van de ingrediënten. Het recept voor de appeltaart vinden we wel op Google, in een kookboek of bij oma. Dan de boodschappen, het keukengereedschap, de oven voorverwarmen en als we alles hebben, kunnen we beginnen.

Wat mij verbaast, is dat het ondernemerschap vaak onverschilliger bekeken wordt in voorbereiding dan het bakken van een appeltaart. Voor de appeltaart haal je het niet in je hoofd om het met de helft van wat nodig is maar gewoon te proberen. Waarom dan voor het ondernemerschap wel? Het gaat om een bedrijf. Een zaak waar je inkomen van afhankelijk is.

Hoe krijg je klanten? Hoe ga je verkopen? Dit zijn de meest essentiële vragen die je jezelf als ondernemer moet stellen. Want ook al ben je nog zo'n goede vakvrouw of vakman, wanneer je niet kunt verkopen heb je geen bedrijf. Het gaat echt niet vanzelf.

'Start before you're ready' is wat je vele goeroes hoort zeggen. En ja, soms moet je ook gewoon maar beginnen en niet jaren wikken en wegen. Maar net zoals voor de appeltaart de juiste ingrediënten, recept en keukenspullen nodig zijn, is voor het ondernemerschap ook meer nodig dan je denkt. Het doel, het plan, de hoe en het waarom worden vaak overgeslagen, uitgesteld of genegeerd. Toch nog maar een jaartje zelf aanmodderen of het lukt. Probeer het met een appeltaart, daarvan zijn de gevolgen te overzien, maar niet met het ondernemerschap. Dat is een dure les. Voor je het weet is het te laat en zit je met gebakken peren.



**Aletta de Rooij,**  
Businessinspirator &  
Saloncoach Partners  
in Crème