



Erinaceus Management

Sander van Luit

De Mindset van Ondernemen



Artikelen:

1. Waarom je ondernemer wilt zijn	2
2. Ondernemershemel (geschreven door Zlata Brouwer)	7
3. De ondernemer: een bijzondere diersoort	9
4. Waarom kleine bedrijven de toekomst hebben	11
5. 3 gebieden waarin je als ondernemer leiderschap moet tonen	13
6. Ondernemer als vak	16
7. De 7 geboden voor ondernemers: houd je eigen bedrijf leuk en succesvol!	18
8. De hersenen van een ondernemer: 5 mentale doorbraken om te starten	20
9. Wanneer neem jij 100% verantwoordelijkheid?	24
10. En nu? Doe het!	28

Waarom je ondernemer wilt zijn

Ik ga je 5 redenen geven waarom je ondernemer wilt (of moet!) zijn:

1. Als ondernemer heb je de grootste vrijheid die er in je werk mogelijk is.
2. Een succesvol bedrijf schept de grootste kansen voor rijkdom
3. De spanning en uitdagingen van het ondernemen haalt het beste uit jou als persoonlijkheid
4. Een betere wereld bouw je met tevreden klanten en de vooruitgang die innovatie biedt.
5. Jouw eigen bedrijf is de beste kans op zelfontplooiing

Dit lijken me voldoende redenen toch?

Veel geld verdienen is vaak de belangrijkste reden om een eigen bedrijf te starten

Want welke miljardair is rijk geworden van het werken voor iemand anders?

Bill Gates, Warren Buffett, Carlos Slim, de familie Heineken, de familie Brenninkmeijer, Richard Branson, maar ook historische miljardairs als Rockefeller, Carnegie en Ford waren allemaal ondernemers. Je kunt simpelweg niet rijk worden als je voor iemand anders werkt. En hoe kan het ook anders? Je kunt nooit net zoveel verdienen als de ondernemer waar je voor werkt. Sterker nog, de baas waar je voor werkt haalt je voor het laagste loon binnen dat de markt biedt, en probeert alleen zijn eigen winst te verhogen. Winst die hij ontvangt als beloning voor het risico dat zijn bedrijf loopt. En als dank van alle klanten die zijn producten en diensten beter waarderen dan die van de concurrent.

Kortweg komt het hier op neer: een werknemer lift mee op het succes van de ondernemer. Natuurlijk, werknemers dragen ook bij aan dit succes, maar zijn hierin niet uniek. Wanneer je je werk niet goed doet of teveel geld vraagt voor je werk zal iemand anders aangetrokken worden. In de onderneming is alleen de ondernemer zelf uniek. En als de ondernemer in de markt als geheel uniek is wordt hij rijk. Zo simpel kan het zijn.

“Als werknemer werk je voor de dromen van een ander. Als ondernemer werk je aan je eigen dromen.”

Toch is geld niet het belangrijkste voor ondernemers die al gestart zijn

Vrijheid, onafhankelijkheid en zelf je werk in kunnen delen zijn voor veel mensen namelijk belangrijker dan geld.

Vraag jezelf eens af:

- Zou jij voor een miljoen euro per jaar elke dag met tegenzin naar je werk willen gaan?
- En voor 100.000 euro?
- En voor 50.000 euro?

Op het laatste punt zal bijna iedereen “nee” zeggen. Maar toch gebeurt het: velen van ons gaan iedere dag met tegenzin naar het werk, verliezen enthousiasme en ambitie en raken “vastgeroest”.

Het vergt lef om uit deze routine te stappen en echt iets voor jezelf te beginnen.

Ondernemers kunnen zelf hun klanten uitzoeken

Het is leuker om klanten te bedienen die je mag. Je zult met meer enthousiasme je werk doen, je passie kan zich volledig uiten en het verschil tussen “klant” en “goede kennis/vriend” zal vervagen. Dat verklaart ook waarom ondernemers vaak leuke mensen zijn; ze hebben vaker en meer plezier in hun werk. Zeurklanten? Mensen die niet waarderen wat je doet? Die kunnen lekker ergens anders naartoe! (wel opletten dat je voldoende klanten overhoudt...)

Je hebt grotere vrijheid en verantwoordelijkheid

Dit zijn 2 kanten van dezelfde medaille. Het een kan niet zonder het ander.

- Wil je niet elke dag op je vingers gekeken worden? Dan moet je het toch echt zelf doen!
- Wil je een succesvol product lanceren? Dan zul je zelf het werk en de research moeten doen!
- Wil je vaker vrij op de momenten dat het je uitkomt? Dan moet je meer werken in de avond en het weekend!

Ik heb zelf jarenlang van 9 tot 5 gewerkt, en soms was het jezelf door de dag heen slepen. Van maandag naar vrijdag en dan het weekend zo goed mogelijk benutten om weer energie op te doen voor de nieuwe week. Maar zo werkt het menselijk lichaam jammer genoeg niet. We hebben vaker rust en afwisseling nodig, maar kunnen dan ook langer door. Sinds ik voor mezelf werk lopen de dagen over zonder dat ik ooit nog het “maandagochtendgevoel” heb.

Ik werk 's ochtends, 's middags en 's avonds. Maandag t/m vrijdag en in het weekend. En ik neem vrij voor een wandeling, een feestje of een ontspannen afspraak als dat uitkomt of als ik er behoefte aan heb. Als iemand me op vrijdag prettig weekend wenst denk ik altijd: "Oh ja, het is morgen zaterdag". Voor mij bestaat het concept "weekend" niet omdat ik de hele week door werk.

Weinig dingen zijn spannender dan al het nieuwe dat ondernemen brengt

En weinig dingen zijn spannender dan de winst die je elke maand overhoudt...

Biografieën van ondernemers zijn vaak jongensboeken. Sterke verhalen, reizen, ontmoetingen met vreemde maar interessante mensen en situaties waarin het "erop of eronder" is. Ik heb deze situaties als ondernemer in mijn 1e jaar allemaal al meegemaakt. En het kan alleen nog maar beter worden.

Om ondernemer te zijn moet je een "man/vrouw van de wereld" worden. Je leven speelt zich namelijk in het hier en nu af. Niet in de cubicle op het werk waar je maar een paar personen per dag tegenkomt en je taken niet verder reiken dan dat wat je al goed kunt. Je eigen leven vermengt zich met dat buiten je eigen leven/woonplaats/land/comfortzone. Het is continu leren, aanpassen, kansen zien en erop inspringen. En soms kan dat bijna goed fout aflopen, bijvoorbeeld als je in een periode komt waarin je je rekeningen niet meer kunt betalen (ook ik heb dit meegemaakt...). Of waarbij groot succes even goed mogelijk is als een groot verlies.

En je kunt met je onderneming ook nog eens de wereld veranderen!

Ja, inderdaad. Welke organisaties hebben de wereld de afgelopen jaren mooier gemaakt? Juist: ondernemingen die daadwerkelijk luisterden naar klanten. Of ondernemingen die een visie hadden van de wereld en die visie samen met ons werkelijkheid hebben gemaakt. Zonder ondernemingen hadden we geen:

- auto's
- computers
- de ontwikkeling van medicijnen
- vliegtuigen
- geavanceerde machines die, door automatisering, leiden tot
- vrijheid, veiligheid en vrije tijd

Bijna alle vooruitgang komt voort van bedrijven die gericht zoeken naar meer, sneller en beter. Omdat de markt dat van hen eist. Of omdat ze daarmee een compleet nieuwe markt aan kunnen boren.

Hetzelfde geldt voor immateriële zaken: lokale coachpraktijken kunnen je beter inzicht geven in jezelf. Opleidingen en trainingsprogramma's aangeboden door bedrijven laten je ontwikkeling versnellen. Efficiënte en geavanceerde klinieken geven de beste zorg tegen een goede prijs.

Dit alles kun je ondersteunen of realiseren als ondernemer. Mooi toch?

Je eigen bedrijf is de beste kans op zelfontplooiing

Alles waarover je kunt dromen kun je realiseren met een goed lopend bedrijf. Door de aard van het werk zelf of door het geld dat je verdient. Wil je de hele dag je hobby kunnen uitoefenen? Maak er je werk van! Wil je geld aan goede doelen geven? Bouw een succesvol bedrijf dat dit kan ondersteunen. Wil je een beter mens worden? Een begin kun je alvast maken door de manier waarop je met je werknemers en je klanten omgaat. Wil je meer tijd voor familie, studie of ontspanning? Met een goed lopend bedrijf kun je vrije tijd kopen.

Ondernemershemel

Geschreven door Zlata Brouwer – www.vioolspelen.nl

Wil jij ook ooit voor jezelf beginnen? Waarschijnlijk wel. En hoe weet ik dat? Iedereen wil voor zichzelf beginnen. Ondernemerschap is ontzettend sexy!

Ondernemer is het meest gewilde en meest onderschatte beroep dat er is. Een vreemde combinatie die niet zo vaak voorkomt. Het beroep van leraar wordt ook vaak onderschat, maar niemand wil het worden. Beroepen waarvan gedacht wordt dat iedereen het kan, hebben meestal geen hoge status. Waarom het beroep van ondernemer dan wel? Waarom is het ondernemerschap het stoerste wat je maar kan bereiken, terwijl iedereen denkt dat hij het kan?

Het beroep van ondernemer heeft zo een enorme status, dat je zelfs al stoer bent als je het alleen maar wilt worden. “Ik heb een saaie kutbaan en zit zwaar onder de duim van mijn baas, maar dat is niet erg, want ik ben toch van plan voor mezelf te beginnen” klinkt nu eenmaal beter als “Ik heb een saaie kutbaan en zit zwaar onder de duim van mijn baas, maar gelukkig kan ik op mijn 67-ste al met pensioen”.

Ondernemerschap is de hemel waar je naartoe gaat na een werknemersleven boetedoening. Mensen die voor zichzelf willen beginnen zijn een soort calvinisten. Lijden op aarde, zodat de grote ondernemersgod je zal belonen in de hemel. Jouw tijd komt nog wel! Ik denk dat veel mensen hun loondienst volhouden, puur omdat ze de gedachte hebben ooit voor zichzelf te beginnen. Ze doen het niet, ze durven het niet, ze kunnen het niet, maar de gedachte aan vrijheid houdt hen op de been. Ooit zal er een tijd zijn dat ze uitslapen en die dag wel bedenken wat ze gaan doen. Want ja, dat is in hun ogen ondernemerschap.

Ondernemerschap is hot! Het is sexy! Als ik op een verjaardag ben en mensen vragen wat ik in het dagelijks leven doe, zeg ik dat ik ondernemer ben. Dan zie ik het groene mes van jaloezie door hun heen gaan. Hun gezicht vertrekt. En dan komt eruit: “Oh, wat toevallig, ik wil ‘ook’ voor mezelf beginnen.” Als ik dan durf te vragen “Wat doe je nu dan?”, word ik bijna neergeslagen. Stamelend komt eruit dat ze een doodsaai baan hebben. Hoe had ik het durven vragen! Aangezien elk gesprek wat ik op verjaardagen voer zo verloopt, heb ik een slechte eigenschap erbij gekregen. Ik doe iets wat tegen elke vorm van etiquette ingaat: ik geef mijn mening.

Volgens mij bestaan er twee soorten mensen: mensen die een bedrijf willen en mensen die een bedrijf hebben. Als iemand op een verjaardag zegt ‘ik wil ooit iets voor mezelf beginnen’, weet ik al zeker dat het geen ondernemer is. Een ondernemer lult namelijk niet op verjaardagen, maar begint iets. Ik ben pas een half jaar na de oprichting van mijn bedrijf gaan toegeven dat ik überhaupt een eigen bedrijf had. Ik schaamde me er een beetje voor, alsof ik alcoholist was.

Ik opereerde in het geheim. Het was als een embryo die veilig in z'n baarmoeder zit weggestopt en zich pas laat zien als hij gelukt is. Misschien weer het andere uiterste.

Wil je dus echt stoer zijn? Wil je niet voor lul staan? Lul dan over wat je doet in plaats van over wat stoer is om van plan te zijn. Lul dan over wat je realiseert en gerealiseerd hebt en waar je achter staat. Laat je echte prestaties niet ondersneeuwen door loze plannen. En ondanks dat het tegenwoordig anders lijkt: Je kunt ook stoer zijn zonder ondernemer te zijn.

De ondernemer: een bijzondere diersoort

Bij een ondernemerstraining die ik laatst volgde hoorde ik een mooie uitspraak:

“We entrepreneurs are a different kind of people”.

Deze uitspraak, samen met andere inzichten, maakten mij bewust waarom zelfstandigen uitdagingen hebben die anderen niet kennen. Veel moeilijkheden waarmee ondernemers worstelen worden verklaard door dit “fenomeen”.

Ondernemers zijn werkelijk verschillend van andere mensen

Ondernemers willen en durven meer risico te lopen. Dit simpele feit alleen al verklaart een hoop van de mindset die ondernemers hebben.

- “Risico’s zijn geen gevaar, maar juist een kans.”
- “Moeilijkheden maken het leven niet vervelender maar spannender.”
- “‘Living on the edge’ haalt het beste in je naar boven, niet het slechtste.”
- “Liever met weinig geld mijn eigen leven leiden dan met veel geld dat van een ander.”

Vooraf het laatste argument geeft voor veel mensen de doorslag om voor zichzelf te beginnen.

“Wat een pech voor de werknemer dat hij de gedachten van zijn leidinggevende moet volgen en niet die van zichzelf” (vrij naar Eelco Boonstra)

En dan? Wat doe je als je eenmaal de stap hebt gezet?

Werken, leren en assimileren. De overstap naar het ondernemerschap vraagt een hoop veranderingen waaraan gewerkt moet worden.

De “blinde vlek” die komt van een toekomst die onzeker is zorgt bij veel mensen voor “perfection paralysis”. Wat je doet kan altijd beter, natuurlijk. Maar je moet ergens beginnen. Juist het beginnen en het doen vergroot namelijk je ervaring, je kennis en je inzicht.

Van tevoren moeten er echter keuzes gemaakt worden. En deze keuzes zijn altijd onzeker. Je kunt namelijk nooit voorspellen hoe de economische situatie gaat worden, of je producten of diensten even goed zullen verkopen als je verwacht en of je organisatie op de juiste manier is ingericht.

En wat dacht je van je eigen competenties? Ben je wel zo’n goede manager als je denkt? Kun je mensen op de juiste manier het werk laten doen? Heb je voldoende inzichten en kennis om je strategie duidelijk te maken, en daarna de mogelijkheden om deze in acties om te zetten?

Mensen projecteren hun angsten op mensen die wel het lef hebben te ondernemen

Niet iedereen kan de vrijheid en daarmee de verantwoordelijkheid aan die horen bij het ondernemen. Een baan is daarom wel zo veilig. Je weet wat je routines zijn, je kunt nadenken hoe je er beter in wordt nadat je aan de slag bent gegaan, en je krijgt elke maand hetzelfde mooie vaste bedrag op je rekening gestort.

In een interview met de eigenaar van de Jimmy Woo, Casper Reinders, zei deze: “Je moet eigenlijk gek zijn om ondernemer te worden. Je werkt vaak meer dan 60 uur per week voor een onzeker salaris dat minder is dan in een vaste baan.” En zo is het. Er is meer dat ondernemers drijft dan geld alleen.

Het zijn van ondernemer kan in je omgeving, vooral bij familie, tot veel onbegrip leiden. Bij veel mensen moet je niet aankomen met de moeilijkheden waarmee je worstelt. “Had je maar een vaste baan moeten nemen”, is een boodschap die ik en anderen vaak te horen krijgen. Een onderwijssysteem dat ondernemen niet stimuleert, zelfs niet behandelt, draagt daar nog meer aan bij.

Veel angsten en onzekerheden worden op ondernemers geprojecteerd. En als je dan wel succesvol bent en veel meer verdient dan anderen voor minder uren zul je weinig respect en vooral veel jaloezie krijgen.

To understand one, become one

“To understand one, become one” is een slogan die ik op het ondernemersschap zou willen plakken. Je weet niet wat het inhoudt totdat je het zelf doet. En alleen door het zelf te doen kun je het nog beter begrijpen.

Is dit alles nu een blijde boodschap? Niet altijd. Veel mensen zullen onderschatten hoeveel tijd, energie en competenties het kost om een bedrijf succesvol te runnen. Maar.... als je het goed aanpakt kun je dit in je voordeel buigen:

- Je kunt gaan ervaren dat je tot veel meer in staat bent dan je van tevoren dacht.
- Je zult merken dat je creativiteit geprikkeld wordt tot dingen waaraan je nooit had kunnen denken.
- Je moed en lef zullen tot nieuwe hoogten stijgen; je relativiseringsvermogen wordt beter.
- Je kennis en kunde zullen exponentieel stijgen, je mensenkennis wordt perfect.
- Je leven zal sneller en beter leiden tot het waarmaken van die dingen waar je al jaren van droomt.

Ondernemersschap is een sneltrein van persoonlijke en professionele ontwikkeling. In de “cubicle” van het werknemer zijn zul je dit nooit meemaken.

Iedereen kan de instructies van anderen opvolgen, maar je eigen werk en leven organiseren vergt een hoop meer kennis, kunde en lef. Alleen dat al maakt mij trots op mezelf en alle andere ondernemers.

Is dit geen goede reden om die stap gewoon te zetten?

Waarom kleine bedrijven de toekomst hebben

De laatste dagen lig ik in de clinch met mijn zorgverzekeraar. Een bepaalde incasso was niet gelukt (er was geen incassobedrag op mijn afschrift te vinden) en de herinnering die hierna volgde klopte ook niet; het duurde 20 dagen voordat de mailwisseling tussen mij en dit bedrijf leidde tot een oplossing. Het bedrag heb ik betaald en daarmee was de kous af dacht ik.

Totdat er een incassobureau langskwam. Of ik nog even de incassokosten wilde betalen. Van een incasso die niet geweest was en waarvan ik het bedrag inmiddels betaald had. "Omdat u na de betalingstermijn heeft betaald". Ja, omdat ik toen nog in een mailwisseling zat over een fout van jullie kant!

Ik verbaas mij erover hoe stug dit bedrijf is met zijn klantenservice. Elke keer wordt mijn mail door een andere medewerker beantwoord, die totaal geen overzicht heeft van wat er eerder is besproken. En die zich ook niet verdiept in de punten die ik aandraag, maar stug aan de regels vasthoudt.

Precies dit soort dingen zorgen ervoor dat grote bedrijven veel ergernis op kunnen wekken. Wanneer je van een afstand met iemand contact hebt is het gemakkelijk om je achter de regels van het bedrijf te verschuilen. Of achter iemand anders. Wat als je iemand in zijn ogen moet kijken terwijl je nee verkoopt? Doe je dit dan nog steeds zo snel?

Mijn vriendin Zlata Brouwer is ondernemer van het jaar 2012 geweest. Ze is groot geworden door in een conservatieve markt (de verkoop van violen, altviol en cello's) een lage prijs te bieden en een persoonlijke aanpak met een focus op klantvriendelijkheid en kwaliteit. Daarmee is ze een van de eersten. Tot voor kort was het kopen van een goede viool altijd alsof je bij een vioolbouwer op audientie kwam. Een vioolbouwer die stug vasthoudt aan tradities en vaak op een hautaine manier met zijn klanten omgaat. Voor een goede beginnersviool betaal je daar gemakkelijk 1.000 euro, ook als je nog geen noot kunt spelen. Alsof iedereen die daar binnenkomt al op het conservatorium zit en nooit hoeft te beginnen met spelen.

Op zich is dit te verklaren. De markt wordt aan de andere kant namelijk overspoeld met instrumenten van rond de 50 tot 100 euro, waar heel slecht of niet op te spelen is. En een slecht instrument beloont je niet voor je vooruitgang. Waarschijnlijk is de "arrogante" manier waarop vioolbouwers zich presenteren gerechtvaardigd als je weet wat voor een rommel er wordt verkocht. Maar dit schrikt wel onnodig klanten af. Waarom is er geen gulden middenweg te vinden tussen kwaliteit en klanttevredenheid?

Ik, en Zlata met mij, geloven heilig dat grote, logge bedrijven en in het algemeen bedrijven zonder de persoonlijke touch, geen toekomst hebben. In ieder geval niet op het gebied van omgaan met klanten. Natuurlijk zijn grote bedrijven soms nodig. Bijvoorbeeld omdat bepaalde processen een grote schaal van productie nodig hebben. En omdat grote productie tot lage prijzen leidt. Maar aan de kant van de klant zou je eigenlijk willen dat het bedrijf zo klein mogelijk is.

Waar medewerkers een redelijke mate van vrijheid hebben om klanten te compenseren en tot dienst te zijn op een manier die hen goed dunkt en die rekening houdt met de situatie. Je kunt namelijk niet alles in regels vatten, en juist dat starre vasthouden aan regels zorgt voor irritatie en ontevreden klanten. Misschien is de toekomst dat tussenpersonen verantwoordelijk zijn voor klantcontact en service, in plaats van het bedrijf zelf? Ik zie daar zelf namelijk veel meer heil in.

In de sleur van alledag is het soms moeilijk om je te blijven realiseren wie jouw salaris betaalt: namelijk je klant. Natuurlijk moeten er voorwaarden zijn aan de manier waarop je tegemoet komt aan klachten en wensen, maar daarbij is het wel belangrijk dat je voor ogen houdt dat je klanten mensen zijn, die in een vervelende situatie misschien onredelijk kunnen zijn. Maar de meeste klanten gaan niet doelbewust zonder goede reden klachten indienen. Waarom neem je dan niet de verantwoordelijkheid op je om de zaak te regelen? Een klant die met een klacht goed geholpen wordt kan zich misschien zelfs meer binden aan je bedrijf dan een klant die nooit een probleem heeft gehad.

Ik voorspel dat klanten steeds meer zullen gaan stemmen met de voeten. Is je klantenservice niet voldoende of geef je je klant het gevoel dat er helemaal geen service is, dan kun je verwachten dat je klant de volgende dag bij de concurrent op de stoep staat. In deze tijd kunnen we het ons simpelweg niet meer veroorloven om op een onpersoonlijke manier klanten ontevreden achter te laten. Houd jij jezelf hierin elke dag scherp?

3 gebieden waarin je als ondernemer leiderschap moet tonen

Op Wikipedia wordt als definitie voor een ondernemer gegeven:

“Een ondernemer (ook: zakenman, zakenvrouw of entrepreneur) is een persoon die iets onderneemt, en daarmee een of andere maatschappelijke bijdrage levert.”

Laat ik dat versimpelen:

Als ondernemer ben je primair bezig met 1 ding: leiding geven

Hoe? Heel simpel. Je geeft leiding op 3 manieren:

1. Je geeft leiding aan je toegevoegde waarde
2. Je geeft leiding aan jezelf
3. Je geeft leiding aan mensen

Leiding geven aan je toegevoegde waarde

Het eerste punt is misschien wel het belangrijkste. Om het hard te zeggen:

Zonder toegevoegde waarde heb je als ondernemer geen bestaansrecht.

Waarom zou iemand naar jou overstappen wanneer je geen toegevoegde waarde biedt? Waarom zou iemand tijd, geld en risico in je stoppen?

Dit is precies de reden waarom ondernemerschap waarde biedt aan de maatschappij. Elke nieuwkomer die na een aantal jaren zijn zaak draaiende heeft deed dit door mensen over te nemen van andere aanbieders. *En dit kan alleen als je echt beter bent!*

Nu is het natuurlijk zo dat je ook in de alledaagse dingen toegevoegde waarde kunt bieden. Er komen nog steeds nieuwe supermarkten, schoenmakers en winkels bij. Terwijl dit markten zijn die al jaren zo niet eeuwen bestaan.

Waarom hebben deze nieuwe aanbieders bestaansrecht?

Ze doen de dingen beter dan de concurrent!

Of eigenlijk, minimaal *iets* beter. Ze zorgen ervoor dat de klanten het de moeite waard vinden eens bij hen te kijken, en, omdat ze tevreden zijn, komen ze terug. Vaak wordt vergeten dat juist deze sectoren nog steeds beter kunnen. Hoe vaak wordt je bijvoorbeeld nu echt goed en vriendelijk behandeld in een café of supermarkt?

Momenteel ben ik werkzaam in een klein bedrijf dat binnen korte tijd zeer snel gegroeid is. Terwijl de sector waarin ze zich begeeft al eeuwen oud is. De reden? De klanten komen naar dit bedrijf toe omdat ze zien dat deze het beter doet dan anderen. Het bedrijf gaat met de tijd mee, biedt nieuwe oplossingen en spreekt haar klanten beter aan. Klanten zijn simpelweg tevredener!

Als ondernemer is je primaire doel om je toegevoegde waarde aan te bieden, in stand te houden en waar mogelijk groter te maken. Hiervoor moet je een visie ontwikkelen, weten wat er in de markt gebeurt, met klanten en andere belanghebbenden in nauw contact staan en continu zoeken naar mogelijkheden. *Om je bedrijf te starten, te laten overleven en te laten groeien.*

Leiding geven aan jezelf

Om een bedrijf te runnen moet je continue schaven aan jezelf. Als ondernemer moet je mee groeien met je bedrijf, om ervoor te zorgen dat je niet overweldigd wordt door succes of tegenslag.

Maar de eerste stap heb je al gezet! Je hebt het aan gedurfd om risico te lopen en een onbekende wereld in te stappen.

Nu is het de uitdaging om alles in goede banen te laten lopen. Een paar karaktereigenschappen zijn van groot belang:

- Discipline
- Optimisme
- Flexibiliteit
- Nieuwsgierigheid en open staan voor nieuwe ideeën

Zonder *discipline* komt er niets van de grond en wordt je afgeleid door dagelijkse belemmeringen. Ondernemen is ook werken als er (nog) niets tegenover staat.

Zonder *optimisme* zal je bedrijf bij de minste tegenslag ontaarden in negatief denken, en zul je nooit oplossingen vinden. En anderen ook niet. Waarom zou iemand anders in je bedrijf geloven als jij dat niet doet?

Zonder *flexibiliteit* kun je als ondernemer, en daarmee je bedrijf, niet mee komen met de laatste ontwikkelingen, en mis je kansen in de markt. Zonder persoonlijke flexibiliteit raak je je kracht als unieke ondernemer kwijt.

Zonder *nieuwsgierigheid en een open geest* zal je bedrijf geen visie kunnen ontwikkelen, veranderen of verbeteren. Een ondernemer bestaat doordat hij de wereld een stukje beter maakt.

Al deze dingen tezamen vereisen ontwikkeling van karakter. Maar omgekeerd zal het zijn van ondernemer op zijn beurt deze karaktereigenschappen weer vorm geven en versterken. Ze zijn simpelweg essentieel om te overleven.

Hoe goed ben je in deze 4 karaktereigenschappen?

Hoe zorg je ervoor dat je deze eigenschappen in stand houdt, ontwikkelt en verbetert?

Leiding geven aan mensen

De 3e vorm van leiderschap volgt vaak pas na de eerste 2; wanneer je dan de stap hebt gezet om als ondernemer te beginnen, je bedrijf een aantal jaren succesvol is en groeit en je het allemaal niet meer in je eentje kunt doen, heb je andere mensen nodig.

Als vanzelfsprekend.

Uit ervaring heb ik geleerd dat niet iedereen even geschikt is om anderen leiding te geven. Niet alleen omdat iemand een “slechte baas” is die mensen slecht behandelt, of omdat iemand geen inlevingsvermogen heeft. Maar ook omdat het omgaan met mensen een “zacht” iets is. Je kunt dat niet oplossen met regels en bevelen alleen.

- Mensen denken niet altijd zoals jij
- Mensen hebben soms moeite met andere dingen of hebben langer de tijd nodig iets te leren dan jijzelf
- Mensen moeten gemotiveerd blijven om zich optimaal in te zetten.

Deze dingen staan soms juist haaks op het ondernemerschap. Opeens moet je van je naar buiten richten, wat ondernemers per definitie doen, je naar binnen richten. Je moet overstappen van klaar staan voor de klant naar klaar staan voor je mensen. En die belangen liggen soms uit elkaar.

Denk hier eens aan:

- Kunnen je medewerkers (mentaal) in jouw schoenen staan?
- Zijn medewerkers net zo “eager” om te verkopen en de zaak draaiende te houden?
- Kunnen je medewerkers overweg met je processen en met de klanten?

En dan hebben we het nog niet eens gehad over de nieuwe groepsdynamiek die ontstaat, elke keer wanneer iemand bij de groep komt of eruit vertrekt...

Om als ondernemer je bedrijf door groei heen te loodsen dien je ook hier mee om te leren gaan. Ook als je iemand aantrekt die je mensen voor je moet gaan leiden. Hij moet immers ook zelf geleid worden.

Ondernemer als vak

Wie wil er geen ondernemer zijn?

Daarbij komen al snel bepaalde gedachten naar voren:

- Van je hobby je werk maken
- Zelf je tijd indelen
- Veel meer met de klant bezig zijn
- Meer voldoening vinden in je werkzaamheden
- Zelfstandigheid
- Snel geld verdienen

In veel punten zit absoluut een kern van waarheid. Zo is het waar dat wanneer je van je hobby je werk kan maken, dit veel gemakkelijker zal gaan dan abstracter werk. Met klanten bezig zijn geeft voldoening in je werkzaamheden. En natuurlijk loop je een tandje harder wanneer je de opbrengsten van je werk direct in je portemonnee voelt.

Maar deze voordelen hebben ook een schaduwzijde; de andere kant van de medaille. Om er een paar te noemen:

- Je bent 100% verantwoordelijk voor je werk; je kunt niets afschuiven op iets of iemand anders
- Op veel vlakken heb je veel minder vrijheid; de klant is nog indringender aanwezig in je leven
- Het werk houdt nooit op; er is altijd iets te doen of te verbeteren.
- Veel ondernemers behoren tot de “stille armen”; zeker in crisistijden zoals deze.

En vooral dat laatste is vaak te voorkomen of op zijn minst te verlichten. Hoe? Door slimmer om te gaan met je geld, je mensen en je middelen.

Ondernemen is een vak

Vanuit mijn economische en bedrijfskundige achtergrond weet ik waarom bedrijven bestaan. Waarom bedrijven innovatie creëren, en welvaart. In welk krachtenveld bedrijven zich bevinden. En hoeveel aspecten van goed ondernemerschap er bestaan.

Een bedrijf opstarten en leiden is meer dan je hobby uitoefenen

Dit laatste uit zich al in het feit dat heel veel ondernemers weinig af weten van hun administratie en financiën. Terwijl deze ontzettend veel inzicht geven in je bedrijf!

Nee, dit gaat niet alleen over geld en administraties. Wat ik bedoel aan te geven is dat je als ondernemer veel meer kennis moet hebben dan alleen in je vakgebied

Want, zeker in het begin, dien je een alleskunner te zijn. Je moet kunnen:

- Verkopen
- Inkopen
- De strategie van je bedrijf bepalen
- De administratie voeren en begrijpen
- Mails en telefoontjes beantwoorden
- Alle andere kleinere en grote klussen op je nemen

Later, wanneer je een paar jaren bezig bent, komen hier bij:

- Personeel aannemen en managen
- Je organisatie vorm geven
- Op grotere afstand "managen" als aanvulling op het ondernemen
- Investeringsbeslissingen aangaan

En dit is nog maar het topje van de ijsberg.

Ondernemen begint vaak als hobby, maar vergt later een hoop meer van je

Maar... de voordelen van het ondernemerschap wegen veel en veel zwaarder dan de nadelen. Laat je hierdoor niet tegenhouden, en vecht je een weg naar succes toe! Ook dit is een onderdeel van je leerproces en datgene wat ondernemen mooi maakt: je wordt gedwongen beter te worden en meer uit jezelf te halen!

De 7 geboden voor ondernemers:

Houd je eigen bedrijf leuk en succesvol!

Ondernemerschap zie ik niet alleen als een maatschappelijke plicht en functie, het is vooral een voorrecht. Maar om van dit voorrecht te blijven genieten is het belangrijk dat je voor jezelf een aantal duidelijke regels stelt. Ik geloof dat je ondernemersleven hiermee een stuk gemakkelijker en leuker zal zijn. Hieronder mijn 7 geboden!

1. Onderneem niet alleen voor het geld

De beste ondernemers zijn die ondernemers voor wie het werk niet als werk voelt. Want met tegenzin kom je niet ver. Een grote misvatting is daarom dat het ondernemen alleen om geld draait. Geld is geen doel; het is een middel.

Ondernemerschap is een grote uitdaging, en brengt in zichzelf voldoening.

Voldoening omdat je geest continu geprikkeld wordt om meer uit zichzelf te halen, en omdat al je werk jou zelf ten goede komt, en niet iemand anders. Extra reden om een of meer tandjes bij te zetten als het moet.

2. Leg je persoonlijkheid in je bedrijf

Je onderneming is op zijn sterkst wanneer je visie en de waarden van je bedrijf overeenkomen met je eigen, persoonlijke waarden. Geen enkele ondernemer is sterker dan diegene die uit volle overtuiging het werk doet dat hij wil, met het doel voor ogen dat hij wil bereiken.

3. Weet waar je bedrijf het voor doet

In aanvulling op de eerste 2 punten: elk bedrijf heeft een maatschappelijke functie. Want je hebt klanten nodig die een bepaalde wens in vervulling willen zien gaan. Deze wens kan uniek en speciaal zijn (je ultieme vakantie beleven, of een geweldige coach hebben), maar ook minder sexy bedrijven zoals supermarkten vervullen een doel. Bijvoorbeeld: met gemak redelijk geprijsde en goede producten kunnen kopen met een uitstekende service.

Jammer genoeg vergeten zulke bedrijven dit vaak door de waan van de dag, maar als je je doel en de waarden waar je voor staat continu voor ogen houdt zullen je klanten gelukkiger zijn en doe je het ook financieel beter. Je verkoopt namelijk geen product of dienst; je verkoopt het vervullen van een behoefte.

4. Stel grenzen voor je klanten

Zonder klanten geen zaken, maar je klanten mogen niet alles van je vragen. Als je duidelijk weet wat je wil en waar je bedrijf voor staat, moet je dit ook aan je klanten duidelijk maken. Wat doe je wel en wat kan je klant niet van je verwachten? Wat is redelijk voor de prijs die de klant betaalt en waarvoor moet je bij de concurrent zijn?

Door zowel aan te geven wat je doet als wat je niet doet weten de klant, jijzelf als je medewerkers waar ze aan toe zijn. Pas op dat hun wensen niet jouw waarden en doelen in gevaar brengen! Je kunt niet iedereen tevreden stellen. Overigens zal je klant ook dankbaar zijn als je helder en krachtig communiceert.

5. Laat anderen het werk doen waar je niet goed in bent

Als ondernemer is het belangrijk dat je je sterke en zwakke kanten kent. Niets is namelijk vervelender dan werk te doen dat je niet leuk vindt en waar je niet goed in bent. Je moet je energie positief blijven gebruiken, dus als je je het kunt veroorloven: besteed dingen uit.

Indien je dit niet kunt: bepaal wat het minimum is dat je moet doen en leg de rest van je tijd en aandacht op je sterke punten. Dan komt ook makkelijker het geld binnen waarmee je iemand anders in kunt huren.

6. Durf knopen door te hakken

Niets doen is soms erger dan het verkeerde doen. Want je weet pas wat goed werkt door te handelen en niet af te wachten. Soms gaan dingen beter dan verwacht, en soms slechter, maar je weet pas wat het resultaat is als je ergens een beslissing neemt. Dus bepaal wat je gaat doen, maar durf ook dingen stop te zetten. Behoud je focus en ga vooruit!

7. Gedraag je niet als een baas, maar wees de baas als het nodig is

Hiermee bedoel ik dat wanneer je mensen aanstuurt je je mensen vrij moet laten, maar wel binnen duidelijke kaders. De hiërarchische maatschappij van vroeger waarin de baas aan micromanagen doet om zijn positie te benadrukken werkt averechts in een wereld die steeds meer gelijkheid kent, in functie en in kennis.

Bovendien willen je medewerkers steeds meer onderdeel worden van de groep die je bedrijf vormt en waar je bedrijf voor staat, en doen ze het steeds minder vaak alleen om het geld. Dus waardeer je mensen, gun ze de ruimte, maar durf wel op te treden als er besluiten genomen moeten worden.

De hersenen van een ondernemer: 5 mentale doorbraken om te starten

Een tijd geleden las ik een artikel dat beschreef waarom veel mensen nooit ondernemer zullen worden, ondanks het feit dat ze dat wel zouden willen.

Vaak spelen praktische aspecten een rol:

- Je durft geen risico te nemen vanwege je partner en je kinderen
- Je hebt niet voldoende geld om te starten
- Je weet niet waar je moet beginnen met je bedrijf

Wat ik echter de meest schokkende reden vond was dit punt:

Je bent simpelweg vastgeroest in je huidige werk.

Ondernemers hebben letterlijk een ander brein dan mensen in loondienst

Zelf ben ik een jaar geleden ondernemer geworden, en pas na een jaar kan ik terugkijken op hoe het ondernemerschap mij heeft veranderd.

Alles wat je doet in je leven heeft effect op de ontwikkeling van je hersenen.

De laatste jaren komen wetenschappers er steeds meer achter dat je hersenen veel flexibeler zijn dan we vroeger dachten. De ontwikkeling ervan stopt niet wanneer je volwassen bent, en daardoor heeft ook het werk dat je 8 uur per dag of meer doet invloed op je manier van denken en je persoonlijkheid.

Het meest treffende voorbeeld kun je zien bij een groot deel van de ambtenaren. Ze zijn door de jaren heen zo gewend om te denken in regels (hoe je het werk moet uitvoeren) in plaats van in doelen (of je werk oplevert wat je klant wil) dat de klantvriendelijkheid er vaak bij inschiet. Ze kunnen simpelweg niet meer in oplossingen denken.

Zo werkt het ook ongeveer als je een lange tijd in loondienst werkt. Misschien dat je het volgende steeds meer bemerkt bij je (nieuwe) collega's:

- Er begint zich een "9 tot 5" mentaliteit te ontwikkelen
- Wat uitgesteld kan worden wordt uitgesteld
- Er wordt steeds meer gedacht en gewerkt in regels in plaats van naar resultaten
- Je collega's raken hun creativiteit kwijt en worden minder flexibel
- Gesprekken in de koffiehoek duren een kwartier in plaats van een paar minuten

Mensen vormen zich naar het werk wat ze doen.

Jammer genoeg zijn veel banen in loondienst zo ingericht dat mensen zich op deze manier gaan ontwikkelen. Hoe komt dit?

Ten eerste is het grootste probleem al dat de meeste mensen in een groot bedrijf werken. Een bedrijf met afdelingen die ver af staan van klanten. Daardoor is bijna elke afdeling per definitie naar binnen gericht, om zich te richten op de eigen processen en werkzaamheden. Het besef dat een klant tevreden gesteld moet worden omdat deze uiteindelijk het salaris betaalt ontbreekt daarom.

Ten tweede worden mensen in een vast stramien gestopt, waarbij prestatie en inzet niet direct aan elkaar gelinkt zijn. Het is dan erg gemakkelijk om in de dagelijkse sleur terecht te komen en stilletjes je motivatie kwijt te raken. Waarom zou je harder lopen als je salaris toch al vaststaat?

Ten derde raak je flexibiliteit en nieuwsgierigheid kwijt omdat je belevingswereld beperkt is. Je ziet dagelijks slechts een select groepje mensen en je werkzaamheden zijn erg afgebakend. Vooral bij kantoorbanen zie je dit.

Ondernemers hebben een totaal andere mindset.

Veel ondernemers, vaak de bekendste of de rijkste, zijn al ondernemer vanaf hun puberteit of hun twintiger jaren. Hun *drive* is zo groot dat ze niet in het normale stramien passen van school, studie en werk. Hun creativiteit komt hierin namelijk niet tot uitdrukking. Een bestaan als werknemer zou voor hen een gruwel zijn; ze *kunnen niet anders*.

Elke onderneming begint met een paar essentiële karaktereigenschappen:

1. Risico durven lopen

Ga er maar aan staan. Een bedrijf beginnen met het risico alles kwijt te raken als het echt mis loopt.

Een ondernemer is niet bang voor risico, maar is er juist toe aangetrokken. Risico betekent namelijk ook een kans. Een kans om goed geld te verdienen, maar belangrijker: een kans het beste uit jezelf te halen en daadwerkelijk verschil te maken.

Een vriend vertelde dat hij een keer een winter zonder verwarming door moest brengen omdat hij anders zijn rekeningen niet kon betalen. Maar toch zou hij nooit het ondernemerschap mis willen lopen. Als het goed gaat loopt het goed, als het slecht gaat kan het echt slecht gaan. Maar ondernemers drijven ook op dit risico, aangezien het 't beste uit hen haalt.

2. Nieuwsgierigheid koesteren

Wie niet nieuwsgierig is weet niet wat er in de wereld gebeurt. Je moet steeds verder kijken dan je collega's en je concurrenten. En dan kom je er niet als je gedachtengang stopt op het moment dat je niet met je "werk" bezig bent.

Lees veel, sta open voor nieuwe kennis, ervaringen en ontwikkelingen. Ontmoet veel nieuwe mensen en ontwikkel je mensenkennis. Je moet als ondernemer altijd weten hoe de wereld waar je in opereert ervoor staat. En het belangrijkste: blijf de visie voor je bedrijf ontwikkelen.

3. Creativiteit loslaten

Out-of-the-Box denken. Een visie ontwikkelen. Oplossingen zoeken. Dat zijn vereisten om iets nieuws te creëren. Dit in tegenstelling tot het werken met vaste processen en werkzaamheden.

Vaak is het eng om dingen te bespreken of toe te passen als ze zomaar uit je brein op komen borrelen. Maar wel essentieel om oplossingen te vinden of nieuwe producten en diensten te ontwikkelen. Niet voor niets zijn grote ontdekkingen of uitvindingen vaak uit fantasierijke ideeën gespruit. De uitvinding van het wiel. De appel die op het hoofd van Newton viel. Technologie als tablets en mobiele telefoons die voor het eerst in sciencefiction te vinden waren.

4. Lef hebben

Alles wat je doet heeft reflectie op jezelf als ondernemer. Al je fouten worden je toegerekend, en je successen worden (meestal) aan jou toegeschreven.

Jammer genoeg zien we in Nederland dat iedereen die iets nieuws probeert of zijn best doet wordt afgestraft. Het hoofd dat boven het maaiveld komt wordt afgehakt. Totdat je succes behaalt; dan heb je opeens genoeg vrienden.

Als ondernemer maak je onbetwist fouten. Maar zonder fouten geen vooruitgang. En om fouten te durven maken moet je op je bek durven gaan.

5. Actie nemen

Just do it!

Risico durven lopen, nieuwsgierig zijn, creativiteit en lef zorgen ervoor dat je ondernemer bent en weet waar je naartoe wil. Maar het moet nog wel waarheid worden. Dat betekent veel en hard werken, ook op (voor anderen) ongebruikelijke tijden.

Ondernemer ben je namelijk overal en altijd; nieuwe gedachten blijven opborrelen, er moeten continu oplossingen worden gevonden voor de bestaande problemen. En je ontwikkeling moet altijd door blijven gaan.

Er is eigenlijk geen weg meer terug wanneer je eenmaal binnen bent.

Als je de eerste stap hebt genomen dan is het begin van de juiste mindset er al en wordt je vanzelf gedwongen om de rest ook te ontwikkelen. Maar de eerste stap moet je wel zelf maken!

Ik kan je helpen om de juiste mindset bij jezelf te ontwikkelen en deze stap te nemen

In persoonlijke gesprekken en met behulp van een actieplan kunnen we kijken tegen welke drempels je nu aanloopt en hoe we deze bij je weg kunnen halen.

Met praktische oplossingen en enthousiasme hoop ik je dan eindelijk te overtuigen om zelf ook die risicovolle maar uitdagende stap te nemen. Uiteindelijk zul je het zelf moeten doen!

Wanneer neem jij 100% verantwoordelijkheid?

“An independent mind is the greatest treasure”

Om meteen met de deur in huis te vallen: ik denk dat ik weet waar de grootste bron van ongelukkig zijn vandaan komt:

Niet je eigen keuzes maken

Ga maar na. Op welke momenten in jouw leven ben jij het gelukkigst geweest? En op welke momenten het ongelukkigst?

Die momenten waarop je doet wat je het liefste wilt, waar, wanneer en met wie je wil, *uit eigen vrije wil*. Dit zijn die momenten waarop alles op zijn plek lijkt te vallen en niets belangrijkers is dan het moment zelf en hiervan te genieten. Wat zijn voor jou die momenten?

Daarentegen zijn de meest ongelukkige en zware momenten in je leven dié momenten waarop je iets doet wat je niet wilt, op een moment dat je het niet wilt, waar en met wie je dat niet wilt doen. *Omdat je er niet zelf voor hebt gekozen.*

Kortom, geluk komt voor een groot gedeelte voort uit vrijheid, en dan met name de vrijheid te doen wat jou gelukkig maakt.

Maar natuurlijk is dit niet altijd mogelijk. Je kunt niet in je eentje bepalen dat de hele wereld zich naar jou moet schikken omdat jij iets wilt. Jij moet namelijk ook rekening houden met andere individuen die andere levens leiden en andere doelen hebben. Soms moet je dus een vervelend klusje oppakken om je geld te verdienen, moet je vervelende gesprekken aangaan om je fouten goed te maken en moet je bereid zijn tot opofferingen.

Toch hoeven al deze minder leuke dingen je niet ongelukkig maken. Wanneer niet?

Als je hebt besloten dat je vrijwillig deze vervelende klussen doet om een hoger doel te bereiken.

Als je heel goed weet wat je wilt en wat ervoor nodig is om dat te bereiken, zijn er vaak geen onoverkomelijke obstakels meer. Alleen hobbels op de weg naar je einddoel.

Dat is waarom mijn artikel gaat over 100% verantwoordelijkheid. Vrijheid en verantwoordelijkheid hangen namelijk sterk met elkaar samen.

Zonder verantwoordelijkheid geen vrijheid en zonder vrijheid geen verantwoordelijkheid

Hieronder leg ik uit waarom:

Wanneer je geen vrijheid hebt draag je ook geen verantwoordelijkheid.

Onvrijheid betekent dat iemand anders beslissingen voor je maakt, en als je niet je eigen beslissingen maakt ben je er ook niet verantwoordelijk voor het eindresultaat. Waarom zou ik jou iets kwalijk kunnen nemen als je in opdracht van iemand anders handelt?

Vrijheid hebben *eist* verantwoordelijkheid.

Vrijheid betekent namelijk dat niet iemand anders bepaalt hoe je je moet gedragen, maar daarom ook niet verantwoordelijk is voor je handelen. Jij bent de enige die toe te rekenen valt wat je vrijwillig doet en hoe je omgaat met alles wat je overkomt. Zonder de kennis en kunde om deze verantwoordelijkheid op je te nemen kun je ook niet van vrijheid genieten.

Veel mensen vervallen in slachtoffergedrag wanneer zij het idee hebben onvrij te zijn of niet verantwoordelijk

– Je gaat elke dag naar je werk en geeft je baas de schuld van jouw fouten en de fouten van je organisatie. Je voelt je lamendig want waarom zou je je best doen voor iets waar je de vruchten niet van plukt? Je collega's denken er ook zo over en jullie zijn vastgeroest in je werk.

– Je leven is niet zoals je wilt, maar je hebt het idee dat anderen hieraan schuldig zijn. “Als hij/zij maar...” of “Door alles wat er gebeurd is in mijn leven ben ik zo ongelukkig”. “Als mijn baas maar wat aardiger was en het bedrijf waar ik werk leuker dan voelde ik me een stuk beter”.

– Je neemt jezelf kwalijk dat je bepaalde lichamelijke of psychologische eigenschappen hebt waardoor je niet goed bent in dingen. “Ik ben nu eenmaal dik, dus dat sporten is gewoon niet leuk”. “Ik ben nu eenmaal verlegen; veel sociale interactie is niet aan mij besteed”.

Erg vervelend allemaal, maar ik zal je een harde en belangrijke waarheid vertellen:

Jij bent de ENIGE die iets aan jezelf kunt veranderen. En alleen door jezelf te veranderen kun je de wereld veranderen

De wereld is immens groot. Denk je nu echt dat de wereld zich zo naar je schikt dat al je wensen in 1 keer ingewilligd zijn? Denk je dat het winnen van de loterij je van al je problemen afhelpt? Denk je nu echt dat jij de karakters van de mensen om je heen kunt buigen in jouw voordeel?

Uit moeilijke situaties komen kan door 2 dingen: door een kwestie van geluk (de omgeving verandert) of door zelf te veranderen. Bijvoorbeeld door van werkgever te veranderen, door niet meer met bepaalde mensen om te gaan of door andere keuzes te maken. En weet je wat? Dat “geluk” kun je vaak meer beïnvloeden dan je denkt.

Stop dus met naar anderen kijken en begin naar jezelf te kijken.

Wat kun JIJ op dit moment veranderen om de situatie beter te maken?

Je kunt namelijk meer dan je denkt. Een paar dingen die je als persoon altijd kunt proberen te doen om een situatie te veranderen:

- kennis opdoen, nieuwe inzichten verwerven
- je karaktereigenschappen proberen te verbeteren
- in actie komen in plaats van afwachten
- de mensen om je heen ondersteunen
- proberen je kansen te vergroten door meer geld te verdienen of dit slimmer te verdienen
- mensen aanspreken op hun fouten en mogelijkheden tot verbeteringen aanbrengen
- besluiten om bepaalde mensen niet meer in je kennissen- of vriendenkring op te nemen
- ontslag nemen of niet meer actief zijn in een voor jou slechte organisatie
- of juist het gezelschap op te zoeken van hen die voor jou een voorbeeld en een bron van energie zijn.

Deze stappen beginnen met jezelf de vraag te stellen wat JIJ kunt doen. Kijk niet meer naar anderen of naar de situatie. Je kunt meer veranderen dan je denkt, hoe klein je invloed ook is.

Als iedereen dit zou doen zou de wereld een stuk mooier zijn.

En wat als je, ondanks al je pogingen, je doel toch niet kunt bereiken?

Je hoeft nooit spijt te hebben van de dingen die je wel hebt gedaan

Als je alles hebt gedaan wat op dat moment in jouw macht lag, wat valt je dan nog te verwijten? Tsja, een tekort aan inzicht misschien. Of je wilskracht was op dat moment niet voldoende. Maar bedenk wel:

Op elk moment dat je een beslissing maakt maak je de beslissing die volgens jou op dat moment de beste is.

Hoe de toekomst eruit ziet weet niemand, en dus ook niet of je beslissing de juiste zal blijken te zijn.

Maar het was wel jouw beslissing, in vrijheid gemaakt en met de intentie de beste beslissing te maken die je op dat moment kon maken.

Het enige wat ons dan rest is zoveel mogelijk na te denken: *Wat wil ik nu eigenlijk?*

En daarna keihard werken om jezelf zover te ontwikkelen dat je je doelen kunt bereiken.

Dus:

– Wanneer grijp jij in om de situatie te verbeteren?

– Wanneer ga jij je eigen bedrijf starten?

Wanneer neem je 100% verantwoordelijkheid?

En nu? Doe het!

Nike heeft het mooie verwoord met zijn slogan: Just do it! Een kortere en krachtiger slogan ken ik niet.

Je kunt blijven dromen over ondernemen, maar door te blijven dromen blijft je droom een droom. Je moet je droom in werkelijkheid omzetten en beleven om ervan te kunnen genieten.

Natuurlijk betekent dat niet dat je direct je hele leven om hoeft te gooien om voor jezelf te beginnen. Je kunt een tijd lang je baan combineren met de start van je bedrijf. Je hoeft niet meteen je volledige vermogen in je bedrijf te storten. Een goede voorbereiding is het halve werk bij ondernemen, en je moet zeker weten dat je idee levensvatbaar is en je markt groot genoeg om succes te kunnen behalen. Maar als je hier zeker van bent en je bent echt bereid om een ander leven aan te gaan, moet je gewoon de eerste stap zetten.

“Take a leap of faith”

Elke stap voorwaarts in nieuw gebied is eng, maar zonder dat zul je nooit iets anders bereiken dan wat je nu hebt. En als je er eenmaal in zit zul je merken hoe snel je gewend raakt aan je nieuwe leven. Als je eenmaal ondernemer bent is het gemakkelijk om *nog* beter te ondernemen. Probeer niet naar perfectie te streven.

Perfectie is nooit te behalen, want perfect bestaat niet, zeker niet als je als newbie binnen komt. Alleen door te doen kun je leren, niet uit een boek, niet door van tevoren heel veel na te denken en alles te plannen. Wanneer je begonnen bent is de situatie toch altijd anders dan je denkt.

“If you are not ashamed by your first product you launched too late”

Niemand zal je kwalijk nemen dat je product niet perfect is als je je eerste stappen zet. Je hoeft ook niet meteen de hoofdprijs te vragen van je eerste klanten. Begin, leer, ontwikkel en wordt beter. Dan komt het geld en de klanten vanzelf. Door stil te zitten bereik je niets.

Dus?

JUST DO IT!