

Inhoud

Proloog: managen zonder handleiding 10

Hoofdstuk 1 - De waan van de dag overleef je met richting en structuur 12

LES 1 - Jij, klant en concurrent: de essentie van de tent	14
LES 2 - Aandacht is je belangrijkste asset	20
LES 3 - Structuur voorkomt paniek (of vertraagt het in elk geval)	21
LES 4 - Dashboards zijn geen decoratie	22
LES 5 - Je hoeft niet alles zelf te doen (maar je moet het wel durven delegeren)	23
Managementwijsheid op een sticker	24

Hoofdstuk 2 - De norm is nooit genoeg 26

LES 6 - Verandering is geen project, maar een ritme	28
LES 7 - Scherp zijn is aardig zijn	29
LES 8 - Vernieuwing doe je in je eigen straatje	31

Hoofdstuk 3 - De mensen maken het bureau (of blazen het op) 34

LES 9 - Vertrouwen is geen luxe. Het is brandstof.	36
LES 10 - Vervang altijd door beter	37
LES 11 - Twijfel je? Niet doen.	39
Bonusquote voor op je kantoormuur	40

Hoofdstuk 4 - Energie is het nieuwe geld 42

LES 12 - Energie is de motor, prestaties zijn de brandstof	44
LES 13 - Denk groot. Dat slinkt vanzelf weer	45
LES 14 - Discipline, creativiteit, cijfers en gevoel	46
Bonus-bonus quote voor op je kantoormuur	48

Hoofdstuk 5 - Winst is geen vuil woord 50

LES 15 - Weet wat je waard bent (en vraag het ook)	52
LES 16 - Een offerte is geen pdf, maar een pitch	53
LES 17 - Ken je getallen (of haal iemand die dat wel doet)	54
LES 18 - Denk als een eigenaar, niet als een werknemer	56
Quote voor boven je bureau	58

Hoofdstuk 6 - Je team is geen machine, maar een groeiend organisme 60

LES 19 - Groei is geen bijvangst, maar beleid	62
LES 20 - Nieuwe mensen? Begin goed, onboard beter	63
LES 21 - Niet iedereen wil groeien. Help ze dan anders groeien	64
LES 22 - Leren doe je samen, niet alleen	65
Bonusquote om te onthouden	66

Hoofdstuk 7 - Klant is koning (maar jij blijft de baas) 68

LES 23 - Hoe kom je aan klanten?	23
LES 24 - Wees helder, meteen	72
LES 25 - Relaties bouw je vóór en ná de opdracht	73
LES 26 - Niet elke klant is jouw klant	74
Quote voor op de deur van je acquisitiekamer	76

Hoofdstuk 8 - Je cultuur is wat mensen zeggen als je er niet bent 78

LES 27 - Goede mensen blijven niet voor de pingpongtafel	80
LES 28 - Betrokkenheid moet je organiseren	82
LES 29 - Goede mensen verdienen perspectief	83
LES 30 - Cultuur zit in kleine dingen	84
Spiegelslogan voor op de toiletten	86

Hoofdstuk 9 - Als je wilt overleven, moet je blijven uitvinden 88

LES 31 - Een goed idee is niks waard als je wacht	90
LES 32 - Denk groot, test klein, ga door	92
LES 33 - Vernieuw binnen je kracht	93
LES 34 - Investeer in mensen die willen leren	94
Wandslogan voor naast de printer (of in je innovatielab)	95

Hoofdstuk 10 - Ondernemen en ai 96

LES 35 - AI AI AI aan de slag	98
Tegeltjeswaarheid voor op je scherm, muur of toiletdeur	102

Hoofdstuk 11 - Het manifest van de urenfabriek 104

Hoofdstuk 12 - Toppers over hun urenfabriek 112

Weg met de urenfabriek	114
Baas zijn, hoe werkt dat?	116
Waarom heb je het nodig? Waarom zou je het doen?	118
Geld als randvoorwaarde	120
Drie lessen van Daalhuisen	122
Leiderschap in een kennisorganisatie: van urenfabriek naar betekenisvolle impact	124
Omring je met de juiste mensen	128
Over ondernemen	130
Uren	132

Epiloog - Verkopen of niet 136

Proloog: managen zonder handleiding

Managementboeken zijn er genoeg. Vaak dik, theoretisch en geschreven door mensen die vooral goed zijn in het verkopen van producten, of het schrijven van boeken. Niet in het managen van een team consultants dat maandag om 09.00 uur elkaar al 26 appjes heeft gestuurd over softwaretool Simpicate, koffiebonen en wie er wéér niet op locatie is verschenen.

Dit boek is anders. Het is geschreven vanuit de praktijk van een adviesbureau waar groei geen optie is, maar een overlevingsstrategie. Waar je pas 's avonds doorhebt dat je de hele dag geen declarabel uur hebt gemaakt en waar je dat dan gewoon hardop zegt. En het morgen weer beter doet.

Twintig jaar vallen en opstaan. Wind mee, en hop, een crisis. Veel geld verdienen, dan ineens niet meer. En dan weer wel. Stress. Fantastische opdrachten. Slapeloze nachten. Collega's die geweldig zijn én soms ineens weer niet. Opdrachtgevers die je vrienden worden, anderen die je het licht in de ogen niet gunnen. Altijd pieken en dalen.

Welkom in de wereld van de urenfabriek. We draaien op projecten, pitches, PowerPoints, pizza-avonden, goede intenties, vakmanschap en pure adrenaline. Hier zijn de lessen niet zacht, maar scherp. Soms oncomfortabel en confronterend. Vaak grappig. Altijd eerlijk.

Dit zijn mijn lessen. En misschien ook die van jou. Niet tot in den treure uitgelegd, want daar heb je toch geen tijd voor. En ik ook niet. Maar een goed verstaander - of ondernemer - heeft aan een paar woorden genoeg. Ik heb geprobeerd het managementboek te schrijven met de meeste informatie in de minste woorden. Zie het als een dikke spiekbrief. Of een dagboek van een concurrent dat je per ongeluk in je handen hebt gekregen.

Super geschikt voor alle ondernemende types. Doe er je voordeel mee. Veel leesplezier!

Michel Buhrs,
September 2025