

TEL UIT JE WINST

Grip op je cijfers

=

Grip op je business

=

Grip op je droomleven

MARISSA BONANTS

Tel wit je winst

**Creëer een
winstgevend bedrijf
waar je gelukkig
van wordt**

VANDUUREN
MANAGEMENT

Inhoudsopgave

Inleiding	6
Hoe lees je dit boek?	11
HOOFDSTUK 1	
Kies jezelf gelukkig	12
HOOFDSTUK 2	
Jouw brein is geld waard	30
HOOFDSTUK 3	
Jouw richting voor (financieel) succes	42
HOOFDSTUK 4	
Daten met je cijfers	50
HOOFDSTUK 5	
Jouw groeistrategie	76
HOOFDSTUK 6	
Zonder moed en moeite geen moeiteloosheid	104
HOOFDSTUK 7	
Bijsturen met creatieve strategieën	138
HOOFDSTUK 8	
Leef als een winstgevende winnaar	168
Nawoord	179
Dankwoord	180
Over de auteur	181
Literatuurlijst	182
Boekbonus	183

Inleiding

Ik zit op de dichte klep van een wc. Ik bevind me op de vierde verdieping van een gigantisch vastgoedkantoor in Amsterdam waar ik werk. Het is maandag, half twaalf en het is de zesde wc die ik vandaag bezoek. Niet omdat ik zo vaak moet, maar omdat ik m'n werk af heb en me verveel. En dat voor een dik salaris. Nu zou je zeggen: dat heb je goed voor elkaar. Zittend geld verdienen, dat is toch een droomleven, wat wil je nog meer? Toch word ik met de dag ongelukkiger. Ik weet dat ik meer in mijn mars heb en dat het er nu niet uitkomt. Niets is frustrerender. Voelen dat je potentie hebt, maar overschreeuwd worden door tetterende stemmen in je bovenkamer die je aan het twijfelen brengen. Je omgeving die op kilometers afstand begint te fronsen bij elk businessidee dat je dropt, want je hebt toch een geweldige baan? Het voelt alsof ik eindeloos rondjes ren in een kleine kamer zonder deur. Ik zit gevangen in mijn gouden kooi zonder voldoening. Ik wil eruit. Maar hoe?

Van nul naar een miljoen

Voordat ik startte met mijn baan bij het vastgoedkantoor buffelde ik zes jaar op de Zuidas als registeraccountant bij Deloitte. In de jaren die daarop volgen, klim ik op naar manager met mooie klanten als Heineken (waar we helaas geen bier kregen), Zara (zonder shoptegoed) en AFC Ajax (weinig skyboxen gezien). Ondanks dat deze extraatjes niet bij het werk inbegrepen zitten, krijg ik wel een unieke kans om de achterkant van deze bedrijven te doorgronden. Als registeraccountant controleer ik namelijk de jaarcijfers van grote multinationals. Dat houdt in: hoeveel geld komt erin en hoeveel gaat eruit? Ik check de cijfers van de voorgaande periode en beoordeel of deze kloppen. Hè bah cijfers, hoor ik je denken. Maar ik vind cijfers dus razend interessant. Ze vertellen me van alles. Bijvoorbeeld welke acties van de bedrijven buitensporig duur zijn geweest of welke nieuwe producten geflopt zijn. Maar bovenal verbaas ik me over de grote verschillen die ik zie *tussen* de bedrijven. Hoe kan het dat het ene bedrijf met een middelmatig assortiment het onderaan de streep veel beter kan doen dan het andere bedrijf met een briljant product? Het raadsel laat me niet los. Deze code wil ik kraken. Ik begin met analyseren en onderling vergelijken van de bedrijven.

Beetje bij beetje worden de puzzelstukjes duidelijker en onderscheid ik cruciale sleutels die een bedrijf succesvol maken. Denk aan een slimme prijsstrategie,

winstgevende verdienmodellen, een goede opbouw van producten waardoor klanten vaker terugkomen, een efficiënte operatie of afdelingen die goed communiceren en gezamenlijk werken aan hetzelfde strategische doel. Mijn conclusie: succes heeft niet alleen te maken met *wat* een bedrijf doet, maar ook met *hoe* ze het aanpakken. In een bespreking met het bestuur van een grote multinational flap ik een van mijn vers vergaarde inzichten eruit: 'Jullie zouden je marketingbudget beter kunnen verdelen, het merendeel kun je misschien het best besteden aan de producten waar de winstmarge het hoogste is.' Oeps, denk ik. Als 'controleur' van de cijfers hoort zo'n uitspraak niet bij mijn rol. De CEO kijkt me een tikkeltje verbaasd aan en ik krimp ineen. 'Dat is een goed idee, zo hadden we er nog niet naar gekeken.' Binnensmonds slaak ik een zucht. Opgelaten, maar ook blij, loop ik de meeting uit. Een kwartaal later komt dezelfde CEO naar me toegelopen, vlak voordat de bespreking begint. 'Complimenten voor je opmerking van de vorige keer. Ons marketingteam is ermee aan de slag gegaan en de resultaten in de cijfers, die heb je vast zelf ook al gezien,' zegt ze met een gulle lach. 'Jij zou zo een miljoenenbedrijf kunnen beginnen,' grapt ze, niet wetende dat het vijf jaar later realiteit zou zijn.

Die avond kruip ik achter mijn laptop. Wat was het een geweldig gevoel om het bedrijf een waardevolle tip te kunnen geven. Hoe mooi zou het zijn als ik al mijn inzichten en Zuidas-lessen met nog meer mensen zou kunnen delen? Met financieel, strategisch advies en coaching? Daar thuis op de bank wordt mijn businessidee geboren. Toch besluit ik eerst nog meer ervaring te willen opdoen als accountant en mijn ondernemersplan verdwijnt naar de achtergrond. Zo ver dat ik een tijd later zelfs op zoek ga naar een nieuwe baan. Van de elf potentiële banen om uit te kiezen, krijg ik bij geen enkele het oh-yes-wanneer-gaan-we-starten-gevoel, maar ik zeg tegen mezelf: niet zeuren, sommige mensen kunnen niet eens een baan vinden. Ik negeer mijn tegenspuiterende intuïtie en kies voor de baan met het hoogste salaris. (De les: *luister altijd naar je intuïtie*, moest ik duidelijk nog leren.) Interessant gegeven: ik koos de baan op basis van salaris, maar dacht toch 'laat ik nog wat onderhandelen' – met een stijging van 10K op het jaarsalaris als gevolg. (Hieruit leerde ik de les: *er is altijd meer mogelijk*.)

Elke dag sleep ik mezelf uit bed, hup, suffe blouse aan – die ik vaak uit tijdnood alleen aan de voorkant strijk, omdat ik daaroverheen een jasje draag. Mijn hakken schuif ik pas één meter voor de draaideur van het kantoor om mijn voeten. Hoe meer gemak, hoe beter. Eenmaal binnen is het nog tien verdiepingen in de lift omhoog en begint de dag. De dag die lijkt op gisteren. En eergisteren. De essentie van de dag is vooral: druk zijn met doen alsof je druk bent. Het gekke aan zo'n bedrijfscultuur is dat je daar als vanzelf vrolijk aan mee gaat doen. Maar

de waarheid is: vaak ben ik na twee uur efficiënt werken al klaar. Op extreem saaie dagen speel ik dit spel met mezelf: ga op elke verdieping naar de wc.

En daar zit ik dan, een paar maanden later. Op de klep van wc nummer zes. Deze baan is het niet. Ook mijn toenmalige vriend viel het op. Hij zei: 'Bij deze baan ben je dan wel gezellig om vijf uur thuis, maar toen je nog tot elf uur werkte, had je nog humor in plaats van dit humeur.' Het was duidelijk: het roer moest om. In die tijd maak ik ook een reis door Australië. Ik wil niet beweren dat ik, net als het gros van de reizende millennials, volledig zen op Whitsunday Island een visioen kreeg dat het allemaal anders moest, maar het heeft me wel doen beseffen dat ik alleen nog naar de wc wil als ik echt moet – en niet uit verveling. Ik besluit dat er eigenlijk maar één vraag toe doet: waar word ik nou écht gelukkig van? Ik verzink in gedachten. Ik ben gek op cijfers en daar werk ik de hele dag mee. Dus waarom ben ik dan niet blij met deze baan? Rationeel kom ik er niet uit. Dus ik ga toch maar terug naar die ver weggestopte intuïtie. Wanneer voelde ik voor het laatst de energie, die explosie, dat ik-ga-ervoor-gevoel wél? Languit liggend op de bank lukt het me om die momenten terug te halen. Ik weet het! De laatste kriebel was in de bespreking waar ik per ongeluk een advies gaf. En die daarvoor was toen ik 's avonds thuis, achter mijn laptop, de bedrijven met elkaar vergeleek en verbanden begon te ontdekken. De kriebel in mijn buik is niet meer te negeren. Ook al gaat het land op slot, want corona, ik voel dat het mijn moment is om de gouden kooi open te breken. Mijn familie, vrienden en collega's verklaren me voor gek. Toch zeg ik de volgende dag mijn baan op. Ik ben des te gemotiveerder – ik zal ze eens bewijzen wat ik kan.

Wat is winst?

Fast forward. Vier jaar later heb ik duizenden ondernemers en bedrijven geholpen met het winstgevender maken van hun bedrijf, via een-op-eencoaching, online cursussen, workshops en lezingen. Mijn methode werkt. Sommigen haalden hun eerste dikke salaris uit hun zaak, anderen zetten koers naar hun tweede miljoen. Ook mijn eigen bedrijf groeide door het volgen van deze methode naar 10K omzet per maand binnen vier maanden en naar een miljoenenomzet binnen een paar jaar. Maar mijn grootste prestatie zit 'm voor mij in dat zelfs (creatieve) ondernemers die vooraf het hardst roepen niets met cijfers te hebben, zelfstandig de winstkansen in hun bedrijf kunnen ontdekken en leren, door creatief en strategie te combineren, om van doelen stellen naar doelen behalen te gaan. En het belangrijkste: (weer) gelukkig worden van het ondernemerschap.

Al mijn lessen heb ik gevat in dit boek, voor jou. De creatieveling die met volle passie aan een fantastisch aanbod werkt. Die van de buitenkant alles goed voor

elkaar lijkt te hebben: een bevlogen ondernemer, een zaak die gestaag groeit en een behoorlijke omzet. Maar als die eenmaal thuis op de bank zit en z'n rekeningssaldo checkt, daar te weinig winst van terugziet. De ondernemer die niets met cijfers heeft en eigenlijk al heeft geaccepteerd dat-ie toch nooit echt rijk zal worden. De ondernemer die altijd druk-drukker-drukst is, maar ook vindt dat-ie niet moet zeuren omdat druk zijn nu eenmaal bij het ondernemerschap hoort. De ondernemer die niet per se ontevreden is, maar geen idee heeft wat de volgende stap zou moeten zijn. De ondernemer die toch nog maar een extra zzp-klus aanneemt, want het salaris blijft achter. De ondernemer die 'per ongeluk' enorm veel vraag naar z'n product ervaart, maar niet de handvatten heeft om hier een financieel sterk(er) bedrijf uit te slepen. De ondernemer die, net zoals ik, *voelt* dat er meer inzit, maar ervaart dat het er niet uitkomt.

Ik vertel je mijn eerlijke verhaal. Want ook ik begon met ondernemen en dat ging niet zonder slag of stoot. Ik beging alle fouten waar ik de ondernemers in mijn bedrijf voor behoed, zoals élk verzoek aannemen dat ook maar iets met financiën te maken heeft. Dat leverde wel geld op, maar ik werkte nog harder dan ik ooit had gedaan op de Zuidas. Ik kwam net op tijd tot bezinning. Wat als ik de lessen die ik ondernemers gaf ook op mijn eigen business zou toepassen? Ik ging minder verschillende dingen doen, positioneerde mezelf beter en kreeg zo de klanten die bij mij pasten. Ik bedacht hoe ik mijn business kon schalen. Mijn omzet en winst stegen en mijn bedrijf ging als een trein.

Graag deel ik meteen mijn drie meest belangrijke inzichten. Ten eerste zegt een hoge omzet niets over de winstgevendheid van je bedrijf. Een focus op omzet alleen is daarom niet zinvol. Ten tweede zegt een omzet niets over hoe het met jou, de ondernemer in kwestie, gaat. En ten derde verhult jouw focus op omzet dat waar het écht om draait in het leven. Namelijk, dat je bezig kunt zijn met dingen waar je gelukkig van wordt. Geld is geen einddoel, het is het middel dat jou kan leiden naar dat wat je écht verlangt, het fantastische leven waar je van droomt, waar jij in het diepst van je hart gelukkig van wordt. Een grotere motivatie voor het succesvol maken van je bedrijf kan ik niet bedenken.

Ik leer je hoe je altijd winst maakt met je bedrijf, in keiharde euro's. Ik beloof je, dat kun jij ook leren, ook al vind je cijfers drie keer niks, spannend of ingewikkeld. Het zit 'm niet in het bouwen van de meest geavanceerde spreadsheets, snappen van moeilijke berekeningen en urenlange gesprekken voeren met accountants. Het draait om het kennen van een aantal simpele getallen, het ontdekken van strategische winstgevendende acties die passen bij jouw bedrijf en het tonen van moed. Moed om te veranderen, risico te nemen, vervolgens echt over te gaan tot actie en bij te sturen waar nodig.

Deze vaardigheden kun je pas leren beheersen als je eerst begrijpt dat winst *niet altijd* zit in het letterlijke bedrag op je bankrekening. Winst zit 'm in relaxed je kind naar school kunnen brengen omdat er geen baas van je verlangt dat jij exact om negen uur op kantoor bent. Winst is besluiten dat je vandaag even niet hoeft te knallen, omdat je je gestelde maandoel al hebt behaald. Winst is een positieve impact maken op jouw klanten, op de maatschappij, op de wereld om je heen. Winst is je zelfverzekerd, positief en *in control* over de toekomst voelen, wat die je ook zal brengen.

Kortom: in dit boek leer je niet alleen hoe je je bedrijf verbetert, maar juist ook hoe je je bedrijf en bestaan als ondernemer inzet om je dromen waar te maken. Je bent gelukkig, niet ondanks, maar *dankzij* je bedrijf. Niet in de verre toekomst, maar op dagelijkse basis. Je geniet van de kleine dingen in het leven, van je dierbaren om je heen, van de vrijheid die het ondernemen je biedt. Je beheerst de vaardigheden van een veerkrachtige topondernemer die precies weet hoe te handelen bij tegenslag. Met behulp van mijn eigen inzichten, financiële theorie zónder wollig boekhoudersjargon, casussen van echte ondernemers zoals jij uit mijn praktijk en oefeningen aan het eind van ieder hoofdstuk. Aan het eind van het boek weet jij waar er meer winst in jou én in je business zit en hoe je deze eruit haalt. Je maakt niet alleen meer winst in euro's, maar weet ook wat *echte* winst voor jou betekent – wat niet is uit te drukken in geld. Tel uit je winst, dus. En nu is het zover. Van die wc-klep af en aan de slag.

Hoe lees je dit boek?

Ondernemen is cyclisch. Het is een proces dat zich steeds weer herhaalt en als het goed is steeds een niveau hoger, met een groter financieel resultaat, meer vrije tijd of nog meer voldoening en impact. Het is maar op welke waarde jij inzet. De honderden ondernemers die ik hielp in mijn eigen bedrijf, de ontelbare gesprekken die ik voerde met ondernemers, de lessen van mijn eigen mentoren en coaches, mijn eigen corporate werkervaring en álles wat ik zelf heb meegemaakt als ondernemer, heb ik teruggebracht tot acht stappen. Acht stappen, één hoofdstuk per stap, die elkaar in principe opvolgen maar ook los te lezen zijn. Kom je er tijdens het lezen van een hoofdstuk achter dat je de stof al kent of al beheerst? Skip 't dan gerust. Jij weet waar je staat in je ontwikkeling. Het lezen van dit boek zal op sommige momenten ook confronterend zijn. Je hebt misschien tegenzin om bepaalde onderwerpen (zoals je cijfers, ik noem het maar alvast) aan te gaan. Skip 't dan vooral *niet*. Dit boek is geschreven voor zowel de mensen met zeer weinig affiniteit voor finance, als voor de ondernemer die cijfers for breakfast eet. Heb je, na het lezen van dit boek, een winstkans gepakt? Wees gerust. *Every level has a new devil*. Pak het boek er maar weer bij, de ondernemerscyclus voltrekt zich opnieuw. U mag door naar Start.

Boekbonus

Als een boek eenmaal gedrukt is, staat alles vast. Geen letter kan er nog bij of af. En tja, ook ik heb te maken met het aantal pagina's dat erin past (dank aan mijn editor voor het snoeiwerk). Gelukkig biedt de boekbonus uitkomst. Deze exclusieve, afgeschermdede pagina op mijn website is alleen toegankelijk voor jou, de lezer van dit boek. Gebruik de QR-code en het wachtwoord 'teluitjewinst' om de pagina te betreden. Hier vind je extra oefeningen, handige rekenaarsheets, inspirerende ondernemerscasussen, linkjes naar tools die ik zelf gebruik en van harte aanbeveel, de mogelijkheid om je (gratis) aan te melden voor masterclasses die ik geef én meer informatie over mijn programma's. Het mooiste? Ik kan de boekbonus blijven aanvullen, ook nu het boek gedrukt is. Zo blijft alles actueel en flexibel – precies waar een ondernemer blij van wordt.

Bezoek de boekbonus op www.marissabonants.nl/boekbonus of scan de QR-code met de camera van je telefoon.



Hoofdstuk 1

Kies jezelf gelukkig

Stel: je droomt weg naar je ideale leven. Wat zie je? Waarschijnlijk een mooi, gelukkig, vervuld leven met vrienden, familie en een fijne liefde. Waarschijnlijk dacht je niet meteen aan een flinke zak geld. Geluk gaat veel verder dan het hebben van geld – je vindt het in relaties, gezondheid, zingeving, alledaagse momenten van vreugde en innerlijke rust. Maar juist als je eigenlijk niets om geld geeft, maar wel om vrijheid, tijd met je geliefden en lekker in je vel zitten, zijn geld en een bijzonder winstgevend bedrijf meer dan mooi meegenomen. Het is tijd om je winst te vergroten: in keiharde euro's en daarmee ook in je leven. Door te focussen op wat je gelukkig maakt.

Veronique heeft alles voor elkaar, is de indruk die ik heb voor ons gesprek. Ze is eigenaar van een groot beautycentrum met een eigen productlijn en ijzersterke branding. Ze spreekt over haar succes op business events, verschijnt in podcasts en in de media. 'Ik zou graag meer omzet en meer winst willen maken met dat wat ik nu al doe,' begint ze het gesprek. 'Ik denk dat ik meer uit mijn marketing *effort* kan halen. Als ik mijn data goed lees, zit er ook nog een gigantische potentiële doelgroep in België, dus misschien wil ik wel uitbreiden met een nieuwe vestiging en ik speel ook met het idee voor een tweede productlijn ...' – ik onderbreek haar voorzichtig. 'Veronique, ik vraag me eerst nog af: hoe gaat het met je vandaag?' Ze kijkt me aan en breekt. 'Het waren hectische weken. Ik heb al lange tijd niet meer gesport. Geen vriendin gezien. En ik hoorde mijn zoontje deze week tegen een vriendje zeggen dat zijn moeder niet vaak thuis is, omdat ze veel geld verdient – dat brak m'n hart. En *on top of that* is het niet eens waar. Mijn omzet is hard achteruitgegaan het afgelopen jaar. Geen idee welke volgende stap ik moet zetten met mijn bedrijf, terwijl ik vroeger juist zoveel energie kreeg van bedenken wat mijn volgende *move* zou worden. Daarom ben ik hier, bij jou, om te zorgen dat ik in ieder geval de juiste stap zet op businessvlak.'

Ik stel een simpele vervolgvraag: 'Veronique, wat wil je écht?' Ze kijkt me verbaasd aan. 'Hoe bedoel je?' vraagt ze. Ik verduidelijk: 'Wat wil je dat je bedrijf je oplevert? Wat betekent succes voor jou, los van geld?' Veronique blijft even stil. 'Vrijheid,' zegt ze uiteindelijk. 'Tijd om met mijn gezin te zijn, reizen, dingen doen waar ik blij van word, wat tijd voor mezelf hebben. Eigenlijk gewoon gelukkig zijn.' Ik twijfel of ik het kan zeggen, we kennen elkaar pas net. Maar doe het toch. 'Volgens mij ben je behoorlijk moe. Dan kun je niet helder denken, laat staan strategische beslissingen nemen die je bedrijf vooruithelpen. Jouw energielek staat gelijk aan het geldlek in je bedrijf. Waar lekt je energie weg, waardoor je niet dat succes en de vrijheid krijgt waar je naar verlangt?' Veronique moet er even over nadenken, begrijpelijk ook.

De week erop zullen we strategische acties bedenken om haar winst te verhogen. Maar eerst wil ik dat ze nog duidelijker kan vertellen waar succes voor haar in zit. *Wat maakt je gelukkig?* Een week later komt ze terug met haar antwoord. Vanaf dat moment werken we aan haar strategisch plan, maar elke actie toetsen we eerst aan één belangrijke vraag: *Draagt dit niet alleen bij aan meer winst, maar ook aan meer energie, rust en vrijheid?*

'Vraag honderd mensen wat ze graag willen in het leven en 95% zal je antwoorden: gelukkig zijn', lees ik in *Het Parool*. Ik zit met een kop koffie in de zon op mijn balkon. Is gelukkig willen zijn niet typisch iets van mijn generatie, vraagt de

interviewer in het artikel. Dat wordt ontkracht. Aristoteles zei al iets soortgelijks, ruim tweeduizend jaar geleden: 'Geluk is de zin en het doel van het leven.' Als geluk het ultieme levensdoel is, vraag ik mezelf op dat balkon af, wat is geluk dan precies en hoe creëer je het? En, niet onbelangrijk: kan mijn bedrijf hieraan bijdragen of zit dat het ultieme geluk juist in de weg?

Ik besluit een experiment uit te voeren in mijn naaste omgeving. Ik kan je vertellen, dat was echt leuk, probeer het ook eens. Mijn vriend, wat vriendinnen, mede-ondernemers en een paar klanten onderwerp ik (nonchalant, zonder dat ik vertel waar ik mee bezig ben) aan mijn *'geluksvragen'*. 'Wat betekent geluk voor jou?', 'Waar hoop je op voor de toekomst?', 'Wanneer zou jouw leven een tien zijn?', 'Als je aan het einde van je leven terugkijkt, waar ben je dan trots op?' en 'Wat wil je nou écht in het leven?' De antwoorden zijn verfrissend en inspirerend. De een wil een gezin stichten, de ander emigreren naar het buitenland en weer een ander wil ontslag nemen en vooral rust creëren. En opvallend genoeg noemt niemand een miljoenenwinst als ultiem geluksdoel. Wel komen er dromen naar voren waarvoor een flinke zak geld handig zou zijn om ze te realiseren, maar puur winst maken is geen doel op zichzelf.

Dat zet me aan het denken: waarom zijn we eigenlijk zo gefocust op het maken van winst, terwijl we niet scherp hebben of deze winst ons daadwerkelijk gelukkig maakt?

Het valt me daarnaast op dat veel mensen nog mijlver afstaan van de dromen die ze uitspreken. 'En wat doe je vandaag om daar te komen, bij wat je gelukkig maakt?' vraag ik, of: 'Wat houdt je tegen om dat geluk te realiseren?' Op die vervolgvragen hebben ze vaak geen antwoord. En eerlijk is eerlijk, deze licht confronterende vragen zijn makkelijker te stellen dan te beantwoorden. Ook ik kon nog geen pasklaar antwoord geven, helemaal aan het begin van mijn ondernemerschap. Wat ik wel wist, is dat ik hield van hard werken, dol was op wat ik deed en alles aanpakte wat ik kon doen. Zonder dat ik het doorhad, was er telkens weer een week, een maand, een jaar voorbij. Ik stond erbij en keek ernaar. Hetzelfde gebeurt met mijn gesprekspartners. Het besef dringt tot me door: niet alleen hebben we ons hogere doel niet helder, we ondernemen ook niet dagelijks actie om ons geluk te realiseren.

Deze realisatie, de gesprekken met dierbaren en de glinstering die ik in hun ogen zag tijdens onze gesprekken, waren voor mij de druppel. Ik moest mijn geluk uittekenen. Ik moest die vragen voor mezelf beantwoorden. Niet in een zinnetje, maar goed onderbouwd. Een duidelijke stip op de horizon waar ik volledig achter

kon staan. Iets waar ik (op dit moment in mijn leven) naartoe wil werken. Een soort statement. Mijn *geluksstatement*.

Zo begin ik. Eerst dromend vanuit mijn stoel op het balkon, maar ik kom niet tot de kern. Ik besluit het daarom op te schrijven. Pas als ik dat doe – eerst een uitgebreide tekst, die ik vervolgens schaaf tot wat er voor mij écht toe doet – boek ik vooruitgang. In het begin voelt het wat onwennig, maar hoe langer ik schrijf, zonder dat iemand meekijkt, hoe meer ik begin te voelen. Hoe grootser ik durf te denken. Hoe helderder mijn diepste verlangens worden, hoe blijer ik ervan word. Ik deel (de meest recente versie van) mijn geluksstatement met je:

'Dat mijn beste vriendinnen voor altijd mijn beste vriendinnen blijven en dat ik nog lang van mijn familie kan genieten. Dat ernstige ziektes mijn geliefde én mezelf bespaard blijven. Dat ik elke dag vol zelfvertrouwen en plezier de dag start en met een tevreden gevoel de dag eindig. Dat ik een eigen gezinnetje mag stichten en dat ik voor dit gezin grenzeloze liefde kan voelen en ze alles kan geven wat nodig is. Dat mijn bedrijf voor mij elke dag een voldaan en tevreden gevoel creëert met ontelbaar veel gelukkige en blijde klanten. Dat mijn gedachtegoed een beweging creëert onder de creatieve ondernemers en levens kan veranderen. Dat ik met het geld dat ik verdien met mijn bedrijf een vakantiehuis in Frankrijk kan kopen waar iedereen altijd welkom is en we samen gelukkig zijn.'

Een geluksstatement is dus één alinea die levendig beschrijft hoe jouw ideale leven eruitziet, hoe je je daarin zou voelen, waar al je stoutste wensen, dromen en verlangens in uitkomen. Een geluksstatement is niet statisch; het verandert naarmate je groeit en je wensen zich aanpassen. Het hoeft geen gigantisch scenario te zijn dat pas over dertig jaar werkelijkheid kan worden. Maak het juist concreet door je grotere geluksstatement op te breken in wat je al over één jaar wilt, of misschien zelfs al over zes maanden. Zie dit als een gekaderd, kortetermijndeel van je geluksstatement. Ikzelf evalueer mijn geluksstatement ieder jaar. Weer andere ondernemers kiezen ervoor hun statement bij te stellen wanneer ze een doel behalen of een nieuwe fase ingaan met hun bedrijf.

Wat zo krachtig is aan een geluksstatement, is dat het richting geeft. Het helpt je keuzes te maken: beslissingen – klein of groot – kun je toetsen aan dit statement. Draagt het bij aan je geluk? Dan is het een goede keuze. Draagt het niet bij? Dan is het misschien iets om los te laten. Iets verderop in dit hoofdstuk leg ik je uit hoe je dit doet.

Het geluksstatement helpt je niet alleen in de toekomst, maar ook nu al in je dagelijkse keuzes. Het is van grote waarde voor hoe jij wilt zijn als ondernemer en hoe je je ondernemerschap wilt inrichten. Door je statement scherp te hebben, zul je je bedrijf gaan zien als een middel om jouw geluk te creëren.

Het begint bij het helder hebben van jouw geluksstatement. Dit is de basis en de eerste stap voor álle ondernemers (en eigenlijk voor iedereen, ook in loondienst). Dus, pak pen en papier en schrijf de jouwe uit. Doe dit niet aan de keukentafel, maar zoek een inspirerende plek op. Creëer een ontspannen moment voor jezelf, zoals ik deed met mijn ochtendkoffie op het balkon. Wees lief voor jezelf, gun jezelf ál je verlangens en denk groot. Alles kan, alles mag. En belangrijk: niemand hoeft deze tekst ooit te lezen. Dus ga all-in!

Creëer jouw geluksstatement met de volgende vraag: Hoe zou jouw ultieme leven eruitzien en van welke sleutels daarin word jij nou écht gelukkig? Hierop volgend: Wat zou je willen realiseren binnen één jaar?

Terug naar mijn experiment. Het grootste inzicht dat ik kreeg uit de gesprekken was dat, hoewel de geluksstatements inhoudelijk verschillend waren, er opvallend veel overeenkomsten in de kern zaten. Ik ontdekte zes sleutels die in bijna elk geluksstatement terugkomen, elk op hun eigen unieke manier. Ik noem ze 'de zes sleutels van geluk': relaties, fysiek welzijn, materiële bezittingen en ervaringen, zingeving, alledaags geluk en rust ervaren. Als we mijn geluksstatement erbij pakken, lees je dat ik droom van een groot vakantiehuis in Frankrijk waar al mijn dierbaren welkom zijn. Hierin komen de sleutels 'materiële bezittingen' en 'relaties' duidelijk naar voren. Dat vakantiehuis kost tijd om te realiseren. Maar achter deze wens schuilt een diepere behoefte: mijn geliefden dichtbij me hebben en hen in de watten leggen. Het mooie is dat je voor elk langetermijnelement in je geluksstatement ook een kortetermijnvariant kunt bedenken. Hoe kan ik er nu al voor zorgen dat ik mijn vrienden en familie dichtbij heb en ze in de watten kan leggen?

Hier zit de crux. Je kunt op twee manieren werken aan het realiseren van jouw geluksstatement. Enerzijds heb je verschillende langetermijndoelen die je opbreekt in kleinere stappen om ze te realiseren. Bijvoorbeeld door iedere maand geld opzij te zetten om straks dat vakantiehuis te kunnen kopen. Anderzijds kun je kortetermijndoelen omzetten naar iets wat je nu al kunt doen. Je gaat ervoor zorgen dat je je geluk nu al, op dagelijkse basis, ervaart. En het mooie is: zowel bij het realiseren van jouw langetermijndoelen als je kortetermijndoelen is

een winstgevend bedrijf (ja: een bedrijf met een mooi geldbedrag onderaan de streep) geen toevallige luxe, maar een pure noodzaak. En nee, dat wil niet zeggen dat ik predik dat je nooit of te nimmer gelukkig kunt zijn *zonder* financieel gezond bedrijf. Maar het is *wel* meer dan bijzonder handig. Laat het willen realiseren van jouw statement een pleidooi zijn om simpelweg meer te willen verdienen. Niet omdat je wilt zwemmen in het geld, maar omdat je geeft om het geluk van jezelf en vooral van de mensen om je heen. Ondernemer zijn is fantastisch. Het is een middel voor een gelukkiger leven omdat het je de vrijheid geeft om je bedrijf en je dag zo in te richten als jij wilt. Vanuit mijn tenen hoop ik dat je je bedrijf niet langer gaat zien als het grootste, meest opslokkende element in je leven. Maar als middel om je meest gelukkige leven te realiseren.

Denk je nog: hoe dan? Voor ieder van de zes sleutels geef ik je voorbeelden van hoe ik en mijn klanten keuzes hebben gemaakt, om ons bedrijf in te zetten als middel voor het realiseren van onze geluksstatements. De zes sleutels van geluk zijn geen vaste formule. Je zult sommige sleutels heel belangrijk vinden, andere minder. Voor elke sleutel kijk je hoe belangrijk die voor je is en hoe jouw bedrijf kan helpen om dit gelukselement te versterken. Voor mij zijn bijvoorbeeld relaties essentieel, maar misschien staat voor jou fysiek welzijn of rust bovenaan.

DE ZES SLEUTELS VAN GELUK

- 1 **Relaties** – met je geliefden, hartendieven en je zakelijke netwerk
- 2 **Fysiek welzijn** – een fit lichaam, goed in je vel zitten
- 3 **Materiële bezittingen en ervaringen** – een mooi huis aan het water, vakanties, zorgeloos boodschappen doen
- 4 **Zingeving en iets bijdragen** – impact maken, iets betekenen, waarde toevoegen
- 5 **Alledaags geluk** – in het moment blij worden van wat je doet
- 6 **Rust ervaren** – het ervaren van financiële zekerheid, geen angst en genieten van geld verdienen.

De zes sleutels van geluk

Relaties – met je geliefden, hartendieven en je zakelijke netwerk

Renske heeft een bedrijf dat gespecialiseerd is in kabels, adapters, controllers en nog veel meer. Ze koopt in vanuit verschillende hoeken van de wereld en verkoopt haar producten via diverse platforms. ‘De reden waarom ik hier ben, Marissa, is er maar één: ik wil maximaal twee dagen per week werken.’ Haar wens klinkt misschien snobby, maar dat is het allerminst. Renske heeft haar redenen: ze mantelzorgt een dag per week voor haar zieke moeder en zorgt daarnaast twee dagen per week voor haar kinderen. ‘Ik wil geen compromissen sluiten. Ik wil voor mijn dierbaren zorgen, zonder dat ik in de avonden of weekenden moet werken. Wat moet ik veranderen in mijn bedrijf om dit te regelen?’

Challenge accepted. De eerste oefening die ik haar meegeef, is haar uren bijhouden voor twee weken omdat ik wil zien hoe ze haar tijd momenteel besteedt. Als we elkaar weer zien, lopen we door haar keurige urenoverzicht in Excel.

‘Laten we het hebben over je optimale dagplanning,’ vervolg ik. ‘Wanneer ben jij het meest productief?’ Zonder twijfel zegt Renske: ‘In de ochtend, dan heb ik een scherpe geest.’ ‘Oké. Straks heb je een werkweek van slechts zestien uur, dat zijn vier ochtenden van vier uur. Wat moet je die ochtenden minimaal doen om je tien belangrijkste producten goed te laten draaien?’ vraag ik. We duiken in haar assortiment, dat erg breed blijkt te zijn. ‘Ik wil zo’n breed mogelijk assortiment aanbieden, zodat ik zoveel mogelijk klanten vang.’ Renske besteedt ook een aanzienlijke som geld aan het inkopen van nieuwe producten om uit te testen. ‘Ik begrijp dat je elk product in de elektronicamarkt wilt aanbieden, maar als ik naar je cijfers kijk, zie ik dat je op tien producten veel meer winst maakt dan op de rest. De rest is zelfs verwaarloosbaar. Je doet nu dus van veel dingen een beetje, maar dat levert je te weinig op en het zorgt ervoor dat je druk bent. Wil je exponentiële groei in een korte tijd? Begin dan meer te doen van wat al werkt. Maak je bedrijf niet breder, maar beter. Wanneer je beter wordt, groei je automatisch omdat de markt het vraagt.’

Samen ontdekken we daarnaast dat ze veel taken kan automatiseren, zoals het inplannen van socialmediaposts, het maken van instructievideo’s in zes talen met behulp van AI zonder dat ze al die talen moet kunnen spreken, het opzetten van een FAQ-pagina op haar website en een automatische melding als ze nieuwe producten moet inkopen, in plaats van dit handmatig bij te hou-

den. En voor de taken die ze toch echt zelf moet doen? Die geeft ze een tijd, waardoor ze efficiënter werkt. Renske grijnst: 'Ik ben bijna overbodig geworden in mijn eigen bedrijf, zonder in te leveren op mijn salaris. Door alle handige tools te implementeren én het significant verbeteren van mijn productiviteit, kan ik al mijn geplande taken volbrengen in zestien uur per week. En ik ben elke middag beschikbaar voor mijn moeder of kinderen. Wie had dat gedacht!'

Geliefden en hartendieven

Ondernemers werken wekelijks gemiddeld negen uur meer dan mensen in loondienst, volgens onderzoek door Tijd voor Publiciteit (2024). Dat is meer dan een hele werkdag. En wat gaat dan het eerste de agenda uit? Juist: dat wat toch wel goed zit. Vriendschappen, bijvoorbeeld. Maar na het schrijven van mijn geluksstatement weet ik dat ik wil dat mijn beste vriendinnen voor altijd mijn beste vriendinnen blijven. Dus moet ik daarin blijven investeren. Hoe kan ik er op korte én lange termijn voor zorgen dat ik mijn vrienden kan blijven zien?

- 1 *Ik ga winstgevender ondernemen zodat ik meer geld overhoud en ik daar tijd van kan kopen.*

Denk aan slimme systemen, automatisering of taken uitbesteden. En die tijd kun je dan weer gezellig met je geliefden of lover doorbrengen. Of tijd besteden aan het vinden van een lover.

- 2 *Ik ga mezelf meer vrijheid gunnen.*

Lijkt simpel. Is het allerminst, maar dat hoeft ik jou, zelfstandig ondernemer, natuurlijk niet uit te leggen. Er is altijd werk. Dus je moet het *werkbaar* maken. Mijn gamechanger was daarom nogal praktisch: ik begon met het plannen van mijn vrije tijd. Had ik zaterdag een waanzinnig idee uitgewerkt? Dan nam ik woensdag vrij – blokken die agenda. Het zorgde er ook nog eens voor dat ik efficiënter ging werken. Win-win.

(Overigens snap ik dat dit niet voor elke ondernemer, ieder bedrijf en alle situaties kan gelden. Ik hoop dat je de kernboodschap meeneemt. Jij bent degene die beslist over jouw agenda.)

Zakelijk netwerk

Jouw bedrijf is het ultieme middel om inspirerende mensen te ontmoeten die je laten groeien, zowel zakelijk als persoonlijk. Daar hoeft je geen netwerkborrels voor te bezoeken. Dat kun je regelen zonder al te veel tijd te besteden. Zo doe ik dat:

- 1 *Ik omring me met mensen van wie ik wil leren.*

Ondernemers die in het ondernemerschap, of in ieder geval op een bepaald vakgebied, een stuk verder zijn en een skill hebben waarvan ik voel dat ik het

nodig heb, maar nog niet heb. (Pro tip: jezelf omringen met dat soort mensen kan ook door mensen die je inspireren te volgen via Instagram.)

2 *Ik leer van mijn eigen klanten.*

Sommigen draaien meerdere miljoenen omzet – meer dan ik. Juist door deze klanten *wel* te bedienen, omdat ik *weet* dat bij zo'n omzet een financiële strategie pure noodzaak is en een luttele 3% verbetering ineens Heel Veel Geld is, word ik ook weer geprikkeld. Mijn klanten delen nieuwe tools en briljante marketingideeën waarvan ik leer. En nee, geen zorgen, alles blijft veilig bij mij – geen copy-pastepraktijken.

3 *Ik leer van mijn eigen team met A-players.*

Let's be honest, in het begin van mijn ondernemerschap was ik te karig om goed te betalen voor mijn team. (Ik leerde de les: *goedkoop is duurkoop*.) Inmiddels werk ik alleen nog met A-players. Hierdoor sta ik soms versteld van hun kunnen, bijvoorbeeld van mijn e-mailmarketeer (zie deze en andere aanbevelingen in de boekbonus, via de QR-code op pagina 183).

4 *Ik volg groepscoaching.*

Uit een van mijn groepscoachingsprogramma's die ik volgde bij Veronique Prins (absolute aanbeveling als je een dienst verkoopt), hield ik een mastermind-app-clubje over met twee meiden waarin we sparren, elkaar motiveren, bloedeerlijke (soms pijnlijke) feedback geven en ontvangen en vooral heel hard voor elkaar juichen. Tip: kijk goed (en zonder waardeoordeel) wat het niveau van de coaching is om te kijken of het bij je past.

5 *Ik huur een bureau in een inspirerende co-work.*

Voor het delen van ondernemersfrustraties, samen lachen, lunchen en de nodige dosis inspiratie. En dat zonder ongemakkelijke 'hoi-ik-haak-even-aan-momenten' op netwerkborrels waar de bitterballenschaal standaard het hoogtepunt is.

Fysiek welzijn – een fit lichaam, goed in je vel zitten

Toen ik net startte met ondernemen, maakte ik lange dagen. Sporten? Dat paste natuurlijk niet in mijn schema. Want ja, van een strakke buik groeit mijn bedrijf niet, toch? Dit riep ik tegen mezelf, terwijl ik in de basis wel sportief ben. Ooit liep ik vier marathons (ik ben nogal een 'alles of niets'-persoon). Op een bepaald moment was ik nogal in mijn niets-fase. Totdat ik Jochum ontmoette.