

**EEN KEI IN JE VAK MAAKT  
JE NOG GEEN BRILJANT  
ONDERNEMER**

**Deze tips schelen  
je bakken met  
energie en  
frustratie...**



## Wat je over mij wilt weten...

Jarenlang heb ik bij een corporate gewerkt. Eerst als consultant, later als Mt-lid van de afdeling O&I. Super veel geleerd en ja, ik heb er een fantastische tijd gehad. Ik werd 'gezien' en gewaardeerd in die mannenwereld.

Vol zelfvertrouwen startte ik dan ook mijn eigen bedrijf. En ik had een flitsende start. Mijn eerste klus letterlijk binnengehaald, nou ja gekregen, op het schoolplein.

Ik genoot. Van het werk maar eerlijk is eerlijk, ook van het bedrag dat deze opdrachtgever maandelijks op mijn bankrekening stortte. En dan werkte ik daar 'slechts' 3 dagen. Uiteraard kwam aan deze opdracht een einde. Maar ik had er alle vertrouwen in dat er snel een nieuwe klant aan de telefoon zou hangen.

En dat gebeurde ook. Niet zo'n mega opdracht, maar ik volgde ook een coach-opleiding en we waren aan het verbouwen, dus het kwam goed uit dat ik niet fulltime in opdrachten zat.

**Nieuwe klanten** meldden zich regelmatig. Maar, ik werd niet van iedereen blij. Ik had echter één belangrijke overtuiging: Het gaat me lukken.

Er moest iets veranderen. Niet nog meer trainingen volgen om mijn expertise te vergroten. Nee mijn **vaardigheden als ondernemer** hadden aandacht nodig. Dat zeg ik nu snel, maar dat heeft lang geduurd. Te lang wat mij betreft. O jeetje, wat heb ik een omtrekkende bewegingen gemaakt.

Ik was erg van 'ze moeten maar zien hoe goed ik ben...'. Heeft me als werknemer zeker geen windeieren gelegd. Nu was de opbrengst in ieder geval niet de gewenste continue stroom toffe klanten.

Ik bleef rondjes rijden op de rotonde van het ondernemerschap. Hopend op de eenvoudige oplossing. En helaas die is er niet.

Pas toen ik besloot echt **verantwoordelijkheid te nemen voor mijn business**, - vond overigens vanaf het begin van mijn ondernemerschap dat ik dit deed - veranderde er iets. Weg met mijn werknemersmentaliteit en vol aan de bak als ondernemer. Achteraf begrijp ik niet waarom ik zoveel omtrekkende bewegingen heb gemaakt. Want wat is ondernemen ontzetten leuk! Ben nog iedere dag blij dat ik die stap heb gezet.

En dat gun ik jou ook.

Heel veel succes!

*Lous van Haarst*

## Voor wie is dit E-book en voor wie zeker niet...

Laat ik duidelijk zijn, mijn tips gaan jou niet verder helpen als je op zoek bent naar een gemakkelijke weg. Die is er namelijk niet. Dan had iedereen een briljant bedrijf. Bus ben je daarnaar op zoek, kijk dan verder. Ik kan je niet helpen.

Maar:

- ben jij een kei in je vak en ook nog eens flink ambitieus;
- Was de confrontatie met het uurloon op je loonstrookje steeds vaker een doorn in je oog? je bleef jezelf vertellen dat dit tarief over de kop kon als je het zelf ging doen;
- Wil je werken voor klanten waar jij blij van wordt én zelf bepalen wat je wel/niet oppakt;
- Snap je dat je dan echt in de actiestand moet. En niet alleen als expert maar juist als ondernemer.

Lees dan vooral verder!

### 3 Gouden tips die ik graag klip en klaar had gekregen toen ik startte...

Jij bent de CEO van je bedrijf. Klinkt top en daar heb je natuurlijk ook van gedroomd. Het betekent ook dat je verantwoordelijkheid neemt voor je business. Je hebt je bedrijf niet bij de KvK laten inschrijven omdat je een hobby hebt. En als dat wel het geval is, dan is dat prima. Alleen heb je deze tips dan niet nodig.

Het neerzetten van een succesvol bedrijf heeft dus alles te maken met het **verantwoordelijkheid nemen voor je business én je leven**. Deze 2 zijn onlosmakelijk met elkaar verbonden. Je bent niet alleen ondernemer maar vervult ook andere rollen. Jij bepaalt hoe je deze met elkaar verbindt. Dus dit is eigenlijk al een eerste tip.

Bepaal direct aan het begin **hoeveel tijd je besteedt aan het ondernemerschap**. Dat is je kader!

Nu verder over je business....

## **Tip 1: Handel als een CFO....**

Nu heb je geen hekel aan geld verdienen. Dat is al mooi meegenomen.

### **Je financiële doelstelling is het vertrekpunt.**

Daarop baseer jij je strategie, je plannen en acties. Dit is niet voor niets de eerste en bijna belangrijkste tip om dat succesvolle bedrijf neer te zetten. Hier gaat het in veel gevallen mis. O ja veel ondernemers hebben zichzelf wel een financieel doel gesteld, maar dat doel is óf uit de lucht gegrepen óf het jaardoel wordt niet terugvertaald naar een financieel maandoel. Hoe weet je dan of je het gaat realiseren?

Acteren als een CFO betekent dat je exact weet wat de financiële stand van zaken is. Je weet of je op koers ligt, of een tandje bij moet zetten.

**Want je kunt veel bijstellen, alleen niet je financiële doelstelling. Dat geld heb je immers nodig om het leven te leiden dat jij wilt.**

Tuurlijk zit het wel eens een maandje tegen, dat hoort bij ondernemen. **Maar dat accepteer je niet. Wat ga je doen om volgende maand wel die omzet te halen én de achterstand in te lopen?**



## **Tip 2: Ben jij voor de volle 100% gecommitteerd aan je bedrijf? Heb jij je fundament klaar?**

Je hebt dat financiële doel gesteld. Hoe ga je zorgen dat die omzet ook daadwerkelijk gaat realiseren. Met andere woorden wat is je aanbod voor jouw ideale klant. Als je dat weet dan kun je exact bepalen hoeveel klanten je maandelijks moet hebben om deze omzet te realiseren. En hier ligt een nieuwe valkuil op de loer.

Niet de klant maar JIJ bepaalt je aanbod. Bij de bakker bepaal jij toch ook niet met welk deeg hij zijn broden bakt? En als je de kapjes niet wilt, krijg je ook geen ander aanbod. Wel beslis je als klant of je van het aanbod gebruik wil maken.

Maatwerk klinkt erg leuk, maar het maakt je business veel te ingewikkeld. Denk nog maar even terug aan de periode dat je in loondienst was. Werd je toch gek van alle uitzonderingen. Ik wel in ieder geval

Even terug naar je plan;

Als je weet wat je plan is dan ben je er nog niet.

Vertaal je plan naar een actieplan.

Ik doe dat zelf in 2 stappen. Iedere maand heb ik 'de maand van'. Wil ik bijvoorbeeld een nieuw programma ontwikkelen en het over 3 maanden voor de eerste keer draaien dan moeten er heel wat acties worden opgepakt. Per maand geef ik aan wat ik ga doen. Vervolgens plan ik iedere zondagavond mijn agenda voor de komende week. Ik blok tijd in mijn agenda. Dat is tijd die ik AAN mijn bedrijf werk. En hier zit altijd tijd bij om nieuwe klanten te werven.

In het begin werk je waarschijnlijk meer AAN je bedrijf dan IN je bedrijf. Plan het in, anders zul je merken dat er te weinig uit je vingers komt. Je gaat uitstellen of je bedenkt dat het best nog wel een ietsiepietsie beter kan. En de buitenwereld zit op je te wachten. Dus rond het af en stop met dat getuttebol.

### **Tip 3: Durf te vragen want nee is ook een antwoord ...**

Nu heb ik veel fouten gemaakt in de eerste jaren als ondernemer maar de grootste is wel dat ik niets vroeg. Vragen stond onbewust synoniem voor dat ik het allemaal nog niet wist. Klopt natuurlijk. Ik wist het ook niet. Maar dat wilde ik niet zeggen. Dus vragen dat deed ik niet totdat....

Tijdens een netwerkbijeenkomst zei een oud-directeur van een corporate dat hij mij graag als preferred coach voor het bedrijf had gehad. Ik wist immers hoe het er bij een corporate aan toging. Maar ja ik was altijd druk... Als de grond zich had kunnen openen was ik verdwenen. Want juist daar had ik super graag opdrachten gedaan.

Ik besloot die avond dat het afgelopen was. Ik ging vanaf nu heel gericht bedrijven benaderen waar ik graag opdrachten wilde doen.

Ook verzamelde ik collega-ondernemers om mij heen die net als ik een tof bedrijf neer wilden zetten.

Die gericht AAN hun bedrijf werkten. Daar feedback over wilden of juist de stok achter de deur nodig hadden. Deze Mastermind, want dat was het, was zeker geen theekransje. Het kon heel confronterend zijn, maar daardoor ook heel helpend.

En ja uiteraard beslis jij welk advies/actie je gaat opvolgen. Je bent immers de CEO. Maar afspraak is afspraak en daar werd je aan gehouden.

Van dat werknemersgedrag nam ik voor eens en altijd afscheid. Het ging me niet opleveren wat ik wilde. Dus in de actiestand. En dat vragen, dat heeft me echt geen windeieren gelegd.

## Mijn 3 gouden tips samengevat....

Als zelfstandig ondernemer ben je niet alleen een kei in je vak, er komen nog een heleboel andere zaken bij kijken die ervoor moeten zorgen dat jij dat bloeiend bedrijf bouwt. En juist daar gaat het in de praktijk vaak mis. Maar dat kun je voorkomen met mijn tips.

**Tip 1:** Handel als een CFO en ken je cijfers. Dan weet je wanneer je een tandje bij moet zetten.

**Tip 2:** Je bent de CEO dus zorg dat je gefocust werkt aan je doel. Zomaar iets doen leidt nooit tot het gewenste resultaat. Het fundament van je bedrijf is de basis van waaruit je steeds weer je beslissingen neemt.

**Tip 3:** Durf te vragen. Nee is ook een antwoord! Denk wel goed na hoe je je vragen formuleert. Met een algemene vraag kun je niet verwachten dat je een maatwerk antwoord krijgt. Vraag wat je echt wilt weten, zo ingekaderd mogelijk.

Als je tot hier bent gekomen dan is mijn vraag aan jou: **Wat ga je nu direct anders doen?**

Lukt het je nog niet om dit te bedenken?

Plan dan direct een afspraak in mijn agenda. De link: **<https://bit.ly/ja-doe-mij-die-afspraak>**

Ik zie wat je nodig hebt. De één neem ik bij de hand, de ander heeft die schop nodig. Voor beiden kun je bij mij terecht. Ik heb er al velen geholpen.

Ik weet bovendien waar je vandaan komt. Ik heb in dezelfde schoenen gestaan als jij.

En heb de stappen gezet naar het bedrijf dat ik voor ogen had. Door echt verantwoordelijkheid te nemen voor mijn business, dat fundament te leggen en de juiste mensen om mij heen te verzamelen. En daar heb ik nog geen moment spijt van gehad.

Dat gun ik jou ook...

**Dus plan die afspraak:** de link: <https://bit.ly/ja-doe-mij-die-afspraak>