

DE ZELFSTURENDE ONDERNEMER

GRIP OP JE ZAAK IN WEER EN WIND

57 TIPS
WAAR JE DIRECT MEE
AAN DE SLAG KAN

JOHAN DE MEIJ

Colofon

Ontwerp en vormgeving: Vicky Trouerbach, Twin Media bv
Tekstadvies en redactie: Nienke van Oeveren, Boekredactie
Correctie: Ellen Richter, de Woordgieter
Uitgever: Donald Suidman, BigBusinessPublishers
www.bbpublishers.nl/zelfsturend

ISBN 9789493171121
eerste druk, maart 2020

© 2020 Johan de Meij

Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd en/of openbaar gemaakt, door middel van druk, fotokopie, microfilm, social media of op welke andere wijze ook, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

Voorwoord

ONDERNEMEN IS TOPSPORT

Ondernemers zitten meestal niet met hun neus in de boeken. Ze hebben wel wat beters te doen. Toch heb je nu dit boek opengeslagen en ik beveel je van harte aan om door te lezen. Kies in elk geval een paar hoofdstukken die gaan over de vragen waarmee je op dit moment worstelt.

Ondernemerscoach Johan de Meij ondernam een bijzondere zeiltocht. Hij reisde in zijn eentje over de Atlantische Oceaan. Uit zijn soms adembenevende avonturen trekt hij lessen die voor elke ondernemer van belang zijn. Zeilen en ondernemen lijken verrassend veel op elkaar, als je solo vaart, maar zeker ook als je met een team een boot bestuurt.

Ondernemen is vrijheid, je eigen weg kiezen, doen wat je zinvol vindt. In dit boek staat Johan samen met jou stil bij de vraag wat jouw verlangens zijn en hoe je die vertaalt in een goed plan. Een goede voorbereiding en weten wat je doet, zijn daarbij essentieel.

Ondernemen is ook topsport. Je haalt het beste uit jezelf om te kunnen winnen en je incasseert verlies als dat nodig is. Het draait om volhouden en vertrouwen en het is de kunst om je aan te passen aan veranderende omstandigheden. Het is goed jezelf regelmatig essentiële vragen te stellen om te bepalen of je op de juiste weg bent. Je vindt die vragen in dit boek. Ondernemen is spannend, riskant, beangstigend soms. Het gaat over durven en over verantwoordelijkheid. Johan spreekt je moed in, maar helpt je ook om niet blind te zijn voor gevaren en om drastische keuzes te maken als dat nodig is.

Ondernemen gaat ook over waarden en over de vraag waar het voor jou om draait in het leven. Je doet het niet alleen en niet alleen voor jezelf. Je wilt iets betekenen voor anderen en je hebt anderen nodig. Johan haalde met zijn zeilreis geld op voor de Plastic Soup Foundation. Daarmee laat hij zien dat ondernemen ook gaat over hoe je in het leven staat. Het gaat niet alleen om wat je doet, maar ook om wat je achterlaat.

Mijn advies is: omarm deze coach. Hij zal je ongetwijfeld inspireren om het stuur van je bedrijf stevig in handen te houden, in zonnige tijden én bij heftige tegenwind.

Erik Does

Algemeen directeur Ekoplaza en ambassadeur voor de Plastic Soup Foundation

Inhoud

Inleiding	10
1 Word een zelfsturende ondernemer	13
VERLANGEN	14
MAAK JE IDEEËN REALISTISCH VOOR JOUW SITUATIE OP DIT MOMENT	15
VOORBEREIDEN	18
LEES JE IN EN PRAAT MET ANDEREN (MAAR TREK JE EIGEN PLAN)	19
TRAIN JE VAARDIGHEDEN	21
MAAK EEN PLAN	22
WEES MOEDIG	23
2 Beginnen met iets nieuws	29
ACCEPTTEER EN PLAN HET ONVOORZIENE	34
BESCHIK OVER DE JUISTE INFORMATIEBRONNEN	36
WERK MET VERSCHILLENDE SCENARIO'S	40
3 In voorspoed meebewegen	47
LEER BEWUST GENIETEN	48
ZIE TEGENSLAG ALS KANS	50
DOE WAT TOCH GEBEUREN MOET ZODRA HET KAN	50
WEES DANKBAAR	52
4 Ondernemen in zware omstandigheden	57
ZWARE OMSTANDIGHEDEN	58
ZORG GOED VOOR JEZELF	62
VERANDER VAN KOERS ALS DAT NODIG IS	65
ACCEPTTEER HET NIET-BEÏNVLOEDBARE	67
ZET DOOR!	70
BLIJF POSITIEVE GEDACHTEN HEBBEN	72
AAN ALLES KOMT EEN EINDE	73

5 Zelfsturend ondernemen	79
WERK DOELGERICHT	81
HEB ZELFDISCIPLINE	85
WEES ZELFVERZEKERD	88
STEL PRIORITEITEN	89
HERKEN TIJDVRETERS EN UITSTELGEDRAG	93
HOUD HET LEUK	94
ZELFSTURENDE ONDERNEMER	94
PERSOONLIJKE NOOT	95
6 De risico's onder ogen zien	99
ZEKERHEID	100
FINANCIËLE RISICO'S	101
RELATIERISICO'S	108
GEZONDHEIDSRISICO'S	113
7 Vertrouwen houden	119
VERTROUWEN OP 'JE WAAROM'	120
VERTROUWEN IN JEZELF	121
VERTROUWEN OP JE SPULLEN	123
VERTROUWEN OP ANDEREN	128
VERTROUWEN OP GOD	132
8 Vastberaden kiezen voor stoppen of doorgaan	137
DURF TE KIEZEN	137
ZOEK HULP	141
STEL REFLECTIEVRAGEN	143
DE WINST	145
WEES TROTS OP JE BESLUIT	149
GOED GEDAAN!	150

9 Nieuwe kansen zien en benutten	153
ROND ZAKEN AF	155
VERTROUW OP JE ONDERNEMERSGEEST	156
BLIJF BEWEGEN	157
DURF TE EXPERIMENTEREN	159
KIJK ACHTEROM EN VOORUIT	161
Dankwoord	166
Literatuur	168
Over de auteur	169
Bijlage	170

Inleiding

In 2018 maakte ik een zeilreis van Lelystad naar de Azoren, het eerste stuk zeilde ik naar Engeland met een goede vriend en daarna zeilde ik solo. Ik verwezenlijkte daarmee een langgekoesterde wens. De lessen die ik onderweg geleerd heb, bleken heel goed toepasbaar te zijn voor de ondernemer die onderweg is. Ook hij moet continu anticiperen op wat er komen gaat en dagelijks beslissingen nemen over alles wat er speelt in zijn onderneming. Ook hij weet vooraf niet via welke route hij op zijn bestemming komt. Zelfs of je die überhaupt gaat bereiken, is altijd enigszins onzeker. Hetzelfde geldt ook voor de manager die een nieuw project start – en eigenlijk voor ieder mens die figuurlijk op reis is in dit leven. Dit boek richt zich specifiek op de ondernemer, maar de lessen zijn universeel.

Tijdens mijn zeilreis heb ik veel beleefd. Ik had goed weer, maar ook slecht weer met erg veel wind. Ik zag de mooiste natuur om me heen, ik heb fijne mensen ontmoet, walvissen en dolfijnen gezien, maar ook heb ik mijn schip moeten achterlaten op de oceaan omdat ik een ongeluk kreeg. De reis heeft veel impact op mij gehad, vooral omdat ik mezelf beter heb leren kennen. Ik kreeg een aantal lessen mee die de rest van mijn leven een rol blijven spelen in de manier waarop ik in het leven sta.

Omdat ik veel positieve feedback ontving op mijn verhaal in mijn eigen netwerk, besloot ik dit boek uit te brengen zodat het verhaal voor een groter publiek bereikbaar is. In negen hoofdstukken beschrijf ik verschillende herkenbare situaties waarin jij je als ondernemer op dit moment in kunt bevinden. Ik vertel welke lessen ik leerde en ik maak een vertaling van mijn handelen naar het handelen van de ondernemer. In waargebeurde voorbeelden lees je hoe andere ondernemers hebben gehandeld en wat daarvan het effect was. Ook laat ik soms zien wat een ondernemer heeft nagelaten en wat de gevolgen daarvan waren. Ieder hoofdstuk wordt afgesloten met een samenvatting van de praktisch toepasbare tips die hierbij aan bod kwamen. Je zult jezelf vast herkennen in één of meer titels van de hoofdstukken. Laat je niet weerhouden om de hoofdstukken die jou op dit moment het meest aanspreken als eerste te lezen. De icoontjes voor de teksten maken duidelijke

lijk of een voorbeeld over een ondernemer gaat of over de zeilreis. Lees het boek op de manier die bij jou past.

Ik hoop dat dit boek jou helpt om altijd het stuur in handen te kunnen nemen, ongeacht in welke situatie jij zit met jouw bedrijf. Grip op je zaak in weer en wind is niet voor niets de ondertitel van dit boek. Ik wil je graag helpen om een zelfsturende ondernemer te zijn of te worden, zodat je minder afhankelijk bent van de markt, de omstandigheden en de concurrentie. Elke ondernemer heeft altijd en in iedere situatie de mogelijkheid om keuzes te maken.

Zelfsturend zijn geeft een enorm gevoel van vrijheid. Het is die vrijheid die ik jou en iedere ondernemer van harte gun. Jouw keuzes bepalen tenslotte voor een groot deel de toekomst. En daarmee ook de toekomst van je gezin, je medewerkers en je bedrijf. Verschillende omstandigheden creëren verschillende mogelijkheden, maar jij maakt de keuze. Wees de ondernemer, de krachtige zelfsturende ondernemer, die zich ondanks de soms hoge golven staande houdt en zelf zijn koers bepaalt.

Ik wens je veel leerzaam leesplezier!

Johan de Meij

Voorthuizen, maart 2020

01

Word een zelfsturende ondernemer



‘Passie is de energie die als brandstof kan werken voor een project of taak. Het is als inspiratie. Als we opgaan in iets waar we gepassioneerd over zijn, voelen we ons vrij van externe belemmeringen.’

Scott Barry Kaufman, 2012. Column van Hans Mulder in *Hengelo's weekblad* 23 april 2019

VERBEELD JE DE TOEKOMST



Al vele jaren ben ik een fervent watersporter. Alles wat met varen, wind en golven heeft te maken, kan op mijn belangstelling rekenen. Ik houd van het omgaan met de elementen. Al van kinds af aan speelde ik dat mijn bed een boot was, dat ik niet naar school fietste met mijn regenpak aan, maar dat ik met mijn schip in een storm terecht was gekomen. Mijn vader had, toen ik kind was, een zeil gemonteerd op een rubberboot en op mijn twaalfde ‘bezat’ ik mijn eigen vlot. Daarmee heb ik lange reizen gemaakt... in mijn verbeelding. Totdat mijn moeder me riep voor het eten en ik mijn vlot weer vastknoopte aan de kant van de sloot.

Deze passie is nooit meer verdwenen. Ik ben gaan surfen, zeilen op meren, plassen, het IJsselmeer en de Noordzee. En daarna droomde ik over zeilen op de oceaan. In die dromen ging ik mij verbeelden hoe het zou zijn om dagenlang omringd te zijn door water. Ik stelde mij voor dat

ik zou aankomen in vreemde, verre havens en door dit te verbeelden ging ik er meer en meer naar verlangen. In 2015 nam ik een besluit: ik ga het doen!

VERLANGEN

Veel ondernemers kennen een verlangen. Vroeg of laten weten zij: ik ga ooit voor mijzelf beginnen. De redenen om dit te willen zijn erg divers. Voor de één is het een logische opvolging van zijn ouders, voor de ander omdat hij het niet langer kan opbrengen om voor een baas te werken. Ik ken er die zeggen een ontembaar verlangen te hebben naar vrijheid en onafhankelijkheid, maar voor allen geldt dat zij op enig moment zeker weten dat ze het willen. De gelegenheid komt vaak onverwacht, plotseling is er de aanleiding om je besluit te nemen. Ontslag, een scheiding of de ondernemer bij wie je in dienst bent, stopt ermee en vraagt jou om hem op te volgen. De gelegenheid ontstaat opeens, maar het verlangen was er al.

Maar als je iets wilt, is het nog geen realiteit. Je moet het nog wel gaan waarmaken. Het helpt dan als je beelden gaat maken bij datgene dat je wilt gaan doen. Verbeeld je het bedrijf zoals jij het wilt starten. Verbeeld je het resultaat van het nieuw te starten project. Hoe ziet dat eruit? Wat maak je mee, hoe voelt dat en waaruit bestaan dan je dagelijkse activiteiten? Het verbeelden van een 'werkelijkheid' die in de toekomst ligt, is een talent dat voorbehouden is aan de mens. Het menselijk vermogen kan zich beelden vormen over iets wat er nog niet is. Juist dat vermogen gaat je helpen bij de realisatie van je dromen. De beelden roepen een gevoel bij je op dat je prettig vindt. Jouw droombedrijf; zo ziet het eruit als alles gaat zoals je graag wilt. Dat prettige gevoel roept je verlangen op om je droom te realiseren. En verlangen is een krachtige motivator.

Het vuurtje brandt vanbinnen, zal ik maar zeggen. Je hebt een visie, zullen sommigen zeggen. Maar is dit genoeg? Je hebt in elk geval ook discipline nodig; zelfdiscipline wel te verstaan. De bereidheid om de vervulling van je behoeften even opzij te zetten om jouw visie te verwezenlijken. Want vuurtjes doven weer als ze niet gevoed worden. Daarover later meer.



Mijn gedroomde wereldreis speelde zich af op de Atlantische Oceaan, de Azoren, de Caribische zee, Panama, de Stille Oceaan, Australië, Afrika en dan terug naar Europa. Ik zou onbeperkt de tijd hebben en had een prachtig schip, geschikt voor een verblijf van jaren aan boord. Een droom, maar niet zo heel erg realistisch. Ik zou alles achter mij moeten laten: mijn klanten, mijn spullen, mijn bedrijf en mijn relaties. Ik droomde van een schip dat voor mij onbetaalbaar was en ik zou moeten leven van... ja, waarvan eigenlijk? En wie zou er met me mee willen?

Gevoed door de vele gesprekken bracht ik mijn droom terug tot voor mij realistische proporties. Als ik enkele maanden zou gaan, hoefde ik niet alles achter te laten. Mijn klanten zouden begrijpen dat ik er even niet zou zijn; in de zomer heb ik het als trainer sowieso niet druk. Mijn partner, kinderen en ouders kunnen mij wel missen voor een paar maanden. Een nieuw schip is erg duur, maar als ik mijn eigen boot ga prepareren voor een grote reis, dan valt mijn plan opeens binnen budget. En als ik solo ga, ben ik niet afhankelijk van de (on)mogelijkheden van een potentiële bemanning.

Mijn dromen werden realistisch en daarmee kwamen ze binnen bereik. Ik bedacht hoe lang ik nodig zou hebben voor de voorbereiding en prikte een tijdstip. Over twee jaar ga ik drie maanden lang solo varen met mijn eigen schip naar de Azoren. Al mijn drijfveren, al mijn wensen, al de redenen waarom ik dit graag wil, passen in dit plan. De ongerepte natuur beleven, zeilen over de oceaan, langere tijd aangewezen zijn op mezelf, geen contact en prikkels van andere mensen, een enorme uitdaging aangaan, een duidelijk doel voor ogen hebben en eraan werken, filosoferen en misschien wel nieuwe inzichten krijgen. Mijn complete passie en verlangen kon ik kwijt in deze formulering:

Over twee jaar, drie maanden lang, solo en met mijn eigen schip naar de Azoren.

MAAK JE IDEEËN REALISTISCH VOOR JOUW SITUATIE OP DIT MOMENT

Je hebt een beeld gemaakt bij de ideeën die jij als (toekomstige) ondernemer hebt. Of bij de nieuwe ideeën die jij als bestaande ondernemer hebt. Soms lijken je plannen niet haalbaar of onuitvoerbaar. Je zou het wel willen