BUSINESS SUCCES

met een smile

10

succes boosters
voor groei

Cor de Graag

Cor de Graag

BUSINESS SUCCES
met een smile

10 succes boosters voor groei

Recensies meelezers

Er zijn veel boeken geschreven over hoe je succesvol zou moeten ondernemen en ik verwachtte eerlijk gezegd een boek zoals de vele anderen. Ik moet bekennen dat ik in mijn 30 jaar ondernemerschap niet echt een boekenverslinder ben geweest, een trekje dat wellicht ook ondernemers eigen is. Ik moet zeggen: ik was verrast door dit boek van Cor! Naast het feit dat het boek zeer makkelijk leesbaar is, werd ik vooral getriggerd door de vele voorbeelden waardoor je vaak een spiegel voorgehouden krijgt.

De combinatie van veel kleine spiegels maakt dat je als eigenwijze ondernemer keer op keer nadenkt: 'hoe doe ik dit zelf of hoe zou ik dit oppakken/vormgeven?' Het onderdeel waar het gaat over succes blockers of boosters valt onder het onderdeel 'pageturners', wat mij betreft. Ik denk dat het boek een aanrader is voor beginnende ondernemers die op zoek zijn naar inspiratie, en voor ervaren ondernemers die nog steeds lol willen in de nadagen van het zakendoen.

Eric Houtman, Founder - InterGarant Groep

Dit is een boek om ook als (gevestigd) ondernemer op je gemak (dus neem de tijd) door te lezen en regelmatig in de spiegel te kijken. Als ondernemers trappen we maar al te vaak in de valkuilen waar we anderen voor waarschuwen. Ondernemen is geen wetenschap, maar meer een gevoel en een way of life. Cor, bedankt voor de spiegels, wijze lessen, en vooral de passie en humor die je altijd uitstraalt en als geen ander kunt overbrengen.

Pieter van Klaveren, Ondernemend Bestuurder en Toezichthouder

Ik gun iedere ondernemer de unieke inzichten en authentieke expertise die Cor heeft beschreven in dit boek. Cor heeft met zijn waardevolle en markante stijl het zeldzame vermogen om mensen te spiegelen met inzichten die ertoe doen bij het creëren van een succesvolle(re) organisatie.

David Hulsenboom, Founder - Talent Eye

Cor schrijft zoals hij denkt, en dat is een verademing. Zijn schrijfstijl is helder, scherp, en doordrenkt met praktische inzichten die rechtstreeks naar je kern gaan. Alles voelt zo logisch, zo vanzelfsprekend, dat je jezelf afvraagt waarom je het niet eerder zo hebt gezien. Maar juist dát is de kracht van dit boek: het zet alles wat je al vaag wist of voelde, kristalhelder op een rij. Dit is een no-nonsense handleiding voor iedereen die serieuze stappen wil zetten richting zakelijk succes, en het leest nog eens gezellig ook. Met een smile van begin tot eind, en zin om direct aan de slag te gaan.

Merel Bakker, Owner Bakker Management

Cor schrijft zoals hij is: inspirerend, spiegelend, doorgrondend, met een grote dosis humor. Dit boek neemt je mee op een mooie reis door ondernemersland en brengt je naar interessante plaatsen en mensen die je misschien al dacht te kennen, maar nog nooit zo kritisch bekeken hebt. Het is alsof je, genietend van een kop koffie of thee, in gesprek gaat met deze ervaren ondernemer en luistert naar zijn bespiegelingen, interessante levenservaring en vooral kritische vragen. Als je jezelf deze vragen eerlijk durft te stellen én te beantwoorden, jezelf écht durft aan te kijken in de spiegel, dan ga je grote stappen maken. I promise!

Sandra Lagace, Founder - Lagace HR Training & Coaching

Inhoudsopgave

VOORWOORD 16
Inleiding 20

Hoofdstuk 0
DE AUTEUR EN ONDERNEMER 27
De auteur 28
Ondernemend mens 28
De kijkdoos 29
De parkieten 30
Slot en oefening 32

Hoofdstuk 1
WAAROM BEN JE ONDERNEMER? 35
Waarom ben je ondernemer? 36
Waarom ben je gaan ondernemen? 38
Wat was jouw drive om te starten? 45
Welk spiegelbeeld zie je? 45
Ben je trots? 46
Dromen en nieuwsgierigheid 47
Ondernemer zijn of een onderneming hebben 49
Missie en visie 50
Nut en noodzaak visie 51
Thuisfront 55
Work-life balance 57

Hoofdstuk 2
WAT IS JOUW ROL IN HET BEDRIJF? 61
Heb je een bedrijf of ben jij het bedrijf? 62
Wat is jouw rol? 63
Duidelijkheid en geloofwaardigheid 68

Hoofdstuk 3
DE BUSINESS PIJLERS 71
Samenhang people, product, process, profit & purpose 77
De details 78
Het vertrouwen 79

Hoofdstuk 4
MEDEWERKERS OF TRIBE MEMBERS 83
Medewerkers of tribe members 85
Waar zeggen nieuwkomers ja op? 90
Selectie nieuwe tribe members 91
Belang van diploma's 91
Belang persoonlijkheid 92
Belang curriculum vitae 92
De perfecte match 93

Hoofdstuk 5
ELEMENTEN VAN SUCCES 99

5.1 Wat is succes? 100
Jouw succes drijfveren 104
Druk zijn = succesvol? 105
Is succes een keuze? 108

5.2 Hoe duiden we succes? 108
Financieel succes, persoonlijk succes of een mix 109
Is succes in geld uit te drukken? 110
Is succes leeftijdgebonden? 111
Wat doet succes met je en wat bracht het je? 117
Houdbaarheid succes 119
Succes zien 120
Het pad naar succes 124
Hoe succesvol is jouw succes? 126
Volgers, trendsetters en disruptors 129

Relatie volgers, trendsetters en disruptors 135
Voor de wind zeilen 139
Hoe ziet jouw succes eruit? 140
Groene cijfers 141
Gevoel als businessbarometer 142
Wat als succes stopt of stagneert? 143
Wat als succes stagneert? 145
Succes is op je bek gaan en doorgaan 150
Battle scar 152
Succes bereik je samen 153
Welke positie neem je in? 154
Succes sweet spot 156

Hoofdstuk 6
CULTUUR 159
Cultuur, de succesbasis 162
De resultaat piramide 164

Hoofdstuk 7
SUCCES BLOCKERS OF SUCCES BOOSTERS 173

7.1 Succes booster 1 – De ondernemer 174
Werken aan de zaak of in de zaak 175
Ondernemers en loslaten 178
De ondernemer als superman 181
Ondernemers en experimenteren 182
Innoveren of consolideren 183
Ondernemers en vertrouwen 187
Ondernemer, hoe groot is je ego?? 189
Ga je voor ja-knikkers? 192
Volgers of smart asses 195
F*ck de droomdieven 196
Regisseur van je leven 200
Ondernemen en blinde vlekken 202
Creativiteit 205

7.2 Succes booster 2 - HR en menselijk kapitaal 207
Het functieprofiel 208
Het sollicitatiegesprek 212
Onboardingprogramma 215
De juiste stoel 216
FTE-denken 217
Vrijheid geven 218
Investeer in de mens 220
De mens is het goud 221
Investeren in de mens een win-win 222
De mens is jouw concurrentievoordeel 223
Bullsh*t argumenten om niet te investeren 224
Leren en leerbehoefte 226
Investeer alleen in vaste collega's 229
Functie gerelateerd budget 229
De mens maakt het verschil 230

7.3 Succes booster 3 – Klanttevredenheid 231
Bepaal je doel en kies een smaak 232
Geen business groei zonder klantcontrole 233

7.4 Succes booster 4 – Vertrouwen en waardering 235
Undercover boss 236
De kracht van vrijheid 237
De kracht van complimenten 239
De magie van productief nietsdoen 240
Zelfvertrouwen 243

7.5 Succes booster 5 - De *NAR* 245
Azijnzeiker of *NAR* 246
Mandaat *NAR* 247
Zonder *NAR* geen business groei 247
De *NAR* of het makke schaap? 248

7.6 Succes booster 6 – Processen en procedures 250
Angst of noodzaak 253

7.7 Succes booster 7 - Management 256
Noodzaak manager 256
Manager zijn of manager worden 259
De manager als verdedigingslinie 260
Een manager moet … 261
Houdbaarheid van een manager 263
Nut 360-graden feedback 265
Managementstijl 266
Greiner-model en managementstijl 271
Draagvlak versus foie gras methode 272
Top-down of bottom-up 275
White collar of full color 276
Tot slot 276

7.8 Succes booster 8 - Vergaderen 277
Waarom vergader je echt? 278
De 60-minuten sessie 279
Actiepunt betekent actie 280
Nut aantal vergaderingen 281
Nut sales meeting 282
Menukaart sales meeting 284

7.9 Succes booster 9 - Concurrentie 285
Concurrentieanalyse 286
Waar kijk je naar? 288
Blauwdruk of kopie 288
Kijk in de spiegel 289

7.10 Succes booster 10 - Zichtbaarheid 289
De Chief Visability Officer 290
Niet zichtbaar is niet bestaan 292
Hoe zichtbaar ben je? 293
Planbare zichtbaarheid 294
Netwerken 294
Beurzen 295
Publicaties 296
LinkedIn 296
De BE-DO-SAY-methodiek 297

Hoofdstuk 8
LAATSTE BESPIEGELINGEN 305
Denk en acteer groot 306
Durf off-piste te ondernemen 308
Heb rust in je kop 310

Hoofdstuk 9
CONCLUSIE & SAMENVATTING 315
Waarom in business? 317
Wat is succes? 317
Losdenken en groei 318
Succes blockers en succes boosters 319
De succes spiegel 319
BE-DO-SAY-methodiek 319
No more excuses 320

DANKWOORD 321
Bronnen 322

VOORWOORD

Dit boek had mijn eerste boek moeten zijn. Dat had ook zo gekund, als er niet een idee in mijn hoofd was gekropen dat om voorrang schreeuwde. Concreet heb ik het over mijn boek *Ondernemers zijn net mensen*. Dat boek, waarvoor ik 50 kleurrijke en inspirerende ondernemers heb mogen interviewen, is nog steeds iets waar ik ontzettend trots op ben. Trots op mezelf, op al die kanjers die de tijd hebben genomen om zich door mij te laten interviewen, en trots op het feit dat ze mij het vertrouwen hebben gegeven hun kwetsbaarheden met mij en de lezers te delen.

Een boek schrijf je voor de wereld, voor jezelf en voor je dierbaren. Helaas hebben mijn oudste zus Nel en mijn vader de geboorte van mijn eerste boek niet mee mogen maken. Om hen te eren, heb ik besloten dit werk aan hen op te dragen. Deze twee inspiratoren hebben mijn leven en denken kleur gegeven. Hoe langer ik op deze aardbol rondloop, des te meer besef ik dat zij belangrijke leermeesters voor mij zijn geweest. Mijn vader was een vrijdenker, en vanuit die mindset ben ik opgevoed en 'klaargestoomd' om het leven te omarmen. Natuurlijk moet ik ook mijn moeder, mijn andere zus Jeannette en mijn lieve zakenpartner en privépartner Sandra aan de lijst van inspiratoren toevoegen. Zij staan op mijn VIP-lijst. Mijn moeder was overigens een temperamentvolle dame die als geen ander mensen kon lezen. Ze was de ultieme bullshit-remover.

Ik zal een voorbeeld geven dat in één keer duidelijk maakt hoe belangrijk mijn vader voor me is geweest en nog steeds is. Mensen die me kennen, hebben dit voorbeeld al een aantal keer gehoord, en misschien tot vervelens aan toe. Als ik als tiener van de basisschool

thuiskwam en vol enthousiasme een verhaal vertelde over wat ik die dag had gehoord van een klasgenoot of leraar, bleef hij altijd een paar seconden stil om vervolgens een brede glimlach op zijn gezicht te laten verschijnen. Vervolgens zei hij: "Interessant, Cor, maar wat denk je er zelf van? Je bent een slimme jongen met een gezond verstand, dus bedenk wat je er zelf van vindt. Neem niet alles voor zoete koek aan. Luisteren is prima. Sterker nog, Cor, je moet altijd luisteren naar wat andere mensen te melden hebben, maar laat je eigen gezonde brein het eerst maar eens lekker herkauwen voordat je het voor waar aanneemt."

Wat ik geleerd heb van mijn ouders en mijn zus, is de basis voor wie ik nu ben als mens en ondernemer. Ik gun het iedere ondernemer om, net als ik, een blije en vooral vrije ondernemer te zijn. Het leven is te kort om te tobben. Waarom zou je dan tobbend ondernemen? Als je geen plezier meer hebt in het ondernemen, dan moet je gewoon stoppen. Hang je inschrijvingsbewijs van de Kamer van Koophandel aan de spreekwoordelijke wilgen en ga lekker wat anders doen. Dit boek gaat over verschillende aspecten van het runnen van jouw bedrijf. De voor mij tien belangrijkste indicatoren die bepalen of je je bedrijf succesvol runt met een smile komen ruim aanbod in hoofdstuk zeven. Ik ga mijn handen niet branden aan termen als 'rasondernemer' of 'geboren ondernemer'. Niet dat ik de discussie niet aan durf te gaan, maar simpelweg omdat ik het nut ervan niet inzie. Veel relevanter is het om je af te vragen of je KvK-technisch ondernemer bent, of dat je een ondernemend persoon bent die bewust of door een life event getriggerd is om de rol van ondernemer te vervullen. Is het voor jou een rol, of is het meer? Terwijl het ondernemerschap voor de één een rol is, beschouwt een ander het als een roeping of gewoon een baan waarbij je voor jezelf in loondienst bent.

In mijn optiek zit er in ieder mens een zekere ondernemendheid. Sommigen durven de knop van ondernemendheid al in hun jeugd

aan te zetten, al dan niet gestimuleerd door hun omgeving. Anderen hebben deze knop uitgezet of de pauzeknop ingedrukt. Ik behoor tot de middengroep die de knop aan had staan, maar na mijn middelbareschooltijd drukte ik de pauzeknop in. Dit was een bewuste keuze, want mijn ouders gaven me alle vrijheid van de wereld om te ontdekken waar ik goed in was en waar ik blij van werd.

Ik zou dan ook een oproep willen doen aan alle ouders in Nederland met opgroeiende kinderen om ondernemendheid niet af te remmen als ze dit bij hun kinderen ontdekken. Ook als ze op latere leeftijd niet kiezen om ondernemer te worden, kunnen ze hun ondernemendheid goed gebruiken wanneer ze in loondienst gaan werken. Iedere ondernemer met wie ik als sparringpartner spreek, adviseer ik, zeker in bepaalde functies, om sollicitanten te selecteren op de factor ondernemendheid. Er moet op z'n minst een vleugje ondernemendheid aanwezig zijn.

Ondernemen moet een feestje zijn. Het moet je energie geven. Als je ergens erg goed in bent, dan doe je dat iedere dag weer met enthousiasme en vol overgave. Natuurlijk heeft iedereen wel eens een energie- of inspiratiedipje. Ik raad je aan om deze momenten te omarmen als gratis en ongeplande reflectiemomenten. Als ondernemen echt werken wordt, dan ben je niet bezig met dat waar jouw kracht werkelijk ligt. Misschien wordt het dan tijd om in de spiegel te kijken om vervolgens, op basis van wat je ziet, een keuze te maken.

Veel leesplezier zou ik willen zeggen, want dit boek hangt vol met spiegeltjes—minimaal tien. Ieder hoofdstuk kan voor jou een spiegel zijn, en wie weet ontdek je nog meer spiegeltjes. Ik zou het super vinden als jij jouw spiegelmoment(en) na het lezen van het boek met me wil delen. Zou je dit durven? Vast wel. Hopelijk heb je na het lezen van dit boek, onder andere door meermaals in de spiegel te kijken, een beter inzicht in wie je bent als ondernemer en voor wie

jij onderneemt. Kijk jij met een tevreden en energieke lach in de ondernemersspiegel? Ik hoor het wel. Voor je besluit te stoppen met ondernemen, adviseer ik je eerst dit boek te lezen en eventueel een workshop bij te wonen. Ga ervan uit dat jij een ondernemer bent. Of je nu een 'rasondernemer' bent, voor zover dat bestaat, of niet; iedere ondernemer ervaart wel eens een vervelende hobbel in de weg. Laat je dus niet uit het veld slaan.

Als je, na het lezen van dit inspiratie-document en het volgen van één of meerdere workshops, nog steeds niet vrolijk wordt als je in de spiegel van het ondernemen kijkt, dan kun je altijd nog stoppen en beginnen met het leven waar je wel vrolijk van wordt. Ik zal het vaker herhalen: "Het leven is te kort om te tobben, dus geniet."

Inleiding

Laat ik maar direct met de deur in huis vallen en antwoord geven op de vraag die je me zou willen stellen: Cor, waarom heb je dit boek geschreven en voor wie is het boek? Hier zal ik, na een kort aanloopje, antwoord op geven.

In de afgelopen 20 jaar ben ik me steeds meer gaan afvragen waarom ik zo weinig ondernemers zie die ontspannen aan het ondernemen zijn en die in de basis uitgaan van hun potentie, in plaats van als een kip zonder kop achter hun ambitie aan te rennen. Natuurlijk tref je ze in een quasi-ontspannen setting aan bij een vrijdagnamiddagborrel, maar de week is net iets langer dan de duur van die borrel. Soms vroeg ik me zelfs hardop af waarom zij eigenlijk aan het ondernemen waren. Sterker nog, ik heb een aantal mensen bijna gesmeekt om te stoppen. Ik zei dan: "Verkoop je zaak of sluit deze en ga weer leven en genieten van het leven." Ik gun iedere ondernemer een stressarm ondernemerschap, waarbij je 's ochtends met een big smile je bed uitkomt en 's avonds met een big smile je bed in duikt. Als het een gelukkig privéleven in de weg staat, is het aan te raden om te stoppen. Mijn credo is: family first. Geen enkel mooi bedrijf is het waard om jouw leven en dat van de mensen om wie je geeft te verzuren.

Ik hoop dat je, na het lezen van dit boek waarin ik je meeneem in de tien belangrijkste succes boosters, ontdekt dat het ook anders en vooral leuker kan. Als je serieus aan de slag gaat met de tien boosters die ik in hoofdstuk zeven per onderdeel beschrijf, maak je grote kans om als ondernemend persoon jouw bedrijf nog succesvoller te runnen, en dat met een big smile. Neem je de boosters echter niet serieus, dan loop je het risico dat ze transformeren in een

succes blocker. Niet voor niets heb ik een zeer uitgebreid hoofdstuk gewijd aan het thema succes. Ik geef je een mooie rondleiding door het succeshuis en laat je alle hoeken en gaten van het huis ervaren.

Nee, dit is geen succesbijbel. Er lopen genoeg ondernemers rond voor wie succes een religie is. Zij geloven heilig dat succes een keuze is en maakbaar. Hoe ik over succes denk, kom je vanzelf te weten tijdens het lezen van hoofdstuk vijf. Oké, ik geef je alvast een voorproefje: succes is geen geloof, maar zonder geloof in succes is er geen succes. Succes is ook niet simpelweg een kwestie van het raam openzetten en hopen dat het binnenwaait. Nee, was het maar zo'n feest. Je zult aan de slag moeten om het succes te bereiken dat jij voor ogen hebt. In hoofdstuk vijf ga ik, als opwarmer voor hoofdstuk zeven, dieper in op dit begrip.

Als je een goed beeld hebt van het begrip succes en wat dat voor jou in al zijn facetten inhoudt, kun je als geen ander succesvol bezig zijn met het omarmen van de tien succes boosters zoals beschreven in hoofdstuk zeven. Heb je er meer dan tien, voel je vrij om daar ook mee aan de slag te gaan. Voordat we bij dit belangrijke hoofdstuk komen, sta ik eerst stil bij de basis: de ondernemer in hoofdstuk één, de rol van de ondernemer in hoofdstuk twee, de belangrijkste P's uitgedrukt in businesspijlers in hoofdstuk drie en de teamleden, of tribe members, in hoofdstuk vier.

Wetenschappelijk en journalistiek

Begrijp me niet verkeerd. Ik heb niets tegen de wetenschap. Waar zouden we zijn zonder wetenschap? Naast de wetenschap bestaat er ook nog zoiets als gezond boerenverstand. Ik zal je niet vermoeien met complexe wetenschappelijke beschouwingen. De reden hiervoor is heel simpel: wat je leest in dit boek moet direct toepasbaar zijn. De lezer die verdere verdieping wil, kan zich altijd aanmelden voor een van mijn workshops. Meerdere hoofdstukken worden afge-

sloten met een oefening. Een aantal van deze oefeningen komt ook terug in de workshops die zijn samengesteld aan de hand van dit boek. Wanneer ik er niet aan ontkom om een verwijzing naar een wetenschappelijke onderbouwing te maken, citeer ik een collega-auteur die dieper ingaat op een specifiek thema.

De inhoud van dit boek is tot stand gekomen door mijn observaties op de snelweg van het ondernemen, het lezen van inspirerende werken van collega-auteurs, de honderden intrigerende gesprekken met collega-ondernemers uit de meest uiteenlopende branches, en mijn ervaringen in loondienst, zowel in het MKB als op corporate niveau. Het was mijn doel om mijn perspectief als ondernemend persoon op papier te zetten. Als vrijdenker voel ik me vrij om boute uitspraken te doen en stelling te nemen tegen wat in ondernemersland soms gebruikelijk is of wordt verondersteld. Nee, ik ben geen journalist. Ik voel me dan ook vrij om mijn visie op de wereld van het ondernemen op mijn eigen wijze te verwoorden.

Modellen

Mensen die mij een beetje kennen, weten hoe ik denk over modellen. Ik zeg vaak gekscherend: "De enige modellen waar ik naar kijk, zijn fotomodellen." Voor degenen die nu al in de verdediging schieten en me van seksisme willen beschuldigen: lees die zin nog maar eens goed. Het draait niet om het geslacht van de persoon in kwestie, maar om de essentie van mijn boodschap. Natuurlijk kan ook ik niet ontkomen aan het gebruik van modellen, want ze zijn een handig hulpmiddel in de communicatie.

Hoe dan ook, het gebruik van modellen kan verleidelijk zijn, omdat ze een bepaalde structuur en helderheid bieden. Maar ze zijn vaak te simplistisch om de complexiteit van echte situaties te vangen. Een model kan ons helpen om naar de wereld te kijken, maar het is geen vangnet voor de nuances die de werkelijkheid met zich meebrengt.

Problemen zijn niet statisch; ze evolueren, transformeren en vragen om maatwerk. Wat vandaag een oplossing lijkt, kan morgen alweer verouderd zijn.

Dus, terwijl ik de modellen niet volledig afwijs, moet ik benadrukken dat we ons niet blind moeten staren op hun generieke aard en -waarde. We moeten de specifieke context van elk probleem in acht nemen en ons realiseren dat echte oplossingen vaak buiten de grenzen van de modellen liggen. Het is deze dynamische interactie tussen model en realiteit die ons in staat stelt om werkelijk impact te maken.

Klantmagneet

Heb je al eens van een klantmagneet gehoord? Zo niet, dan moet je zeker verder lezen. Je kent vast de quote: 'You need two to tango.' Wat voor een tango geldt, geldt ook voor een magneet. Twee elementen moeten elkaar aantrekken. Dit kan één op één, maar ook één op velen. Ik zal dit toelichten. Als jij een magneet bent voor jouw klanten, trek je in je eentje of met jouw team een groot aantal klanten aan. Zie het als een verzameling één-op-één-magneetmomenten. Cool, toch? Hoe mooi zou het zijn als er een magneetwerking optreedt tussen jou als lezer en jouw klanten, of tussen jou en mij als auteur? Ik laat me graag verrassen. Het is mijn doel om deze magneetwerking bij jou te activeren. Als dit niet gebeurt, is het lezen van dit boek niet meer dan een functioneel tijdverdrijf. `Dus, let's magnetize each other'.

Metaforen

Ik ben dol op metaforen. Met enige regelmaat ontmoet ik mensen die er een sport van hebben gemaakt om hun boodschap zo complex mogelijk te formuleren. Je moet toch minimaal op Volkskrant- of NRC-niveau communiceren om serieus genomen te worden, of vergis ik me? Het lukt me niet om een metafoor als een soort pop-up in mijn hoofd te onderdrukken. Mijn gesprekspartners kijken me

regelmatig verrast en soms licht geïrriteerd aan als ik hun mooi geformuleerde betoog samenvat in een metafoor. Dit doe ik niet om de smartass uit te hangen, maar om de ander te faciliteren. Gekscherend voeg ik er vaak aan toe: "Deze metafoor is rechtenvrij, dus kijk maar of je er wat mee doet in de toekomst."

Werkboek

Hoewel het boek bedoeld is als werkboek, heb ik het niet ingericht als een traditioneel werkboek. Het werk hoeft niet per se op papier of op je laptop te gebeuren. Het mag voor mij vooral in je hoofd plaatsvinden. Ja, jij mag aan de slag. Ik roep meer vragen op dan dat ik antwoorden geef. De reden is simpel: op veel vragen is geen universeel antwoord te geven. Ik wil je wel triggeren of aanzetten om tot antwoorden te komen. Hoewel ik zelf ieder boek dat ik lees bevlek met aantekeningen, wil ik je niet aanmoedigen dit nu ook te doen. Er zijn dan ook geen secties opgenomen waar je je antwoorden op de vragen uit het hoofdstuk kunt noteren. Je hebt vast wel ergens een schrijfblok, of je gebruikt je smartphone om aantekeningen te maken. Kijk maar.

Leeswijzer

Uiteraard ben je vrij om te lezen zoals jij het wil. Je kunt het boek hoofdstuk voor hoofdstuk lezen of kriskras door het boek gaan. Hoewel het op zichzelf staande onderdelen zijn, raad ik je toch aan de hoofdstukken nul tot en met vier eerst te lezen. Als je mijn bio in hoofdstuk nul minder interessant vindt, mag je die van mij overslaan. Dit hoofdstuk heb ik alleen toegevoegd voor hen die wat kunnen met achtergrondinformatie over de auteur.

Wil je maximaal 'gemagnetiseerd' worden, dan raad ik je aan het boek hoofdstuk voor hoofdstuk te lezen. Na ieder hoofdstuk zal ik de hoofdpunten benoemen en een vooruitblik werpen op het volgende. Ik hoop dat je openstaat voor mijn frisse vrijdenkersvisie op

ondernemen. Je hoeft niet direct je hele business overhoop te halen. Kijk maar met welke stappen je, na het lezen van het boek, als eerste aan de slag gaat.

Voor wie is het boek?

Het boek heb ik geschreven voor zowel de startende ondernemer, die ik wil behoeden voor een business f*ck-up, als voor de ondernemer die zijn of haar sporen al heeft verdiend. Natuurlijk kan het ook zeer leerzaam zijn voor ouders met kinderen die het ondernemerschap willen omarmen. Zoals ik al eerder aangaf, hangt het boek vol met spiegeltjes. Je bent vast bereid hierin te kijken en voor jezelf de vragen te beantwoorden die ik je stel. Als ik een bijdrage kan leveren aan jouw volgende successtap of je kan behoeden voor het op de klippen lopen van jouw business, dan voel ik me meer dan vereerd.

Vooruitblik

In hoofdstuk één zet ik je voor de spiegel en vraag ik je om antwoord te geven op de vraag waarom je ondernemer bent. Maar eerst geef ik je een inkijkje in het geboorteproces van Cor de ondernemer. Voel je vrij om direct naar hoofdstuk 1 te gaan.

Weet wie je bent voordat je anderen vertelt wie ze moeten zijn

Hoofdstuk 0

DE AUTEUR EN ONDER-NEMER

De auteur

Sommige auteurs kiezen voor een vliegende start en beginnen na de inhoudsopgave direct op TGV (Train à Grande Vitesse)-snelheid met hoofdstuk één. Mogelijk ben ik de diesel die eerst even op gang moet komen. Ik ben geen sprinter, maar een langeafstandsloper. Als we samen op reis gaan, vind ik het belangrijk dat je wat achtergrondinformatie hebt. Ik ben altijd nieuwsgierig naar wat voor auteur de aanleiding was om een boek te schrijven. De inleiding en het voorwoord sla ik dan ook nooit over; ik zie het als de warming-up van de reis die eindigt bij het afsluitende punt in het laatste hoofdstuk of in het dankwoord.

In dit hoofdstuk zal ik dus wat over mezelf vertellen. Ik zal je niet vermoeien met mijn gehele cv, maar om toch wat houvast te bieden, is het handig om een paar elementen uit te lichten. Zoals je al in de inleiding hebt kunnen lezen, kom ik uit een gezin met een vader als vrijdenker en een behoorlijk temperamentvolle moeder. De meeste opleidingen die ik heb gevolgd, deed ik in de avonduren. Dit was het gevolg van mijn gedroom op de lagere school en mijn desinteresse in het schoolsysteem op de middelbare school. Ondanks mijn gedroom was Cor de ondernemer al op jonge leeftijd zichtbaar.

Ondernemend mens

Hoewel ik in mijn jeugd, en zeker in mijn vroege jaren, helemaal niet stilstond bij het begrip ondernemen, was ik daar achteraf gezien toch al behoorlijk mee bezig. Ik beschouw mezelf dan ook als een geboren ondernemend persoon die later zijn ondernemendheid handen en voeten heeft gegeven door de rol van ondernemer vanuit die ondernemendheid te omarmen. Aan de hand van de kijkdoos en de parkieten geef ik je een inkijkje in mijn eerste onbewuste stappen in het ondernemerschap.

De kijkdoos

Ik was, denk ik, een jaar of zeven toen mijn neef Chris, die op een steenworp afstand van mij woonde, op het idee kwam om een kijkdoos te maken en daar vervolgens mee langs de buren te gaan. Voor degenen die niet weten wat een kijkdoos is, geef ik graag een korte uitleg. Het werd gemaakt van een schoenendoos. Deze versierde je aan de binnenkant met gekleurd papier tegen de wanden, en op de bodem plakte je figuren, zoals mensen, bomen, takjes en huisjes. Dit maakte je allemaal van papier, karton en andere materialen die je tot je beschikking had. Aan de smalle zijde van de doos maakte je een gat, zodat je naar binnen kon kijken. In de meeste gevallen verving ik het deksel door gekleurd transparant papier om ervoor te zorgen dat je ook nog iets zag als je door het gaatje gluurde en om het wat mysterieuzer te maken.

Binnen no time hadden we op een vrije woensdagmiddag een kijkdoos gemaakt en gingen er nog dezelfde middag mee de wijk in. Van de buren waar we aanbelden, kregen we al snel een paar dubbeltjes of een kwartje als tegenprestatie voor het kijken. Aan het eind van de middag hadden we zo'n tien gulden per persoon opgehaald (omgerekend ongeveer vier euro). Voor een jochie van zeven jaar is dat niet echt een slechte score, zeker als je bedenkt dat ik op die leeftijd per week één gulden zakgeld ontving. Natuurlijk smaakte deze ervaring naar meer. De eerstvolgende zaterdag gingen we andere wijken verblijden met ons bezoek. Gemiddeld vingen we per persoon per maand zo'n zestig gulden. Na een week of vier hadden we het gebied dat we wilden bedienen met onze creatie bezocht.

De ondernemende geest die inmiddels in ons was geactiveerd, kwam op het idee om de kijkdoos zo aan te passen (te 'pimpen') dat het eigenlijk een geheel nieuw product werd. Met de kennis van nu zou ik het een upgrade of misschien wel een stuk productontwikkeling noemen. Hoe dan ook, we hadden weer iets nieuws dat we kon-

den laten zien. We voorzagen in een behoefte en deden onbewust aan relatiebeheer. Met de vernieuwde kijkdoos gingen we weer op woensdag- en zaterdagmiddag langs de deuren tot we iedereen in de wijken die we wilden bedienen, hadden bezocht. We hielden zelfs lijstjes bij van bewoners die niet thuis waren of simpelweg niet openden. We gingen net zo lang door tot we nagenoeg iedereen hadden bezocht. Wat je nu met goed ingerichte e-mailautomatisering kunt bereiken, deden wij op een houtje-touwtje manier met pen en papier. De basis van succesvol ondernemerschap hadden we te pakken. We hadden een dienst waar vraag naar was, we deden aan productontwikkeling, we hadden een bezoekstructuur voor onze doelgroep, en last but not least: een ontembaar doorzettingsvermogen.

"Je eerste stappen zijn vaak de meest onbewuste"

De parkieten

Uiteindelijk zou je misschien kunnen zeggen dat het ondernemen pas echt begonnen is met de parkieten business. Op de lagere school was mijn beste vriend Hugo van Heteren. Deze jongen had in zijn achtertuin een volière met prachtige dwergpapegaaien, parkieten en ander gevogelte. Het was voor hem niet zomaar een hok met vogels; nee, hij was serieus met ze aan het fokken en had bij iedere vogel wel een mooi verhaal. Iedere keer als ik bij hem ging spelen, moest ik even naar de achtertuin om zijn vogels te bewonderen. Het duurde dan ook niet al te lang voordat bij mij de wens zich ontwikkelde om ook vogels te houden.

Hoewel we een redelijk groot huis hadden, met een dito achtertuin, moest er nog wel even een strategie bedacht worden om mijn ouders zover te krijgen dat ik daarin een volière mocht bouwen. Net als in het bedrijfsleven moest het een win-winverhaal worden, want anders was het zeker bij mijn vader gedoemd te mislukken. Nu wist

In *Business Succes met een smile* neemt Cor de Graag je mee op een inspirerende reis door de wereld van ondernemerschap. Met tien krachtige succes boosters laat hij je ontdekken hoe je niet alleen je bedrijf kunt laten groeien, maar dit ook kunt doen met een glimlach. Dit boek is geschreven voor ondernemers en business leaders die verlangen naar een stressarm ondernemerschap, waar plezier en passie hand in hand gaan met succes.

BUSINESS SUCCES met een smile

Cor deelt zijn persoonlijke ervaringen, waardevolle inzichten en praktische tips om je te helpen de regie over je onderneming terug te nemen. Hij daagt je uit om verder te kijken dan de dagelijkse gang van zaken en je eigen potentieel als ondernemer te omarmen. Ontdek hoe je de juiste mensen om je heen verzamelt, vertrouwen en waardering kweekt, en de kracht van creativiteit benut om je bedrijf te laten bloeien.

Met een unieke mix van humor en diepgang biedt Cor je de tools om niet alleen een succesvolle ondernemer te zijn, maar ook een blije. Of je nu net begint of al jaren actief bent, de inzichten in dit boek zijn toepasbaar en kunnen je helpen om je doelen te bereiken zonder de lol in het ondernemen te verliezen.

10 succes boosters voor groei

Dus, ben jij klaar om je onderneming naar een hoger niveau te tillen?
Pak dit boek en ontdek hoe je business succes kunt behalen met een smile!

ISBN: 978-9083179698
9 789083 179698
Uitgeverij Maak een Boek