

---

# Inhoud

Dankwoord door Mike Michalowicz	9
Voorwoord door Femke Hogema	11
Inleiding	17
1 Je bedrijf is een ontembaar, geldverslindend monster	29
2 De kernprincipes van Profit First	57
3 Profit First implementeren	75
4 Bepalen hoe gezond je bedrijf is	85
5 Allocation percentages	105
6 Aan de slag met Profit First	121
7 Reken af met je schulden	151
8 Geld in je bedrijf vinden	173
9 Profit First – geavanceerdere technieken	191
10 De Profit First lifestyle	207
11 Hoe je zorgt dat het blijft werken	225
Epiloog	239
Bijlage 1 – De Profit First Snelgids	245
Bijlage 2 – Het formulier voor de instant assessment	249
Bijlage 3 – Belangrijkste termen	251
Verantwoording	255



---

## Dankwoord door Mike Michalowicz

Rarely is a translated book as good as the original, because the colloquialisms and cultural references don't often convert to another language. Only in the most remarkable situations does a book get even better. That is the case with this copy of *Profit First* you are reading. My friend and colleague, Femke Hogema, invested countless hours to adapt this book from English to Dutch. She made sure the cultural references and terms were translated to the relevant Dutch expressions, and she made sure that all the financial and cash management tools were accurate for the Netherlands. I have never seen so much effort put into a translation of any of my books before. I am so grateful for Femke's hard work, and I believe you will be too as you experience *Profit First*. Thank you Femke, your amazing work will serve countless entrepreneurs for decades (or even centuries) to come. It is an honor to be your friend.



---

## Voorwoord door Femke Hogema

Van een Amerikaanse relatie kreeg ik een jaar geleden de eerste vijf hoofdstukken van *Profit First* toegestuurd. Boeken over financiën en winst maken hebben uiteraard meteen mijn interesse. Ik ging lezen en ik kon er niet meer mee stoppen. Zonder aarzeling bestelde ik op Amazon het volledige boek. Ik las het vervolgens niet alleen, ik implementeerde het. Ik volgde de stappen zoals ze beschreven worden in het boek stuk voor stuk op, en voordat ik het wist managede ik mijn cijfers op basis van bankrekeningen. Ik moest mijzelf echt af en toe even in mijn arm knijpen, want voor iemand met verstand van boekhouden is het managen van je cijfers op basis van je bankrekening echt onbestaanbaar. Dat kan eigenlijk gewoon niet. Dat is zoiets als een kapper die een keukenschaar gebruikt om het nieuwste model te knippen. Ik wil de pony van mijn kinderen nog weleens bijknippen met een keukenschaar, maar een kapper zal zeggen dat dat écht niet kan. Dat het ónmogelijk is om daar een mooi kapsel mee te creëren.

Ik werk al bijna twintig jaar met cijfers en door het boek *Profit First* ging ik totaal anders naar cijfers kijken. Het is mijn missie om cijfers leuk, praktisch en toegankelijk te maken, maar desondanks verkondigde ook ik: 'Je kunt pas echt succesvol zijn als je je jaarrekening (balans en winst- en verliesrekening) begrijpt en interpreteert.' Maar daar zitten de meeste ondernemers echt niet op te wachten. En als ondernemers aan mij vroegen: 'Vind je het een goed idee als ik een extra rekening open, bijvoorbeeld om daarop mijn belastinggeld te reserveren?', dan moet ik met enige schaamte bekennen dat ik ze dat afraadde en zei: 'Dat kan, maar het heeft niet zo veel zin.' Alhoewel ik duizenden ondernemers écht heb geholpen met mijn trainingen en mijn boek *Financiën voor ZZP'ers* (waar al meer dan 10.000 exempla-

ren van verkocht zijn), zat ik ergens toch ook gewoon vast in het oude denken.

Wat maakte dan toch dat ik zonder aarzeling het Profit First-systeem invoerde in mijn bedrijf? Profit First voelt als de methode waar ik al die tijd op heb gewacht. Mijn bedrijf heet Healthy Finance, want gezonde financiën vormen het fundament van een gezond bedrijf. Een gezond bedrijf voorziet jou als eigenaar van een goed salaris, het betaalt de rekeningen op tijd, het maakt voldoende winst om te kunnen investeren en innoveren. En *last but not least*, een financieel gezond bedrijf draagt bij aan een betere wereld.

Maar het bleek best een opgave om mijn missie, die diep geworteld is, in de wereld te zetten. Ja, ik heb 10.000 boeken verkocht en ja, ik heb duizenden ondernemers getraind en gecoacht en ja, mijn klanten hebben daardoor waanzinnige resultaten geboekt, maar er waren ook ondernemers die er niet aan begonnen om financiën te snappen. Of die toch weer terugvielen en de financiële kant van de zaak gingen verwaarlozen. Ik kan het ze niet kwalijk nemen, zelfs ik heb de afgelopen jaren meer dan eens mijn boekhouding laten versloffen omdat er urgentere dingen waren. Dus toen ik *Profit First* ging lezen, dacht ik heel even dat de hemel op aarde landde. De methode is zo simpel, zo praktisch, zo leuk en zo effectief dat ik in al mijn vezels voelde dat dit de methode was waar ik – en met mij alle 1,5 miljoen ondernemers van Nederland – op had zitten wachten.

Profit First is allereerst een methode die aansluit bij het natuurlijke gedrag van mensen. Dus Profit First zegt niet: 'Jij moet veranderen want je moet boekhouden leuk vinden.' Nee, Profit First zegt: 'Oké, ik snap het, je moet niets van boekhouden hebben. Laten we dan iets verzinnen waardoor je tóch je financiën kunt managen.' En dat is uniek.

Vervolgens gaat Profit First nog een stapje verder. De methode accepteert dat mensen geen rationeel handelende wezens zijn. Dat zouden we wel willen, maar dat is niet zo. We nemen beslissingen – ook financiële beslissingen – niet op basis van logisch denken, maar op basis van emotie. *Shit happens*. En Profit First zegt: 'Laten we dat nu gewoon als

waarheid accepteren en er het systeem op aanpassen. Dus we vragen niet langer van de ondernemer om rationele financiële beslissingen te nemen, we passen het systeem zo aan dat de ondernemer gewoon mens kan blijven, en desondanks de juiste beslissingen neemt.’

Het waren met name die dingen – de eenvoud van het systeem, de praktische en leuke stappen, het aanpassen van het systeem aan de mens (en niet andersom) en het aansluiten bij menselijke psychologie – die maakten dat ik zonder één aarzeling Profit First implementeerde in mijn bedrijf.

En ik werd beloond. Want ook dát heeft Mike Michalowicz goed gezien: belonen werkt. Profit First hielp me niet alleen mijn financiën te managen (daarover zo meteen meer), maar gaf me ook een beloning voor mijn harde werken in de vorm van een winstuitkering. Ik startte met Profit First in het voorjaar van 2016 en in juli kreeg ik mijn eerste winstuitkering. Ik had wel eerder een goed kwartaal gehad, maar dat had zich nog nooit eerder vertaald in een extra beloning. Ik keerde mijzelf iedere maand salaris uit. Dat was dat. Maar nu kreeg ik ineens een winstuitkering. En die was niet mis. Ik besloot ter plekke mijn gezin mee op vakantie te nemen naar Disney World. Dat raakte me. Ik was trots op mijzelf, want ik had een succesvol en winstgevend bedrijf, en ik kon nu mijn gezin trakteren op een uitje naar Disney. Wat een geschenk!

Ieder kwartaal opnieuw verheug ik mij op mijn winstuitkering. De ene keer is het bedrag hoger dan de andere, maar of het nu 80, 800 of 8.000 euro is – het is een cadeautje en dat is hoe dan ook een feest. Je weet zeker dat het altijd iets is, want dat is de basis van Profit First. Je neemt je winst eerst. Dus je gaat hoe dan ook altijd met iets naar huis. Je neemt je winst eerst en van dat wat er over is, betaal je de rekeningen. Dat werkt, want als je altijd moet wachten tot er een restje overblijft voor jou, kun je wachten tot je een ons weegt. Wij zijn zo geconditioneerd dat we de beschikbare ruimte benutten. Of we nu 1.000 euro of 1.200 euro beschikbaar hebben om uit te geven, het gaat op. Profit First zegt: ‘Laten we dan in ieder geval eerst de winst veiligstellen!’

Dit is het 'kleine-bordjesprincipe'. Als je met Profit First werkt, verdeel je iedere euro die binnenkomt over vier potjes. Je gebruikt hiervoor vooraf vastgestelde percentages. En je stopt allereerst geld in je winstpotje.

Laat ik je tot slot vertellen wat de effecten zijn van het kleine-bordjesprincipe. Ik ga anders met geld om sinds ik dit principe toepas. Vroeger (vóór Profit First) had ik één bankrekening waar een smak geld op stond. Ik had meestal het gevoel dat er geld zat was en ik gaf dus vrij gemakkelijk geld uit. Overigens had ik altijd het idee dat het om echt noodzakelijke kosten ging, hoor. Maar nu ik mijn geld verdeeld heb over een potje voor de winst, een voor de belastingen, een voor mijn eigen salaris en een voor de kosten, is het beschikbare geld om uit te geven aan dingen of diensten ineens veel minder. Soms zit er in mijn kostenpotje minder dan 1.000 euro. Dan ga ik echt heel anders met geld om dan wanneer er (zoals pre-Profit First) 40.000 euro op mijn rekening staat! Ik heb andere keuzes gemaakt. Zo kocht ik bijvoorbeeld geen MacBook Mini om mee te nemen naar Amerika, maar een HP Mini. Dat scheelde ruim 700 euro. Ook besloot ik op basis van mijn kostenpotje dat bepaalde extra grote uitgaven er vorig jaar echt niet in zaten. In het pre-Profit First-tijdperk had ik het wellicht wel gedaan, me niet realiserend dat ik geld aan het opmaken was dat helemaal niet aan mij, maar aan de fiscus toebehoorde.

Zelfs belasting betalen wordt met Profit First bijna een feestje. Laat ik het iets nuanceren: ik lig nooit meer wakker omdat ik me zorgen maak over de blauwe envelop waarvan ik weet dat hij gaat komen. Iedere keer ben ik trots wanneer ik zie dat ik voldoende heb gereserveerd om de belastingaanslag – hoe groot hij ook is – te betalen.

Ik durf met recht te zeggen dat Profit First van mij een betere ondernemer heeft gemaakt en van mijn bedrijf een financieel gezonder en winstgeverder bedrijf. Ook durf ik te zeggen dat cijfers nog nooit zo leuk waren als nu, dankzij Profit First. Ik gun dat jou ook, dus wacht niet langer en start! Over starten gesproken: dit is een doe-boek. Het heeft geen enkele zin om dit boek te lezen als je het niet toepast. Maar dat legt Mike je verderop zelf nog uit ☺

Nog een kleine toelichting ten aanzien van deze Nederlandse vertaling: het boek *Profit First* van Mike Michalowicz is integraal vertaald in het Nederlands. Wel heb ik (samen met Maja Donker – waarvoor veel dank!) aanpassingen aangebracht om het boek te laten aansluiten bij het Nederlandse belastingstelsel. Er zijn – nog afgezien van de fiscale verschillen – behoorlijk wat verschillen tussen Nederland en Amerika. Een van de opvallende zaken is dat de schuldenproblematiek in Amerika echt heel groot is, veel groter dan in Nederland. Ik weet dat er in Nederland ook ondernemers met (grote) schulden zijn, maar in Amerika hebben bijna alle ondernemers schulden. In twee hoofdstukken gaat het over het wegwerken van je schulden. Heb je die niet? Super! Ondanks dat zijn de tips uit die hoofdstukken toch nuttig en leerzaam. Je weet maar nooit of je zelf een keer in zwaar weer terechtkomt.

Wat ook belangrijk is om je te realiseren: dit hele boek gaat over echt geld. Geld dat op de bank staat. Wanneer het over winst gaat, gaat het dus over échte winst die je echt kunt gebruiken voor leuke dingen. Dit zijn harde euro's die over zijn nadat je jezelf, de leveranciers en de belastingdienst hebt betaald. Deze Profit First-winst is iets heel anders dan de fiscale winst, die meestal niet op de bank staat. Wanneer je je niet realiseert dat de Profit First-winst een andere winst is dan de fiscale winst, kan dit verwarrend zijn!

Verder zullen sommigen het een 'echt Amerikaans boek' vinden. En dat is het natuurlijk gewoon ook. Laat je daardoor niet afleiden en lees gewoon verder!

Ik wens je heel veel leesplezier en een financieel supergezond en succesvol bedrijf!

Femke Hogema  
Healthy Finance, Profit First NL



---

# Inleiding

‘Ik ben een sukkel.’

Ik zal nooit de dag vergeten dat Debbie Horovitch huilend voor me stond. Door haar tranen heen bleef ze maar zeggen: ‘Ik ben een sukkel.’ Het hield niet op.

Debbie, de ondernemer-eigenaar van Social Sparkle & Shine Agency (een firma in Toronto, Californië, gespecialiseerd in socialmedia-diensten), was tijdens een seminar dat ik gaf voor CreativeLive in San Francisco naar me toe gekomen. Ik gaf daar een cursus over de groei-strategieën die ik ook behandelde in mijn boek *The Pumpkin Plan*. Tijdens een van de sessies gaf ik uitleg over de basisprincipes van de methode Profit First. Een van de tools hiervan is de instant assessment, een manier om snel inzicht te krijgen in de werkelijke financiële situatie van een bedrijf. Toen ik de assessment deed bij een vrijwilliger, sloeg de methode direct aan bij iedereen in de zaal.

Alle presentaties van CreativeLive worden ook direct live via internet uitgezonden. Er keken achtduizend mensen naar mijn presentatie. Uit de hele wereld kwamen direct veel tweets en andere reacties binnen. Omdat de instant assessment zo snel en gemakkelijk is uit te voeren, was het niet echt een verrassing dat er online zo veel werd gereageerd en dat mensen ook meteen hun eigen assessment deden. Ondernemers, CEO's, freelancers en bedrijfseigenaren vertelden allemaal dat de eenvoud van deze methode hen aansprak. Alsof ze in één keer volledige duidelijkheid en meer vertrouwen hadden gekregen ten aanzien van de financiën van hun bedrijf.

Tijdens de pauze kwam Debbie naar me toe en vroeg: 'Kunnen we mijn bedrijf ook aan een instant assessment onderwerpen?' 'Natuurlijk,' antwoordde ik. 'Het duurt maar twee minuten.' Met een pen in mijn mond en veel mensen om ons heen deed ik ter plekke een instant assessment. Debbie en ik waren even in onze eigen wereld. Ik schreef haar jaarlijkse omzet op het bord. We namen de percentages door. Debbie keek naar de resultaten en begon te schokschouderen. Ze kon de belabberde resultaten van haar instant assessment niet aanzien. 'Ik ben een sukkel geweest,' zei ze, terwijl de tranen over haar wangen liepen. 'Alles wat ik de afgelopen tien jaar heb gedaan was verkeerd. Ik ben zo'n sukkel... zo stom.'

Ik moet toegeven: ik ben een meehuiler. Toen Debbie begon te huilen, kreeg ik ook tranen in mijn ogen en viel de pen uit mijn mond. Ik sloeg een arm om haar heen om haar te troosten. Tien jaar lang had Debbie alles gegeven voor haar bedrijf. Ze had een groot deel van haar persoonlijk leven opgeofferd om haar bedrijf op te bouwen. Het resultaat was dat ze er geen cent aan over had gehouden, laat staan een succesvol bedrijf. Natuurlijk wist ze eigenlijk wel hoe het zat, maar ze had ervoor gekozen om de waarheid niet onder ogen te zien en te negeren hoe slecht ze ervoor stond.

Gewoon hard doorwerken is een simpele manier om te verhullen dat het niet goed gaat met je bedrijf. We denken dat als we maar harder, langer en beter werken – als we dat tenminste volhouden – er uiteindelijk wel iets goeds uit zal komen. Er ligt toch altijd wel iets groots in het verschiet, niet? Alsof op een wonderbaarlijke manier alle schulden, financiële zorgen en stress zullen verdwijnen. Dat verdienen we toch? Zo moet het verhaal toch eindigen?

Nee, vriend, dat gebeurt alleen in films en niet in het echte leven.

Nadat Debbie de instant assessment had gedaan, moest ze de werkelijkheid onder ogen zien: haar bedrijf was een zinkend schip. Tien jaar lang had ze gevochten om het drijvende te houden, maar nu ging het samen met haar ten onder. Ze bleef maar zeggen: 'Ik ben een sukkel.'

Dat kwam hard aan, omdat ik het zelf ook had meegemaakt. Ik wist precies wat ze doormaakte, want ook ik had uiteindelijk de harde werkelijkheid over mijn bedrijf, mijn bankrekening, mijn strategieën en mijn zwaarbevochten succes onder ogen moeten zien.

Ik was met Profit First begonnen om mijn eigen financiële problemen op te lossen. Dat bleek te werken. Eigenlijk deed het veel meer dan dat: het was een wonder. Ik had een oplossing gevonden voor een jarenlange strijd en mijn financiële problemen. Ongelofelijk dat ik dat in slechts een paar uur had weten te doen. Ik vroeg me af of Profit First alleen voor mij en mijn gebrekkige brein werkte of dat ik ook anderen ermee kon helpen. Ik begon het daarom ook toe te passen bij een ander bedrijf waarvan ik mede-eigenaar was: een kleine leerfabriek in St. Louis. Ook daar werkte het. Vervolgens probeerde ik het bij andere bedrijven, zowel grote als kleine. Wederom werkte het. Ik wijdde er een korte paragraaf aan in mijn eerste boek, *The Toilet Paper Entrepreneur*. Toen gebeurde er iets: ik kreeg e-mails van andere ondernemers die het hadden geprobeerd en ook goede resultaten zagen. Ik schreef erover in *The Wall Street Journal*, waarna er nog meer succesverhalen binnenkwamen.

Na mijn tweede boek, *The Pumpkin Plan*, vertelde ik ook tijdens lezingen over Profit First. Nadat ik Debbie bij CreativeLive had ontmoet, realiseerde ik me dat ondernemers behoefte hadden aan meer dan een paragraaf of hoofdstuk over dit onderwerp. Te veel bedrijfseigenaren leefden en werkten als slaven van hun eigen bedrijf. Als ik echt iets voor mensen als Debbie en mezelf wilde doen, moest ik een heel boek schrijven over Profit First. De eerste editie van *Profit First* verscheen in 2014. Sinds die tijd hebben tienduizenden ondernemers het systeem toegepast en hun bedrijven een andere wending weten te geven. Ze maken nu niet alleen aanzienlijke winst, hun bedrijven groeien ook nog eens. Twee vliegen in één klap.

Terwijl ik werk aan deze herziene versie van *Profit First*, zit ik in een vliegtuig ergens boven Pennsylvania, Texas of Rusland. Ik reis tegenwoordig zo veel dat ik maar op de piloot vertrouw om me te vertellen waar ik ben. Mijn medepassagiers kijken naar een film, die ze waarschijnlijk al vier keer hebben gezien, werken wat of doen snurkend en

met open mond een dutje. Anderen staren uit het raam naar de wolken. En ik? Ik denk aan al die bedrijven waar we overheen vliegen.

Elke seconde vliegen we over duizenden bedrijven. De officiële cijfers zeggen dat er maar liefst 28 miljoen kleine bedrijven in de Verenigde Staten zijn. Dat zijn bedrijven die jaarlijks een omzet hebben van 25 miljoen dollar of minder. Daar valt mijn bedrijf ook onder, en dat van jou waarschijnlijk ook. Jeetje, zelfs het bedrijf van Justin Bieber (zijn 'kleine muziekbedrijf' heeft het afgelopen jaar slechts 18 miljoen dollar opgehaald). Alleen al in de Verenigde Staten zijn er dus 28 miljoen ondernemende 'mafkezen'. Als je het wereldwijd bekijkt, kom je tot de conclusie dat er meer dan 125 miljoen kleine bedrijven zijn.\* Dat zijn heel veel ondernemers: heel veel mensen met lef, een goed stel hersenen en vastberadenheid die vonden dat zij de wereld iets te bieden hadden en daarmee een bestaan wilden opbouwen.

Het gaat over jou, mijn vriend, als ondernemer. Misschien zit je nog in de beginfase en heb je je plannen en dromen alleen nog maar op een bierviltje geschetst. (Of een stukje toiletpapier, degenen die mijn boek daarover hebben gelezen weten wat ik bedoel!) Als je net begint, mijn complimenten. Je zult je vanaf de eerste dag richten op winst, en daarmee stel je je gezondheid, je banksaldo en je bedrijf veilig.

Misschien heb je in het verleden zelf een bedrijf opgezet of geef je nu leiding aan een onderneming. In welke fase je je ook bevindt als ondernemer, je verricht wonderen. Je vormt ideeën om tot werkelijkheid. Je trekt klanten aan en produceert dingen voor ze. Je biedt ze een dienst en ze betalen je ervoor. Je blijft verkopen, je blijft leveren en je blijft je geld beheren. Wij zijn allemaal slimme, gedreven mensen. Echt slim en echt gedreven. Er is wel één heel vervelend probleem: acht van de tien bedrijven redden het niet. Volgens een onderzoek van Babson College is 'een gebrek aan winstgevendheid vrijwel altijd de voornaamste reden dat bedrijven ophouden te bestaan'.\*\* Verrast dat je? Waarschijnlijk niet.

---

\* <http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/9ae1dd80495860d6a482b519583b6d16/MSME-CI-AnalysisNote.pdf?MOD=AJPERES>.

\*\* Global Entrepreneurship Monitor 2015–16 Global Report.

Ik ben in ieder geval niet verbaasd. Het is de waarheid en het liefst zou ik mijn verdriet wegdrinken met een cocktail. Het gros van alle kleine en middelgrote bedrijven – en zelfs een aantal grote bedrijven – redt het niet.

Die gast die in een nieuwe Tesla rijdt, zijn kinderen door een chauffeur naar een privéschool laat brengen, in een kast van een huis woont en leiding geeft aan een bedrijf met een jaaromzet van 3 miljoen euro, hoeft maar één slechte maand te hebben en hij gaat failliet. Ik kan het weten, want hij is mijn buurman.

De ondernemer die tijdens een netwerkbijeenkomst zegt dat de zaken fantastisch gaan, is dezelfde persoon die mij later in tranen een onverstaanbare vraag stelt. Ze huilt omdat ze zichzelf al een jaar lang geen salaris heeft kunnen uitkeren en binnenkort uit haar huis zal worden gezet. Dit is slechts een voorbeeld van een van de vele gesprekken die ik heb gevoerd met ondernemers die de waarheid over hun eigen financiële situatie niet onder ogen durven zien.

De persoon die ooit werd verkozen tot de beste jonge ondernemer van het jaar wordt geprezen omdat hij behoort tot de volgende generatie genieën, voorbestemd om te prijken op de cover van *Fortune*. Maar ondertussen sloot zijn onderneming de ene na de andere lening af en liepen zijn creditcardschulden ongemerkt op omdat hij zijn personeel moest betalen. Ik kan het weten, want dat was ik.

Hoe kan dat in hemelsnaam? Wat gaat er mis? Alle andere dingen doen we per slot van rekening goed, of bijna goed. We creëren iets uit niets en toch zijn de meeste bedrijven niet winstgevend.

Ik schepte altijd op over de omvang van mijn bedrijf. Ik gaf mezelf een schouderklopje als ik weer nieuwe mensen aannam of een protserig nieuw kantoorpand betrok en grote deals sloot. De waarheid is echter dat ik dat allemaal als excuus gebruikte om een heel vervelend feit te verhullen: mijn bedrijf had nog nooit winst gemaakt. Mijn bedrijf ging kopje onder, en ik ging mee. Al die tijd bleef ik proberen om het te laten groeien, zodat ik mijn hoofd boven water kon houden. Ik zei dan

altijd: 'Ik hoef geen winst te maken, ik wil gewoon quitte spelen. Op die manier hoef ik minder belasting te betalen.' Met andere woorden, ik verloor liever 10 euro dan dat ik de overheid 3 euro moest betalen. Elke maand zakte ik dieper weg. Jaar in jaar uit. Altijd stress.

Vanaf de eerste dag dat ik mijn bedrijf was begonnen tot de dag dat ik het verkocht, overleefde ik van factuur naar factuur (Am. vert.: *check to check*). Wat was ik opgelucht toen ik het had verkocht! Mijn bedrijf had mij mee de afgrond in getrokken en eindelijk was ik ervan af. Er zat wel een bittere nasmaak aan. Toen ik met mijn bedrijf begon, was overleven niet mijn doel. Overleven is iets wat krijgsgevangenen en vluchtelingen doen en is zeker niet iets wat een zakenman nastreeft. Ik was ervan overtuigd dat het probleem bij mij lag. Lange tijd dacht ik dat ik iets fout deed, dat er een paar draadjes loszaten in mijn hersenen. Pas veel later durfde ik te denken dat ik misschien niet zelf het probleem was. Wat als het systeem dat ik moest volgen nou het probleem was?

Profit First werkt omdat het jou niet wil veranderen. Je werkt hard, je hebt goede ideeën en je geeft je altijd honderd procent voor je bedrijf. Profit First is zo ontworpen dat het werkt met wie jij bent. Jij hoeft niet te veranderen, het systeem moet veranderen.

Stel je eens voor dat mensen je wijsmaken dat je kunt vliegen als je maar met je armen wappert en dat ze je aanmoedigen om van de dichtstbijzijnde rots te springen. Gewoon met je armen wapperen. Je overleeft niet alleen de grote sprong, je zult vliegen. Wat zeg je? Je springt je eigen dood tegemoet? Snel! Harder wapperen!

Met je armen wapperen om te vliegen is gekkenwerk, omdat mensen helemaal niet kunnen vliegen. Een financiële formule volgen die helemaal niet aansluit bij hoe mensen van nature in elkaar zitten, is alsof je iemand vraagt steeds harder met zijn armen te wapperen totdat hij vliegt. Sorry, maar dat gaat niet werken, hoezeer hij ook zijn best doet.

Het systeem voor winstgevendheid dat we al honderden jaren gebruiken, is eigenlijk helemaal verkeerd. Het is een vreselijk systeem. Natuurlijk, de formules kloppen allemaal wel, maar het past niet bij hoe wij

mensen functioneren. Hoewel sommige bedrijven wel degelijk floreren bij het oude systeem, zijn zij eerder uitzondering dan regel. Vertrouwen op traditionele boekhoudmethoden om winstgevend te worden, is net zoets als iemand vertellen dat hij van een rots moet springen en zich helemaal het leplazarus moet wapperen. Misschien dat twee of drie van de miljoenen mensen die het proberen, het op wonderbaarlijke wijze overleven. Maar naar deze miraculeuze overlevers wijzen en zeggen: 'Zie je wel? Het werkt!' is ronduit belachelijk. Miljoenen leggen het loodje en een paar overleven het, en toch zeggen we zonder meer dat wapperend met je armen van een rots springen de beste manier is om te vliegen. Absurd.

Als je bedrijf geen winst maakt, ben je geneigd te denken dat het niet snel genoeg groeit. Dan zal ik jullie nu wat vertellen. Er is helemaal niets mis en jij hoeft helemaal niet te veranderen. De oude formule moet veranderen, daar ligt de fout. Je weet wel over welke formule ik het heb:  $Omzet - Kosten = Winst$ . Die oude, roestige, geitenwollensokkenformule lijkt op het eerste gezicht wel zinnig. Verkoop zo veel je kunt, betaal vervolgens al je facturen en wat je overhoudt is je winst. Het probleem is alleen dat er nooit wat overblijft. Je wappert met je armen en stort neer.

Deze oude winstformule creëert monsterlijke bedrijven – geldverslindende monsters. We blijven vasthouden aan die formule, waardoor het alleen maar erger wordt.

De oplossing is doodeenvoudig: pak eerst je winst. Ja, zo eenvoudig is het echt.

Wat je in dit boek zult leren is zo eenvoudig, zo overduidelijk effectief dat je je misschien wel voor je kop slaat en zegt: 'Waarom ben ik hier in hemelsnaam niet eerder mee begonnen?' Soms zal het best lastig zijn, omdat je dit nog nooit eerder hebt gedaan. Je wordt uitgedaagd omdat je niet langer met je armen mag wapperen. Je moet stoppen met wat niet werkt (en het is heel erg moeilijk om te stoppen met iets, ook al werkt het niet goed). Herinner je je die vervelende kater van laatst nog en dat je toen zei: 'Ik drink geen slok meer?' Hoelang heb je dat volgehouden?

Profit First is een uitdaging omdat je je visie op zakendoen totaal moet veranderen. Veranderen is eng. De meeste mensen zijn heel slecht in nieuwe dingen proberen, laat staan werken volgens een geheel nieuw systeem. De kans is groot dat je zult overwegen om met Profit First te beginnen, maar dat je jezelf vervolgens wijsmaakt dat het zo veel makkelijker is om op dezelfde voet verder te gaan, zelfs als dat betekent dat jij en je bedrijf langzaam ten onder gaan. Voordat we beginnen, wil ik je dan ook iets meer vertellen over de dappere mensen die je zijn voorgedaan en als een van de eersten zijn gaan werken met Profit First.

Op dit moment zijn er 168 accountants, boekhouders en coaches die met mij samenwerken om ondernemers te begeleiden die voor het eerst gaan werken met Profit First. (Maak je geen zorgen, je kunt dit ook zeker alleen doen. Sommige mensen hebben er echter baat bij als ze hulp krijgen van een partner die alles weet van hun bedrijfstak en hen kan helpen bij het stapsgewijs doorvoeren van Profit First.) De 168 Profit First Professionals (PFP's) hebben ieder gemiddeld tien bedrijven begeleid. Dat betekent dat we inmiddels 1680 bedrijven hebben geholpen om met Profit First succesvol te worden.

De meeste mensen die tot dusverre het boek *Profit First* hebben gelezen, hebben waarschijnlijk het proces alleen volbracht. Ik krijg ongeveer vijf e-mails per dag van ondernemers die me vertellen dat zij met Profit First zijn begonnen of het succesvol hebben toegepast om hun bedrijf te transformeren. In twee jaar tijd zijn dat 3650 mailtjes van mensen die met Profit First zijn begonnen. Ik weet ook dat veel meer mensen het boek hebben gelezen en het systeem gewoon toepassen zonder daar ruchtbaarheid aan te geven. Mijn schatting is dan ook dat meer dan 30.000 bedrijven nu met Profit First werken. Zelfs als die schatting juist zou zijn, is dat nog maar een klein aantal; 30.000 is natuurlijk heel mooi, maar als je het afzet tegen 125 miljoen bedrijven, staan we pas aan het begin. Dus laten we hier een nog groter succes van maken, te beginnen bij jou.

Eerst wil ik je voorstellen aan Keith Fear. Keith is al jaren een fan van mijn boeken. Ik weet dat omdat hij mij heeft geschreven nadat *The Pumpkin Plan* was uitgebracht. Hij was er helemaal weg van en de po-

pulariteit van zijn bedrijf, dat ballonvaarten aanbiedt, nam een grote vlucht. Zijn bedrijf werd groter, maar zijn winst bleef achter. Uiteindelijk had hij een omzet van meer dan 1 miljoen euro, maar moest hij er nog steeds een fulltimebaan naast hebben om de eindjes aan elkaar te knopen. Toen las hij *Profit First*, maar hij ondernam geen actie.

Hij deed helemaal niets! Waarom niet? Omdat Keith zich helemaal niet kon voorstellen dat Profit First zou werken. Hij wapperde al zijn hele leven met zijn armen, wat nogal vreemd lijkt als je weet hoe je een ballon in de lucht moet houden. Ook hij kreeg steeds hetzelfde advies: je moet harder wapperen. Het concept om eerst je winst te pakken, was zo onbekend voor hem dat het niet mogelijk leek. Nadat hij nog twee jaar van factuur naar factuur en van paniekaanval naar paniekaanval had geleefd, gaf hij zijn oude manier van werken op en kreeg Profit First een kans. De resultaten waren ... Nou ja, Keith kan het veel beter zelf vertellen. Ik ontving deze brief van hem:

*Mike en Team,*

*Ik wil graag van de gelegenheid gebruikmaken om iets met jullie te delen. Ik heb zojuist Profit First voor de zoveelste keer gelezen. Het boek was op een gegeven moment zo versleten dat ik een nieuw exemplaar moest kopen. Het eerste gehavende exemplaar heb ik aan een vriend gegeven om hem op weg te helpen. Ik heb een bedrijf dat ballonvaarten aanbiedt. We hebben vestigingen in St. Louis, Missouri, Albuquerque en Taos in New Mexico. Sinds kort hebben we ook een vestiging in Cottonwood, vlak bij Sedona in Arizona.*

*Toen ik jullie boek voor het eerst las, dacht ik dat jullie gek waren geworden. Dit kon toch helemaal niet werken. De laatste maanden van 2014 deed ik helemaal niets. Ik ging gewoon op dezelfde voet verder. Per slot van rekening maakte ik toen een kleine winst. Met mijn cashflow ging het helaas niet zo goed. Het was amper genoeg om rond te komen. Aan het begin van dit jaar besloot ik uiteindelijk het boek nog een keer te lezen. Dit keer deed ik er wel wat mee.*

*Om jullie een idee te geven wat dit voor ons heeft betekend: op een bepaald moment in 2015 was onze netto jaarwinst 1721% hoger dan op hetzelfde moment het jaar ervoor. Nee, dat is geen typefout. Ik neem jullie niet in de maling. Over heel 2015 was de groei van onze totale nettowinst 335,3%. We werkten op dat moment met een winstpercentage van 22.*

*Keith*

Keith redde zijn bedrijf met Profit First en nu heeft hij een florierend bedrijf, net als ik. Profit First was de redding voor mijn bedrijf en zorgde ervoor dat elk nieuw bedrijf dat ik daarna begon meteen winstgevend was, vanaf de eerste dag. De dag dat ik mijn nieuwste avontuur – Profit First Professionals – begon, deed ik twee dingen: ik tekende de oprichtingspapieren en ging vervolgens direct naar de bank om mijn vijf Profit First-basisrekeningen te openen. Op dit moment is Profit First Professionals verreweg het meest winstgevende bedrijf dat ik ooit heb gerund. Het is echter niet het grootste bedrijf dat ik ooit heb geleid, althans nog niet. De winsten die ik met dit bedrijf boek, liggen 1000% hoger dan die van het beste jaar dat ik ooit heb gedraaid met een van mijn andere bedrijven, die ik voor miljoenen heb verkocht. Ik vergis me niet: daadwerkelijk 1000% meer winstgevend. Dit bedrijf is nog geen twee jaar oud en groeit nu zo hard dat het zeer waarschijnlijk het grootste bedrijf (qua omzet) zal zijn dat ik ooit heb gehad.

Ik beloof je dat Profit First voor jou hetzelfde zal betekenen. Als je eerst je winst wilt nemen, of alleen maar de winst die je al maakt wilt vergroten, is dit de juiste weg. Het is mijn levensdoel jou en alle andere ondernemers te helpen winstgevender te worden. Ik vlieg het hele land door om lezingen te geven over Profit First. Morgen spreek ik voor 1100 apothekers tijdens een bijeenkomst in Houston, vervolgens voor 25 mensen (met een beetje geluk) in Casper, Wyoming. Dan vlieg ik door naar New Orleans, waar ik in de ochtend voor 200 mensen een presentatie geef en vervolgens moet ik in allerijl (met vliegtuig, trein en Uber) naar Washington D.C. voor een lezing in de avond. Daarna vlieg ik naar het buitenland voor nog veel meer bijeenkomsten. Tussendoor doe ik ook nog interviews voor ongeveer vier podcasts per dag, neem ik

mijn eigen podcast op (uiteraard over Profit First) en werk ik aan deze nieuwe versie van het boek. Ik doe dit allemaal met veel plezier, want ik wil mijn kennis op iedereen overbrengen. Ik zal daar ook niet mee stoppen. Ik wil eraan bijdragen dat de armoede onder ondernemers een halt wordt toegevoerd.

Toen Debbie tijdens de CreativeLive-bijeenkomst wat was gekalmeerd, zei ik tegen haar: 'De afgelopen tien jaar zijn niet voor niets geweest. Ik begrijp dat dat nu wel zo voelt, maar dat is niet waar. Je moest die jaren doorstaan om te komen waar je nu bent, samen met mij terwijl we je bedrijf doorlichten. Je moest op een punt komen dat je kon zeggen: "Genoeg is genoeg".' Ze moest dat punt bereiken om echt iets te veranderen. Dat geldt voor ons allemaal.

Debbie is zeker geen sukkel. Sukkels gaan nooit op zoek naar antwoorden en komen nooit tot de conclusie dat er ook een andere manier is, zelfs niet als die op een presenteerblaadje wordt aangeboden. Sukkels zullen nooit toegeven dat ze moeten veranderen. Debbie kwam tot de conclusie dat haar manier van werken niet functioneerde en besloot dat ze daarom het roer moest omgooien. Debbie is slim en dapper, en bovendien is ze een held. Ze vroeg me haar verhaal in dit boek op te nemen en haar geen andere naam te geven. Debbie wil namelijk dat jij weet dat je niet alleen bent.

Er zijn vermoedelijk twee redenen waarom je een eigen bedrijf bent begonnen. De eerste is dat je wilt doen wat je leuk vindt, de tweede is dat je financiële vrijheid wenst. Je hebt deze stap gezet om een bepaalde mate van welvaart te bereiken. Je hebt het gedaan om winst te behalen. Dat is ook de reden waarom ik dit boek heb geschreven. We gaan ervoor zorgen dat jij winst gaat maken. Daar beginnen we meteen mee. En dan bedoel ik vandaag: je zult vanaf vandaag je winst eerst gaan nemen en dat zal nooit meer ophouden.

Het enige wat je hoeft te doen, is dit boek lezen en vervolgens in actie komen. Vergeet vooral dat laatste niet. Ik verzoek je echt met klem om actie te ondernemen. Je kunt niet dit boek lezen, vinden dat het een fantastisch concept is en overgaan tot de orde van de dag. Je móet in actie

komen. Net als Debbie moet ook jij je gevoelens over de keuzes die je in het verleden hebt gemaakt opzijzetten. En net als Keith moet je tijdens het lezen van dit boek actief de stappenplannen aan het eind van elk hoofdstuk opvolgen. Daarvan hangt af of je een prettig en winstgevend leven zult leiden.

Ik wil niets liever dan dat jouw bedrijf winstgevend wordt, want dat zorgt voor stabiliteit in je zakelijk en persoonlijk leven. Dan ben jij op jouw beurt een voorbeeld voor andere ondernemers, je werknemers en zakelijke contacten – en misschien zelfs voor je familie en vrienden. Ga deze uitdaging samen met mij aan. Laten we de armoede onder ondernemers voorgoed de wereld uit helpen.

Sinds twee jaar geleden de eerste editie van *Profit First* verscheen, heb ik heel veel reacties en vragen ontvangen die mij ideeën hebben opgeleverd om het systeem verder te verbeteren. Mensen hebben talloze aanpassingen en alternatieve oplossingen aangedragen, die ze zelf hebben bedacht toen ze met Profit First werkten. Al deze aanpassingen, verbeterde concepten en heldere oplossingen heb ik opgenomen in deze herziene versie van *Profit First*. Aan de kern van het systeem is weinig veranderd, de basis is hetzelfde gebleven. Wel heb ik nieuwe kennis, nieuwe verhalen en nieuwe en eenvoudige technieken toegevoegd.

Als Profit First nieuw voor je is, krijg je met dit boek de allerbeste versie van het systeem aangereikt. Werken met Profit First zal gemakkelijker, sneller en beter gaan dan ooit. We zullen er samen voor zorgen dat jouw bedrijf duurzaam winstgevend wordt en dat begint al met de eerstvolgende betaling die je ontvangt.

# 1

---

## Je bedrijf is een ontembaar, geldverslindend monster

Je zit misschien al enige tijd in de problemen en weet vast wel dat de statistieken uitwijzen dat ongeveer 50% van alle startende bedrijven binnen vijf jaar failliet gaat. Wat er niet bij verteld wordt, is dat de ondernemers die het niet redden eigenlijk geluk hebben! De schulden van de bedrijven die het wel overleven, worden alleen maar groter en hun eigenaren zijn altijd gestrest. De meeste ondernemers leven in een financiële nachtmerrie – een nachtmerrie die je kunt vergelijken met het monster van Frankenstein, een horrorpersonage pur sang. Ik ben ervan overtuigd dat ik dokter Frankenstein ben.

Als je het wereldberoemde boek van Mary Shelley, *Frankenstein*, hebt gelezen weet je wat ik bedoel. De goedbedoelende dokter creëerde leven. Hij voegde losse lichaamsonderdelen samen tot een levend wezen dat er meer uitzag als een monster dan als een gewone man. Zijn creatie was in het begin natuurlijk helemaal geen monster. Aanvankelijk had hij een wonder verricht. Frankenstein had iets tot leven gewekt wat er nooit was geweest als hij niet zo'n briljant idee had gehad en er zo hard aan had gewerkt om het te realiseren.

En dat heb ik ook gedaan, en jij ook. We hebben iets tot leven gewekt dat ontstond nadat wij het hadden bedacht; we hebben uit het niets een bedrijf opgericht. Fantastisch! Super! Cool! Dat was het in ieder geval voordat we ontdekten dat onze creatie eigenlijk een monster was.

Het smeden van een bedrijf op basis van een fantastisch idee, je bijzondere talenten en de beperkte middelen die je tot je beschikking hebt, is zonder meer een wonder. Zo voelt het ook. Totdat het tot je doordringt dat je bedrijf een groot, gevaarlijk, slopend en geldverslindend monster

is. Op die dag kom je erachter dat ook jij een gewaardeerd lid van de familie Frankenstein bent.

Net zoals in Shelleys boek volgen geestelijke en fysieke kwellingen. Je probeert het monster te temmen, maar dat lukt niet. Het monster slaat verwoestend om zich heen: lege bankrekeningen, creditcardschulden, leningen en steeds meer 'noodzakelijke' uitgaven. Het monster slokt ook nog eens al je tijd op. Je gaat voordat het licht is al naar je werk en je bent daar nog steeds als de zon al lang onder is. Je doet niets anders dan werken en toch doemt het monster telkens weer op. Al je harde werken verlost je er niet van, het put je steeds verder uit. Het monster op afstand houden om te voorkomen dat het je hele wereld vernietigt, is doodvermoeiend. Je hebt er slapeloze nachten van en maakt je zorgen om mensen die hun geld komen innen – soms zelfs je eigen werknemers. Je verkeert continu in een staat van paniek omdat je niet weet hoe je volgende week met slechts een paar euro op de bank je rekeningen moet betalen. Je was toch een eigen bedrijf begonnen om eigen baas te kunnen zijn? Het lijkt er nu meer op dat het monster de touwtjes in handen heeft.

Als je het gevoel hebt dat het runnen van je bedrijf meer weg heeft van een horrorverhaal dan van een sprookje, ben je niet de enige. Na de verschijning van mijn eerste boek (*The Toilet Paper Entrepreneur*) heb ik enkele tienduizenden ondernemers gesproken en ik kan je uit de eerste hand vertellen dat de meeste moeite hebben het beest dat hun bedrijf is in bedwang te houden. Veel bedrijven – zelfs bedrijven die ogenschijnlijk hun zaakjes op orde hebben, zoals de grote jongens met een leidende positie in de markt – staan vaak aan de rand van de afgrond.

Het spaarvarken van mijn dochter zorgde ervoor dat ik het licht zag.

### **Het spaarvarken dat mijn leven veranderde**

Ik raakte de weg kwijt nadat ik een betaling van 388.000 euro had ontvangen. Het was de eerste van een aantal betalingen die ik zou krijgen voor de verkoop van mijn tweede bedrijf, een onderneming op het gebied van digitaal forensisch onderzoek. Ik was medeoprichter ervan en het was uitgroeid tot een bedrijf dat genoteerd stond in de Fortune

500. Ik had inmiddels twee bedrijven opgebouwd en weer verkocht, en die betaling was het bewijs dat mijn vrienden en familie het bij het juiste eind hadden toen ze zeiden dat ik over de magische kracht beschikte om bedrijven groot te maken.

Toen ik het geld binnen had, kocht ik meteen drie auto's: een Dodge Viper (dat was mijn droomauto toen ik nog op school zat, die ik voor mezelf zou kopen als ik het ooit gemaakt had), een Land Rover voor mijn vrouw en een reserveauto, een BMW met alles erop en eraan.

Ik hecht altijd veel waarde aan spaarzaamheid, maar nu was ik rijk (en was mijn ego meegegroeid). Ik werd lid van een privéclub, waar geldt dat hoe meer je doneert, hoe hoger je naam op de ledenmuur geschreven wordt. Ik huurde een huis op een van de afgelegen eilanden van Hawaï om mijn vrouw, mijn kinderen en mijzelf een week of drie te laten wennen aan onze nieuwe levensstijl. Je weet wel, zoals 'de andere helft' leeft. Ik vond het tijd om te feesten van al het geld dat ik had verdiend. Wat ik toen nog niet wist, was dat ik snel het verschil tussen geld maken (ontvangsten) en geld verdienen (winst) zou ontdekken. Dat zijn namelijk twee heel verschillende dingen.

Ik startte mijn eerste bedrijf vol ambitie en zonder geld. Om een hotelovernachting uit te sparen, sliep ik in mijn auto als ik klanten bezocht. Je kunt je dan ook wel een voorstelling maken van de verbazing op het gezicht van Krista, mijn vrouw, toen ik de autoverkoper vroeg naar de 'allerduurste Land Rover die hij had'. Ik vroeg nadrukkelijk niet naar de veiligste of de beste Land Rover. Helemaal in zijn nopjes huppelde de verkoper naar zijn manager. Krista keek me aan en vroeg: 'Ben je helemaal gek geworden? Kunnen we dat wel betalen?' Bijdehand antwoordde ik: 'Kunnen we dat wel betalen? We hebben meer geld dan God.' Ik zal nooit vergeten welke idiote opmerkingen ik die dag maakte. Ik sloeg heel verwerpelijke taal uit en had net zo'n verwerpelijke houding. Krista had gelijk. Ik was gek geworden en ik wist niet wat ik deed.

Die dag luidde het einde in. Ik kwam erachter wat ik eigenlijk aan het doen was: terwijl ik wist hoe ik miljoenen moest maken, bleek ik nog veel beter te weten hoe ik ze ook heel snel weer kwijt kon raken.

Niet alleen mijn dure levensstijl leidde mijn financiële ondergang in. Het uiterlijk vertoon van mijn succes was een teken van mijn arrogantie: ik geloofde in mijn eigen mythe. Ik was de nieuwe koning Midas. Ik kon niets verkeerd doen. Omdat alles wat ik aanraakte in goud veranderde en ik wist hoe ik een succesvol bedrijf kon opbouwen, besloot ik dat ik mijn geld het best kon steken in een tiental nieuwe start-ups. Het zou tenslotte slechts een kwestie van tijd zijn voordat mijn briljante ondernemersgeest ook deze veelbelovende bedrijven zou laten floreren.

Maakte het mij ook maar iets uit of de oprichters van deze bedrijven wisten waar zij mee bezig waren? Nee natuurlijk niet, want ik had toch alle antwoorden (sprak de arrogante sukkel). Ik ging ervan uit dat mijn gouden handjes hun gebrek aan zakelijke deskundigheid meer dan goed zouden maken. Ik huurde mensen in op het gebied van boekhouding, marketing, social media en webdesign om de infrastructuur van al deze start-ups te managen. Ik was ervan overtuigd dat ik een succesformule had: een veelbelovende start-up, een goede infrastructuur en mijn onwaarschijnlijke en superieure magische krachten (nog meer geklets van een arrogante sukkel).

Toen begon ik geld over te maken naar die start-ups: 5.000 naar de een, 10.000 naar de ander, het werden elke maand meer overboekingen. Ik maakte zelfs ooit aan een van deze bedrijven 50.000 euro over om de lopende kosten te dekken. Ik was maar met één ding bezig: groei. Zonder erbij na te denken geld uitgeven aan start-ups kwam niet helemaal overeen met mijn gedachten over geld. Ik had mijzelf weten op te werken en was daar trots op. Toch zag ik mijn eigen fouten niet. Ik wilde die bedrijven zo snel mogelijk laten groeien en ze dan van de hand doen. Nu ik erop terugkijk, was toen al duidelijk dat ik niet in staat zou zijn om deze bedrijven zo groot te maken dat ze uiteindelijk de leider in hun nichemarkt zouden worden, zoals was gebeurd met mijn twee eerdere bedrijven. Er zou namelijk nooit genoeg geld binnenkomen om de steeds grotere berg rekeningen te kunnen betalen. En door mijn enorm grote ego konden de mensen die deze bedrijven waren begonnen nooit uitgroeien tot echte ondernemers. Ze waren mijn marionetten. Ik negeerde alle signalen en bleef maar geld in deze bedrijven pompen, omdat ik zeker wist dat koning Midas het allemaal wel weer goed zou maken.

Op één na waren alle bedrijven waarin ik had geïnvesteerd binnen twaalf maanden failliet. Toen ik geld begon over te maken naar bedrijven die allang failliet waren, drong het tot me door dat ik helemaal geen *business angel* (investeerder) was, maar juist de engel des doods. Het was een grote ramp. Of beter nog: ik was een grote ramp. Binnen een paar jaar had ik al het geld waar ik zo hard voor had gewerkt erdoorheen gejaagd. Ik was meer dan een half miljoen euro aan spaargeld kwijt, en een (beschamend) veel groter bedrag aan investeringen. En erger nog, er kwam helemaal geen geld meer binnen. Op 14 februari 2008 had ik nog maar 10.000 euro.

Ik zal deze Valentijnsdag nooit vergeten. Niet omdat ik zoveel liefde voelde (hoewel dat wel het geval was), maar omdat ik op die dag beseftte dat het grote onzin is wanneer mensen zeggen dat als je de bodem raakt, je maar één kant op kunt: omhoog. Ik ontdekte die dag dat wanneer je de bodem raakt, je soms nog een stuk over de grond wordt gesleurd en je gezicht openhaalt totdat je bont en blauw bent en onder het bloed zit.

Die ochtend belde mijn accountant, Keith, mij op kantoor. (Dit is een andere Keith dan de Keith van de heteluchtballon.) Hij zei tegen me: 'Ik heb goed nieuws voor je, Mike. Ik ben dit jaar vroeg begonnen aan je belastingaangifte en ik heb die van 2007 net klaar. Je hoeft maar 28.000 euro te betalen.' Ik voelde een heftige pijn, alsof ik een mes tussen mijn ribben kreeg. Ik weet nog dat ik dacht: is dit wat je voelt als je een hartaanval krijgt?

Ik zou de ontbrekende 18.000 euro bij elkaar moeten schrapen. Vervolgens zou ik dan een manier moeten zien te vinden om volgende maand mijn hypotheek te betalen, evenals de kleinere terugkerende kosten en onverwachte uitgaven. Bij elkaar was dat heel veel geld.

Aan het eind van ons gesprek deelde Keith nog mee dat ik zijn factuur aanstaande maandag zou ontvangen. 'Hoeveel ben ik je schuldig?' vroeg ik hem. 'Tweeduizend.' Ik voelde het mes draaien in mijn lijf. Ik had nog maar 10.000 euro en de openstaande rekeningen bedroegen drie keer zo veel. Toen ik had opgehangen liet ik mijn hoofd op het bureau vallen en moest ik huilen. Ik had mijn normen en waarden zo ver

achter me gelaten, was zo ver verwijderd geraakt van mezelf, dat ik alles had verwoest. Ik kon mijn belasting niet meer betalen, maar ik had ook geen enkel idee hoe ik nog voor mijn gezin kon zorgen.

Bij ons thuis is Valentijnsdag een echte feestdag, net zoals Thanksgiving. We maken veel werk van het eten, geven elkaar een leuke kaart en zeggen wat we zo fijn vinden aan elkaar. Daarom is Valentijnsdag voor mij de mooiste dag van het jaar. Normaal gesproken kom ik thuis met een bos bloemen of ballonnen, of allebei. Die Valentijnsdag kwam ik met helemaal niets thuis.

Hoewel ik het niet wilde laten merken, wist mijn gezin dat er iets aan de hand was. Aan tafel vroeg Krista of het wel goed met me ging. Toen brak ik, de schaamte was te groot. Het ene moment had ik nog een gemaakte glimlach op mijn gezicht en het volgende barstte ik in huilen uit. Mijn kinderen keken mij geschokt en ontzet aan. Toen ik door mijn tranen heen weer kon praten zei ik: 'Ik ben alles kwijt. Tot op de laatste cent.'

Het werd doodstil. Ik hing voorover in mijn stoel; de schaamte was te groot en ik durfde mijn vrouw en kinderen niet aan te kijken. Al het geld dat ik had verdiend om hen te onderhouden was weg. Ik had gefaald en kon niet langer voor mijn gezin zorgen. Het ergste was nog wel dat dat kwam door mijn grote ego. Ik voelde niets anders dan schaamte voor wat ik had gedaan. Mijn dochter Adayla, die toen negen was, stond op en rende naar haar kamer. Ik kon het haar niet kwalijk nemen, zelf wilde ik ook het liefst wegrennen.

Twee lange en pijnlijke minuten bleef het stil totdat Adayla terugkwam met haar spaarvarken in haar armen. Ze had het bij haar geboorte gekregen. Ze was er zuinig op; zelfs na al die jaren was het niet beschadigd en zat er geen enkel barstje in. Ze had de rubberen dop vastgemaakt met plakband en elastiekjes. Adayla zette haar spaarvarken op tafel en schoof het naar mij toe. Ze sprak de volgende woorden, die me mijn leven lang zullen bijblijven: 'Papa, we redden het wel.'

Die Valentijnsdag werd ik wakker met het gevoel dat Debbie Horovitch moet hebben gehad na haar instant assessment. Aan het eind van de

dag wist ik, dankzij mijn negenjarige dochter, precies wat nettowaarde betekent. Die dag ontdekte ik ook dat talent, vindingrijkheid, passie of vaardigheden helemaal niets kunnen veranderen aan het feit dat je nog steeds geld nodig hebt. Ik ontdekte dat een negenjarig meisje wel wist wat financiële zekerheid betekent: zet geld opzij en zorg ervoor dat niemand erbij kan om het weg te nemen, vooral jijzelf niet. Ik kwam er ook achter dat ik mezelf wel kon wijsmaken dat ik met mijn natuurlijke aanleg voor zakendoen en mijn enorme doorzettingsvermogen en werkethiek elke crisis kon overwinnen, maar dat ik mezelf dan voor de gek hield.

De instant assessment voelt alsof er een emmer ijskoud water over je wordt uitgespoten. (Als je een paar jaar geleden hebt meegedaan aan de *Ice Bucket Challenge*, weet je welke rilling er dan door je lijf gaat.) Het kan ook een moment zijn van deemoedigheid, omdat je dochter vrijwillig al haar spaargeld wil afstaan om je te helpen de door jou veroorzaakte rotzooi op te ruimen. Hoe heftig de pijn ook is, je kunt beter je fouten onder ogen zien dan doorgaan alsof er niets met je bedrijf aan de hand is.

## Geldproblemen

Je hebt waarschijnlijk heel hard gewerkt om je bedrijf op te bouwen. Waarschijnlijk ben je daar goed of zelfs heel erg goed in. Dat is fantastisch. Waarschijnlijk heb je dan al de helft gewonnen. Enorme groei van je bedrijf als het niet financieel gezond is, zal nog steeds de doodsteek voor je bedrijf betekenen. Met dit boek bied ik je de mogelijkheid om te leren je geldstromen te beheersen.

Financiën zijn de basis. Zonder voldoende geld kunnen we onze boodschap, onze producten of onze diensten niet aan de man brengen. Zonder voldoende geld zijn wij slaaf van het bedrijf dat we zelf hebben opgezet. Ik vind dit eigenlijk wel komisch, want we zijn per slot van rekening vooral ons bedrijf begonnen omdat we vrij wilden zijn. Zonder voldoende geld kunnen we niet onze 'echte zelf' worden. Geld versterkt wie we zijn. Ik twijfel er helemaal niet aan dat het jouw missie is om op deze wereld iets fantastisch te doen. Je draagt namelijk de mantel van de allergrootste held die ik ken: de ondernemer. De magische krachten