

HOPELOOS SUCCESVOL

*“You can’t let your failures define you. You have to let your failures teach you.”*

– BARACK OBAMA

# HOPELOOS SUCCESVOL

Over ondernemen  
met tegenslag

# Inhoud

Voorwoord van Jacqueline Zuidweg	6
Voorwoord van Hans Biesheuvel	8
Aanleiding	10
<b>DEEL I SUCCESVOL</b>	15
1 Een bewuste keuze	18
2 Het beeld naar buiten	26
<b>DEEL II TEGENWIND</b>	35
3 Mijn verhaal: een giftige cocktail	36
4 LES 1: Tegenwind hoort erbij, omarm het	51
5 LES 2: Kwetsbaarheid is jouw kracht	63
6 LES 3: Durf stil te staan	82
<b>DEEL III DOORZETTEN</b>	101
7 Wat wordt je volgende stap?	102
8 LES 4: Kies voor openheid	111
9 LES 5: Vertrouw op jezelf	125
10 LES 6: Durf te vragen	136
<b>DEEL IV HOPELOOS SUCCESVOL</b>	147
11 LES 7: Van tegenwind ga je vliegen	149
Slotwoord	155
Dankwoord	157
Bronnen	159

# Voorwoord van Jacqueline Zuidweg

***Starten, groeien en succesvol zijn, dat is  
de droom van (bijna) iedere ondernemer***

**M**aar dat ondernemen eigenlijk een continue uitdaging is, dag en nacht, dat bedenk je niet wanneer je als ondernemer start. Nachten wakker liggen en twijfelen over hoe je dingen moet aanpakken, horen erbij. Natuurlijk is het fijner om 's nachts wakker te liggen van je groei-uitdagingen en niet van de tegenslagen die je ervaart.

En toch zal iedere ondernemer het wel herkennen, evenals de twijfel en onzekerheden: ben ik wel een goede of toch een slechte ondernemer? Ben ik wel geschikt voor deze 'rol'? En als het dan erg tegenzit en de tegenwind sterker wordt, dan pas ervaar je echt hoe verbonden jouw identiteit is met je ondernemerschap. Voor jezelf, maar ook voor de buitenwereld.

Dat kan heel beangstigend zijn en heel eenzaam aanvoelen. Maar weet dat je als ondernemer hier zeker niet alleen in staat, zeker niet als je er open over bent naar je omgeving. Floris neemt je in dit boek mee op zijn ondernemersreis en deelt zijn avonturen op openhartige wijze. De hoogtepunten, maar vooral ook de dieptepunten. Niet alleen de zakelijke ervaringen, maar ook wat het met hem privé heeft gedaan en nog steeds doet.

Een aanrader voor iedere ondernemer die weer eens een moment van twijfel aan zijn of haar ondernemerssucces kent. En weet ook: ondernemen mag je leren! Dat zeg ik je zeker ook vanuit mijn eigen ervaring.

Jacqueline Zuidweg  
december 2021

*Jacqueline Zuidweg is oprichter van Zuidweg & Partners ([www.zuidweg-partners.nl](http://www.zuidweg-partners.nl)) en houdt zich dag in, dag uit bezig met schuldhulpverlening voor ondernemend Nederland. Zij ziet en hoort de verhalen van ondernemers die tegenwind ervaren. Als Zakenvrouw van het Jaar 2012 is ze een veelgevraagd spreker, juist ook over ondernemerschap in uitdagende tijden. Daarnaast is Jacqueline mede-initiatiefnemer van MKB Doorgaan ([www.mkbdoorgaan.nl](http://www.mkbdoorgaan.nl)), een portal voor mkb-bedrijven en zzp'ers die te maken hebben met dreigende (financiële) problemen.*

# Voorwoord van Hans Biesheuvel

***Ondernemen doe je niet alleen,  
maar met elkaar***

Ondernemen gaat met vallen en opstaan. En daar is niets mis mee. Over succesvol ondernemen lees en hoor je veel en dat is begrijpelijk. Over ondernemen met tegenslag wordt ondertussen veel minder gesproken, terwijl iedere ondernemer wel een keer met mindere tijden te maken krijgt. Het is daarbij een fabel dat tegenslag altijd de schuld van de ondernemer zelf is.

Tegenslag kan door van alles komen, dus ook door zaken waar je als ondernemer geen directe invloed op hebt. Doordat vaak gedacht wordt dat tegenslag bij ondernemen gelijkstaat aan slecht ondernemerschap, praten ondernemers niet graag over de minder leuke kanten van het ondernemen. Nu ben ik er juist van overtuigd dat praten over ondernemen bij tegenslag echt kan helpen. Ondernemen doe je niet alleen, maar met elkaar. Door te praten, vragen te stellen en ook door te luisteren naar anderen kom je als ondernemer verder in het leven – zowel op zakelijk als persoonlijk vlak.

Dit boek nodigt ondernemers bij uitstek uit om in de spiegel te kijken, maar dan op een mooie manier. Niet alleen laat dit boek zien dat elke willekeurige ondernemer met tegenslag te maken kan krijgen, het vertelt juist ook hoe je hier vervolgens een posi-

tieve draai aan kunt geven. Floris durft het aan om zijn eigen tegenslagen op papier te zetten. Dat is ontwapenend. Het boek laat daarbij vooral zien dat tegenslag bij ondernemen hoort en zeker niet het einde van een bedrijf of – belangrijker nog – de passie voor ondernemerschap hoeft te betekenen. Integendeel. Die boodschap, die naar mijn mening nog te weinig wordt verkondigd, spreekt mij enorm aan. Alleen daarom al raad ik dit boek aan.

Hans Biesheuvel  
december 2021

*Hans Biesheuvel is ondernemer in hart en nieren. Opgegroeid in een ondernemersgezin startte hij een eigen technische groothandel, die hij in 2000 verkocht. Sinds 2013 is hij medeoprichter en voorzitter van ONL voor Ondernemers ([www.onl.nl](http://www.onl.nl)). Dit is dé onafhankelijke ondernemersorganisatie van Nederland, die maar één belang heeft: de stem van ondernemers beter te laten horen en de brug te slaan naar de politiek. Ondernemers bepalen de onderwerpen op de agenda en ONL onderneemt actie.*



# Aanleiding

**V**an tegenwind ga je vliegen. Dat geldt voor veel dingen in het leven, maar zeker ook voor het ondernemerschap. Ondernemen leer je niet uit boeken of via online businesscoachprogramma's. Dat leer je door te doen. Zelf proberen en testen. Door af en toe flink op je bek te gaan en weer op te krabbelen. Door succes te ervaren en daarvan te genieten. Door te kijken wat werkt en wat niet. Zo onderneem ik al ruim 21 jaar. Op mijn veertiende ben ik, samen met een compagnon, begonnen met het bouwen van websites. Hij hield zich bezig met de techniek, ik met de sales. Vanaf dat moment doe ik niet anders dan zoeken naar klanten, mooie projecten opleveren, geld incasseren en weer investeren. Maar ik hoor ook klachten van ontevreden klanten aan, steggel met freelancers over tarieven en de kwaliteit van hun werk en los conflicten op met een van mijn compagnons. Leren omgaan met de successen, maar zeker ook pittige tijden doormaken, is de basis geworden voor mijn leven als ondernemer.

Ik ben heel veel verschillende bedrijven gestart, variërend van een internetbureau tot een online persoonlijk ontwikkelplatform en van een wooninspiratieplatform tot een mediabedrijf voor ouderen. Sommige ondernemingen werden heel succesvol (yeah!) en sommige ook totaal niet; die eindigden stilletjes in de coulissen. Daarnaast ben ik altijd als adviseur betrokken geweest bij groeiende bedrijven in uiteenlopende branches. In elke uitdaging als ondernemer, adviseur of – met een mooi

woord – ‘co-founder’ leerde ik dingen en genoot ik van succes. Op het podium staan. In de spotlights. Mijn verhaal vertellen. In lezingen en tijdens presentaties. Of tijdens mijn eigen theatervoorstelling met een uitverkochte zaal in de Philharmonie in Haarlem. Rijden in een mooie Daytona grijze Audi (en ja, elke keer weer een nummertje erbij). Titels als ‘een van de meest veelbelovende jonge ondernemers onder de 25’ van Sprout. Genoemd worden als een van de jonge talenten onder de 35 door *Het Financieele Dagblad*. Toffe artikelen in de krant en op het internet. Als lid van het Ondernemerspanel met regelmaat bij *BNR Zakendoen* op de radio zijn. Interessante en leuke mensen mogen ontmoeten, onder wie topondernemers, politici en sprekers tijdens congressen waar ik door geïnspireerd werd. Met misschien wel als hoogtepunt dat ik in Berlijn Barack Obama, voormalig president van de Verenigde Staten, mocht ontmoeten en de hand mocht schudden. Allemaal ontzettend gaaf. Allemaal energie-gevend voor een extraverte persoonlijkheid als ik.



***Ik genoot van succes,  
van op het podium en  
in de spotlights staan.***

## **Grote en kleine tegenslagen**

En toch, toch heb ik ook veel tegenslagen gekend, grote en kleine. Van een conflict met een klant die een flinke factuur (lees: een derde van mijn jaaromzet toen) niet wilde betalen tot een burn-out. Van een periode zonder wezenlijke opdrachten, en dus nauwelijks geld om rond te komen, tot een faillissement na een slepend conflict. Juist deze gebeurtenissen vormden mij als ondernemer. Ze hebben van mij een beter mens, een betere professional gemaakt en mij de wezenlijke dingen over het

ondernemerschap geleerd. Over het leven. Over de mensen om mij heen. Maar vooral over mezelf.

Tegenwoordig durf ik open te zijn naar mijn naasten als het tegenzit en ik het even niet meer weet. Ook durf ik aan mezelf toe te geven dat ik niet altijd de succesvolle ondernemer hoef te zijn. Integendeel: soms ben ik gewoon radeloos en moedeloos. Dan ben ik zoekende, heb ik twijfel en weet ik ook niet waar te beginnen of hoe dingen op te lossen. Deze onzekerheid heeft mij de afgelopen ruim twintig jaar gevormd, vooral nadat ik op 27-jarige leeftijd een woonwinkel had overgenomen. Ik werd de eigenaar van dit familiebedrijf met een historie van vijftig jaar, kreeg een conflict met de oud-eigenaren en ging krap twee jaar na de overname failliet. Een hele heftige tijd, zowel financieel als lichamelijk en mentaal, maar spijt heb ik er niet van. Als ik vooraf had geweten wat mij zou overkomen, had ik het waarschijnlijk nog steeds in dezelfde volle overtuiging gedaan.

## **Meest leerzame fase in het ondernemerschap**

Deze fase in mijn ondernemerschap was de meest leerzame van allemaal: moeilijke gesprekken voeren met de bank, tot de ontdekking komen dat de dromen en plannen in mijn hoofd niet realistisch en haalbaar waren. Dit simpelweg omdat ik in een pittig conflict verwickeld was geraakt. Ik moest leren mijn zorgen en angsten te delen met mijn lieve vrouw (die ik op dat moment pas heel kort kende). Naar de buitenwereld probeerde ik eerst nog de positieve en enthousiaste ondernemer te blijven spelen, om er vervolgens achter te komen dat die manier van toneelspelen vreselijk veel energie kost en echt helemaal niets oplevert.

Deze lessen wil ik graag met jou en andere ondernemers delen. Succes kan niet zonder falen. Als ondernemer groeien kan niet zonder pijn. Maar vooral: ondernemen kun je niet alleen. En het mooie is: het hoeft ook niet alleen. Ondernemen doe je met je partner, je vrienden, familie en andere naasten. Open zijn over waar je staat, waar je heen wilt, welke uitdagingen je hebt en wat je lastig vindt, gaat je enorm helpen. Ik wil mijn hele concrete, praktische en doelgerichte tips en inzichten met je delen. Want je zult ongetwijfeld weer falen, weer af en toe hopeloos zijn en het regelmatig weer niet meer weten, maar ik hoop dat je door dit boek niet onnodig diep hoeft te vallen.

Het boek is een ode aan het ondernemerschap, want alleen échte ondernemers weten dat je van tegenwind gaat vliegen. Die omarmen tegenwind en genieten er misschien zelfs van. Zij weten dat weerstand je sterker maakt en het fundament sterker maakt. Ze durven dit ook te delen met hun omgeving en de rest van de wereld. En juist daarom gun ik het jou en alle andere ondernemers enorm om af en toe hopeloos succesvol te durven zijn. Geniet ervan!

*Disclaimer: ik spreek in het boek over ondernemers, over ondernemerschap. Dit gaat wat mij betreft over iedereen die zijn eigen koers in het leven kiest: over een zzp'er, een ondernemer met een klein team van professionals, maar ook over die grote internationale ondernemer met een steeds maar verder groeiende scale-up. Of dit nu in de IT of retail is, in het vastgoed of in de media. Daarnaast spreek ik over 'hij'. Hiermee wil ik de geweldige vrouwelijke ondernemers natuurlijk niet voor het hoofd stoten. Ik moest echter voor de leesbaarheid een keuze maken.*

Voor het boek heb ik een aantal ondernemers gesproken. Hun verhaal heb ik in de diverse hoofdstukken opgenomen. Helaas wilden zij niet allemaal met naam en toenaam in het boek worden genoemd.



***Succesvol  
worden en  
blijven is  
geweldig.  
Het geeft  
energie.***

## DEEL I

# SUCCESVOL

Overal op internet vind je ondernemers die zichzelf als inspirerend voorbeeld neerzetten. Of in ieder geval als succesvol mens. Als geweldige onderneming. Toffe foto's in mooie auto's. Eten in de duurste restaurants. Genieten op de mooiste subtropische bestemmingen. Er zijn boeken volgeschreven over hoe je snel succesvol kunt worden. Het liefst zonder er al te veel tijd en energie in te steken, want een werkweek van vier uur klinkt toch wel geweldig. Ze delen met jou 'de winnende verdienmodellen' voor jouw business, waarmee je vanuit je hangmat op Bali een groots imperium kunt runnen. Je hoeft er alleen maar webinars voor te geven en e-books voor te schrijven. Je zou natuurlijk bijna gaan denken: dat wil ik ook! Waarom werk ik mij met mijn onderneming in de logistiek, met mijn prachtige meubelzaak of mijn trainingsbureau, nog drie slagen in de rondte terwijl het zoveel makkelijker kan?

## Inspirerende quotes

Er zijn verschillende influencers die je graag vertellen hoe je kansen kunt creëren om snel rijk te worden. Op deze sociale-media-accounts zie je dan ook maar wat vaak inspirerende quotes van andere succesvolle topondernemers:

*‘All of your dreams can come true, if you have the courage to pursue them’* – WALT DISNEY

*‘The most important investment you can make is in yourself’* – WARREN BUFFET

*‘You can have it all. You just can’t have it all at once’* – OPRAH WINFREY

*‘The best way to predict the future is to create it’* – PETER DRUCKER

*‘Focus on where you want to go, not on what you fear’* – TONY ROBINS

Stuk voor stuk zijn dit natuurlijk hartstikke mooie en prikkelende zinnen. Laat ik voorstellen dat ik er zeker niet tegen ben om je te laten inspireren door deze quotes, of door toffe en inhoudelijk goede trajecten van ervaren en doorgewinterde businesscoaches. Dit lonkende perspectief is geweldig en geeft zelfs energie. Ook ik laat me er graag door inspireren. Het is fantastisch om een bedrijf uit de grond te stampen en dat

vervolgens te zien groeien. Om je team te laten groeien door mensen aan te nemen en nog mooiere projecten binnen te halen. Om anderen te inspireren meer uit het leven te halen. Ook ik mag graag uit eten gaan bij restaurants die van Michelin één of meer sterren hebben gekregen. In alle eerlijkheid ben ik blij dat ik een mooie auto voor de deur heb staan. Natuurlijk maak ik me af en toe ‘schuldig’ aan mooie quotes en verhalen op Instagram of LinkedIn om te laten zien dat het me goed gaat. Het liefst ook met foto’s van een *workation* op een prachtige locatie.

Daarom is dit boek ook absoluut geen oproep om te stoppen met het uitdragen van succes. Het is geen boek dat tegen geld verdienen is. Succesvol worden en blijven is geweldig. Het geeft energie. Succes is deels ook de brandstof voor ondernemers om te (blijven) doen wat ze doen: dromen realiseren, groeien in omzet, in bereik, in het maken van impact op de wereld. Daar is natuurlijk helemaal niets mis mee, integendeel zelfs. We hebben het als ondernemers nodig. Toch is het ondernemerschap soms ook keihard. Ik probeer vooral een realistisch beeld van het ondernemerschap te geven en te laten zien dat het soms knetterhard werken is om dit succes te bereiken. Soms gaan zaken anders dan gepland of klopt het niet met de mooie foto’s op de sociale media. Soms zit het gewoon even enorm tegen.



# I Een bewuste keuze

**J**e kiest er (vaak) doelbewust voor om ondernemer te worden. Misschien is het ergens zelfs wel een roeping van je, ben je de tweede of derde generatie in het familiebedrijf en mag jij het roer van je vader of moeder overnemen. Het kan ook zijn dat je gewoon heel erg goed bent in iets, veel beter dan vele anderen. Dan maakt het niet uit welke route je kiest. Of je nu een trainingsbureau, een aannemersbedrijf, een woonwinkel, een contentplatform of een advocatenkantoor wilt starten, overnemen of laten groeien: het beginnen of uitbouwen van een onderneming doe je bewust. Dat doe je omdat je gelooft dat jij met jouw visie, jouw team, jouw blik op de markt waarin je actief bent, echt een verschil kunt maken. Dat je misschien zelfs wel een deel van de wereld ten positieve kunt veranderen, dat je een steen in de rivier kunt verleggen, zodat het water er anders stroomt dan voorheen – om met de woorden van Paul de Leeuw te spreken.

Maar je doet het ook omdat je er een boterham van wilt kunnen eten, het liefst royaal belegd en met een glas versgeperste jus d'orange erbij. Wellicht ook nog wel op een mooie, inspirerende plek, afhankelijk van jouw voorkeur in de zon of in de sneeuw – in de Achterhoek of in Zuid-Spanje. Misschien wil je ook geld overhouden om weer te kunnen investeren en de onderneming

verder te laten groeien. Om een pand te kopen en jouw geweldige team uit te breiden met nog meer toffe collega's. Of om nieuwe innovatieve dingen te ontwikkelen en zo nog meer positieve impact te maken op de wereld. Misschien wil je in nieuwe landen een vestiging openen of toch die ene nieuwe auto kunnen rijden. Ondernemers hebben ergens in zich altijd een drive om te groeien en de volgende stap te zetten. Een gevoel van dat het altijd iets beter of grootser kan. Deze gezonde onrust is ook mij niet vreemd.

## Het onbereikbare doel

Als ondernemer ben ook ik continu op zoek naar nieuwe kansen en nieuwe mogelijkheden. Op zoek naar kansrijke en misschien wel heel vernieuwende businessmodellen die ons werkveld (of dat van onze klanten) of onze branche op zijn grondvesten doen schudden. Ook ik kijk hoe we als onderneming winstgevender kunnen worden en slimme dingen kunnen doen om onze BHAG te realiseren: onze *Big Hairly Audacious Goal*. Oftewel: ons grote, ogenschijnlijk onbereikbare doel te behalen. Voor de ondernemingen die ik samen met mijn compagnon heb opgezet is dat doel op dit moment: van Nederland in 2040 de beste plek ter wereld maken om oud te worden.

Op dit moment ben ik als ondernemer, samen met mijn compagnon, actief in een drietal bedrijven die we hebben samengebracht in The Aging Group. Nederland vergrijst, inmiddels is al ruim de helft van alle volwassen Nederlanders – in totaal dus zo'n zeven miljoen mensen – de vijftig gepasseerd. Het gaat om drie flink van elkaar verschillende generaties. Ten eerste is er de Stille en Vooroorlogse generatie, zeg maar de oudere ouderen, die inmiddels de tachtig zijn gepasseerd. Ze worden flauw gezegd ook wel de 'geraniumzitters' genoemd. De Baby-

boomers zijn inmiddels bijna allemaal met pensioen en deze mensen mogen we toch wel een beetje de 'hoezee hosanna-generatie' noemen. Ze waren er altijd op het juiste moment bij en profiteerden optimaal van de wederopbouw en de economische groei. Dit in tegenstelling tot de Generatie X, ook wel Generatie Nix. Zij grepen juist elke keer mis. In de crisis van de jaren 80 kwamen ze op de arbeidsmarkt, en in de laatste crisis werden ze het slachtoffer van vele reorganisaties.

Mijn compagnon en ik runnen samen met een geweldig team van vaste en freelancecollega's het enige échte 'doelgroepbureau' van Nederland: Bureauvijftig. Wij helpen organisaties met het echt begrijpen van de oudere consument. Daarvoor doen we zowel kwalitatieve als kwantitatieve onderzoeken in ons eigen Nationale 50Plus Panel, met daarin ruim zesduizend vijftigplussers die wij wekelijks bevragen over hun wensen, behoeften, dromen en ideeën over allerlei uiteenlopende thema's. Van wonen en zorg tot seks, winkelen en reizen.

Daarnaast hebben we een mediabedrijf, Mediavijftig, met daarin behalve een aantal magazinetitels onder andere ook de nostalgische televisiezender ONS. Daarmee bereiken we wekelijks ruim 1,5 miljoen ouderen, met geweldige televisieformats zoals *Fawlty Towers*, *Medisch Centrum West* en *The Flying Doctors*. Tot slot ondersteunen we vanuit The Aging Group start-ups, scale-ups en corporates met het innoveren voor, maar vooral met, de oudere consument. Door bijvoorbeeld technologie op een goede manier in te zetten bij het prettig ouder worden, ook wel Age Tech genoemd.

Onze lat ligt hoog, en ik krijg er energie van die ambities te delen. Durf jouw grote doel of ambitie ook te delen, maak de wereld om je heen onderdeel van de dromen en plannen die je hebt. Bepaal welke partners jij hierbij moet aanhaken om de

volgende stap te zetten. Hoe ga je nog meer projecten binnenhalen om jouw omzetdoelstellingen te halen? Hoe ga je er met je team voor zorgen dat nog meer klanten blij worden van jouw dienstverlening of producten?

Natuurlijk stel ik mezelf deze vragen ook. Ik geniet van de complimenten die ik krijg als ik praat over onze ambities en dromen en ga ‘aan’ van de lovende woorden die er over ons team (of over mij) gesproken worden. Ook ik wil horen dat ik als ondernemer goede en waardevolle dingen doe, dat we vanuit ons bedrijf het verschil hebben gemaakt voor onze klanten – voor de vijftigplussers in Nederland. Ook ik wil niets liever dan succesvol zijn en het gevoel hebben dat we stappen maken, dat we groeien. Dat we een stap dichterbij de plek komen waar we willen zijn. Uiteraard deel ik ook graag mijn successen via de sociale media. Waar ben ik geweest? Wie heb ik gesproken? Op welke toffe plekken heb ik lezingen mogen geven? Met welke inspirerende mensen heb ik een hapje mogen eten? Ook ik ben eigenwijs, heb een heldere koers voor ogen en laat mij daar niet zomaar van afbrengen.



**Succes kan niet zonder falen.**

## Het stappenplan voor succes

Als je in een willekeurige zoekmachine ‘succesvol’ intikt, komen veel trainingen, webinars en boeken met stappenplannen naar boven: ‘In 10 stappen succesvol’, ‘Met jouw bedrijf in zes maanden naar 100k omzet’, ‘Gewoontes van succesvolle mensen’, ‘De vijf dingen die elke miljonair doet’, ‘In vier uur per week een grandioos winstgevende machine bouwen, het kan’. Misschien heb je ze al eens bekeken of gelezen. Of misschien heb je zelfs weleens een businesscoach ‘ingehuurd’ om jou te helpen om écht succesvol te worden. Ik heb hier totaal geen waardeoordeel

over. Jij bent als ondernemer immers helemaal zelf verantwoordelijk. Uiteindelijk willen we allemaal, ongeacht onze achtergrond, ongeacht wat ons beroep, ons talent of onze rol is, succesvol zijn in wat we doen. En wat 'succesvol zijn' dan precies betekent, is voor iedereen anders. Gelukkig maar. Toch wil ik proberen in dit boek een soort basisbeeld van 'succesvol zijn' neer te zetten, waarbij het voor mij meer is dan 'alles gaat goed, het kan niet op, het moet nog beter'. Daarom ook dit boek. Die andere kant hoort er namelijk ook bij. Succes kan niet zonder falen. Geweldig kan niet zonder hopeloos.

## Mijn definitie van succes

Voordat ik meer ga zeggen over die andere kant van het ondernemen, die onlosmakelijk verbonden is met succesvol zijn, lijkt het me goed om mijn definitie van succes (of succesvol zijn) met je te delen. Dat geeft jou een beeld van hoe ik naar de wereld kijk en hoe ik in het leven sta. Hoe ik probeer mijn ondernemingen te runnen, maar ook hoe ik gemotiveerd blijf om mijn dromen na te jagen. Dit is hoe ik succesvol graag definieer, hoe ik probeer me bewust te zijn van wat ik doe en hoe ik dat doe. Hoe ik probeer mijn leven als ondernemer in te richten.



**Succes is voor mij  
onafhankelijk zijn.**

Succes is voor mij onafhankelijk zijn. Ik heb succes als ik mijn eigen keuzes kan maken en daar mijn verantwoordelijkheid voor kan dragen. Als ik de vrijheid heb om mijn eigen pad te kiezen in het leven. Het betekent voor mij samen met andere mensen mooie ondernemingen neerzetten en daarmee in de wereld een verschil maken. Dit kan alleen als ik ook een financieel gezonde

onderneming heb, als er voldoende cashflow is en er dus geld wordt verdiend. (Lees: als er een goede winst wordt gemaakt.) Succes is voor mij ook erkennen en omarmen dat het nooit alleen maar goed kan gaan. Daarom moet ik ook genieten van de momenten dat het tegenzit, dat ik hopeloos ben en dat het even niet gaat zoals het eigenlijk zou moeten. Dat ik deze tegenslagen kan delen met mijn omgeving, en hierdoor open kan staan voor lessen en ervaringen van anderen, maakt mij succesvol. Ik durf vragen te stellen aan veel slimmere of meer ervaren mensen om mij heen. Succes is voor mij durven beter te worden. Durven te luisteren naar anderen. Durven feedback te ontvangen, ook als dit minder fijn is om te horen. Bij succes hoort dus ook: openstaan om van anderen te leren.



**Succes is voor mij  
durven beter te worden.**

## **Succes volgens de Dikke Van Dale**

Als je de Dikke Van Dale openslaat, kun je lezen dat succes wordt omschreven als ‘goede afloop, uitkomst of uitslag’ en ‘iets dat goed afloopt’. Deze definitie legt de nadruk op een vooropgezet eindresultaat, op de geslaagde verwezenlijking van een voor-nemen. Succes wordt gezien als de afronding van een bepaald proces en niet zozeer als doel op zich. Alsof het iets is wat aan het einde van een bepaalde weg op je wacht: een soort pot met goud aan het einde van de regenboog. Oftewel: als je maar lang genoeg blijft zoeken, ga je hem vinden. Het zal je absoluut niet verbazen dat ik het daar totaal niet mee eens ben.

Volgens mij wordt succes ook te vaak vermengd met een beeld van welvaart, met het gevoel dat je alles kunt doen en laten wat

je wilt. Een mooie auto rijden, in mooie pakken rondlopen, dat ene geweldige huis kunnen kopen, inclusief een geweldig mooie vakantiewoning in Spanje of Portugal. Geen zorgen over geld, maar financieel onafhankelijk zijn. Niet na hoeven te denken over wat wel of niet kan, of moet. Je stiekem een beetje afzetten tegen anderen. Stijgen op de succesladder. Hoewel ik dol ben op succes, heb ik daar toch wat moeite mee.



***Een droom hebben zorgt ervoor dat je elke ochtend een reden hebt om uit bed te komen.***

## **De droom**

Ook jij als lezer van dit boek wordt waarschijnlijk gedreven door een droom, een ambitie, een stip aan de horizon. Jouw droom is gebaseerd op een wereldbeeld dat jij nastreeft. Voor jezelf, jouw eigen leven en (hopelijk) ook omdat je met jouw bedrijf, met datgene wat je doet, ook de wereld een beetje mooier, beter, leuker maakt. Een droom hebben geeft energie en zorgt ervoor dat jij elke ochtend een reden hebt om uit bed te springen. Dat je naast jezelf ook anderen met wie je nauw samenwerkt, kunt motiveren. Een droom geeft je het gevoel om samen met andere bevlogen mensen iets neer te zetten. Een droom geeft kracht om nieuwe ideeën te bedenken en te realiseren. Je kunt veel makkelijker op het podium jouw verhaal vertellen en anderen enthousiasmeren. Het werkt magnetisch voor mensen die graag mee willen bouwen aan jouw droom, het maakt je zonder meer ook een aantrekkelijker werkgever. Een heldere droom geeft ook richting om de juiste dingen te doen. ‘Waarop moet ik ja of juist nee gaan zeggen? Wie hebben we nodig om deze droom te verwezenlijken? Met welke mensen moet ik praten? Op welke plekken moet ik zijn? Welke mensen met welke specifieke talenten heb ik om mij heen nodig om mijn droom werkelijkheid te laten worden?’

Kortom: een succesvolle ondernemer heeft zijn droom scherp en glashelder. Hij werkt hier dag in, dag uit consistent aan. Hij betreft zijn partner en andere dierbare naasten erbij en maakt hen onderdeel van wat hij aan het doen is. Ondernemen doe je immers niet alleen. Succesvol worden dus ook niet. Je hebt altijd anderen om je heen nodig. In jouw onderneming, maar absoluut ook daarbuiten.