

|   |     |
|---|-----|
| Voorwoord - Martijn Pennekamp   | 7   |
| Inleiding   | 11  |
| Succesvol ondernemen: een vak apart   | 17  |
| Methode Rethink your business   | 25  |
| <b>Stap 1</b> Verander je money mindset   | 33  |
| <b>Stap 2</b> Bepaal je kernwaarden en missie                                     | 49  |
| <b>Stap 3</b> Kies jouw ideale klant en onderzoek waar je hem/haar kan vinden     | 69  |
| <b>Stap 4</b> Maak producten/diensten die de behoeften vervullen van jouw klanten | 79  |
| <b>Stap 5</b> Kies een ander verdienmodel   | 101 |
| <b>Stap 6</b> Kies strategische partners die jou kunnen helpen                    | 113 |
| <b>Stap 7</b> Kosten en opbrengsten: maak een financieel overzicht                | 135 |
| <b>Stap 8</b> Kijk vooruit: bepaal je uitdagingen en onderneem acties             | 147 |
| <b>Stap 9</b> Ontwikkel jezelf tot een leider over jezelf en anderen              | 157 |
| <b>Stap 10</b> Stel doelen en onderneem actie om ze te realiseren                 | 169 |
| Hoe nu verder   | 191 |
| Over de auteur  | 195 |
| Nawoord   | 199 |
| Dankwoord   | 205 |

## Inleiding

In november 2015, op onze trip naar Aruba werden we opgehaald door een oude vriend. Hij was goedgehumeurd en al pratend reden we naar de plaats van bestemming. Hij zei dat hij een gelukkig mens was. En hij gaf ook de ingrediënten voor zijn geluk aan.

Hij had jaren geleden zijn baan opgezegd en speelde 's-avonds in een band. Overdag volgde hij zijn missie door boeddhisme te beoefenen, te studeren en anderen op het pad naar geluk te ondersteunen. Ik dacht: wow, dat is mooi.

Hij volgt zijn passie en voert zijn missie uit. Hij zei, dat door een rotsvast geloof in zichzelf alles op zijn plaats viel: genoeg werk (zelfs te veel), vorig jaar in staat om het huis waar hij woont te kopen en constant bezig zijn met zijn transformatie tot een beter en gelukkiger mens.

Ik dacht: hoe kom ik daar? Hoe kan ik hetzelfde pad volgen? Wat moet ik daarvoor doen? Wat moet ik daarvoor laten?

Er komt een moment in je leven waarop je denkt: ik wil dit anders, want ik verdien meer dan wat ik nu uit mijn leven haal. En dan komt er iemand op je pad die aangeeft dat dit kan. Dat jij kan veranderen, een andere weg kan inslaan, gelukkig(er) kan worden.

Wat weerhoudt jou ervan om niet dezelfde beslissing te nemen?

En opeens komen er redenen op in je hoofd waarom het niet kan:

- Te weinig geld
- Te weinig zekerheid
- Een hypotheek die betaald moet worden
- Verantwoordelijkheden en verplichtingen
- Angst voor het onzekere
- Niet durven loslaten wat je nu hebt of doet... (want wat zal daarvoor in de plaats komen?)

Zo gebeurde dat ook met mij. Ik onderneem nu zo'n 16 jaar en verdien daar een aardige boterham mee. Elk jaar stel ik mij een levensgroot doel en in 2018 was dat doel een boek schrijven. Een boek over mijn drijfveren en missie, wat ook iedere andere ondernemer kan helpen om te veranderen en te groeien.

Het resultaat is dit boek over ondernemen. Over het geluk dat dit brengt, maar ook de strijd en overwinningen die het ondernemen met zich mee brengen.

Alles draait om mindset en verdienen wat je waard bent. Want gaat het daar niet om in het leven: verandering in jezelf, jezelf overwinnen en gelukkig zijn? Met passie en voldoening doen waarin je goed bent en daarin een goed belegde boterham verdienen?

Ik ontmoet vele vrouwelijke ondernemers die alleen maar over geld praten, over inkomsten en dan vooral over het gebrek eraan. Elke keer als ik ze weer ontmoet

bij een netwerkbijeenkomst zijn ze weer een andere weg ingeslagen om hun financiële doel te bereiken. Maar het lukt hen niet. Hoe komt dat toch?

Veel heeft te maken met hun houding en mindset:

1. Waar je op focust, groeit. Focus op onvoldoende inkomsten, levert onvoldoende inkomsten. Als je je focust op een Mini, dan zie je opeens vele Mini's op de weg. Zo is het ook met positieve mogelijkheden. Als je gelooft dat er iets beters op je pad komt, dan gebeurt dit ook.
2. Onvoldoende je hart volgen. Geld is een effect van je acties. Geloof mij, als je de dingen doet vanuit een business (niet vanuit een hobby) met passie en kennis en als dit je missie is, dan komt de rest automatisch. Klanten voelen dit. Geld is nooit een doel op zich. Dan werkt het niet en ren je telkens ergens anders naartoe waar het gras groener lijkt. En het levert ook niet de klanten en inkomsten op die je wilt. Verdienen wat je waard bent, heeft alles te maken met je hart volgen.

Als ik dan met deze vrouwelijke ondernemers praat, die lijden onder te weinig klanten en inkomsten, wil ik roepen dat ze de verkeerde prioriteiten stellen. Dat ze hun focus anders moeten leggen. Maar helaas zijn deze vrouwen het pad kwijt en dus ook hun connectie met hun eigen hart.

Dit boek is bedoeld om je te helpen een nieuwe connectie te maken met jezelf. Je te helpen anders te kijken naar jezelf en je eigen business. Want daar draait het allemaal om in het leven: gelukkig te zijn in welke situatie dan ook. Het leven te zien als een grote leerschool met vele uitdagingen als groeimomenten. Jij verdient meer in alle aspecten van je leven.

En je raadt het al: als je niks doet, dan verandert er niets. Maar als je eenmaal die stap hebt gezet, zal je zien dat jij en je business veranderen. Dit boek en de beschreven stappen helpen je om je business te veranderen. Je springt op een trein die een einddoel heeft, met vertragingen en misschien zelfs met obstakels onderweg, maar je zal je einddoel bereiken zolang je op de trein blijft. Jij moet deze trein echter besturen, met de hulp van anderen of alleen en je moet zelf beslissen op welk spoor je rijdt, de rode seinen herkennen en actie ondernemen om je einddoel te bereiken.

### **Ik daag je uit. Ben je er klaar voor?**

Wat heb je nodig? Een positieve houding en een beslissing om je business te veranderen. En natuurlijk dit boek uitlezen en actie ondernemen om de stappen te implementeren. Veranderen is een keuze.

Resultaat: een andere business, betere resultaten en een gelukkiger bestaan als ondernemer. Want jij verdient dat!

# Stap

# 1

**Verander je money mindset**

“One thing is certain: That is that the power of belief,  
the power of thought, will move reality in the  
direction of what we believe and conceive of it. If  
you really believe you can do something, you can.  
That is a fact!”

- Daisaku Ikeda -

## Stap 1 Verander je money mindset

Stap 1 vind ik persoonlijk de belangrijkste stap voor succes in ondernemerschap. Als je money mindset niet goed tussen je oren zit, dan lukt het eigenlijk niet om succesvol te zijn in je business. Het is de basis van je business en vormt het fundament voor succes. Als de basis niet goed is, is geld verdienen echt een uitdaging.

Jaren geleden had ik nog nooit van het woord 'mindset' gehoord, maar nu wordt dit woord voor van alles gebruikt om aan te geven dat we overtuigingen hebben die we onbewust in ons brein hebben opgeslagen. Een pad in ons brein dat we onbewust volgen en emoties triggert, die we elke keer weer beleven.

### Mindset: wat is dat?

Het begint allemaal met mindset. Heb jij de mindset om succesvol te zijn? Mindset is je manier van denken en oordelen, je houding ten opzichte van bepaalde zaken. De wereldberoemde psychologe **Carol Dweck** van Stanford University deed jarenlang onderzoek naar mindset. Uit haar onderzoek blijkt dat de manier waarop iemand naar zijn eigen vaardigheden en talenten kijkt (**mindset**), in hoge mate bepaalt hoe hij zich zal ontwikkelen.

Volgens Carol zijn het niet alleen onze vaardigheden en talenten die voor succes zorgen, maar ook of we een statische of een op groei gerichte mindset hebben.



Ze onderscheidt 2 verschillende zelfbeelden (mindsets), die mensen over zichzelf en hun persoonlijke eigenschappen hebben: een nagenoeg statisch en onveranderlijk zelfbeeld (vaste mindset) versus een flexibel, maar juist ontwikkelbaar zelfbeeld (groeimindset). Mensen met een groeimindset geloven dat ze hun kwaliteiten, vaardigheden en intelligentie verder kunnen ontwikkelen. Zij gaan uit van de 'groetheorie': hoewel intelligentie iets is dat van persoon tot persoon enigszins verschilt, is het uiteindelijk door onze eigen inzet te ontwikkelen. Intelligentie is als spierkracht: door je hersens te gebruiken – door je actief in leersituaties te begeven – vergroot je je mentale capaciteiten.

De mindset die mensen hebben, levert enorme verschillen op in hoe zij omgaan met uitdagingen, met tegenslag, met leersituaties en hoe gemotiveerd ze zijn en blijven.

Het goede nieuws is dat je je mindset kan veranderen.

Als mensen beseffen dat hun brein maakbaar is, zullen zij eerder een groeimindset ontwikkelen. Het is wetenschappelijk aangetoond dat het brein zich kan blijven ontwikkelen. Mensen beseffen dan dat ze niet 'dom' of 'slim' zijn, maar dat ze door gerichte inspanning hun vaardigheden kunnen vergroten.

Voor meer groei in je business gaat het er voornamelijk om hoe je houding is ten opzichte van geld en je business.

Om te weten welke mindset je zelf hebt, moet je jezelf dus goed kennen. Wat helpt, is om te beschrijven welke overtuigingen over geld je hebt gehoord, gezien of gevoeld in je jeugd. Wat zijn je opvattingen over geld? Helpen deze overtuigingen je bij je business of zijn het belemmerende overtuigingen? Schrijf ze op.

### Waarom veranderen? Impact op je business

Je mindset – je overtuigingen – hebben invloed op je gedachten, emoties en acties en dus ook op je omzet. Belemmerende overtuigingen kunnen je blokkeren bij het ondernemen van acties om stappen te zetten in je business of hogere prijzen te vragen en meer omzet te behalen.

Het is dus belangrijk om – voordat je meester bent over je business – meester te zijn over je mindset.

Geld is niet altijd mijn grootste vriend. Ik ben accountant en goed met ander-mans geld. Maar mijn eigen geld en business zijn een ander verhaal.

Ik heb een haat-liefde relatie met geld. Ik ben altijd bang dat ik niet genoeg heb, omdat dat is wat ik in mijn jeugd zag. Twee hardwerkende ouders die nooit de kans kregen om te studeren. Ze kwamen allebei uit een katholiek gezin van 10 kinderen van tuinders die alleen hun zonen naar het seminarie konden sturen. Dus mijn vader en moeder kregen geen kans om verder te komen dan de lagere school. Ze werkten hard en dat werd mijn beeld van de wereld. Hard werken, maar niet genoeg geld. Dus mijn moeder moest de eindjes aan elkaar zien te