



6 STAPPEN OM JE BEDRIJF GOED OP DE RAILS TE KRIJGEN ZODAT JE MEER KUNT GENIETEN

ActionCOACH[®]
BUSINESS COACHING



Inhoudsopgave

Doe een stap terug van je bedrijf voor de levensstijl van je dromen	3
#1) Meer dromen, minder doen	4
#2) Specialisten zijn slechte generaals	5
#3) Zorg dat je overbodig wordt	6
#4) Creëer systemen die slimmer werken, niet harder	7
#5) Kweek visionair teamwork	8
#6) Benoem iemand anders als directeur	9
LEEF DE LEEFSTIJL VAN JE DROMEN	10

Stap weg uit je bedrijf voor de levensstijl van je dromen

Er zijn zes simpele stappen voor het ontwerpen en implementeren van bedrijfssystemen die het werk doen terwijl de eigenaar geniet van het waarmaken van zijn of haar dromen.

Slimme bedrijfseigenaren zijn altijd gericht op winst. Zonder winstmarge maakt het niet uit hoeveel producten of diensten je verkoopt of hoeveel de omzet stijgt - als je je niet focust op winst, is je onderneming gedoemd te mislukken. Slimme ondernemers begrijpen dat de sleutel tot echt succes ligt in het combineren van een winstgevende strategie met een visie van persoonlijke voldoening.

Voor het bereiken van deze balans moet de onderneming winst maken terwijl de ondernemer ergens anders van het leven geniet. Of hij of zij nu op het strand zit, golft of nieuwe investeringsmogelijkheden onderzoekt, het bedrijf moet zichzelf redden zonder constante supervisie. De beste ondernemers zetten hun bedrijf zo op dat het bedrijf altijd winst maakt, zelfs terwijl ze slapen. Een superieure bedrijfsleider gebruikt de wakkere uren voor dromen en de slapende uren voor winst. Dat klinkt misschien krankzinnig, en misschien ook onrealistisch, maar als je de passie en ambitie van een ware ondernemer hebt is het mogelijk om rijk te worden en tegelijkertijd de levensstijl van je dromen te volgen.

Om boven je wildste dromen uit te stijgen moet je op een frisse manier naar je bedrijf leren kijken en de verantwoordelijkheid nemen voor het leiderschap. Je moet ook bereid zijn systemen te veranderen en kritisch naar de doelen van je bedrijf te kijken, zodat je bedrijf zichzelf in stand houdt. Hier volgen zes tips van experts - een aantal gaan recht tegen de gangbare opvatting in! - die je helpen een korter en plezieriger pad te volgen naar persoonlijk en professioneel succes.



#1) Meer dromen, minder doen

De overgrote meerderheid van ondernemers start een eigen bedrijf vanwege hun verlangen naar een bepaalde vorm van persoonlijke vrijheid. Ze willen hun eigen werktijden bepalen, zichzelf salaris betalen, hun eigen ideeën implementeren, meer tijd voor familie en vrienden hebben en genieten van het leven. Het probleem is dat veel ondernemers hun bedrijf niet oprichten met persoonlijke vrijheid als einddoel in gedachte. In plaats van dat ze zichzelf bevrijden van de belemmeringen van een traditionele baan, voelen ondernemers zich bekneeld door de verantwoordelijkheid van het runnen van hun bedrijf. In veel gevallen hebben ondernemers minder vrije tijd dan voorheen.

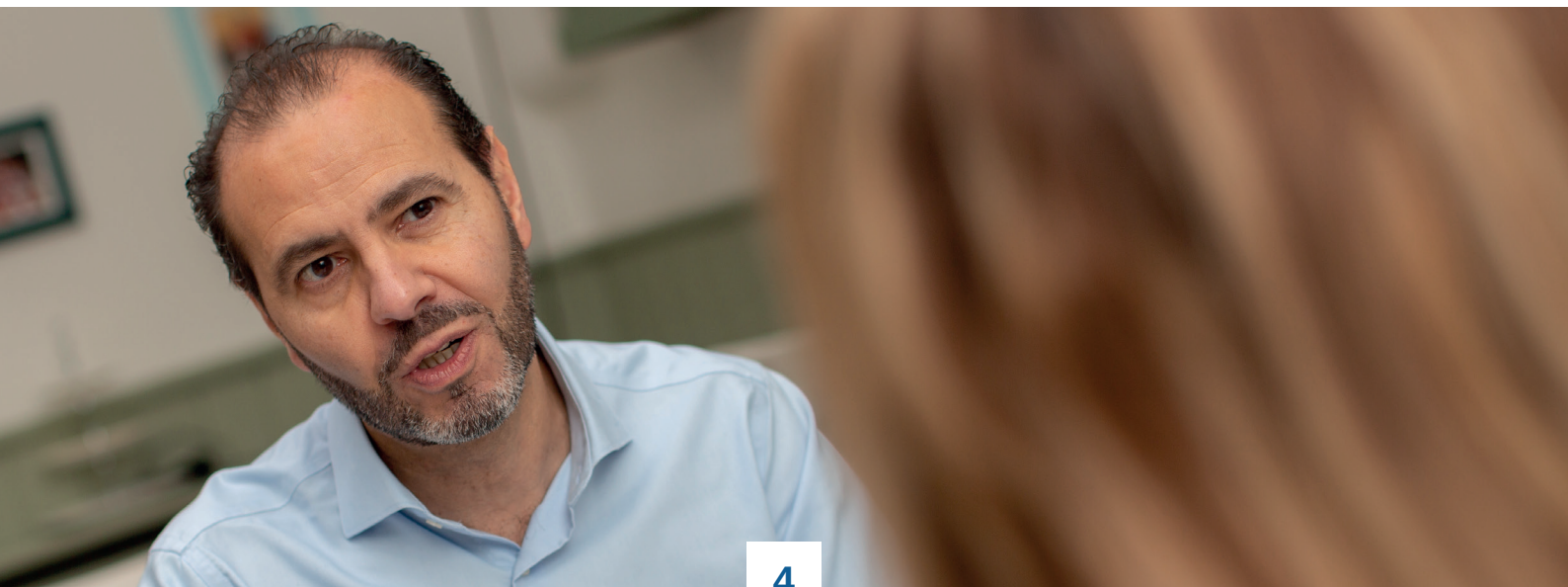
In plaats van dat ze het werk op kantoor laten, nemen ze het mee naar huis, waar het zich manifesteert in hun persoonlijke leven en misschien zelfs fysieke ruimte inneemt. De keukentafel is bijna niet meer te zien door al het papierwerk en de garage staat vol met overgebleven voorraden. In de slaapkamer rinkelt de telefoon de hele dag en nacht door omdat er klanten tevreden moeten worden gehouden en brandjes geblust moeten worden. Vroeger gingen deze ondernemers op vakantie, maar nu nemen ze nooit vrij en werken ze zelfs tijdens feestdagen. Ze verwachtten veel financiële vrijheid, maar in plaats daarvan hebben ze al hun geld in het bedrijf gepompt.

Ergens is er iets misgegaan, maar de ondernemer weet niet precies hoe en waar. En ze hebben eigenlijk geen tijd om dit uit te vogelen. Te veel ondernemers worden een slaaf van hun bedrijf, en dat heeft zijn weerslag op hun gezondheid, financiën en levenskwaliteit.

Een kernprobleem van de meeste bedrijfsmodellen is dat ze gericht zijn op constante groei en uitbreiding. Er wordt weinig aandacht besteed aan de rol van de ondernemer en zijn of haar taken. Hoe groter het bedrijf wordt, hoe meer controle de eigenaar heeft. Dat is geweldig voor je ego, maar slecht voor je levenskwaliteit. Als je wilt genieten van een vrije levensstijl moet je jezelf in een positie zetten waarin je minder controle hebt over dagelijkse werkzaamheden, niet meer.

In plaats van te streven naar een groter kantoor en meer macht over werknemers, leidt de slimme ondernemer anderen op als deskundige plaatsvervangers. Hij of zij creëert systemen die zichzelf, en anderen, bevrijden van werk. De echt succesvolle ondernemer geeft andere mensen een leiderschapsrol en inspireert hen om meer verantwoordelijkheid te nemen.

De beste strategie om persoonlijke voldoening te krijgen is helemaal niet komen opdagen op kantoor. De ondernemer is niet aanwezig, maar juist opvallend afwezig. In plaats van doen, is de ondernemer bezig met denken. In plaats van het kopen en verkopen van producten en diensten, investeert de ondernemer zijn geld zodat het groeit, en uiteindelijk meer geld wordt. Met andere woorden, de succesvolle en tevreden ondernemer besteedt het grootste deel van de dag aan denken en dromen, en niet aan werken.



#2) Specialisten zijn slechte generaals

Tijdens het leven en de opleidingen die we volgen leren we de waarde van specialiseren. Ga je studeren? Je kiest direct maar één veld. In het werkveld wordt van je verwacht dat je je richt op één rol. Hoe meer we onze vaardigheden ontwikkelen op maat van één specifiek beroep, hoe meer kans we hebben op het maken van een goede carrière.

Je moet echter onthouden dat specialiseren ook limiteren is. Hoe meer we ons conformeren, hoe minder tijd we besteden aan onafhankelijk denken en creativiteit. Mensen die zich specialiseren worden geleid door de mensen die generaliseren. Specialisten zijn vaak niet geschikt voor het ondernemerschap omdat ze niet gewend zijn aan leidinggeven, maar wel aan het opvolgen van bevelen. Specialisten werken voor anderen en niet voor zichzelf. Ze werken om te leven, en leiden niet een leven naar eigen ontwerp.

Generalisten denken echter voor zichzelf en nemen op basis daarvan actie. Ze krijgen de leiding over anderen, en richten zich op welvaart in plaats van de maandelijkse salarisstroom. Om deze reden is 'specialist' een de laagste rangen voor een militair, en een generaal is de hoogste rang. De generalist geeft liever aan 100 man één procent van een taak, dan de hele taak aan één man.

*Als je wilt genieten
van een vrije levensstijl
moet je jezelf in een
positie zetten waarin
je minder controle
hebt over dagelijkse
werkzaamheden, niet
meer*

Een valkuil van specialisatie die leidt naar mislukking is dat beginnende ondernemers een branche kiezen waar ze al bekend mee zijn. Ze maken liever gebruik van hun expertise dan dat ze de sprong wagen naar onbekend terrein. Ze verkopen producten en diensten die ze kennen, en zetten een bedrijf op dat lijkt op het bedrijf waar ze eerder als werknemer werkten. Aangezien ze goede werknemers waren, denken ze dat ze ook wel goede ondernemers zullen zijn, zolang ze dicht bij het bekende blijven. Ze gebruiken een bedrijfsmodel waar ze bekend mee zijn.

Maar doordat ze blijven hangen in hun specialiteit, maken ondernemers vaak een cruciale en schadelijke fout: ze schaffen een bedrijf aan zoals het bedrijf waar ze eerst werkten, behalen niet succes dat ze wensen en raken gefrustreerd. Ze doen het meeste werk zelf, omdat ze er toch al zo goed in zijn en het beter doen dan hun medewerkers. Ze kunnen niet delegeren, want het zelf doen is sneller dan iemand anders leren hoe het te doen. Ze vermijden innovatie, want ze zijn al jaren gewend alles op een bepaalde manier te doen. Met andere woorden, deze ondernemers starten hun bedrijf bij voorbaat al met weinig ruimte voor groei. Ze willen liever niet iets nieuws leren over hun werkveld, en dit leidt tot continu in het bedrijf werken in plaats van aan het bedrijf. Ze maken lange dagen, hebben moeite met het vinden van gekwalificeerd personeel en gaan zich vervelen in het bedrijf.

De ondernemers die uit hun comfortzone stappen ontdekken nieuwe en spannende uitdagingen. Ze vragen anderen om raad, inzicht en training. Ze zijn niet bang om risico's te nemen en dingen anders te doen. The sky is the limit, want zij komen met een schone lei het veld in. Met teamwork, delegeren en buiten de bestaande conventies denken vestigen deze ondernemers zichzelf in een niche die hun concurrentie zich niet eens kan voorstellen. Ze doen iets volkomen origineels.

Ze vermijden bovendien de emotionele valkuil van gehecht raken aan hun bedrijf. Als de mogelijkheid ontstaat, geven ze de leiding zo over aan iemand anders. Ze zijn in staat om hun bedrijf te franchisen zonder over elk facet de controle te hebben. Of zelfs nog beter: ze kunnen hun bedrijf verkopen om nog meer winst te maken, om vervolgens dat geld te investeren in een nieuw bedrijf in een andere branche. Ze zijn wezenlijk immuun voor recessie dankzij hun flexibiliteit, diversiteit en behendigheid - dit zijn eigenschappen die specialisten niet hebben, omdat ze de leiderschapskwaliteiten waarmee je generalen van volgers onderscheidt niet hebben.

#3) Zorg dat je overbodig wordt

Idealiter run je geen succesvol bedrijf, maar ben je de eigenaar van een succesvol bedrijf. Begrijp ons niet verkeerd: het groeien van je bedrijf en hands-on leiderschap zijn hartstikke noodzakelijk. Niemand kan zonder hard werken, tijd, toewijding en investering een succesvolle organisatie opbouwen. Maar door de lat hoger te leggen - niet enkel richten op winst, maar op passief inkomen - oogst een ondernemer superieure beloningen.

Passief inkomen is geld dat verdiend wordt door investeringen voor je te laten werken. Ondernemers zouden zich actief en gepassioneerd moeten richten op het realiseren van passief inkomen. Dan kunnen ze wegllopen van hun bedrijf en het leven van hun dromen leiden, waar anderen – die werken om binnen de organisatie te blijven – meestal geen tijd voor hebben.

We leren dat onszelf zo essentieel mogelijk en onvervangbaar maken de snelste weg naar succes is. Hoewel daar zeker een kern van waarheid in zit, is het een mindset en houding die bij uitstek bij een werknemer past. Het gaat recht tegen de visie van een succesvolle ondernemer in. Een ondernemer wil meer onafhankelijkheid en niet nog meer aanleiding voor een integrale hands-on rol. Wanneer je streeft naar het worden van het soort eigenaar dat een stapje terug kan doen van zijn bedrijf, en het bedrijf blijft perfect functioneren, dan bereik je lucratieve vrijheid.

Forbes Magazine publiceerde onlangs een artikel over een succesvolle horeca-eigenaar die zichzelf onderscheidde met zijn geheime recepten. Zelfs zijn keukenpersoneel kende de recepten niet. Maar toen hij ernstig ziek werd moest het restaurant sluiten. Niemand wist hoe ze zijn bekende rechten moesten bereiden. Het bedrijf ging bijna failliet als gevolg, en toen hij terugkeerde was zijn eerste agendapunt het systematiseren van procedures en zijn personeel leren hoe ze zijn unieke gerechten konden maken. Vanaf toen kon het restaurant altijd soepel opereren, ook wanneer de eigenaar er niet was.

Met andere woorden, deze ondernemende chef had een waardevolle les geleerd als bedrijfsleider - hij leerde hoe belangrijk het is om vervangbaar te zijn, in plaats van onvervangbaar. Hiermee verzekert hij zijn succes en winst in alle omstandigheden, ongeacht van welke uitdagingen ontstaan. En misschien wel nog belangrijker: hij leerde hoe hij van zijn leven kon genieten omdat hij besloot strategische stappen te ondernemen waarmee hij zichzelf bevrijdde van het dagelijkse management van het restaurant.



#4) Creëer systemen die slimmer werken, niet harder

Om een bedrijf goed te laten draaien terwijl de eigenaar niet aanwezig is, is het belangrijk om begrijpelijke systemen te hebben. De eerste stap voor het creëren van een zelfvoorzienend systeem is het duidelijk afbakenen van functieomschrijvingen en rollen. Vervolgens cross-train je je werknemers zodat ze verschillende taken kunnen overnemen wanneer dit nodig is.

Om er zeker van te zijn dat alle taken gedekt zijn in het geval van onvoorziene omstandigheden, moet je de workflow van de gehele organisatie uiteenzetten en begrijpen. Zonder flowchart is het moeilijk om op alle niveaus de operatie te conceptualiseren. Met behulp van een visuele flowchart, is het veel eenvoudiger om valkuilen en kansen te ontdekken en de juiste prioriteiten te stellen.

Investeer in technologie en leid je personeel op zodat ze de technologie effectief en efficiënt kunnen gebruiken. Kennis is macht, en je personeel uitrusten met de kennis die ze nodig hebben om je bedrijf te runnen is een investering die haar vruchten afwerpt in de toekomst. Workshops, seminars en trainingssessies zijn niet alleen gunstig voor je personeel, maar zijn ook gelegenheden die veel inspiratie oproepen.

Wanneer een eigenaar investeert in de toekomst van zijn medewerkers door ze de mogelijkheid te bieden om te excelleren in hun carrière, versterkt dit de loyaliteit en retentie van je beste personeel.

Kennis is macht, en je personeel uitrusten met de kennis die ze nodig hebben om je bedrijf te runnen is een investering die haar vruchten afwerpt in de toekomst.

Creëer zogenoemde 'handleidingen' voor elke rol, positie, team en afdeling. Deze handleidingen beschrijven hoe een taak moet worden uitgevoerd, welke middelen daarvoor nodig zijn en wat een acceptabel resultaat is. Iedereen kan een handleiding gebruiken, en door de instructies exact op te volgen kan die persoon het werk van een ander eenvoudig uitvoeren.

Stop deze handleidingen in een map die eenvoudig toegankelijk is voor iedereen binnen je bedrijf. Een handleiding legt bijvoorbeeld de sluitingsprocedure van een restaurant uit. Denk aan de schoonmaak, voedselopslag, het pand sluiten en meer. Of de handleiding legt uit hoe je met retourneringen en klachten van klanten omgaat bij een online winkel. Of de handleiding legt uit hoe je logo's en slagzinnen gebruikt en wat de huiskleuren precies zijn, of welke procedures gevolgd moeten worden wanneer een nieuwe medewerker wordt aangenomen. Het werk dat nodig is om het bedrijf te laten lopen - ongeacht van wat voor producten en diensten worden verkocht - moet worden vastgelegd in een gebruiksvriendelijke handleiding. Gebruik de handleiding om nieuwe mensen op te leiden, het cross-trainen van je personeel, het informeren van managers of om (een deel van) je bedrijf te verkopen aan een investeerder.

Systemen die zelfvoorzienend zijn kunnen de belangrijkste troef zijn van een bedrijf omdat ze de productie vergroten terwijl ze de arbeid verlagen. Voor de eigenaar betekent dat groei van omzet en winst en een verlaagde noodzaak om altijd op de zaak te zijn om de routine te overzien.

#5) Kweek visionair teamwork

Door teamwork - alleen door teamwork - behalen medewerkers hun hoogste potentie. Dat is een direct resultaat van iets dat synergie wordt genoemd. Het principe van synergie is gebaseerd op het idee dat de optelsom van alle onderdelen groter is dan de individuele onderdelen. Met andere woorden, een team bereikt zoveel meer dan de individuele leden van dit team alleen bereiken. Een enkele, dunne tak is eenvoudig te breken, maar een hele bos van dunne takken is een bijna onbreekbare kracht. Teamwork creëert een enorme energie die je niet vindt bij één persoon. De kracht van twee plus twee - als ze georganiseerd worden in een gecoördineerd team - is met afstand groter dan de kracht en potentie van vier losse individuen.

Bouw teams op binnen je bedrijf, en het bedrijf genereert een winst die veel hoger is dan wat je ontvangt met individuele inspanningen. Onthoud het belang van een goede teamdynamiek met de afkorting T.E.A.M – Together Everyone Achieves More.

Het opbouwen van succesvolle teams vereist samenwerking en een gedegen draaiboek. Voordat je teamleden aanwerft of strategieën uitvoert, moet je als eigenaar eerst een visie, missie en ethische gedragscode formuleren. In de visieverklaring of filosofie van je organisatie worden de centrale doelstellingen en ideeën uiteengezet die de drijvende motivatie en de gouden standaard voor het team zullen worden. Als een team deze visie en dromen deelt met een gemeenschappelijk gevoel van ambitie en passie, wint het aan slagkracht - en raken de teamspelers geïnspireerd.

Hoe meer resultaat het teamwork produceert, hoe minder de teamleider betrokken hoeft te zijn bij het speelveld. In het begin is de eigenaar de sterspeler, de spits, de aanvoerder. Uiteindelijk krijgt de eigenaar de rol van coach, consultant en expert manager dankzij leiderschap. Uiteindelijk bereikt de eigenaar écht leiderschap. Een eigenaar van teams stapt niet het veld op en werkt ook niet vanaf de zijlijn, hij of zij kijkt van een afstandje en geniet van het resultaat van succesvol teamwork. Het winnende team genereert winst die voor de eigenaar passief inkomen is.





#6) Benoem iemand anders als directeur

Als de puzzelstukjes op hun plaats vallen, de kaders zijn gesteld en de zaken op gang beginnen te komen, is de tijd aangebroken voor de ondernemer om een stapje terug te doen en iemand anders de leiding te geven. Het lag idealiter al klaar bij de start van het bedrijf, zodat capabele en betrouwbare mensen al opgeleid en voorbereid zijn op de rol. Wanneer anderen zich richten op het management en de administratie, kan de ondernemer beginnen aan zijn of haar nieuwe leven.

Het belonen van iemand die bewijst dat hij of zij het bedrijf kan leiden, maakt zijn of haar dromen waar en inspireert hun verantwoordelijkheidsgevoel. Door de teugels aan iemand anders te geven, bereikt de eigenaar een hoger niveau van persoonlijk genot en financiële beloningen. Hiermee realiseert de ondernemer de kracht van echte vrijheid.

Hij of zij heeft nu een winstgevend bedrijf, een passief inkomen en iemand anders die voor het bedrijf zorgt. Het is nu mogelijk om te investeren in andere winstmogelijkheden. Omdat de ondernemer meer dan genoeg geld heeft om van te leven, is elke investering die vruchten afwerpt een toevoeging aan de stapel van geld, creatieve energie en visionair kapitaal.

Leef de leefstijl van je dromen

Het beste arbeidsbesparende instrument dat ooit is uitgevonden is geld. Als een ondernemer leert hoe hij zijn geld aan het werk zet, zal zijn rijkdom zichzelf vermeerderen, zelfs wanneer de ondernemer slaapt, golft of op vakantie is.

Een nieuwe relatie met geld moet zich ontwikkelen. In plaats van het kopen van voorraad, koop je kansen en ideeën die je passieve inkomen vergroten. Met persoonlijke welvaart heb je meer tijd om na te denken over wat je écht wilt doen met in je leven. Met andere woorden, de ondernemer die dit eindstadium heeft bereikt kan zijn tijd nu besteden aan dromen in plaats van werken. Deze dromen zullen uitkomen en bloeien, wat leidt tot grotere successen, meer geld en hogere levenskwaliteit.

Kies een levensstijl en geniet van het uitgeven van het 'tijdskapitaal' dat je hebt verkregen door je investeringen in de vorige stadia. Net zoals werknemers die hun pensioenplan door de jaren heen vergroten, investeert de ondernemer zijn of haar tijd in het ontwikkelen van het perfecte bedrijfsmodel. Zodra het bedrijf goed op gang is, is het mogelijk om met pensioen te gaan van actieve deelname, en beginnen met het uitgeven van je tijd. Besluiten hoe je die tijd precies uitgeeft om het leven van je dromen te leiden wordt een voltiids avontuur. De ondernemer is vrij om de levensstijl van zijn keuze te leiden - en wordt ondertussen royaal betaald door actief en met passie te leven en de droom te delen.

ActionCOACH is gespecialiseerd in business coaching

Wij werken met bedrijven en individuen. Van DGA's en hun team tot ZZP'ers. Onze coachingprogramma's zijn ontworpen om jou te helpen met je uitdagingen en om praktische en resultaatgerichte oplossingen in praktijk te brengen. Neem vandaag nog contact met ons op om te bespreken hoe we jou en je bedrijf kunnen helpen.

NEEM CONTACT OP »



hoofdkantoor:
ActionCOACH Nederland | Vlaanderen
1e Hogeweg 198
3701 HL Zeist, Nederland
nederland@actioncoach.com