

PODCAST 100

Titel: #100: 3 gamechangers voor groei

Intro

Welkom bij De Lisette Brattinga Podcast voor ondernemers. Dit is alweer de 100e aflevering.

Ik ben Lisette, bedrijfskundig business coach die jouw bedrijf én mindset verrijkt. Ik help ervaren dienstverlenende ondernemers te groeien met een duidelijke strategie, kloppend met je bedrijf én jezelf, zodat jij meer rust, geld en vrijheid kunt ervaren zonder harder te werken.

En dat doe ik goudeerlijk, wat soms best direct kan aankomen, met een scherpe en frisse blik en een flinke dosis positiviteit.

Door die bedrijfskundige blik overzie ik altijd het geheel — alle onderdelen en het verband daartussen. Alle onderdelen moeten precies passen, als de radertjes in een Zwitsers uurwerk, anders loopt het niet goed. Ik analyseer wat er OK is, wat er aangepast moet worden en wat er nog mist om te groeien. Zowel in je bedrijf als bij jou als ondernemer.

Ik gun iedere ondernemer een waardevol, schaalbaar bedrijf dat niet alleen meer oplevert in geld, maar ook in voldoening en vrijheid. Want daarom zijn we in eerste instantie gaan ondernemen toch?

OPENING

Dit is alweer de 100e aflevering.

Ik moet eerlijk toegeven: toen ik 4 jaar geleden begon had ik geen idee of ik dit vol zou houden. En of er überhaupt mensen zouden luisteren. Het mooie is dat er meer dan 400.000 keer geluisterd is naar afleveringen. Hoe cool is dat! En ik hoor ook van klanten, van oud klanten dat ze regelmatig luisteren omdat het ook een soort aanvulling is op mijn coaching. En ik heb echt al veel mogen verwelkomen, weet even niet precies hoeveel, die rechtstreeks vanuit mijn podcast een afspraak inplanden en ze in korte tijd besloten tot een samenwerking. Zij kenden mij immers al, het is dan vaak alleen even checken welke vorm van samenwerking het beste past.

In deze 100^e aflevering wil ik graag eerlijk terugkijken. Op mezelf. Op wat ik geleerd heb. En op de 3 gamechangers die ik in honderd afleveringen keer op keer ben tegen gekomen bij mijn klanten, in gesprekken met luisteraars, en bij mezelf in de spiegel.

Want na 100 afleveringen weet ik één ding zeker: de patronen die jou tegenhouden zijn vaak ouder dan je bedrijf. En zolang je die niet ziet, kun je van strategie wisselen wat je wil het gaat je niet brengen wat je zoekt.

Dus. Laten we beginnen met de eerste gamechanger. Ik vertel ook hoe ik er zelf uit gekomen ben natuurlijk.

1^E GAMECHANGER — VAN ROBOT NAAR INTUITIE

Ik was jarenlang wat ik een Rupsje Nooitgenoeg noem. Ken je dat kinderboekje? Wat bedoel ik daarmee? Dat wat je ook bereikt – het is nooit genoeg. Je wilt altijd meer meer meer. En vergeet dan eigenlijk terug te kijken naar waar je vandaan komt en wat je al bereikt hebt. Je vergeet dan te genieten van wat er al is.

Ik wilde jarenlang meer klanten, meer omzet, meer bekendheid, meer bereik. Eerst voor mijn werkgevers waar ik verantwoordelijk was voor marketing en sales, later voor mijzelf als ondernemer. En dat had tot gevolg harder werken, vroeger opstaan, later stoppen. Elke beschikbare minuut was ik met mijn werk bezig. En elke keer als ik iets bereikte, schoof de lat weer een stukje naar boven. Het was nooit genoeg. Ik was nooit genoeg.

Totdat mijn lichaam me een duidelijk signaal gaf. Mijn armen stopten letterlijk. Ik kon ze niet meer gebruiken en had ontzettend veel pijn. Mijn zenuwen waren beschadigd doordat ik elk signaal van mijn lijf genegeerd had totdat het niet meer ging. Dat was het moment waarop ik niet langer weg kon kijken van de vraag: waarom doe ik dit eigenlijk?

En het antwoord was niet fijn. Ik werkte niet harder omdat ik van mijn werk hield (dat dacht ik altijd). Ik werkte harder om mezelf te bewijzen dat ik goed genoeg was. Voor anderen. Voor een norm die ik zelf had bedacht. En die lat schoof elke keer mee, want het echte probleem zat niet in mijn werk of bedrijf. Het zat in mijn hoofd.

Ik vertel dit niet om zielig te doen. Ik vertel het omdat ik dit patroon elke week zie bij de ondernemers waarmee ik samenwerk. Slimme, hardwerkende mensen die ergens diep vanbinnen denken: als ik nóg meer doe, nóg harder werk, dan bewijs ik het. Dan ben ik het waard.

Maar zo werkt het niet. En dat is ontdekking nummer één. Ik zal je zo vertellen wat wel werkt.

Het kantelpunt voor mij was dat ik ziek thuis kwam te zitten met 2 lamme armen. En mijn therapeut zei iets wat me aan het huilen maakte: je bent een robot geworden. Je hebt al je gevoelens zo lang genegeerd dat het lijntje naar je gevoel kapot is gegaan. Zo die kwam even binnen.

Ik was heel hard en streng voor mezelf, zakelijk ook. Ik ben ook zo opgevoed trouwens: dat je hard moet zijn voor jezelf dus het is niet heel raar dat dit zo gebeurde.

De eerste stap was dus: dat lijntje repareren. Leren om weer te voelen. Dat heeft eerlijk gezegd jaren geduurd. Het was geen kwestie van één inzicht en klaar. Maar het is wel de basis geworden van alles wat ik nu doe. Ik sta nu veel sneller stil bij wat 'meer van iets willen' mij kost én oplevert. Wat geeft energie, wat kost energie. En dat is precies de vraag die ik ook bij mijn klanten altijd stel. Want die balans is de stille motor achter echte, duurzame groei. Het is niet soft en zweverig – zoals ik altijd dacht – maar pure noodzaak en zelfbehoud.

En weet je wat het bizarre is? Juist toen ik beter naar mezelf en mijn gevoel ging luisteren, ging mijn business veel beter draaien. Ik maakte betere keuzes, kreeg meer energie, trok klanten aan die écht bij me passen en kreeg veel meer rust in mijn hoofd. Minder forceren, meer flow. En dat zie ik ook bij klanten gebeuren. Ze gaan niet per se harder werken, soms even in het begin om het even goed op te zetten, maar ze gaan vooral slimmer kiezen. Daardoor groeit niet alleen hun omzet maar vooral hun vrijheid en plezier in het ondernemen.

2^E GAMECHANGER — HET KOPIËREN VAN ANDERMANS MODEL KOST JE MEER DAN TIJD EN GELD

Ik heb geïnvesteerd in business coaches. En natuurlijk heb ik daar van geleerd, ik werd er vooral door in de actiestand gezet, en kon met ze sparren over the way to go.

Maar er was ook een keer dat ik een coach had waarvan het kompas simpelweg niet het mijne was. Haar aanpak paste bij haar waarden, haar persoonlijkheid, haar manier van zakendoen. Niet bij mij. En toch volgde ik haar model braaf op. Paar duizend euro later wist ik: dit klopt niet.

Niet omdat zij een slechte coach was. Maar omdat ik haar model aannam zonder te toetsen of het paste bij wie ik ben. Ik schakelde soort van mijn eigen kompas uit en navigeerde op het hare. Tja dat gaat niet werken, bij mij althans niet.

Dat is een les die ik in mijn eigen praktijk nu elke dag mee draag. Ik geef mijn klanten geen blauwdruk die ze moeten kopiëren. Ik help ze hun eigen business model te bouwen. Eén dat past bij wat voor hun belangrijk is, hun huidige bedrijf, hun energie en wat ze verder willen in hun leven. Want een strategie die niet klopt met wie je bent, werkt misschien even — maar je houdt het niet vol.

En zo ziet mijn eigen businessmodel er nu ook uit. Gericht op hoge kwaliteit en een bewuste balans tussen één-op-één en groepscoaching. Ik kies voor kleinere groepen omdat ik merk dat daar de meeste diepgang, aandacht en echte verandering ontstaat.

Het resultaat? Ik heb altijd tevreden klanten — omdat we doen wat nodig is, afgestemd op hun bedrijf én hun persoonlijkheid. Soms betekent dat halverwege een samenwerking het roer omgooien, omdat wat we bedacht hadden toch niet passend blijkt. Dan beginnen we gewoon opnieuw. Ik zeg: het plan dient jou, niet andersom. Ik ga voor lange termijn en duurzame groei. Het kan snel gaan maar soms duurt het even voordat die groei echt inzet. En dan kun je er wel jaren mee vooruit.

Het levert zoveel op als je je eigen koers vaart: Meer rust. Meer voldoening. Veel betere klantresultaten. Klanten blijven langer, bevelen me vaker aan en ik hoef veel minder te trekken of pushen in sales. Omdat het model klopt met wie ik ben, voelt ondernemen veel lichter. En dat zie ik ook bij ondernemers die stoppen met het kopiëren van anderen. Zodra hun businessmodel echt past bij hun leven en persoonlijkheid, ontstaat er veel meer flow, duidelijkheid en vaak ook verrassend snel omzetgroei.

En wat ook dan meestal blijkt is dat de omzetgroei minder belangrijk is geworden omdat ze in hun privéleven veel meer winst en vrijheid ervaren.

Voorbeeld van Rick:

Ik had een klant die per se naar de €1.000.000 wilde groeien.

Maar tijdens onze sessies ontdekte hij iets wat hij nóg liever wilde: een goeie vader zijn voor zijn 2 kindjes. Iets wat hij nu niet kon zijn, omdat hij thuis altijd doodmoe en overprikkeld was.

Hij was te hard bezig met geld verdienen dat hij uit het oog verloor wat het allerbelangrijkste voor hem was.

Ik heb hem geholpen scherp te krijgen wat hij wil van zijn leven.

Daardoor zetten we thuis voorop, namen we met zijn vrouw de financiën door, trouwden ze, namen ze een hond, en haalt hij nu vaker de kinderen van school.

Omdat we nu wisten wat hij echt wilde, richtten we zijn bedrijfsstrategie en ondernemerschap daarop in.

De klant in kwestie is nu gelukkiger dan ooit, met meer rust in zijn donder dan hij ooit had.

Die €1.000.000? Die is er nog niet. En daar is hij helemaal oké mee.

Je ziet wat er kan gebeuren als je weet wat je echt wilt. Zodat je niet meer gevangen zit in alleen maar werken, werken, werken terwijl je privéleven ondertussen steeds minder belangrijk wordt.

Je bedrijf moet je leven dienen. En niet andersom.

Maar daarom moet je wel weten wat je écht belangrijk vindt in je leven.

En dat is gamechanger nummer twee.

3E GAMECHANGER — MIJN BINNENKANT KLOPTE NIET MET MIJN BUITENKANT

Weinig mensen weten dit van mij, maar ik ben model geweest. En ik was er best goed in ook. Aan de buitenkant klopte alles maar ik werd alleen blij van het geld en de mooie foto's maar niet van wat het model zijn allemaal vroeg. Je werd vaak afgekraakt bij castings, andere modellen waren heel competitief en vergeleken alles met iedereen. Ik werd er gewoon onzeker van. Je moest echt uren en uren wachten, op make-up of een fitting. En ik ben niet zo geduldig. Ik vond het gewoon niet zo belangrijk als de rest denk ik.

Ik deed iets wat anderen natuurlijk heel cool vonden. Wat goed betaalde. Wat er van buiten heel succesvol uitzag. Maar het voelde gewoon echt leeg. Ik vond het een nare negatieve wereld. Iedereen loopt elkaar continue af te kraken, heel hard en onvriendelijk. Past echt totaal niet bij mij. Totdat ik stopte en koos voor mijn studie. Pas toen ging het weer stromen.

Wat mij destijds de moed gaf om te stoppen met het modellenwerk terwijl ik het geld hard nodig had? Het overlijden van mijn schoonvader. Walter had me nodig — hij was twintig jaar toen zijn vader overleed. We zaten net op Nyenrode en ik wilde bij hem zijn. Tien dagen naar Milaan voor een shoot ging gewoon niet. En daarnaast mijn studie, daar had ik veel geld in geïnvesteerd, dus dat ging natuurlijk ook voor.

Wat ik me achteraf realiseer: ik maakte destijds heel makkelijk keuzes vanuit mijn gevoel. Dat is pas misgelopen toen ik zo hard ging werken en carrière wilde maken, terwijl we ook net een tweeling hadden gekregen. Het lijntje met mijn gevoel raakte steeds verder beschadigd — en daardoor maakte ik verkeerde keuzes, zowel in mijn werk als in mijn privéleven. Uiteindelijk is het allemaal goed gekomen. Maar het vroeg wel dat ik eerlijk keek naar wat er van binnen speelde, in plaats van te blijven poetsen aan de buitenkant.

Dat beeld aan de buitenkant versus de binnenkant is een metafoor die ik nog steeds gebruik. Want ik zie het zo vaak. Ondernemers die een prachtig bedrijf hebben gebouwd, aan de buitenkant. Ze verdienen lekker, hebben mooie website, genoeg klanten, mooi pand, mooie auto. Maar die me in een eerste gesprek zeggen: ik heb alles maar ben er niet blij mee, dat zeggen ze vaak beetje met schaamte. Ze zeggen dan: het past niet meer bij hoe ik verder wil leven en ondernemen. Of ze moeten er veel te hard voor werken om het plaatje zo te houden. Eigenlijk valt het succesvol zijn tegen...

En dan gaan we op zoek. Als je jouw leven als langspeelplaat ziet en er gebeurt van alles bij ieder kind, dan ontstaan er krasjes op je langspeelplaat. Vervelende ervaringen laten krasjes achter. Denk aan afwijzing van je ouder of juf of meester op school, gepest worden, niemand zag je staan of je werd nooit gekozen bij gym. Ik zeg maar wat, we kennen de voorbeelden allemaal wel. En die kunnen uitgroeien tot diepere groeven waar je naald in blijft hangen. Ik zie in no-time waar iemands naald op blijft hangen. Als je wilt groeien met je bedrijf kom je die namelijk altijd tegen in meer of mindere mate. Meeste zijn zich er alleen niet van bewust. Van het gedragspatroon dat is ontstaan daardoor. Totdat je hem inziet. En er bewust voor kiest om die groef te zien en eventueel te fixen als dat nodig is.

Want pas als de binnenkant klopt met de buitenkant, gaat het echt stromen. In je bedrijf én in jezelf. En dan bedoel ik als je bedrijf klopt met wat jij belangrijk vindt, waar je naar toe wil in de toekomst dus qua strategie en het zakelijke deel maar zeker ook kloppend met wie jij bent als persoon, waar je echt ontzettend blij van wordt als je dat elke dag mag doen met je klanten. Ze krijgen meer energie,

trekken betere klanten aan, stellen makkelijker grenzen, voelen weer rust en gaan vaak zelfs méér verdienen terwijl ze minder hard werken. Omdat er eindelijk geen gevecht meer zit tussen wie ze zijn en hoe ze ondernemen.

En dat is gamechanger nummer drie.

REFLECTIE WAT 100 AFLEVERINGEN ME HEBBEN GELEERD

Honderd afleveringen lang heb je mijn eerlijke verhalen gehoord. Over ondernemen, over groeien, over de dingen die werken en ook de dingen waar ik zelf de mist mee ben ingegaan.

En als ik alles terugbreng naar 1 inzicht, dan is het dit: een nieuwe bedrijfsstrategie zonder zelfkennis is als een Zwitsershorloge zonder binnenwerk. Het ziet er geweldig uit. Maar het loopt niet omdat de radertjes erin niet kloppen.

De krasjes op jouw langspeelplaat bepalen meer over jouw groeitempo dan welke strategie dan ook. Want uiteindelijk bepaalt niet alleen je strategie hoeveel je groeit, maar ook hoeveel rust, vrijheid, energie en geluk je in je ondernemersleven ervaart.

Misschien nog wel leuk om als laatste even een recente ervaring te vertellen met een klant. Deze week heb ik een strategische groei analyse gedaan met een sportschooleigenaar die wil groeien met zijn bedrijf. Hij had zelf online de businessanalyse gedaan, daarmee kreeg ik al direct een scherp beeld van waar het schuurde in zijn bedrijf en in hem – om de persoon te worden die ook klaar is voor die groeistap. Hij zat in de squeeze met zijn eigen tijdverdeling, zijn spagaat tussen werk en privé. Privé was nog belangrijker geworden door de komst van een kleintje. Zakelijk liet hij teveel over zich heenlopen, was hij veel te lief voor zijn teamleden. Er was veel onduidelijk dus iedereen deed maar beetje waar ie zin in had. Hij wilde aardig gevonden worden maar verwarde dat met grenzen stellen. Je kunt én grenzen stellen door duidelijkheid te bieden én aardig blijven. Nu heeft ie richting waar hij aan moet werken en hij koos ervoor om dat verder met mij samen te doen. We gaan aan de slag met een businessmodel dat beter bij zijn toekomstplannen past.

OUTRO

Bedankt voor het luisteren. Niet alleen naar deze aflevering, maar naar alle honderd. Dat betekent echt iets voor me.

Als je mij wilt helpen met de podcast om deze meer bekendheid te geven, stuur deze podcast dan door naar andere ondernemers. Ook help je mij door deze aflevering te beoordelen met een aantal sterren op Spotify. klik op de 3 puntjes en kies voor 'Show beoordelen'. Zo komt mijn podcast hoger in de ranking en kan ik meer ondernemers helpen.

Ik vind het ontzettend leuk als je laat weten wat je uit deze aflevering hebt gehaald. Of waar je een volgende podcast over zou willen horen. Je kunt me vinden op LinkedIn, Instagram of stuur me gewoon een mailtje via lisette@lisettebrattinga.coach.

Dank je wel he en tot de volgende aflevering!

Andere outro

Outro

Ik deel heel graag al deze waardevolle inzichten en inspiratie met je. Spread the word en stuur ze door naar andere ondernemers zodat er meer ondernemers kunnen genieten van het ondernemen. Lekker je werk doen en ondertussen groeien en echt van grote betekenis zijn voor jouw klanten. Ik doe het al jaren zo en dat gun ik jou ook.

Wil je geen aflevering meer missen? Klik dan op volgen en als je dan toch in dat scherm zit, help je mij enorm door op de 3 puntjes te klikken om mijn podcast te beoordelen in Spotify.

Dank je wel voor het luisteren. Ik vind het superleuk als je mij een mailtje stuurt of een berichtje via LinkedIn en Instagram om te laten weten wat je ervan vond. Tot de volgende keer.

SHOWNOTES / CTA

Wil je meer inspiratie of een samenwerking verkennen?

1. Ik deel veel waarde op LinkedIn. Zullen we even connecten? Stuur me gerust een [uitnodiging op LinkedIn](#)

2. Wil je een snelle bedrijfskundige analyse? In 90 minuten weer helderheid over the way to go.

Je doet eerst zelf online de Bedrijfskundige Analyse. In onze call daarna ontdek je de belangrijkste knelpunten in je bedrijf én blinde vlekken bij jezelf.

Ook vertel ik je welke kansen en mogelijkheden ik voor je zie en welk businessmodel goed bij jouw toekomstplannen past. Waar kun je het beste op focussen en je ontdekt de strategische stappen die nodig zijn.

Lees [HIER](#) alles over de Strategische Groei Analyse.

3. Eerst kennismaken voor een andere vorm van samenwerking?

Plan your Match Call in mijn agenda via [deze link](#)

of mail naar info@lisettebrattinga.coach of bel 085 - 004 14 70, dan onderzoeken we de mogelijkheden.

Of snuffel eerst even rond op [mijn website](#)