

PODCAST 107

Titel: #107 De vakantiecheck: hoe afhankelijk is jouw bedrijf van jou?

Intro

Welkom bij de Lisette Brattinga Podcast voor ondernemers.

Ik ben Lisette. Bedrijfskundig Business Coach. Ik help dienstverlenende ondernemers met een goedlopend bedrijf die vast lopen en voelen dat er meer in zit.

Niet alleen qua omzet.

Maar vooral een bedrijf bouwen dat weer past bij wie ze nu zijn geworden, hoe ze willen leven en waar ze naartoe willen.

En dat doe ik goudeerlijk. Met een frisse bedrijfskundige blik én veel aandacht voor de menselijke kant daaronder.

Want ondernemen gaat nooit alleen over strategie maar ook over jou.

OPENING

Deze aflevering gaat over de zomervakantie, want deze laat feilloos zien of je een goedlopend bedrijf hebt. Of dat je jezelf een baan hebt gegeven.

Veel ondernemers ontdekken tijdens hun vakantie pas hoe afhankelijk hun bedrijf eigenlijk van hen is. Waarom dat gebeurt, wat je deze zomer over je eigen bedrijf kunt ontdekken en hoe je volgend jaar met veel meer rust op vakantie gaat, hoor je in deze aflevering.

Ja ja, deze week is regio Zuid als eerste aan de beurt met de zomervakantie. Weet natuurlijk niet waar je woont maar misschien heb je al een huisje geboekt. Misschien stap je straks in de caravan of het vliegtuig. Of misschien blijf je lekker thuis. Ik ga alleen naar Polen op en neer, maar werk daar gewoon verder.

Wij gaan al jaren niet in de zomervakantie weg maar in het voorjaar of najaar. De zomervakanties waren vaak de vakanties om van het ene land naar het andere te verhuizen toen de kinderen jongeren waren of we gingen juist een paar weken naar NL om weer iedereen te zien. Nu de kinderen volwassen zijn kunnen we natuurlijk sowieso buiten de schoolvakanties om! Heerlijk, veel rustiger, niet zo heet en dan ben je al opgeladen voordat de zomer überhaupt nog moet beginnen.

Anyway, je bent in je hoofd al bezig met wat er allemaal mee moet en ik durf bijna te voorspellen dat je laptop sowieso ook meegaat in je koffer.

Ik ken dat maar al te goed. Mijn laptop gaat ook altijd mee ook al raak ik hem de laatste vakantie nauwelijks aan, het geeft mij rust dat áls er wat is, dat ik dan in ieder geval wat kan doen.

Ik weet niet hoe het met jou zit maar in de zomer had ik vaak een omzetedip. Jarenlang stopte bij mij de omzet zodra ik op vakantie ging. Ik werkte als interimmer op een dagtarief of uurtje factuurtje.

Geen uren betekende simpelweg geen omzet. Dat vond ik toen heel normaal. Ik had een bedrijf dat volledig afhankelijk was van mij.

Nu weet ik beter, heb ik geen omzetdip meer maar wel minder sessies met klanten. Ik vind de zomervakantie eigenlijk een heel interessant moment. Ik kan natuurlijk wat rustiger aan doen maar het is ook HET moment om eens met een frisse blik naar je bedrijf te kijken. Want vakantie legt haarfijn bloot hoe je bedrijf écht in elkaar zit.

Als alles stilvalt zodra jij twee weken weg bent, dan zegt dat iets over de constructie van je bedrijf. Je verdienmodel leunt nog op jouw aanwezigheid. Veel kennis zit in jouw hoofd. Klanten wachten liever op jou dan op iemand anders. Beslissingen blijven liggen totdat jij terug bent en processen zijn nog onvoldoende ingericht om zelfstandig door te draaien. Dat is heel normaal voor veel ondernemers. Ik zie het ieder jaar weer. Alleen het laat wel zien waar jouw grootste groeikansen zitten.

Ik merk dat veel ondernemers daar pas tijdens de vakantie echt tegenaan lopen. Ze vertrekken met het idee dat ze vrij zijn, maar kijken ondertussen toch een paar keer per dag in hun mailbox. Even checken of alles goed gaat. Snel nog een klant beantwoorden, even dat spoedverzoekje afhandelen. Nog één offerte eruit. Voor je het weet ben je alsnog aan het werk, alleen met een mooier uitzicht en wie weet een cocktail op je tijdelijke bureautje of misschien wel terrasje. Je maakt jezelf wijs dat het er nou eenmaal bij hoort en dat je het ook niet erg vindt. Maar is dat wel écht zo....dat je het niet erg vindt?

Ik weet niet hoe het met jou zit, maar ik ga dan toch niet echt helemaal uit. Ontspan wel maar niet voor de volle 100% terwijl je dat nou juist nodig het en daar heb je juist wekenlang naar uitgekeken.

En als je dan thuiskomt, moet eerst alles opgeruimd en gewassen (althans zo werkt dat bij ons) en dan staat alles op je te wachten. Je hebt stiekem niet zo'n zin om die laptop open te klappen want alleen al die mailbox voelt als een tsunami. De administratie is blijven liggen, er moeten nodig facturen uit maar eerst moet je daar nog eea voor uitrekenen. Klanten die wat minder dringende berichtjes stuurden op de vakantie wachten op een reactie. Offertes moeten de deur uit. Social media moet weer opgestart worden. Alle losse klusjes die je voor de vakantie vooruit had geschoven, staan op het actielijstje voor na de vakantie wat dus inmiddels alweer een hele waslijst is geworden.

Een week later denk je: ben ik serieus pas een week terug? Het voelt alsof die vakantie alweer vier weken geleden was. Dat is precies het moment waarop veel ondernemers tegen zichzelf zeggen: volgend jaar wil ik dit écht anders.

Vaak verdwijnt het gevoel alleen weer naar de achtergrond en gebeurt een jaar weer precies hetzelfde.

Daarom zou ik de vakantie heel anders gebruiken. Ga eens rustig en nieuwsgierig ontdekken waar je bedrijf nog te afhankelijk is van jou.

Ik gebruik daarbij zelf vier levels:

1. Als je op het 1^e level zit, dan stopt eigenlijk alles zodra jij weg bent of het zorgt ervoor dat je best wat doet tijdens je vakantie.

2. Op het 2^e level loopt het bedrijf nog wel een beetje door qua omzet, de rest ligt stil, alleen jij werkt stiekem gewoon mee vanaf je vakantieadres.
3. Op het 3^e level worden de dagelijkse dingen opgevangen door je team of misschien werk je wel samen met een paar zzp'ers. Klanten krijgen antwoord, de eenvoudige vragen worden afgehandeld, facturen worden verstuurd en de omzet blijft binnenkomen. Jij hoeft na jouw vakantie alleen de dingen te doen die echt alleen jij kunt doen.
4. En dan is er nog een vierde level, logisch dat het mijn favoriete is. Dan kom je terug van vakantie en ontdek je dat je bedrijf verder is dan toen je wegging. Er zijn leads binnengekomen. Marketing is doorgedaan. Je team heeft processen verbeterd en klanten geholpen. Er is omzet binnengekomen terwijl jij aan een zwembad lag of een bergwandeling maakte. Dat is waar ik tegenwoordig naartoe werk.

Op welk level zit jij nu en wat zou je willen?

Mijn omzet stopt niet meer zodra ik weg ben. Ik werk met een vaste prijs voor een samenwerking die vaak in termijnen wordt betaald. Het team werkt tijdens mijn vakantie gewoon verder. Ze beantwoorden vragen van klanten, pakken operationele zaken op en gebruiken de rustige periode juist voor dingen waar ze normaal minder aan toekomen. Denk aan mailboxen opschonen, reviews verzamelen, tevredenheidsmetingen doen of processen verbeteren. Allemaal werkzaamheden die je bedrijf sterker maken, ook als je zelf even afstand neemt.

En weet je wat dat oplevert?

Veel meer dan alleen omzet.

Het geeft zo'n rust en gevoel van vrijheid! En juist vanuit die rust zie je weer wat er nog meer mogelijk is. Dat is misschien wel het grootste cadeau van vakantie.

Niet alleen opladen, maar ook ontdekken hoe jouw bedrijf je vrijheid en rust kan geven. Een ultieme wens van veel ondernemers.

Daar wil ik je deze zomer over laten nadenken.

Welk bedrijf wil jij terugvinden als je thuiskomt? Precies hetzelfde bedrijf? Of een bedrijf dat alweer een stap dichterbij jouw ideale manier van ondernemen is gekomen?

Ik ben benieuwd waar je op uitkomt, laat het me gerust even weten!

OUTRO

Bedankt voor het luisteren.

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. 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!