

PODCAST 98

Titel: #98: 5 shortcuts die ik leerde na 20 jaar en 1000+ ondernemers

Intro

Welkom bij De Lisette Brattinga Podcast voor ondernemers.

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?

Script

Opening — de belofte

Als ik vandaag opnieuw zou beginnen... na 20 jaar ondernemen... zou ik het compleet anders doen.

En dat zeg ik niet omdat het niet goed was. Integendeel. Het heeft me ontzettend veel gebracht. Mooie bedrijven begeleid, de vrijheid van het ondernemen ervaren, super leuke klanten gehad. Ik zou het zo weer doen.

Alleen niet meer op dezelfde manier.

Ik heb inmiddels met meer dan 1000 ondernemers samengewerkt. Van eenmanszaken tot ondernemers met een team, in allerlei dienstverlenende branches, in allerlei fases. En er is één ding dat me altijd opvalt...

Ze doen echt hun best. Ze zijn slim. Ze hebben vaak veel kennis, zijn heel goed in hun vak. Ze werken hard.

En toch... groeien ze niet verder. Niet zoals ze willen.

Ze zeggen dingen als: ik weet dat er meer in zit. Ik werk hard maar voor mijn gevoel sta ik stil. Ik probeer veel uit maar werk niet echt naar een duidelijk doel toe. Ze worden opgeslokt door de waan van de dag.

En ergens weten ze ook wel dat ze het anders moeten aanpakken. Alleen ze blijven doen wat ze deden, want dat is nu eenmaal makkelijker voor je brein dat totaal niet van verandering houdt.

Vandaag geef ik je 5 lessen. Shortcuts die ik heb gedestilleerd uit 20 jaar ondernemen en uit alles wat ik heb meegemaakt met al die ondernemers. Die had ik zelf willen hebben op dag één.

En de rode draad door alle vijf? Groeien heeft niks te maken met méér doen. Het heeft alles te maken met beter kiezen.

Laten we beginnen.

Shortcut 1: Geen strategie = druk zijn in de verkeerde richting

Zoveel ondernemers hebben geen goede strategie. Ze hebben ideeën, plannen, acties... maar geen duidelijke koers. Ze weten dat ze willen groeien en roepen dan een omzetgetal zonder dat ze een beeld hebben of dat realistisch is. Of ze hebben geen idee waar ze naartoe zouden kunnen groeien qua omzet.

Vaak zijn ze wel heel druk. Maar waarmee?

Ze proberen van alles. Ze testen van alles. Maar alles hangt een beetje los van elkaar. Het volgt elkaar niet op, het versterkt elkaar niet en er zit geen duidelijke visie en strategie achter. En dan blijf je gewoon heel druk, zonder dat het ergens toe leidt. Vaak zie ik dat ze van links naar rechts schieten, reactief zijn — als in: ze wachten tot er een klant naar ze toe komt — maar doen weinig om zelf de juiste klanten binnen te krijgen.

Ik begeleidde een personal trainer die alleen uurtje-factuurde en een bomvolle agenda had met allerlei verschillende mensen. Ook mensen die hij niet zo leuk vond om te trainen. Die wilden altijd 's avonds, terwijl hij juist bij zijn dochttertje wilde zijn.

Hij had geen richting. Zijn bedrijf kon niet groeien, er was geen schaalbaarheid en winstgroei.

We hebben alles bij elkaar gebracht in het Business Upgrade programma: het bedrijf, het aanbod, de marketing, maar ook hoe hij zijn leven in wilde richtten, zijn werktijden, zijn team. Zodat het klopt. Hij weet nu: dit is waar ik naartoe werk en dit zijn de stappen die daarbij horen.

De heldere strategie die hij nu laat hem met focus recht op zijn doel afgaan. Het is helder hoeveel klanten hij aankan, hoeveel hij nodig heeft voor groei. Hij koos voor een duidelijke doelgroep — mannen tussen 20 en 35 die een sixpack willen — en structureerde zijn tijd zo dat die goed bij zijn leven past. Hij nam een andere PT aan die de avondklanten overnam. En hij koos voor klanten die hem energie en plezier geven én een goede omzet. Daardoor kon hij ze ook een breder aanbod doen: in een app, mindset, voeding, trainingschema. Schaalbaar.

Makkelijke manier om financieel inzicht te houden opgezet. Processen aangepast. Daardoor groeien winst en vrijheid.

Shortcut 1: Zonder strategie ben je geen ondernemer, je bent een drukke werknemer in je eigen bedrijf.

Shortcut 2: Zonder focus versnipper je je energie én je omzet"

Als je geen focus hebt, kost dat je omzet, winst, vrijheid, voldoening... en dus groei. In je bedrijf én in jezelf.

Ik zie zoveel ondernemers met veel ideeën, veel plannen, veel kennis. Ik trek ook dit soort ondernemers aan: enthousiastelingen, vol energie en plannen en ideeën. Dat is vaak hun kracht.

Het probleem is dat het vaak teveel verschillende ideeën zijn, die niet persé allemaal commercieel interessant zijn. Het zijn vaak losse ideeën. Wat ik bijv vaak zie is dat ondernemers een webshop bouwen naast hun bedrijf. Dan denken ze ook even graantje mee te pikken door een online winkel te openen. Ze onderschatten vaak dat het echt een vak apart is, een online business starten. Het is een heel ander verdienmodel en eigenlijk alleen winstgevend als je hele grote aantallen verkoopt. Een groot deel van je omzet gaat naar marketing, je moet zorgen voor de logistiek, de distributie, die spullen moeten ergens op voorraad liggen, ze moeten verzonden worden, er komen retouren, klachten ook vaak. Het is echt veel werk, zo'n webshop als die loopt. En dat zie ik niet vaak, een goedlopende webshop.

Of ze starten iets met een nieuwe doelgroep. Ik heb een consultancybedrijf geholpen dat naast grotere bedrijven zich opeens op zzp'ers wilde richten. Compleet andere markt, andere behoeften, andere marketing, andere processen. Of ze bedenken weer een nieuwe dienst, meestal zonder de behoefte te checken en voor je het weet hebben ze een kruimeltjesfabriek gebouwd in plaats van een goedlopend bedrijf.

Kijk je kunt natuurlijk proberen om van elk idee een succes te maken maar het is veel slimmer om je tijd en energie te steken in 1 idee en dat eerst succesvol maken voordat je aan de slag gaat met het 2^e idee. Van mij moeten ze hun ideeën altijd opschrijven, zodat ze ze niet vergeten, maar ze mogen er niet mee aan de slag tenzij het met het succesvol maken van het eerste idee te maken heeft natuurlijk. Ondernemers vinden dat vaak heel lastig, het parkeren van ideeën. Maar meteen daarna ervaren ze al meteen een soort van rust. Zo van, daar hoef ik dan even niet mee bezig te zijn.

Ik help ze dus eigenlijk te kiezen voor 1 goed idee. Ik kijk dan vooral naar de commerciële kansen, de behoefte en waar ik de ogen van zie glinsteren van de ondernemer. Want als je geen keuze maakt, blijven ze maar door je hoofd heen dwarrelen. Of als je met teveel ideeën aan de slag gaat, heb je natuurlijk meestal niet genoeg tijd om er een goed resultaat uit te halen. En als het niet direct resultaat oplevert, stoppen ze er ook heel vaak weer mee.

En ondertussen zeg je: ik ben druk joh! Ja, no shit. Maar ben je druk met de juiste dingen?

Ik hielp dat consultancybedrijf dat zich richtte op 8 verschillende marktsegmenten. We zijn gaan kijken welke klanten het meeste opleverden qua omzet en winst, welke ze het leukste vonden om te helpen, waar ze de beste resultaten mee bereikten. We hebben één segment bepaald dat het beste bij hun toekomstplaatje paste. Ze vonden het doodeng. Al hun communicatie moest aangepast worden. Maar het is een succes geworden. Opeens waren ze niet meer de huisarts — de generalist — maar de cardioloog. De specialist. En dat opent andere deuren.

Focus is niet altijd makkelijk in onze wereld waarin zoveel afleiding is. Maar het is wel waar je geld zit. Waar je groei zit. Waar je rust zit.

Shortcut 2: Focus lost verrassend veel op. Kies één ding. Maak dat succesvol. Dan pas het volgende.

En als bij deze shortcut dacht: o dit gaat echt over mij. Ik heb zoveel ideeën, zoveel te doen, maar het komt niet echt samen dan heb ik iets interessants voor je.

Ik heb hier namelijk iets voor gemaakt.

Mijn Strategische Focus Formule. Het is een heel praktisch document waarin je precies ziet:

waar jouw focus nu lekt en waar je winst zit en wat je de komende 30 dagen moet doen om weer richting te krijgen. Lekker praktisch en gericht. Je vindt 'm via de link in de shownotes.

Shortcut 3: Je weet allang genoeg. Je doet er alleen nog niks mee.

Ondernemers denken vaak dat ze ergens te weinig van afweten. Te weinig kennis hebben.

Ze blijven maar van alles lezen. Ze volgen allerlei mensen. Ze willen alles snappen. Ik herken dit. Ik heb dit zelf ook gehad. Vooral als je aan iets nieuws begint wil je er alles van weten.

Toen ik startte met mijn online business in 2015-2016, ben ik echt álles gaan lezen wat los en vast zat. Ik volgde elke week wel een paar webinars, kocht allerlei programma's om te leren hoe ik funnels moest bouwen, aan e-mailmarketing moest doen, op Facebook moest adverteren, hoe ik webinars kon geven en allerlei technische dingen die daarbij komen kijken. Ik liet een website bouwen, verdiepte mij in hoe je het beste websiteteksten schrijft, hoe je jezelf als een persoonlijk merk neerzet noem maar op. Ik volgde allerlei ondernemers die een paar stappen voorliepen op mij. Ik ben sowieso altijd heel leergierig dus ik beet me lekker vast in het vreten van al die kennis. Ik overdrijf niet als ik zeg dat ik inmiddels echt tienduizenden uren tijd hierin gestopt heb, jaren alles bij elkaar. Ik durf het niet eens uit te gaan rekenen kun je nagaan.

Die berg aan kennis is niet alleen voor mezelf maar natuurlijk ook heel handig voor al mijn klanten. Ik vind het ook belangrijk om bij te blijven in mijn vakgebied en de mogelijkheden die er zijn.

Ik dacht ook dat al die bergen kennis mijn weg naar succes zouden zijn. Ik dacht dat als ik alles wist en zoveel mogelijk implementeer, dan wordt mijn bedrijf een ongekend succes. Kan niet anders.

Wat ik niet zag is dat er patronen achter zitten.

Het is een vorm van onzekerheid. Weet ik wel genoeg om mensen goed te kunnen helpen? Als je wilt groeien is de situatie onzeker, en dat triggert die onzekerheid. Logisch, eigenlijk.

En kennis is macht, zeggen ze wel eens. Maar wanneer heb je genoeg kennis? Als je bent zoals ik was, dan heb je dat nooit. Dan blijf je tijd steken in kennisvreten in plaats van focussen op wat je al weet en wat je daarmee kunt doen.

Ik zie het altijd als een trein. Jij weet altijd meer dan de mensen die achter jou in de trein zitten. Als je besluit om die mensen te helpen, heb je altijd genoeg kennis. De mensen die verder zijn dan jij komen niet eens op jou af — die gaan naar jouw concurrent die weer verder is dan jij.

En als je maar blijft kennisvreten, kost dat tijd en stel je het echte werk uit. Kennis opdoen voelt veilig. Het gaan doen niet — daar moet je uit je comfortzone. Dus blijf je hangen in voorbereiding in plaats van groei.

Ik begeleidde een leiderschapscoach die maar opleidingen bleef volgen. Master coaching, verdieping transactionele analyse, voice dialogue, ACT, systeemopstellingen. Eindeloos. Op zich niks mis mee, maar niet als je tegelijkertijd ook wilt groeien met je bedrijf.

Net zoals een leiderschapscoach die ik begeleid hebt. Die bleef maar coachingsopleidingen volgen, dan weer een master coachopleiding, dan weer een verdieping op transactionele analyse, dan weer voice dialogue, dan weer een cursus over ACT, dan weer over systeemopstellingen. Ja, zo kun je

eindeloos doorgaan. Hij vond het echt geweldig om te blijven leren. Op zich niks mis mee maar wel als je tegelijkertijd ook wilt groeien met je bedrijf. Dan moet je keuzes gaan maken. Ervan uitgaan dat alles wat je geleerd hebt, genoeg is om mensen goed te kunnen helpen naar het resultaat wat ze wensen. Nu heeft ie duidelijke keuzes gemaakt. Hij richt zich op technische scale-ups omdat die tegen leiderschapsproblemen aan gaan lopen als ze snel groeien en veel mensen aannemen. Hij heeft een duidelijk leiderschapsprogramma van een jaar. Hij komt aan tafel door de CEO uit te nodigen voor een ontbijt. Hij stuurt ze een super leuke en persoonlijke uitnodiging, gewoon via de post. Wordt heel leuk op gereageerd. Hij weet precies hoeveel klanten hij nodig heeft om zijn doelstellingen te halen, we hebben met elkaar de strategie bedacht en wanneer hij wat moet doen. Het is een heel simpel business model, komt ook doordat hij duidelijke keuzes heeft gemaakt.

Shortcut 3: Je hebt dus al genoeg kennis. De vraag is of je er ook echt mee aan de slag gaat.

Shortcut 4: Zolang jij alles zelf blijft doen, ben jij de rem op je eigen groei

Dit is er ook zo eentje die je eigenlijk niet wil horen.

Want we vinden het allemaal lekker om te denken: ik doe het zelf wel even. Dan weet ik zeker dat het goed gebeurt. Of: het kost meer tijd om het uit te leggen dan om het zelf te doen.

En nogmaals, dat klopt. Op korte termijn is dat ook vaak zo.

Maar op lange termijn bouw je een bedrijf dat volledig op jou leunt. Alles loopt via jou. Alles wacht op jou. Alles hangt van jou af.

En dan zeg je: ik wil groeien. Maar dan zeg je eigenlijk: ik wil meer werk voor mezelf creëren.

Daar zit een grens aan. Aan jouw tijd, aan jouw energie, aan jouw aandacht.

Ik ben hier zelf een goed voorbeeld van. Ik was echt een controlfreak. De eerste jaren als ondernemer heb ik me drie slagen in de rondte gewerkt. Het allereerste wat ik uitbesteedde was het maken van mijn website — te technisch. Het tweede was mijn boekhouding. In de eerste jaren kostte me dat drie dagen per kwartaal. Ik snapte de ballen van de grootboekrekeningen — ook al had ik dat op Nyenrode gehad. Ik zag er elke maand tegenop. Ik informeerde wat het kostte om alles uit te besteden: 165 euro per maand. Die keuze was snel gemaakt. Voor minder dan 500 euro per kwartaal al dat gedoe niet meer. Zalig.

En zo kwam er steeds meer bij dat ik ging uitbesteden. Ik heb al heel lang een VA, mijn websitebouwer neemt veel uit handen wat betreft mijn website, ik heb voor salespagina's soms een copywriter, ik werk samen met advertentie experts voor Google en Meta en zo heb ik een heel legertje aan anders zzp'er die mij ontzettend veel werk uit handen nemen. Hierdoor kan ik mijn tijd aan mijn klanten besteden, zorgen dat zij goed geholpen worden. Maar ook heb ik zo meer tijd om aan mijn bedrijf te werken. Voor mijn marketing, voor de dingen die ik wel zelf wil of moet doen.

Mijn visie is: alles waar jouw kennis of ervaring niet voor nodig is, kun je uitbesteden. Vaak trouwens ook goedkoper dan het zelf doen. Omgerekend ligt jouw uurtarief namelijk meestal hoger dan dat van degene die je inhuurt. Heb je daar wel eens bij stilgestaan. In de tijd die je wint met uitbesteden of delegeren kun jij weer geld verdienen ipv dat je geld bespaart door het zelf te doen.

Je koopt eigenlijk tijd.

Delegeren of uitbesteden vereist een goede briefing, instructie of duidelijke processen. Het betekent ook dat je moet leren loslaten. Meer op anderen vertrouwen. Werk aan je vertrouwen, delegeer of besteed uit en bouw systemen waarmee ze kunnen werken — zodat jouw bedrijf niet meer alleen van jou afhankelijk is.

Shortcut 4: Uitbesteden is geen kostenpost. Je koopt er tijd mee terug — en tijd krijg je nooit meer terug.

Shortcut 5: Systemen en processen zijn geen saai gedoe, ze geven je vrijheid

Veel ondernemers komen bij mij op een punt waarop ze een goedlopend bedrijf hebben. Leuke klanten, goede omzet. Maar alles hangt aan hen. Als zij er niet zijn, stopt alles.

Dat is prima als je kerngezond en jong bent. Maar als je gezondheidsproblemen ervaart, mantelzorgert bent, of even niet zo lekker in je vel zit — dan heeft dat vrijwel altijd gevolgen voor de omzet.

En op zich kun je het bedrijf jarenlang voortzetten op de manier dat alles aan jou vasthangt. Er zijn natuurlijk massa's kleinere ondernemers die dit zo doen. Maar de ondernemers die bij mij aankloppen komen vaak op een punt dat ze meer vrijheid willen. Meer tijd voor zichzelf of hun gezin. Ze willen niet meer alles doen in hun bedrijf en niet het gevoel meer hebben dat zij als enige omzet binnen brengen. Ze willen dat het ook doorloopt zonder dat ze overal bij hoeven te zijn.

Dan kom je op systemen. Processen. Meer automatiseren en je team beter benutten. Dat geef je dan de ruimte die je nodig hebt.

Ik begeleidde een ondernemer met een gezondheidscentrum. Ze begon om 6 uur 's ochtends met werken. Naast dat ze zelf cliënten ontving deed ze ook de administratie, afspraken verzetten, declaraties naar de verzekeringsmaatschappijen, het centrum netjes houden, zorgen voor koffie en thee, wekelijks een Instagram-post. Allerlei taken die niet per se door haar gedaan hoefden te worden. Er was een baliemedewerker die de telefoon aannam en bezoekers verwelkomde, maar verder weinig te doen had.

We zijn gaan kijken wat die medewerker nog meer kon doen. Dat bleek heel veel. Mijn klant heeft nu allerlei kleinere taken gedelegeerd — met een heldere instructie en procedure. Ze hoeft nog maar één keer per week even kort met haar te zitten. Dat scheelt zes uur per week. Vierentwintig uur per maand.

Daarnaast is een digitaal afsprakensysteem ingevoerd: cliënten maken zelf afspraken en verzetten ze zelf. Dat is gekoppeld aan het boekhoudsysteem, zodat de klant direct een factuur ontvangt. Ze betalen nu vooraf bij het boeken, zodat een no-show niet meer ten koste gaat van de omzet. Niemand die er moeilijk over doet.

Er zijn pakketten ontwikkeld waarbij therapeuten samenwerken: de masseur met de hypnotherapeut, de psycholoog met de EMDR-therapeut. Cliënten worden beter geholpen. Er is meer onderling contact. Ze denken meer mee over hoe het centrum kan groeien.

Mijn klant is helemaal blij. En er is ruimte voor groei, ook omdat ze meer tijd heeft om aan haar bedrijf te werken in plaats van erin.

Shortcut 5: Systemen klinken saai totdat ze je op een dinsdag om 14 uur de vrijheid geven om te gaan sporten.

Afsluiting — de rode draad

En als je goed luistert, gaan al deze shortcuts niet alleen over je bedrijf.

Ze gaan ook over jou als ondernemer. Hoe jij denkt. Hoe jij kiest. Waar jij verantwoordelijkheid neemt... of juist uitstelt.

En dat is ook waarom ik naast de Business Upgrade ook dingen ben gaan doen zoals Turn Your Shit Into Shine en de Inner Business Upgrade — het groepsprogramma dat een paar keer per jaar van start gaat. Omdat je bedrijf nooit verder groeit dan jij zelf groeit.

Je kunt nog zo'n goed plan hebben, maar als jij blijft twijfelen, blijft uitstellen, blijft aanpassen... dan verandert er niks.

Dus als ik vandaag opnieuw zou beginnen, zou ik vooral sneller eerlijk zijn naar mezelf. Eerder zien dat patronen zich herhalen. Eerder keuzes maken. Want groeien is zo heerlijk als je eenmaal doorhebt hoe het werkt. Het kan zo'n zalige flow opleveren waarin je helemaal jezelf kunt zijn in je bedrijf, doet wat het beste bij je past en waarbij jij en jouw bedrijf floreren. En dat levert niet alleen geld op maar ook voldoening, trots en een mooi leven.

De rode draad door al deze vijf shortcuts?

Groeien heeft niks te maken met meer doen. Het heeft alles te maken met betere keuzes maken.

En als je merkt dat je denkt: ja, ik snap dit... maar mijn hoofd gaat alle kanten op. Ik blijf nieuwe ideeën krijgen. Ik wijk steeds af van wat ik had bedacht... dan weet je ook: hier zit de sleutel.

Zoals ik net vertelde kan mijn Strategische Focus Formule je daarbij helpen. Het bevat een simpel systeem om in 30 dagen de juiste keuzes te maken, op te schonen en weer richting te krijgen in je bedrijf. Het is dus gericht op kiezen, versimpelen en bij die keuze blijven. Zonder dat je jezelf saboteert. En dat voor een klein bedrag. Check de link in de shownotes want hoe heerlijk is het om weer focus te hebben?!

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: <https://www.linkedin.com/in/lisettebrattingahaker/>

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 't beste op focussen en je ontdekt de strategische stappen die nodig zijn.

Maak HIER direct de afspraak voor de Strategische Groei Analyse. De investering is 495 euro (ex Btw).

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 <https://www.lisettebrattinga.nl/>