

Transcriptie Lisette Brattinga Podcast voor ondernemers # 108

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.

"Voor mij voelt de beurs als een casino." Dat zei iemand laatst tegen mij, doodleuk, tijdens mijn workshop.

Ik vond dat zo'n mooie opmerking. Niet omdat ik het ermee eens was, maar omdat ik dacht: daar zit een verhaal achter. Dat beeld ontstaat niet zomaar.

Deze week gaf ik weer mijn workshop Ontwerp je rijke leven & money mindset. Inmiddels doe ik dat al drie jaar. Er hebben heel wat ondernemers aan mijn keukentafel gezeten.

Iedere keer stap ik met dezelfde gedachte de dag uit.

De meeste ondernemers hoeven niet harder te werken. Ze mogen vooral anders naar geld leren kijken.

En daar wil ik je vandaag in meenemen. Dus welkom bij een nieuwe aflevering.

Deze week zat mijn keukentafel weer vol met een kleine groep ondernemers. Mooie bedrijven. Mensen die hard werken, veel verantwoordelijkheid dragen en die allemaal met dezelfde vraag binnenkwamen. Hoe zorg ik ervoor dat ik beter met geld om kan gaan, meer rust krijg? Meer vrijheid. Meer financiële ruimte.

Dat klinkt als een vraag over geld. Maar dat is deels waar.

Na ruim vijftientig jaar waarin ik in meer dan duizend bedrijven heb mogen meekijken, zie ik steeds hetzelfde. Ondernemers zijn vaak heel goed in geld verdienen. Ze weten hoe ze klanten krijgen, hoe ze omzet maken en hoe ze een goedlopend bedrijf bouwen.

Alleen... vermogen opbouwen is een heel ander spel. En daar wordt verrassend weinig over gesproken.

Ik vind dat eigenlijk vreemd.

We leren op school hoe we moeten werken voor ons geld. We leren een vak. We leren ondernemen. We leren verkopen. Maar wie leert ons hoe geld voor ons kan werken? Wie leert ons hoe je financiële rust creëert? Hoe je ervoor zorgt dat je bedrijf niet alleen vandaag goed draait, maar dat je ook over tien of twintig jaar keuzes hebt?

Dat is precies waarom ik deze workshop ben gaan geven.

Ik ben geen financieel adviseur die alle ins en outs weet of het heerlijk vindt om balansen te analyseren, maar ik weet inmiddels wel veel over geld. En ik kijk ernaar als ondernemer. Als bedrijfskundige. En als coach die ziet hoeveel invloed geld heeft op de keuzes die ondernemers maken.

Want geld gaat ook over emotie.

Zodra de omzet een maand tegenvalt, gebeurt er iets. Er staan een paar facturen open. Een klant betaalt later dan afgesproken. ineens wordt het onrustig in je hoofd. Terwijl je misschien rationeel heel goed weet dat het wel goed komt, merk je dat je anders gaat kijken. Je stelt investeringen uit. Je gaat harder werken. Je neemt opdrachten en klanten aan waar je eigenlijk geen energie van krijgt. Je wordt voorzichtiger.

Dat is heel menselijk.

Juist daarom geloof ik dat iedere ondernemer een basis nodig heeft waar hij op kan terugvallen. Ik noem dat het dobbertje waar je op kunt drijven. Iets waardoor je weet dat je blijft drijven als de golven even wat hoger worden. Bijvoorbeeld een maandelijks vast inkomen uit huurinkomsten, een abonnementsvorm, of gewoon een goeie buffer die je hebt gereserveerd.

Rust in je hoofd maakt je een betere ondernemer.

Je neemt betere beslissingen. Je durft kansen te pakken. Je kunt en durft ook vooral ergens nee tegen zeggen. Niet vanuit angst, maar vanuit vertrouwen.

Tijdens de workshop vraag ik altijd als eerste: "Wat is voor jou een rijk leven?"

Dat lijkt een eenvoudige vraag. Dat is het niet.

We praten als ondernemers heel gemakkelijk over omzetdoelen. Over groeiplannen. Maar als ik vraag hoe een rijk leven eruitziet, moeten mensen echt nadenken.

En dat is logisch.

Want de meeste ondernemers zijn jarenlang bezig geweest met hun bedrijf. Ze hebben gebouwd. Geïnvesteed. Van alles uitgeprobeerd. Doorgezet waar het even moeilijk was. Het bedrijf kreeg alle aandacht. Ondertussen veranderde de ondernemer zelf ook. De kinderen werden groter. De gezondheid werd soms even minder. Vrije tijd kreeg een andere betekenis. Alleen het bedrijf groeide niet altijd mee met die nieuwe fase en de wensen die daarbij horen.

Ik zie ondernemers die zeggen dat ze meer omzet willen, terwijl ze eigenlijk meer vrije tijd willen. Ik spreek ondernemers die denken dat ze moeten groeien, terwijl ze verlangen naar eenvoud. En ik zie ondernemers die nóg harder gaan werken, terwijl ze diep van binnen verlangen naar meer vrijheid.

Daarom begin ik nooit bij cijfers. Ik begin altijd bij het leven, pas daarna bij geld.

Want als je niet weet waarvoor je het doet, wordt iedere omzetdoelstelling een doel op zichzelf.

We bespreken in de workshop de 10 ingrediënten die horen bij een rijk leven. En geld is er daar maar eentje van trouwens. Ook vraag ik altijd naar hoe het vroeger bij hun thuis was.

Bij mij thuis ging het veel over geld. Er zat altijd spanning op. Mijn moeder was opgegroeid in de oorlog en had geleerd om super zuinig te zijn. Elk dubbeltje werd omgekeerd. Mijn vader keek er heel anders naar. Die investeerde, kocht huizen om te verhuren, dacht in de lange termijn.

En daar was een groot omslagpunt. Opeens moesten we van veel naar weinig geld omschakelen omdat ik bij mijn moeder ging wonen. En daarbovenop heb ik een flinke lening van 52k afgesloten voor mijn studie, waardoor ik 10 jaar lang elk dubbeltje om moest keren.

Ik ken dus beide werelden: in rijkdom en overvloed opgroeien om daarna met minimaal budget te leven.

En pas veel later ontdekte ik hoeveel invloed die verhalen op mij hadden gehad.

Dat is iets wat ik ook bij ondernemers zie. Je denkt dat je zakelijke keuzes puur rationeel maakt. Tot je ontdekt dat er ergens op de achtergrond nog een overtuiging meespeelt die je als kind hebt meegekregen. Soms helpt die je enorm. Soms zit die je behoorlijk in de weg.

Dat zie ik ook terug als we het tijdens de workshop over investeren hebben.

De één zegt heel makkelijk: "Dat ga ik doen." De ander blijft twijfelen. Er zit bijna altijd een ander verhaal onder.

Dat is ook waar die opmerking vandaan kwam waarmee ik deze aflevering begon: "Voor mij voelt de beurs als een casino." En dat is precies waarom ik tijdens zo'n workshop veel vragen stel. Ik ben nieuwsgierig. Waar komt dat vandaan? Is het iets wat je zelf hebt meegemaakt? Heb je het van huis uit meegekregen? Of heb je ooit iemand flink zijn geld zien verliezen en is dat beeld blijven hangen?

Ik wil vooral dat ondernemers zich bewust worden van de bril waardoor ze naar geld kijken. Want als je die bril eenmaal ziet, kun je ook bewust andere keuzes maken.

Even voorbeeldje van door welke bril je kijkt: de één investeert zonder moeite in een coach, een opleiding of een nieuwe medewerker. De ander blijft er maanden over nadenken. De één ziet zo'n investering als een stap vooruit. De ander ziet vooral wat het kost.

Allebei kijken ze naar precies dezelfde beslissing.

Dat vind ik fascinerend.

Ondernemen gaat dus niet alleen over cijfers. Natuurlijk moeten de cijfers kloppen. Uiteindelijk moet een investering ook verantwoord zijn. Maar daarvoor neem je die beslissing al. Eerst gebeurt er iets in je hoofd. Pas daarna ga je rekenen.

En toch is investeren het tegenovergestelde van een casino, als je het zo aanpakt. Neem indexbeleggen. Dat is een beleggingsfonds dat automatisch een beursindex volgt — de AEX in Nederland, de S&P 500 in Amerika. Je koopt dus niet één bedrijf, je koopt de waardeontwikkeling van honderden bedrijven tegelijk. Daardoor spreid je je risico enorm.

Elke bank in Nederland biedt dit aan. Je krijgt een paar vragen over je risicoprofiel, en dan kun je maandelijks automatisch laten inleggen. Geen crypto, geen timing, geen dagelijks gedoe. Gewoon discipline.

En dat is precies waar de grootste multiplier zit: tijd.

Zet je honderd euro per maand opzij, dan heb je na tien jaar twaalfduizend euro zelf ingelegd. Bij een gemiddeld rendement van zeven procent is je vermogen dan ruim zeventienduizend euro. Na twintig jaar leg je vierentwintigduizend euro in, maar groeit het naar ruim vijftigduizend.

Doe je vijfhonderd euro per maand, dan zit je na twintig jaar op zo'n tweeënhalfton. Bij duizend euro per maand — tweehonderdveertigduizend euro ingelegd — sta je op ruim een half miljoen.

Zonder dat je er iets voor hoeft te doen. Behalve er niet aankomen, en niet in paniek raken als de beurs een dip heeft.

En dat herken ik ook uit mijn eigen leven. Geld faciliteert een fijn leven en geeft rust, ook omdat er meer keuzevrijheid ontstaat. Je kunt vaak ook met geld sneller de keuze maken die het beste bij je past.

En volgens mij is dat precies waar het voor ondernemers over gaat.

Je bedrijf is vaak de grootste motor achter je inkomen. Daar besteden we ongelooflijk veel aandacht aan. Logisch ook. Maar ik vind het minstens zo interessant wat er gebeurt nadat die omzet is binnengekomen.

Blijft alles in het bedrijf zitten? Geef je alles weer uit? Bouw je iets op? Maak je daar bewuste keuzes in?

Dat zijn vragen die we onszelf veel te weinig stellen.

Misschien omdat niemand ons dat ooit geleerd heeft.

Misschien omdat we altijd druk waren met de volgende klant, de volgende opdracht of de volgende stap.

Terwijl ik juist daar ontzettend veel kansen zie. De ondernemers waar ik mee samenwerk wil ik later zien dat je niet zozeer nóg harder moet gaan werken, maar vooral slimmer met de opbrengst van al dat harde werken om te gaan.

En dan komt de volgende vraag. Waarvoor bouw je eigenlijk vermogen op?

Bij mij zit daar ook een persoonlijk stuk achter. Walters vader overleed plotseling aan een hartaanval, op zijn 54e. Walter was toen 21.

Dat besef zit bij ons sindsdien diep. Morgen kan het voorbij zijn.

Dus genieten hoort daar ook bij. Niet alles opsparen voor later. Niet denken dat het echte leven wel begint als je genoeg hebt of eindelijk met pensioen bent. Tijd, gezondheid en vrijheid tellen net zo goed mee.

Dat kwam tijdens de workshop ook steeds terug. Wat is rijk voor jou? Voor de één is dat geen geldzorgen hebben. Voor de ander tijd voor de kinderen. Keuzes kunnen maken. Minder werken. Iets kunnen delen. Gewoon kunnen doen wat je wilt doen, zonder dat je iedere dag met geld bezig bent.

Bij mijzelf kwam dat besef ook pas later. Toen de tweeling klein was, was mijn carrière heel belangrijk. Ik bracht ze vier dagen per week naar de gastouder, tot ik op een gegeven moment dacht: wacht even, wie voedt nu eigenlijk mijn kinderen op?

Dat was voor mij een omslagpunt. Ik ben daarna voor mezelf begonnen, zodat ik mijn eigen agenda kon afstemmen op de schooltijden van de kinderen. Mijn kantoor zat op vijftig meter van hun school en ons huis. Ik was in de buurt. Als er iets was, kon ik er zijn.

Kinderen opvoeden kun je maar één keer doen. Daar is geen handleiding voor. Bij mij was dit er één van.

Daarom vind ik gezondheid ook zo'n belangrijk onderdeel van een rijk leven. Zonder gezondheid wordt alles lastiger. Je bedrijf, je vrijheid, je plannen. Je kunt veel kopen, maar gezondheid kun je nergens kopen en is dus eigenlijk waar je het meest zuinig op moet zijn. Je hebt maar 1 lijf, en dat kan stuk.

Soms vinden ondernemers het vreemd als ik als businesscoach begin over rust, energie of beter voor jezelf zorgen. Dan denken ze: ik kom hier voor mijn bedrijf.

Ja. Alleen jij bent een groot deel van dat bedrijf. Als jij over je grenzen gaat of uitgeput bent, raakt dat alles: je keuzes, je groei, je plezier in wat je hebt opgebouwd. Daarom kijk ik bij een rijk leven altijd naar veel meer dan geld alleen. Geld en vermogen zijn daar een onderdeel van.

En uiteindelijk gaat het erom dat je bewust kijkt: waar wil ik meer van? Waar geef ik mijn tijd aan? Waar laat ik mijn geld naartoe gaan? En welke keuzes helpen mij om het leven te bouwen dat bij mij past?

Als je één ding meeneemt uit deze aflevering, laat het dan dit zijn.

Je bedrijf kan prima groeien en je omzet ook. Maar kijk af en toe eens verder dan die omzet.

Groeit je vermogen mee? En groeit daarmee ook je vrijheid?

Ervaar je de vrijheid om keuzes te maken, bijvoorbeeld om tijd te hebben voor de mensen die je lief zijn.

De vrijheid om te genieten van wat je hebt opgebouwd. Want uiteindelijk is dat waar een rijk leven voor mij en mijn klanten over gaat.

Ik hoop dat deze aflevering je aan het denken heeft gezet. En ik ben vooral benieuwd welke keuze jij na vandaag gaat maken.

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!