

Transcriptie Lisette Brattinga Podcast voor ondernemers # 109

Welkom bij de Lisette Brattinga Podcast voor ondernemers.

Ik ben Lisette. Bedrijfskundig Business Coach. Ik help dienstverlenende ondernemers met een mooi bedrijf die vast lopen en voelen dat er meer in zit dan ze er nu uithalen.

Niet alleen qua omzet. Dat is een voor de hand liggende. Als ondernemer willen we altijd groeien in omzet.

Maar omzetgroei gaat beter en sneller als je een bedrijf zo inricht dat het goed past bij wie je ondertussen bent geworden, hoe je wilt leven en waar je naartoe wil.

Ik begeleid ondernemers hierbij 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.

Ik ontvang weer veel nieuwe berichtjes van nieuwe luisteraars. Mensen die ik nog niet persoonlijk ken. Super leuk!

Dus ik dacht: ik zal weer eens even een inkijkje geven in mijn wereld. Dan leert iedereen mij wat beter kennen.

Ik heb een zoon en dochter, ze zijn een tweeling! Inmiddels 22 jaar. Door hen ben ik eigenlijk bijna 20 jaar geleden voor mijzelf begonnen. Zij gaven mij onbewust het laatste zetje.

Hun geboorte heb ik maar net overleefd. Ik ging bijna het hoekje om na hun geboorte doordat ik teveel bloedverlies had en een bloedtransfusie heeft mijn leven gered. Heel heftig!

Daarvoor hadden we al meegemaakt dat iemand uit mijn gezin uit het leven stapte. Ook dat was een ongelooflijk heftige ervaring.

Het zijn twee gebeurtenissen die mij hebben geleerd dat het leven niet vanzelfsprekend is. Daardoor realiseerde ik mij dat elke dag een geschenk is.

Je zou denken dat je na zulke gebeurtenissen anders gaat leven. Dat je meer geniet. Vaker stilstaat. Minder haast hebt.

Maar bij mij gebeurde precies het tegenovergestelde.

Ik ging juist **nóg** harder. Ik wilde meer, beter, sneller en groter. Achteraf is dat eigenlijk best bijzonder. Want als je weet dat het leven zo kwetsbaar is... waarom leef je dan alsof je altijd haast hebt?

Zo lang ik mij kan herinneren wilde ik altijd **meer, beter, sneller en groter...**

Ik denk dat het begonnen is tijdens mijn studie. Op mijn 21e zat ik bij de bank om 52.000 klinkende munten te lenen voor mijn bedrijfskundestudie op Nyenrode. Mijn ouders waren druk met hun vechtscheiding. Door die grote investering voelde ik een enorme drang om die gigantische lening zo snel mogelijk af te betalen.

Na mijn studie ging ik daardoor direct aan het werk. In razend tempo beklom ik de carrière ladder en op mijn 28e zat ik in het Management Team bij Start Uitzendbureau. Super trots was ik. Ik had 30 mensen onder me om 60 vestigingen te bestieren en helpen met hun marketing en sales. De

verantwoordelijkheden en salaris bleef lekker groeien en uiteindelijk was ik verantwoordelijk voor 550 miljoen omzet in de reisbranche en een heleboel boterhammen op de plank van mijn collega's.

Ik was constant op jacht om MEER te bereiken. Jarenlang. Zonder rem.

Totdat ik op een dag mijn armen niet meer kon bewegen.

Ik kon geen glas water of pen meer vasthouden. Walter – mijn lief - moest zelfs mijn vlees snijden. Het ging gewoon niet. Ik kon niks zonder armen.

Toen kwam het besef dat ik een soort volautomatische robot was geworden. Althans dat was de diagnose van mijn therapeut.

En na een tijdje stelde ik mijzelf de vraag: 'Waarvoor doe ik dit eigenlijk allemaal?' Waarom werk ik zo belachelijk hard en veel.

Die lening? Allang afbetaald.

Status? Hecht ik geen waarde aan.

Maar wat was het dan wel?

En toen viel het kwartje...

Ik was verslaafd aan MEER.

Ik wilde altijd groeien. In mijn werk, in mijn kennis, in de impact die ik had...

Maar vooral om mezelf te bewijzen dat ik goed genoeg ben.

Ik was Rupsje Nooitgenoeg...

Is dit gevoel herkenbaar voor jou? Is het voor jou ooit genoeg?

Laten we vooruitspoelen naar vandaag.

Ik ben inmiddels bijna twintig jaar ondernemer en twee succesvolle businesses verder. Met ontzettend veel plezier help ik ondernemers om hun bedrijf slimmer te laten groeien.

Als ik terugkijk, zie ik dat mijn definitie van succes behoorlijk is veranderd.

De eerste jaren was ik vooral bezig met omzet. Groei betekende voor mij: meer omzet. Meer was beter. Dat was mijn graadmeter.

Begrijp me niet verkeerd, omzet is belangrijk. Je hebt omzet nodig om een gezond bedrijf te bouwen.

Maar inmiddels kijk ik daar heel anders naar.

Ik kom ondernemers met een miljoenenomzet die nauwelijks vrij zijn. En ik zie ondernemers met veel minder omzet die een fantastisch leven hebben.

Zo heb ik een ondernemer geholpen met meerdere bedrijven. Hij wilde verdubbelen in omzet. We hebben dat vertaald naar verdubbelen in winst, want dan kijk je pas wat er onder aan de streep

overblijft. Hij werkte keihard, zat vol met afspraken de hele dag, hij rende van hot naar her, had overal ideeën en kwam nauwelijks toe aan de dingen die echt belangrijk waren.

Door meer focus aan te brengen, de bedrijven op elkaar aan te sluiten in plaats van als losse componenten te laten zien, versterken zijn bedrijven elkaar nu juist. Hij vertelde laatst dat ie superblij is met die winstfocus. En ik bedoel dan niet alleen financiële winst in het bedrijf maar ook de persoonlijke winst hè.

Veel meer rust in de tent omdat ie niet meer de hele tijd hoeft te schakelen tussen de verschillende bedrijven, team is veel beter opgelijnd met heldere afspraken, extra mensen aangenomen en ondanks dat toch een hele mooie winstgroei, vooral omdat ie afscheid heeft genomen van verliesgevend activiteiten.

Dat geeft lucht, ruimte en weer perspectief. Dat is niet altijd meetbaar in de zin van cijfertjes, maar is wel wat een ondernemer gelukkig maakt.

Mijn definitie van succes veranderd. Het gaat niet alleen over geld. Geld maakt wel veel mogelijk. Je kunt er heerlijk van leven, investeren in je bedrijf en financiële rust ervaren.

Maar gaat succesvol zijn alleen over geld?

Nee.

Integendeel.

Het gaat uiteindelijk om de winst die je overhoudt. Niet alleen onder aan de streep, maar ook in je leven.

Persoonlijke winst noem ik dat.

Geld is ééndimensionaal. Persoonlijke winst gaat over jouw geluksmetertjes.

Natuurlijk kijk ik naar omzet, winst en financiële vrijheid. Maar net zo goed naar hoeveel energie je hebt. Of je tijd hebt voor de mensen die belangrijk voor je zijn. Of je ruimte hebt om na te denken in plaats van alleen maar brandjes te blussen. Of je werkt met klanten waar je blij van wordt. Of je voldoende overhoudt om te investeren in je bedrijf. Of je zelf kunt bepalen hoe je agenda eruitziet.

En misschien wel de belangrijkste vraag:

Dient jouw bedrijf jou, of dien jij vooral je bedrijf?

Als jouw geluksmetertjes én je zakelijke metertjes op groen staan, dan ben je volgens mij pas echt succesvol.

Mijn klanten behalen prachtige resultaten. Natuurlijk groeien hun omzet en winst vaak ook. Maar waar ik misschien nog wel trotser op ben, is dat ze 's avonds weer samen met hun gezin avondeten in plaats van door te werken. Dat ze meer focus hebben en niet meer alle kanten opschieten. Dat ze betere keuzes maken, die beter zijn voor zichzelf vooral. Hogere prijzen durven te vragen. En dat ze meer tijd overhouden om te genieten van het ondernemen en het leven in het algemeen. Ze krijgen echt weer het plezier terug in het ondernemen. En dat vertaalt zich echt altijd naar betere resultaten in het bedrijf.

Dat is voor mij echte winst.

Daarom geloof ik ook niet in gouden bergen of snelle succesformules. Die bestaan volgens mij niet. Ik geloof veel meer in stap voor stap bouwen aan een sterk bedrijf. Een bedrijf dat bij jou past en waar je over een paar jaar nog steeds blij van wordt.

Ik hou van diepgang. Van kwaliteit en persoonlijke verbinding.

Dat is ook de reden dat ik bewust geen groot bedrijf met veel personeel heb opgebouwd.

Ik werk met een klein team van betrokken zelfstandigen die mij en mijn klanten helpen groeien. Daardoor heb ik persoonlijk contact met iedere klant. Soms zelfs dagelijks. Ik wil weten wat er speelt. Ik wil meedenken. En ik wil ondernemers echt leren kennen.

Daar krijg ik energie van en dit geef echt zuurstof aan het bedrijf van mijn klanten.

Dat rupsje nooitgenoeg is gelukkig verdwenen.

Nou ja... grotendeels dan.

Want ambitie heb ik nog steeds. Alleen is die ambitie niet langer de baas en het verlamt mijn lijf niet meer letterlijk en figuurlijk. Ik heb echt geleerd om ook goed voor mezelf te zorgen als ik verder wil groeien met mijn bedrijf.

Misschien zit er ook nog een klein rupsje nooitgenoeg in jou.

Dat hoeft niet weg, want ambitie is belangrijke brandstof voor je bedrijf.

Dus gebruik ambitie als brandstof, niet als bewijs dat je goed genoeg bent. Want dat zit er stiekem achter als je in de ratrace zit van meer, meer, meer. Wist je dat?

Luister anders nog even podcast 34. Daar hoor je er meer over. Het is al een wat oudere aflevering maar nog steeds ontzettend relevant.

Bedankt voor het luisteren.

Ik vind het ontzettend leuk als je laat weten wat je uit deze aflevering hebt gehaald. Of misschien herken je jezelf wel in mijn verhaal.

Stuur me gerust een berichtje via LinkedIn of Instagram.

Dank je wel en tot de volgende aflevering.