Schijnrijkdom

Anderen over dit boek

Niet alleen interessant voor ondernemers, maar ook voor het onderwijs

Ondernemerschap draait om kansen herkennen en benutten, vaak in een onzekere omgeving. Ronald laat op een realistische en toegankelijke manier zien hoe je juist in die onzekerheid vrijheid, plezier en rust kunt creëren. Dat doet hij met praktische adviezen. Dit boek is niet alleen relevant voor ondernemers, maar ook voor het onderwijs. Het is belangrijk dat we studenten leren dat ondernemerschap heel mooi kan zijn, maar gepaard gaat met tegenslagen en doorzettingsvermogen vraagt. Tot slot durf ik zelfs te stellen dat dit boek interessant is voor een veel breder publiek, ook voor wie geen ondernemer is. Na het lezen ga je toch nadenken over wat jouw eigen stip op de horizon is en hoe je die kunt bereiken.

Astrid Kramer, *universitair hoofddocent Strategie en Ondernemerschap, Tilburg School of Economics and Management, Tilburg University*

De betekenis van succes

Het is de droom van bijna iedere topsporter: een olympische medaille. Je werkt er iedere dag voor, zet er veel voor opzij en geeft alles wat je hebt. En als het dan lukt, gebeurt er iets bijzonders. Je bent (terecht) de held, voor jezelf en voor vele anderen. Maar juist daarna kan ook de vertwijfeling ontstaan: en nu?

Een resultaat is het effect van alles wat je erin hebt gestopt. Succes is voor mij iets groters. Het besef dat je iedere minuut maar één keer krijgt, en dat de echte vraag is welke waarde je daaraan geeft. In de sport, op weg naar een succesvolle onderneming, maar zeker ook daarna. *Schijnrijkdom* houdt je daarin een spiegel voor. Het laat je stilstaan bij wat werkelijk van waarde is. Want als je dát scherp hebt, wordt het ook een stuk makkelijker om stevig te blijven staan wanneer het om je heen begint te stormen.

Dit is een boek dat niet alleen gaat over succes, maar vooral over de betekenis die je eraan geeft.

Francesco Wessels, *coach van de NOC*NSF Bondscoaches van TeamNL*

Waardevolle inzichten

In gesprekken met ondernemers zie ik vaak dat de volledige aandacht uitgaat naar de groei en waarde van het bedrijf. Begrijpelijk, want daar liggen ambitie, passie en ondernemerschap. Tegelijkertijd ontstaat echte financiële rust pas wanneer er ook bewust wordt gebouwd aan persoonlijk vermogen, toekomstbestendigheid en de vrijheid om eigen keuzes te maken.

Met *Schijnrijkdom* houdt Ronald Valenteijn ondernemers op een verhelderende manier een spiegel voor. Net als in zijn eerdere werk weet hij financiële thema's te verbinden met de persoonlijke kant van het ondernemerschap. Hij laat zien dat zakelijke successen niet automatisch leiden tot financiële onafhankelijkheid of een leven in balans.

Dit boek biedt waardevolle inzichten voor ondernemers die niet alleen een succesvolle onderneming willen opbouwen, maar ook bewust willen werken aan hun financiële toekomst, hun vrijheid en datgene wat voor hen echt van betekenis is.

Marco Smits, *Senior Private Banker, Rabobank Private Banking*

Iedere ondernemer moet dit lezen

Dit boek is voor mij een herkenning van de route die ik met Ronald heb afgelegd. Samen hebben we met de methode de drie routes doorlopen. Het liet mij zien wat ik lang had uitgesteld: ik moest keuzes maken. Als ondernemer ervaar ik nu wat de geluksformule betekent. Ik heb meer vrijheid en overzicht binnen mijn bedrijven en beleef een vernieuwd plezier aan mijn werk. Dat geeft me enorme rust. Ik ben er ook van overtuigd dat iedere ondernemer dit boek moet lezen.

Inge van Dreumel, *eigenaar en oprichter van het communicatie- en marketingbureau CommunicatieKrachten*

Dit boek lees je niet één keer

In de leisure leef je van de vrije tijd van anderen: als iedereen vrij is, draai ik overuren. Wat Ronald beschrijft, herken ik dan ook helemaal. De zomer benutten om je voor te bereiden op de winter, sturen op winst in plaats van omzet, jezelf misbaar maken. Dit boek lees je niet één keer; het is mijn leidraad en handleiding als ondernemer geworden. Geen theorie vanaf de zijlijn, maar lessen van iemand die zelf door de dalen is gegaan.

Jos de Klijn, *ondernemer in de leisure, directeur-eigenaar van Het Buitencentrum Groepsaccommodaties en bestuurder van reisorganisatie Club Adventure*

Groei krijgt hier betekenis

Als jonge ondernemer met een klein team zie ik hoe AI kansen biedt om te versnellen en meer impact te maken. Daardoor ben je al snel bezig met de volgende stap voor je bedrijf, terwijl je eigen toekomst minder aandacht krijgt. Ronald laat in gewone taal zien waarom vermogen opbouwen naast je bedrijf juist nu aandacht verdient. Voor mij maakt dit boek de volgende stap concreet: mijn groeiplannen voor Coo Digital koppelen aan wat ik zelf wil opbouwen. Naast investeren in mijn team en nieuwe technologie wil ik bewust ruimte maken voor vermogen buiten mijn bedrijf. Zo krijgt groei ook betekenis voor mijn eigen vrijheid en toekomst.

Thijme van Brakel, *oprichter en strateeg Coo Digital, Nijmegen*

Eerlijk, nuchter en direct toepasbaar

Als ondernemer en coach werk ik elke dag met vrouwen die sterker willen worden, fysiek én mentaal. Wat me in *Schijnrijkdom* aanspreekt, is dat Ronald Valenteijn succes niet afmeet aan omzet of uiterlijk vertoon, maar aan drie dingen: vrijheid in je bedrijf, plezier in wat je doet en rust over je toekomst. Die balans herken ik uit mijn eigen vak. Net als bij krachttraining gaat het

niet om één onderdeel, maar om het geheel, en om consistentie in plaats van snelle trucjes. Het boek zet je aan het denken over de balans tussen bouwen aan je bedrijf en bouwen aan je eigen toekomst. Eerlijk, nuchter en direct toepasbaar.

Sigrid Groothuis, *oprichter en eigenaar van Fitcity Amsterdam*

Wat gebeurt er als er iets verandert?

Als advocaat van ondernemers zie ik hoe sterk de aandacht vaak uitgaat naar groei en rendement. Minstens zo belangrijk is de vraag: wat gebeurt er als de omstandigheden veranderen? Juist dan bewijzen heldere afspraken tussen aandeelhouders hun waarde, bijvoorbeeld over uitval, overlijden of het beëindigen van de samenwerking. Hetzelfde geldt voor een doordachte ondernemingsstructuur, een testament en een levenstestament.

Als curator zie ik helaas ook de keerzijde: wat er gebeurt als daar niet op tijd over is nagedacht. *Schijnrijkdom* laat ondernemers op een toegankelijke en praktische manier zien waarom je deze zaken regelt vóórdat het nodig is.

Floor Wertenbroek, *advocaat ondernemingsrecht en curator in faillissementen*

Disclaimer

Natuurlijk kan een boek als dit niet zonder een goede disclaimer. Ik leer jou als ondernemer om goed voorbereid te zijn, dus dan moet ik dat zelf ook doen. Hou je vast, hierbij de kleine lettertjes.

Dit boek is geschreven ter inspiratie en voor algemene informatieve doeleinden. De beschreven inzichten, voorbeelden en tips zijn algemeen van aard en kunnen niet zonder meer worden toegepast op iedere onderneming of individuele situatie. De informatie in dit boek is *niet* bedoeld als en vormt *geen* juridisch, fiscaal, financieel, vermogens-, pensioen- of beleggingsadvies. Aan de inhoud kunnen geen rechten worden ontleend. Hoewel aan de totstandkoming van dit boek de nodige zorg is besteed, kunnen de auteur en uitgever niet instaan voor de volledigheid, juistheid of blijvende actualiteit van alle informatie. Wet- en regelgeving en financiële omstandigheden kunnen bovendien wijzigen.

De lezer blijft zelf verantwoordelijk voor beslissingen die op basis van de informatie in dit boek worden genomen. Bij beslissingen met juridische, fiscale of financiële gevolgen wordt geadviseerd zo nodig een ter zake gekwalificeerde en deskundige adviseur te raadplegen. Ondanks alle aan de samenstelling van dit boek bestede zorg kan noch de uitgever, noch de auteur aansprakelijk worden gesteld voor eventuele schade die het gevolg is van enige fout in deze uitgave.

Het is nooit de bedoeling van de auteur geweest om met de inhoud van dit boek personen of groepen te kwetsen. Waar in de tekst ‘hij’ of ‘hem’ staat, kan uiteraard ook ‘zij’ of ‘haar’ worden gelezen. De beschreven ervaringen zijn gebaseerd op persoonlijke herinneringen en inzichten, en namen en omstandigheden zijn gewijzigd. De genoemde bedragen uit de voorbeelden zijn fictief. *Zo, als je nu nog durft verder te lezen, dan accepteer je daarmee de voorgaande voorwaarden.*

Leeswijzer

Hoe gebruik je dit boek goed?

Dit is een speciaal boek. Je kunt het natuurlijk van a tot z lezen. Alleen, dan ben je er niet. Het gaat erom dat je alle onderdelen die dit boek behandelt, af en toe opnieuw naloopt. Niets is zo veranderlijk als het leven en dus als je bedrijf. Als je alles voor elkaar denkt te hebben, kan je plan een jaar later zomaar achterhaald zijn. Ontwikkelingen in de wereld volgen elkaar razendsnel op en als ondernemer moet je daarop steeds sneller inspelen. Zelf groei je ook continu als ondernemer. En dat betekent ook dat de impact op je eigen leven steeds verandert. Samengevat: lees, en herlees dit boek na een jaar weer eens. Een laatste tip: noteer niet alleen alles wat je wilt gaan veranderen, maar voer het ook daadwerkelijk uit. Niet volgend jaar, niet morgen, maar nu.

Inhoud

Anderen over dit boek **2**

Disclaimer **8**

Leeswijzer **9**

Voorwoord **15**

1. Wat is geluk eigenlijk? **23**

2. De werkelijke droom van iedere ondernemer **31**

De gouden kooi 33
Wanneer ben je het gelukkigst? 36

3. Dalen horen bij het ondernemen **49**

Omgaan met onduidelijkheid 53
Een veerkrachtige ondernemer
is een veerkrachtig bedrijf 59

4. De 3 routes naar jouw stip op de horizon 61

De drie routes naar de top 62
Hoeveel tijd besteed ik eraan? 64

5. Route 1.
Je bedrijf moet jou vrijheid geven 69

Aan je bedrijf werken: en dan nu concreet! 73
Misbaar worden binnen je bedrijf? 77
Wat doe ik zelf elke 3 tot 5 jaar? 79
Wat doe ik zelf elk jaar? 86
En wat doe ik elk kwartaal? 90
De structuur van je bedrijf of bedrijven 96
De seizoenen van je bedrijf 102
Hou je vast: de ouderwetse accountant 110
Prognose: welke winst willen we behalen? 116

6. Route 2.
Heb als ondernemer plezier in wat je doet 123

De reis van routine naar sleur en terug 127
Zet een stip op de horizon 130
Een lesje langetermijndoelen behalen 132
Persoonlijke droom 134
In welke fase zit je met je onderneming? 138
Welk type ondernemer ben je? 145

De behoeften van de ondernemer 146
Zorg goed voor jezelf 148
Je hoeft het niet alleen te doen 152
Jonge ondernemers 154

7. Route 3.
Vermogen opbouwen naast je bedrijf geeft je rust 161

Let op: je bedrijf is niet je pensioen! 162
Verkopen van je bedrijf 164
Wat is dan wel je pensioen? 166
Eerder stoppen als ondernemer 170
Eerder meer comfort 172
De eerste stappen voor vermogensopbouw 177
Begin bij je eigen woning 178
Koop bedrijfsvastgoed slim aan 183
Een appartement kopen en verhuren 185
Recreatiewoning: weet wat je doet 190
Pensioensparen en -beleggen 193
Hoe pakte ik mijn vermogensopbouw aan? 195
Vrij beleggen 197
Hoe rendement werkt 200
Zelf doen of uitbesteden? 203
Het hefboomeffect voor de lange termijn? 205
Sparen is in de mix ook nog belangrijk 206
Risico van beleggen: begrijp wat je doet 208
Hoeveel moet je gebruiken om vermogen op te bouwen? 209
Alleen maar kopen om te kopen? 211

Na een crisis komen de kansen 213
Meerdere keren je bedrijf verkopen 218
Verborgen rendement 221
Investeer in jezelf: een huisje in Spanje 222

8. De ondernemer en zijn vermogen 227

De kern van het boek 229
Genoeg is genoeg 230
Risico's spreiden en vermogen opbouwen 232
Bedrijf verkopen? Mag, maar hoeft niet! 234

9. Hoe nu verder? 237

Jouw stip 239

De kernpunten 241

Over de auteur 251

Inspiratie 253

Voorwoord

De laatste tijd krijg ik steeds vaker de vraag: 'Wat doe jij eigenlijk voor werk?' Vol trots zeg ik dan: 'Ik ben ondernemer.' Maar waar ik vroeger makkelijk kon uitleggen wat ik precies deed, lukt me dat de laatste jaren steeds moeilijker.

Want de meeste mensen hebben bij een ondernemer een beeld van iemand die keihard werkt in zijn eigen bedrijf, het meer dan goed heeft, maar weinig tijd overhoudt voor zijn privéleven. Een hardnekkig stereotype.

De reacties die ik tegenwoordig krijg, zijn heel anders. Er valt vaak een stilte, met een verwarde blik. Ik kan er inmiddels om lachen en zeg dan dat ik auteur ben en boeken schrijf. Dan zie je de verwarring steeds verder toenemen, heerlijk! De laatste die het mij vroeg, deed dat recht voor de raap: 'Hoe doe jij dat eigenlijk?' 'Wat?' vroeg ik. 'Nou, als het doordeweeks regent dat het giet, breng jij de kinderen en hun vriendinnen naar school en haal je ze weer op. Je coacht een hockeyteam, woont mooi, rijdt een mooie auto en jullie hebben een tweede huis in Spanje.' 'Zo', zei ik, 'jij bent goed geïnformeerd.' Vroeger vroeg niemand daarnaar; het was duidelijk dat ik toen veel aan het werk was. De conclusie van de buitenwereld leek: die ondernemer werkt hard,

dus is alles verklaarbaar, alle ondernemers zijn toch rijk? Weer zo'n stigmadingetje ...

De laatste jaren ben ik inderdaad veel thuis, doe ik het rustiger aan en doe ik vooral dingen die ik leuk vind. Laatst kwam mijn jongste dochter thuis en riep: 'Hé pap, ik kreeg vandaag de vraag van de vader van Pien: "Wat doet jouw vader eigenlijk?" Ik wist niet zo goed wat ik moest zeggen.' Mijn kinderen zijn open en vertellen alles thuis, dus ik vroeg: 'En wat heb je gezegd?' 'Dat ik het ook niet zo goed wist, maar dat je een boek schrijft.' 'Dat heb je goed gezegd, meid.'

Ik heb het boek *Tussen dromen en dalen* geschreven, waarin ik mijn ondernemersverhaal van de afgelopen dertig jaar deel, en duidelijk maak dat ondernemen niet vanzelf gaat. Tegenwoordig help ik ondernemers ook in een-op-een-begeleidingstrajecten om hun dromen waar te maken. Het ondernemerschap is in mijn ogen het mooiste beroep dat er bestaat, als je dat zo kunt noemen, en ik gun elke ondernemer dat hij of zij dat echte geluk ervaart.

Waarom dit boek?

We worden sterk beoordeeld op de buitenkant, op wat anderen zien. Er bestaat blijkbaar ook een stereotiep beeld van een ondernemer. Het grappige is dat dit beeld zelfs bij ondernemers zelf leeft, en hen onzeker maakt.

'Als ik zeg dat ik ondernemer ben', zei René laatst tegen me, 'dan denken mensen meteen dat ik heel veel geld heb.' 'Dat zou ik

ook denken als ik jou zag rijden in die grote glimmende Dodge RAM', antwoordde ik. 'Dat je niks te klagen hebt.' 'Ja, maar die is van de zaak.' 'Klopt, René, maar het beeld is al gevormd.' In werkelijkheid ligt het een stuk genuanceerder. Slechts een klein groepje heeft het écht goed gedaan, en vooral over hen horen we in podcasts en lezen we in bladen en op de socials. Dat schept een vertekend beeld. Het grootste deel van de ondernemers zit op het niveau van iemand met een goede tot zeer goede baan, maar loopt daarbij wel veel meer risico, vooral als het om de toekomst gaat.

Maar laten we duidelijk zijn: het gaat niet om het geld en een perfect leven bestaat niet. Ook ik heb moeilijke tijden gekend en die zullen er vast en zeker nog komen. In mijn eerste boek *Tussen dromen en dalen* lees je ook duidelijk mijn dieptepunten waar ik doorheen gegaan ben om te komen waar ik nu sta. In dit boek vertel ik je in detail hoe ik mijn dromen heb gerealiseerd, maar lees je ook mijn ervaringen uit de vele adviesgesprekken die ik voerde met ondernemers die ik heb begeleid.

Wat was die droom dan? Volledige vrijheid en financiële onafhankelijkheid, zodat ik alleen nog maar zou doen wat ik leuk vind. Daar hoort ook werk bij, daar haal ik veel voldoening uit, maar het mag niet te veel worden. Mijn doel was om dat op mijn 55ste te bereiken, ruim voor mijn pensioen, zodat ik eerder kon genieten. Dat is niet gelukt: het werd zelfs een stuk eerder, op mijn 48e. Toen had ik mijn stip op de horizon al bereikt.

Er komen zo veel ondernemers op me af met de vraag of ik ze wil helpen hun dromen te verwezenlijken, dat ik helaas velen moet teleurstellen. Mijn eigen schuld: door het eerste boek is de vraag naar persoonlijke begeleiding geëxplodeerd. En voordat ik het weet, bestaat mijn leven weer uit alleen maar werken, en dat was nét niet de bedoeling.

Mijn geheim vertel ik nu

Hoe help ik al die ondernemers écht succesvol te zijn en hun dromen waar te maken, zonder iedereen individueel te begeleiden? Er komen appjes en mails binnen met enthousiaste reacties op het eerste boek. En veel lezers vragen: komt er een vervolg? Er blijkt een enorme behoefte aan een tweede boek waarin ondernemers leren hoe ze hun eigen droom kunnen verwezenlijken. Het resultaat heb je nu in handen.

In dit boek verklap ik mijn geheim. Ik leg tot in detail uit hoe ik mijn droom en financiële onafhankelijkheid heb bereikt, op vrij jonge leeftijd. Dit doe ik aan de hand van mijn ervaringen uit de afgelopen dertig jaar. Ik hoop dat dit boek als houvast dient om jouw eigen dromen waar te maken.

Waarschuwing vooraf: gaat het vanzelf? Is er een heilige graal? Is het zweverig? Gaat het snel? Het antwoord op elke vraag is simpel: nee. Dit is geen verhaal van snel succes, en evenmin van schreeuwende coaches met megarendementen die je om de oren vliegen op socials. Ik geloof ook niet in één specifieke route naar je einddoel; het is de combinatie van meerdere factoren die de

kans op slagen vergroot. Mijn aanpak is niet baanbrekend, eerder realistisch en logisch, maar je moet wél in actie komen.

Mijn verhaal gaat over de juiste manier van ondernemen. Je hebt focus, passie, discipline en geduld nodig om iets op te bouwen. Je moet plezier hebben in wat je doet en voorbereid zijn op elk scenario. En je werkt toe naar een passief inkomen en verborgen rendement.

Mijn verhaal in het kort

Op mijn negentiende ben ik begonnen met ondernemen met een particuliere zwemschool en een reisorganisatie voor jongeren. Later specialiseerden we ons in actieve groepsvakanties voor scholen. We hadden net een overnametraject van een jaar achter de rug en waren een paar maanden de trotse eigenaar van een groepslocatie met 250 slaapplaatsen, toen ik op mijn 29ste de diagnose kanker kreeg. Een vrij agressieve tumor in mijn been, met een groot risico op uitzaaiingen. Onze wereld stond op zijn kop.

Twee operaties, dertig bestralingen, revalidatie en daarna jaren van controles hebben mij een compleet ander mens gemaakt. Als je niets meer kunt en zó kwetsbaar bent, besef je dat het ieder moment afgelopen kan zijn. Je valt volledig terug op jezelf en hebt ineens tijd genoeg om na te denken.

Als je ziek bent wil je maar één ding: beter worden. De rest kan je gestolen worden. Je wereld wordt klein en de alledaagse kleine dingen worden ineens echte genietmomenten: dat roodborstje

dat trouw elke ochtend door de tuin huppelt op zoek naar wormpjes, of de zon op je huid. Op zo'n moment ga je je ook een paar essentiële vragen stellen: waarom doe ik wat ik doe? Wat is genieten en hoe komt het toch dat we elke keer weer die ratrace instappen van werken, volle agenda's, afspraken en het continu meer willen?

Ik besefte aan den lijve hoe kwetsbaar we als mens zijn. Gelukkig ben ik er goed uitgekomen: na acht jaar was ik schoon en werd ik genezen verklaard. Maar het had ook anders kunnen aflopen. En ik ben niet alleen patiënt, maar ook ondernemer, werkgever, kostwinner, vader en klant bij een bank met een aardige schuld. Vanaf dat levensbepalende moment wilde ik meer genieten. Maar alleen genieten is leuk en aardig, daar heb je wel centjes voor nodig. En alleen maar 'vrij zijn' verveelt razendsnel, kan ik je vertellen, zeker als ondernemer die aan huis gekluisterd is. Het moet dus een combinatie zijn van iets op de korte én op de lange termijn. Bedenk: ik was 29 en wilde niet nog 39 jaar wachten met genieten tot ik 68 zou zijn.

Voor mij was het duidelijk: ik ben anders naar het leven gaan kijken. In onze maatschappij is alles erop gericht om door te werken tot de pensioenleeftijd, om vervolgens te stoppen en te genieten. Eerder stoppen of rustiger aan doen wordt ons financieel, en vooral fiscaal, niet makkelijk gemaakt. Naar de toekomst toe zal dat denk ik nog maar voor een kleine groep weggelegd zijn.

In de tijd dat ik in mijn rolstoel zat en later met mijn been omhoog op de bank, ben ik me verder gaan verdiepen en inlezen.

Ik kwam van alles tegen: methodes om eerder te stoppen met werken of op termijn financieel onafhankelijk te worden. Niets daarvan vond ik realistisch.

Open de socials en de crypto-influencers vliegen je om de oren, naast de zelfbenoemde experts die alles in vastgoed beleggen. En ik ben geschrokken van bewegingen die ervan uitgaan dat je eerst sober moet leven om daarna van het rendement op je vermogen te leven. Verder heb je de hefboom-aanbidders, die stimuleren om de overwaarde van je huis op te nemen en te investeren voor hogere rendementen. En de coaches die roepen dat je meer aan je bedrijf moet werken, terwijl ze zelf nog geen dag met hun pootjes in de klei hebben gestaan. '*Aan* je bedrijf werken' is sowieso een populaire kreet geworden, maar niemand vertelt precies wat je dan moet doen.

De theorie is allemaal ontzettend leuk en er zitten best wat succesverhalen tussen, en die zie je continu voorbijkomen. Maar in werkelijkheid zijn de risico's erg groot en veel methodes zijn gewoonweg niet vol te houden of zijn van zeer korte duur.

Ik wilde geen enorme risico's lopen en niet sober leven. Ook hoefde ik geen miljonair te worden. Ik wilde een realistisch en haalbaar plan dat zou werken en dat zou maken dat ik plezier heb in wat ik doe, dat ik vrijheid zou ervaren en dat ik rust zou hebben in de toekomst. Daarom ben ik zelf aan de slag gegaan met een eigen realistische methode, waarbij je in drie routes een fictieve berg beklimt richting de top. Jouw einddoel, jouw succes, jouw droom … **De weg naar geluk.**

1.

Wat is geluk eigenlijk?

Samen met drie vrienden was ik in Italië om een tocht te gaan lopen naar een bergtop in de Dolomieten. Door mijn operaties zal mijn been nooit meer hetzelfde zijn als het was, maar in het dagelijks leven merk ik er weinig van. Tot het moment dat we met onze tocht bezig waren richting de top.

De pijn in mijn been voelde ik al een tijdje opkomen, maar op een moment halverwege riep mijn been letterlijk: 'Tot hier en niet verder!' Dat was een ontzettend moeilijk moment, want ik zag mijn vrienden met passie doorgaan. Ik liep al achteraan en riep: 'Jongens, ik moet stoppen!' We hebben wat gedronken op een rots naast een bergbeekje en ik zei: 'Ik draai hier om, dit is voor mij de top. Als ik doorga, kan het verkeerd gaan met mij, maar daardoor ook met jullie, en dat wil ik niet.' Ik merkte dat mijn vrienden het er misschien wel moeilijker mee hadden dan ikzelf: één kameraad was zich al aan het opofferen om mee terug te lopen.
Ik zei: 'Nee, dit is voor mij de top en dat voelt goed. Jullie gaan door, op zoek naar jullie eigen top en ik neem de tijd om rustig terug te lopen en dan zien we elkaar weer in het dal.'

Toen ik alleen terugliep, omringd door natuur en bergen, heb ik het geluk ervaren. Ik wist wat ik kon en waar mijn grens lag, kon dat aangeven en anderen toch de kans geven om door te gaan.

Zo zie ik dat ook binnen het bedrijf: zorg dat je de juiste mensen om je heen hebt, ken je eigen positie en die van de mensen om je heen. En accepteer dat jouw positie verandert en durf ook te zeggen wanneer iemand beter geschikt is om het bedrijf verder te brengen.

Als mijn kinderen maar gelukkig zijn

De voorganger van dit boek, *Tussen dromen en dalen*, eindigt met een e-mail aan mijn kinderen waarin ik schrijf dat ze hun eigen weg moeten vinden en op hun eigen manier gelukkig moeten worden en dat dit niet binnen het familiebedrijf hoeft te zijn. En dat meen ik ook echt. Ik merk dit ook bij veel andere ondernemers. Ik hoor ze dan tegen hun kinderen zeggen: 'Ga iets doen waarvan je gelukkig wordt.' Zelf zeg ik dat ook tegen mijn kinderen, maar waarom doen we dat eigenlijk?

Ik heb dat ook aan andere ondernemers gevraagd. De conclusie is dat we hebben ervaren dat het bedrijf an sich je niet gelukkig maakt. Wij als ondernemers kennen ook de mindere kanten van het vak en dat is dat je veel opoffert, zoals tijd met je kinderen, je gezin, maar ook de zorgen en stress als het niet lekker gaat op de zaak. En het is wel grappig dat de meeste ondernemers aan de ene kant zeggen dat hun bedrijf hun passie is, maar aan de andere kant tegen hun kinderen misschien wel indirect zeggen: 'Zorg dat je gelukkig wordt en begin er niet aan …'

Balans tussen werk en privé

Al snel wordt er geroepen dat de balans tussen werk en privé zoek is. En ik krijg het idee dat veel coaches daar ook op

aansturen: als je op het werk bent, ben je bezig met je werk. En daar komt bij: als je thuis bent, ben je ook echt thuis en mag je niet met werk bezig zijn. Geen enkele e-mail beantwoorden, enzovoort. Na ruim dertig jaar zelf ondernemen en de vele gesprekken met succesvolle ondernemers is de harde conclusie dat dit niet kan. Jij bent ondernemer en dus automatisch verweven met je bedrijf. Dus dan kan iedereen wel roepen: 'Balans! Privé en werk gescheiden houden!' Maar dat gaat NIET. Sterker nog, als ze jou niet mogen bellen in het weekend, zou dat voor mij een teken zijn dat er iets mis is met jou als ondernemer. Als ondernemer sta je namelijk altijd 'aan' en ben je in gedachten altijd met je bedrijf bezig. Dus op deze manier een balans vinden, daar geloof ik niet in.

De oplossing zit hem erin dat je als ondernemer gelukkig moet zijn. Want als je gelukkig bent, kun je alles aan. Dat zeggen we ook tegen onze kinderen, maar zelf moeten we dat ook doen!

Wat is geluk dan voor een ondernemer?

Ja, lekker dan, maar hoe doe je dat? Hoe word je gelukkig? Veel kinderen van ondernemers gaan later ook ondernemen. Er is dus wel iets doorgegeven van die passie. Ik ben op zoek gegaan naar het antwoord, naar wat jou als ondernemer nu gelukkig maakt. En dat geldt niet alleen voor ondernemers die jaren bezig zijn, maar ook voor de jonge ondernemer. In dit boek gaan we dieper in op hoe je het geluk kunt bereiken.

Ik heb er een formule en een model voor gemaakt, waarmee je als ondernemer of toekomstig ondernemer direct aan de slag kunt. Ik noem het de 'Ondernemers Geluksformule'.

Ondernemers Geluksformule:

plezier + vrijheid + (financiële) rust = geluk

1. Ondernemer - Plezier

Jij als ondernemer staat centraal en jij bent leidend in het succes. Als ondernemer moet je in de basis plezier hebben in de dingen die je doet. Zorg dat jij je werk met passie doet. En laat dat zien en straal het uit naar anderen. Kun je je passie kwijt in je werk, dan ga je ook met plezier naar je werk. Heb je geen plezier als je met je bedrijf bezig bent, dan kan het zijn dat je in een sleur zit of dat jij als ondernemer op een verkeerde positie zit binnen je bedrijf. Kijk daar continu naar, want de fase van je bedrijf moet goed bij je passen. Ook je eigen positie in je bedrijf moet kloppen. Ben jij een echte ondernemer of ben je alleen maar aan het managen? In het laatste geval: ga dan kijken of je daar iets aan kunt doen. Ook privé moet je plezier hebben en maak daar ook tijd voor. Neem de tijd om leuke dingen te doen met je gezin, familie en vrienden of misschien zelfs je collega's. Ga op vakantie, beoefen een hobby naast je werk. Ga niet spastisch zakelijk en privé uit elkaar halen, maar zorg dat je plezier hebt op de zaak en privé. En als er een moment is dat je meer tijd nodig hebt in privé, regel dat dan.

2. Bedrijf - Vrijheid

Gelukkig zijn en blijven bereik je niet door alleen maar overal plezier in te hebben. We hebben dan een tweede pad nodig,

en dat is Vrijheid. Daar gaat je bedrijf je bij helpen. Allereerst zorgt je bedrijf ervoor dat er brood op de plank komt. Jij zult als ondernemer eerst in en later steeds meer aan je bedrijf moeten werken om er een mooi inkomen uit te halen. Zodra je er een mooi inkomen uit kunt halen, geeft dat je als ondernemer vrijheid om daar wat mee te doen. Wonen waar je wilt, de vakanties te houden die je wilt, die mooie jas kopen die je dochter wil en de auto die je graag rijdt. Dat is de *vrijheid op korte termijn*. Ook heb je als ondernemer de vrijheid om jezelf de juiste positie te geven binnen je bedrijf of om jezelf er op een bepaald moment juist buiten te plaatsen.

Maar op de lange termijn zal je bedrijf je ook vrijheid moeten geven door *vermogen op te bouwen*. Een deel van je actieve inkomen zul je moeten gebruiken om opzij te zetten voor een stuk vermogensopbouw naast je bedrijf. Want je kunt nu wel vrijheid ervaren met je bedrijf, maar dat wil je ook voor je oude dag en wellicht wel eerder.

3. Vermogen - Rust

Een meerderheid van de ondernemers ervaart de laatste jaren meer onzekerheid. Dit meldt het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) op basis van de conjunctuurenquêtes. Als ondernemer wil je geen onzekerheid of financiële stress hebben, wat veel ondernemers wel degelijk ervaren. Je wilt juist rust ervaren door financiële onafhankelijkheid te bereiken. En als ondernemer heb je de discipline nodig om nu een deel van je inkomen uit je bedrijf te gebruiken om vermogen op te bouwen voor de lange termijn.

De gedachte dat je wat opbouwt naast je bedrijf, zal je rust geven. Als er iets gebeurt met jou of met je bedrijf, dan heb je altijd je opgebouwde vermogen nog. En een appeltje voor de dorst. Echte rijkdom ervaren, dat gaat niet vanzelf. Daar zit een goed plan achter en daar gaan vaak tientallen jaren aan vooraf. Rijkdom bestaat niet alleen uit vermogen, maar is ook de vrijheid die jij als ondernemer kunt ervaren binnen en vooral met je bedrijf.

Het plezier dat je hebt als ondernemer en mens in de dingen die je doet, dat is echte rijkdom. En de rust die je ervaart met je langetermijnstrategie van je vermogensopbouw. We kijken vaak naar de buitenkant bij ondernemers en zien dan iemand met een goed voorkomen, die mooi woont, met prachtige vakantiefoto's op de socials en iemand die in een degelijke auto komt voorrijden.

We associëren dat snel met rijkdom, hij of zij heeft het goed voor elkaar. Maar is dat zo? Omdat ik bij veel ondernemers in de keuken mag kijken, zie ik dat het vaak *schijnrijkdom* is. Daarom hamer ik zo op de Geluksformule. Ik trap er ook nog regelmatig in, maar als ik dan alles afpel met de ondernemer, dan is het vaak maar schijn. Als we dan naar de lange termijn kijken, is het zorgelijk.

Er wordt te veel op de korte termijn gedacht en genoten en ik begrijp dat je ook nu moet genieten, maar 9 van de 10 ondernemers hebben geen idee wat ze te wachten staat over 15 tot 20 jaar, terwijl je daar nu mee bezig moet zijn. Ook en misschien wel juist de jonge ondernemers onder ons. Laten we eerst eens kijken naar de werkelijke droom van elke ondernemer.

2.

De werkelijke droom van iedere ondernemer

Waar dromen we van? Geld, geluk, succes, vrijheid of vermogen? Dat zijn de termen die steevast opduiken in de toekomstdroom van een ondernemer. Maar ze zijn te algemeen, ze worden door elkaar gebruikt en niet goed geïnterpreteerd. Hoog tijd dus voor de juiste terminologie.

Pas als je weet waar je precies over praat, kun je verwoorden hoe je werkelijke droom eruitziet, en wordt de kans dat hij uitkomt ineens veel groter.

Steeds meer, meer, meer ...

Het voortdurend zoeken naar meer geld, meer succes en mooiere spullen is een patroon dat iedereen wel kent. Steeds weer denken we: ik ben gelukkig als ik 'dat' bereik of als ik 'zoveel' geld heb. Maar wie de onderzoeken erop naslaat, ziet dat dit zelden tot langdurig geluk leidt. Dit heet de hedonistische tredmolen (*hedonic treadmill*). Het zijn korte geluksmomenten, en die zijn fijn, maar ze zijn tijdelijk. Je went eraan, en al snel ben je op zoek naar het volgende dopaminemoment.

Ook ik zat in die tredmolen, tot het moment dat ik kanker kreeg. Toen wilde ik maar één ding, zoals ik al zei: beter worden. Dan interesseert het je ineens allemaal niet meer. Maar het blijft bijzonder hoe we als mens in elkaar zitten, want toen ik weer beter was, kreeg ik ook weer de neiging om te streven naar verbetering en bezit.

Het geluksgevoel van een nieuwe aankoop of een behaald doel verdwijnt snel. Door alleen maar bezig te zijn met het vergroten van bezit, waarderen we niet meer wat we al hebben. En ik kan je uit ervaring vertellen: meer bezitten betekent automatisch ook meer werken en grotere zorgen.

De gouden kooi

De meeste mensen zitten vast in het systeem. Het systeem van maandelijks een salaris ontvangen, gekoppeld aan een hypotheek, leningen, een vast aantal vakantiedagen en een bepaalde levensstijl die wordt afgestemd op je inkomen en je omgeving. Zoals we net al zagen bij de hedonistische tredmolen, zitten veel ondernemers in een gouden kooi. Want slecht hebben ze het niet, maar is er sprake van vrijheid?

Nu heb jij als ondernemer ervoor gekozen om eigen baas te zijn en voor vrijheid te kiezen. En veel ondernemers die ik spreek denken ook nog eens dat ze het goed voor elkaar hebben, rijk zijn … Maar dat is maar schijn, net als ieder ander zitten ze muurvast. Vast aan hun hypotheek van de privéwoning, de zakelijke lening, het leasecontract van de auto, de huur van het bedrijfspand of de machines.

Een mooi maandelijks inkomen uit de zaak geeft je het gevoel van rijkdom. Je maakt een paar jaar betere winsten en dan lonkt dat grotere huis dat je nu wel kunt kopen. Je toont de cijfers bij de financier en die verstrekt weer een wat hogere hypotheek. Je gaat meer per maand betalen, het huis heeft meer onderhoud

nodig, dus schroef je de maandelijkse inkomsten omhoog. Het moet ergens vandaan komen, dus moet je bedrijf weer beter draaien. En daar ga je weer in die tredmolen. Je blijft maar werken, voor wie, waarvoor en hoelang? Tot jij je bedrijf verkoopt, als het al te verkopen is, of tot je niet meer kunt?

Zelf kwam ik daar ook achter toen ik ziek thuiszat, en ik voelde het telkens weer als ik thuiskwam van vakantie. Binnen een dag zat ik weer in de molen en vroeg ik me af: hoe kan dit, waarom? Dat is de gouden kooi: de rekeningen moeten betaald worden en daar moet je voor werken. Stop je met werken, dan kun je de rekeningen niet meer betalen, met alle gevolgen van dien. Onbewust voel je dit en dat geeft spanning en stress. Maar ja, hoe kom je daaruit?

Dat is makkelijker gezegd dan gedaan, en dat doe je niet door allerlei retraites en coaches af te lopen en aan jezelf te werken. Als ondernemer heb je juist de kans en veel mogelijkheden om hieruit te komen! Maar dan zul je wel structureel en gedisciplineerd op meerdere fronten aan de bak moeten.

Uiteindelijk is er niet één pad, maar moet je de drie routes volgen!

Hoe doet de echte top van de ondernemers dat nu, zonder dat ze er veel werk mee hebben? Hoe doen ze dat, passief geld verdienen? Jij probeert iemand aan te nemen en je organisatie aan te passen, zodat deze zelfstandig draait, maar dat gaat een paar jaar goed en dan vertrekt er weer iemand en sta je zelf weer op de vloer.

Het geheim zit hem erin dat de winst die deze topondernemers maken niet volledig uit de business komt die jij direct ziet.

- Een flink deel van de winst bij de grote autofabrikanten komt niet uit de verkoop van auto's, maar uit het financieren ervan.
- Onze reisorganisatie maakte de meeste winst niet op het verkopen van reizen, maar op de reis- en annuleringsgaranties die klanten op onze reizen afsloten.
- Iets duidelijker voor de meesten is de bioscoop: daar verdienen ze het niet op de kaartjes, maar op de snoep en drankjes die ze als service verkopen.
- De eigenaren van de grootste hamburgerketen ter wereld maken niet de grootste winst op de verkoop van hamburgers en frietjes, maar op het vastgoed dat ze verhuren en de royalty's die ze ontvangen.