



Voor succesvoller
ondernemen!

Hans Duineveld

Bedrijfsadviseur

HKB Midden-Limburg

Van druk naar doelgericht, van hard werken naar slim ondernemen. **15 inzichten voor ondernemers die verschil willen maken**

Inleiding – Druk zijn is geen strategie

Als ik ondernemers vraag hoe het gaat, hoor ik vaak hetzelfde antwoord: *druk*. Personeel, klanten, administratie, leveranciers, de overheid. Het lijkt soms alsof de dagen te kort zijn. En eerlijk is eerlijk: ondernemen is vandaag de dag niet eenvoudig. De wereld verandert sneller dan ooit.

Toch is er een belangrijk verschil tussen *druk zijn* en *succesvol zijn*. Druk zijn betekent dat je hard werkt. Succesvol zijn betekent dat je de goede dingen doet.

In mijn werk als bedrijfsadviseur ontmoet ik veel ondernemers die goed draaien, maar weinig rust ervaren. Ze groeien in omzet, maar niet in rendement. Ze hebben mensen, maar geen echt team.

Deze whitepaper is voor hen, en misschien ook voor jou. Vijftien inzichten die succesvolle ondernemers wél toepassen. Kleine keuzes die samen een groot verschil maken.

Het werken volgens de onderstaande inzichten heeft mij in mijn carrière veel plezier, succes en voldoening gegeven.

1. Werk aan je bedrijf, niet alleen in je bedrijf

De meeste ondernemers zijn ooit begonnen omdat ze ergens goed in waren, niet per se omdat ze een bedrijf wilden leiden. Daardoor blijven ze vaak hangen in de operatie.

Toch geldt: als jij alleen maar *in* je bedrijf werkt, blijft je bedrijf afhankelijk van jou. Reserveer daarom structureel tijd om *aan* je bedrijf te werken. Een dagdeel per maand kan al veel veranderen.

Plan bewust momenten om afstand te nemen. Kijk samen met je team waar je naartoe wilt.

Wie tijd inplant om stil te staan, beweegt uiteindelijk sneller vooruit.

2. Van omzet naar rendement

Veel ondernemers meten succes in omzet. Maar omzet is slechts het begin van het verhaal, niet het einde.

Het gaat uiteindelijk om wat er onderaan de streep overblijft.

Durf daarom te sturen op marge, niet alleen op volume. Kijk niet alleen wat iets oplevert, maar ook wat het kost aan tijd, energie en aandacht.

Soms is minder doen juist winstgevender dan meer doen.

Rendement is de beloning van focus, niet van drukte.

3. Durf te kiezen

Te veel bedrijven doen van alles een beetje. Ze leveren aan iedereen, doen alles wat gevraagd wordt, en zeggen zelden nee.

Maar elke keer dat je geen keuze maakt, maak je wél een keuze voor onduidelijkheid. Durf te kiezen voor de klanten, producten en markten waar je echt het verschil maakt, een goed uitgewerkte waardepropositie is daarbij goud waard.

Een duidelijke vaste koers geeft rust. Voor jezelf, voor je team en voor je klanten.

Wie kiest, wordt gekozen.

4. Zet je mensen in hun kracht

Je bedrijf groeit pas echt als je mensen groeien. En dat begint met weten wie je in je team hebt.

Wat drijft hen? Waar krijgen ze energie van?

Veel leidinggevendens besteden veel tijd aan wat er niet goed gaat.

Toch is het vaak effectiever om te investeren in wat mensen wél goed kunnen.

Mensen die zich gezien voelen, leveren beter werk én meer plezier.

Goede leiders halen het beste uit mensen, niet het meeste.

5. Bouw een sterk team door vertrouwen

Een sterk team ontstaat niet vanzelf. Het groeit door openheid, duidelijke afspraken en – vooral – vertrouwen.

Vertrouwen betekent niet dat alles perfect gaat.
Het betekent dat mensen fouten durven maken en eerlijk durven zijn.

Als dat lukt, ontstaat er iets bijzonders: een team dat niet alleen uitvoert, maar meedenkt.

De kracht van een organisatie zit niet in haar systemen, maar in het vertrouwen tussen mensen.

6. Meten is weten, maar leren is winnen

Cijfers zijn belangrijk, maar niet genoeg. Ze vertellen *wat* er gebeurt, niet *waarom*.

Gebruik cijfers niet als controlemiddel, maar als gespreksstarter.
Bespreek ze met je team en vraag: "Wat leren we hiervan?"
Als je leert van je cijfers, worden ze pas echt waardevol.

Succesvolle ondernemers meten niet om te controleren, maar om te verbeteren.

7. Blijf nieuwsgierig

De beste ondernemers zijn de beste luisteraars. Ze stellen vragen, willen begrijpen, en blijven leren.

Nieuwsgierigheid is misschien wel het meest onderschatte leiderschapsinstrument dat er is.

Wie vragen stelt, krijgt inzichten. En wie inzichten heeft, maakt betere keuzes.

Blijf dus leren, lezen, luisteren, sparren. Juist buiten je eigen bedrijf.

Nieuwsgierigheid houdt je scherp, ook als het goed gaat.

8. Vier kleine successen

We zijn geneigd om pas tevreden te zijn als de grote doelen zijn bereikt. Maar echte motivatie komt uit kleine momenten van vooruitgang.

Sta stil bij complimenten van klanten, een medewerker die initiatief neemt, of een project dat beter liep dan vorige keer.

Door samen kleine successen te vieren, ontstaat een cultuur van groei.

Wie kleine successen waardeert, krijgt vanzelf grote resultaten.

9. Durf los te laten

Veel ondernemers doen het liefst alles zelf.

Ze weten precies hoe ze het willen en denken vaak: "tegen de tijd dat ik het uitleg, heb ik het al gedaan."

Maar loslaten is geen teken van zwakte. Het is een voorwaarde voor groei. Als je alles zelf wilt doen, groeit het bedrijf niet verder dan jijzelf.

Een ondernemer die loslaat, maakt ruimte voor mensen die meedoen.

10. Investeer in jezelf, 'houd de zaag scherp': Stephen Covey

Je bedrijf groeit nooit harder dan jijzelf.

Toch gunnen veel ondernemers zichzelf weinig tijd om stil te staan.

Investeer in coaching, training of gewoon een goed gesprek met een sparringpartner. Niet omdat het moet, maar omdat het helpt.

Sterke bedrijven worden geleid door ondernemers die blijven leren.

11. Enthousiasmeer de bereidheid om te veranderen

De evolutieleer leert ons: niet de sterkste overleeft, maar degene die zich het snelst aanpast.

Dat geldt ook voor bedrijven.

Verandering is geen bedreiging, maar een constante.

De vraag is niet óf je verandert, maar hoe snel en bewust je dat doet.

Creëer daarom een cultuur waarin mensen verandering zien als kans.

Wie leert meebewegen blijft relevant, ook in onzekere tijden.

Succesvolle ondernemers anticiperen sneller dan de rest.

12. Het gras groeit niet sneller door eraan te trekken

Een prachtige metafoor, maar o zo waar.

Je kunt groei niet forceren, niet bij je mensen en niet bij je bedrijf.

Wat je wél kunt doen, is investeren: in opleiding, training, coaching en begeleiding.

Groei kost tijd, aandacht en vertrouwen.

Wie investeert in mensen, oogst resultaat op de lange termijn.

13. Medewerkers volgen geen leider, maar wel gedrag

Leiderschap is geen functietitel, het is voorbeeldgedrag.

Medewerkers kijken niet naar wat je zegt, maar naar wat je doet.

Doe wat je zegt en zeg wat je doet. Het klinkt simpel, maar het is cruciaal.

Wie consequent is in woorden én daden, bouwt geloofwaardigheid op.

Mensen volgen geen woorden, maar gedrag.

14. Grijp met je handen naar de sterren, maar blijf met je voeten op de grond

Ambitie is prachtig, maar het gevaar van succes is hoogmoed.
Blijf daarom 'gewoon'. Werk actief aan een cultuur van normaal doen, respect en toegankelijkheid.

Hoe goed het ook gaat – blijf benaderbaar.
Een nuchtere leider is geloofwaardig.

Blijf ambitieus, maar vergeet nooit waar je vandaan komt.

15. Succesvol management kan falend leiderschap niet opvangen

Je kunt processen, systemen en cijfers nog zo goed op orde hebben. Zonder echt leiderschap werkt het niet.

Leiderschap gaat over richting geven, inspireren en vertrouwen opbouwen.
Sterk management ondersteunt de visie, maar het vervangt haar nooit.

Een goed bedrijf draait op cijfers, een sterk bedrijf draait op mensen.

Conclusie – Van druk naar doelgericht

De kern van succesvol ondernemen ligt niet in harder werken, maar in bewuster kiezen.

In aandacht, richting en vertrouwen en plezier.

De vijftien inzichten in deze whitepaper zijn geen trucjes, maar bouwstenen voor duurzame groei.

Ze helpen je om van *druk* naar *doelgericht* te gaan, en van *hard werken* naar *slim ondernemen*.

Over de auteur

Hans Duineveld is bedrijfsadviseur bij HKB Midden-Limburg.

Hij helpt mkb-ondernemers met 5 tot 50 medewerkers om meer rust, rendement en resultaat te realiseren.

Met het programma *Actieplan voor Succesvol Ondernemen* begeleidt hij ondernemers een jaar lang bij het vertalen van strategie naar concrete acties.

"Elke ondernemer bewaakt een poort naar verandering, die alleen van binnenuit geopend kan worden."

Contact

Ben jij vooral druk, of al succesvol?

En wat zou het betekenen als jouw bedrijf draait met meer rust, rendement en regie?

Ik nodig je graag uit voor een goed gesprek.

Samen brengen we in kaart waar jouw grootste kansen liggen, en hoe je ze kunt benutten.

 h.duineveld@hkb.nl

 www.hkb-advies.nl/vestiging/hkb-midden-limburg/

 06 – 15611440



**Voor succesvoller
ondernemen!**

