

# ONDERNEMER, HOU DAT VAKANTIEGEVOEL VAST!

De 6 situaties die je je vakantiegevoel afnemen  
*en hoe je die kan voorkomen.*

*“In de kern van moeilijkheden schuilen mogelijkheden”*

Zo luidt een uitspraak van Albert Einstein. Ondernemers die een goed lopend bedrijf hebben voelen zich niet genoodzaakt om iets te veranderen. Als er op de achtergrond onvoldane gevoelens sluimeren, dan wordt er vaak gedacht ‘komt wel goed’. Zolang er winst wordt gemaakt gaan we gewoon door. Het thuisfront weet toch dat ik ondernemer ben?

Dagelijks spreken wij, de 5 specialisten van No Nonsancy, ondernemers zoals jij. Deze gesprekken gaan dan meestal over praktische zaken als meer omzet, meer winst en de introductie van nieuwe producten. Deze vragen overschaduwen waar het echt om gaat. Namelijk: hoe breng ik mijn bedrijf naar de volgende fase van ontwikkeling? Hoe kan ik het meer samen gaan doen, in plaats van alleen? Hoe kan ik ervoor zorgen dat ik meer van mijn volgende vakantie kan genieten?

*“Gelukkig is er een snelle manier om jouw bedrijf naar de volgende fase te brengen. Binnen een jaar met minimale middelen”*

### **De kans van alleen samen**

Heb je voor jezelf de bewuste keuze gemaakt alleen jouw bedrijf groter te maken? Zelfs met 50 man personeel kun je geneigd zijn om alles alleen te doen. Om écht te groeien als organisatie moet je alleen samen werken. Denk eens aan:

- Weer de tijd hebben om je als ondernemer echt met zaken bezig te houden waar je energie van krijgt. Die je in het begin veel deed, maar waar je nu door allerlei geneuzel veel te weinig aan toe komt.
- Ervoor zorgen dat medewerkers die je erg waardeert het zo naar hun zin blijven houden dat ze voor de lange termijn blijven. Ervoor zorgen dat je een aantrekkelijke werkgever bent om voor te komen werken.
- Tijd hebben om leuke dingen te doen met het gezin, vrienden en een écht zorgeloze vakantie. Terwijl de zaak prima doordraait.
- Zorgelozer in het leven staan. Oprecht je aandacht erbij kunnen houden zonder afleiding van binnenuit.
- Vergroten van de omzet en de winst van je bedrijf. Samen kun je echt veel meer!



## **Wat had het je opgeleverd als je had gehandeld in 1 van de volgende situaties?**

### **Je hebt gewerkt tijdens de vakantie**

Afgelopen vakantie heb je met enige regelmaat moeten werken, ook vanaf het vakantieadres. Het verstoort jouw rustmoment, je gezin vindt het niet prettig en je team vindt het vervelend om je te storen. Hoe was de vakantie gegaan als dit allemaal niet nodig was geweest?

### **Je beste medewerker zegt op**

Je komt terug van vakantie en je beste medewerker zegt op. Hij geeft aan dat hij te weinig perspectief ziet in het bedrijf. Hij kan zich niet ontwikkelen. Terwijl jouw agenda overvol zit en hij jou had kunnen helpen. Nu wordt je agenda nog voller. Hoe ga je dat doen?

### **Een enorm talent komt beschikbaar**

Via via hoor je dat de persoon die je altijd al als medewerker had willen hebben beschikbaar komt. Maar, er zijn kapers op de kust die haar meer salaris bieden. Ze kiest niet voor je. Achteraf hoor je dat zij best bij je had willen werken als ze meer verantwoordelijkheid en vrijheid had kunnen krijgen. Wat als ze die kans had gekregen?

### **Je concurrent groeit je voorbij**

Je merkt dat je concurrent heel goed bezig is en je eigenlijk voorbij groeit. Ook je klanten zien de groei en professionalisering bij jouw concurrent. Ze twijfelen, want ze hebben eigenlijk geen klik met de ondernemer die daar zit. Wat als jij zou professionaliseren en daarmee van deze klanten nog betere ambassadeurs zou maken?



## **Alleen samen gaan werken?** **Zo doe je dat op een goede manier.**

Alleen samen werken werkt alleen als je het samen doet. Maar hoe pakt je dat dan aan? Wat moet je team dan leren? En zelf? Om hier op de juiste manier mee aan de slag te gaan kan je antwoord geven op de volgende vragen:

**Vraag 1** Wat vind ik zelf de zwakke en sterke punten van het bedrijf op dit moment? Hoe kijkt mijn team daartegenaan?

**Vraag 2** Hoe creëer ik gemeenschappelijk, waar we op lange termijn naar toe willen? Hoe zorg ik ervoor dat we daar allemaal enthousiast van worden en dat er verantwoordelijkheid wordt genomen?

**Vraag 3** Hoe borg ik dat wij het met elkaar ook echt gaan doen? Hoe zorg ik ervoor dat we ons ontwikkelen en niet terugvallen in oud gedrag?

### **De 6 situaties die je vakantiegevoel doen afnemen**

#### **1. Back to usual business**

Waar je op vakantie even hebt kunnen ontspannen heb je waarschijnlijk ook nagedacht over het bedrijf. Je wil daar dan natuurlijk ook mee aan de slag. Maar...de waan van de dag ligt op de loer. Binnen een paar weken ben je verzwolgen door allerlei gedoe en niet meer bezig met die ideeën of inzichten die je tijdens je vakantie had.

#### **2. De persoonlijke worsteling**

Tijdens de vakantie had je het nog voorgenomen. Je hebt het zelfs besproken met je partner. 'Ik ga het echt anders doen. Ik ga loslaten en mijn team gaat het dan oppakken'. Vol goede moed deel je in de eerste week je plannen en je begint. Totdat de frustratie over hoe mensen zaken oppakken dusdanig hoog oploopt. Je pakt het zelf maar weer op. 'Ik kan het toch zelf het beste'.



### **3. Wordt er nog verkocht?**

Alles goed te regelen en iedereen ten dienste zijn kost je enorm veel tijd. Maar je wil er graag voor de mensen zijn en je sociale gezicht laten zien. Dat vinden ze ook fijn. Je vindt het nog leuker om andere klanten aan te gaan. Daar ben je goed in en dat heeft er uiteindelijk voor gezorgd dat je bedrijf ook zo is gegroeid de afgelopen jaren. Alleen, hoe krijg je dat nu nog voor elkaar?

### **4. Hoe krijg ik ze in beweging?**

Inmiddels heb je je al een paar keer hardop verbaast over de ‘waarom’ je team bepaalde zaken niet oppakt. Des te meer je dat doet, des te minder lijken ze het te durven om zelfstandig iets te doen. Ik ben toch geen ondernemer geworden om elke dag te moeten gaan vertellen wat iedereen moet gaan doen. Daar begin je de dag mee, de moed zakt ervan in je schoenen.

### **5. Achter de feiten aan lopen**

In de derde week van september komt je accountant vertellen dat het eerste half jaar niet zo goed was. Omzet licht gegroeid, maar vooral de winst neemt af. De accountant heeft verder niet zo heel veel nuttigs meer te melden en laat je achter. Hoe ga ik die winst nu oppoetsen als ik geen tijd heb om te werken aan mijn bedrijf?

### **6. Onnodig afscheid**

Begin augustus is de nieuwe medewerker begonnen. Iets waar je vol verwachting naar uit hebt gekeken. Hij staat half september bij je op kantoor met een opzegbrief. Hij heeft zich nooit echt thuis en welkom bij je gevoeld en is ten onder gegaan aan alle onduidelijkheid binnen de organisatie. Ondanks de klik met jou en het product heeft hij besloten om te gaan. Hoe ga je dit nu weer oplossen, je had tot juli 2020 werk voor hem liggen!

## Aan jou de vraag...

# Kan je deze situaties managen of wil je ze voorkomen?

Als ondernemer wil je graag je eigen zaken goed regelen. Dat kan je ook, want jouw ondernemerschap heeft je gebracht waar je nu bent. Daar hebben wij enorm veel respect voor.

Als ondernemer wil je ook vooruit. Dan kan alleen als je bovenstaande situaties kan voorkomen. Daar is vaak iets anders voor nodig dan hetgeen waarmee je je bedrijf groot hebt gemaakt.

Deze verandering doormaken is niet altijd gemakkelijk. Het vergt nogal wat van je, naast het drukke bestaan wat je al hebt. Gelukkig kan je ervoor kiezen om een partner te betrekken, die je hierbij helpt. Dan is het zo mogelijk binnen een jaar, goed en gedegen geregeld.

Wij:

- Onderzoeken de zwakke en sterke punten van het bedrijf op dit moment
- Delen deze uitkomsten met jouw kernspelers
- Zoeken naar talent dat je zelf al in huis hebt
- Zoeken er eventueel talent extern bij
- Richten een kernteam op met jou en jouw talent
- Bepalen met dat kernteam samen waar we voor staan
- Vinden draagvlak voor doelen en rollen bij kernteamleden
- Zorgen ervoor dat iedereen daar enthousiast van wordt
- Zorgen ervoor dat er actie komt
- Zorgen ervoor dat iedereen zich ontwikkelt
- Zorgen ervoor dat jij niet terugvalt in oud gedrag
- Zorgen ervoor dat we de doelen gaan realiseren



*“Jezelf opnieuw uitvinden vergt tijd en moeite,  
zeker met de winkel open”*

## Ondernemer: wij zijn graag jouw partner! Maak kennis met No Nonsancy

Wij helpen graag! Wie zijn wij? Wij zijn No Nonsancy. Sinds 2010 heeft No Nonsancy al meer dan 200 tevreden klanten meer focus en schaalbaarheid bezorgt. Klanten geven ons een gemiddeld rapportcijfer van 8,6.

Onze 5 specialisten, met elk hun eigen unieke specialisatie, dragen zorg voor een soepele overgang naar een andere fase van ondernemerschap. Een fase waarin jij meer gaat delen met het team en het team je daar meer vrijheid voor teruggeeft.

Wij zijn no nonsense, breed inzetbaar en durven het aan te gaan. We zijn ook heel open en direct over wat we vinden en zetten mensen aan tot ontwikkeling.

Een succesvolle transitie naar een volgende fase vereist deskundigheid op meerdere disciplines, openheid en wederzijds vertrouwen. Dat begint altijd met een kennismaking. Bel gerust **030 - 88 87 125** of mail naar [david@nononsancy.nl](mailto:david@nononsancy.nl) voor een vrijblijvende afspraak en maak kennis met onze specialisten. Of bezoek onze website: [www.nononsancy.nl](http://www.nononsancy.nl).