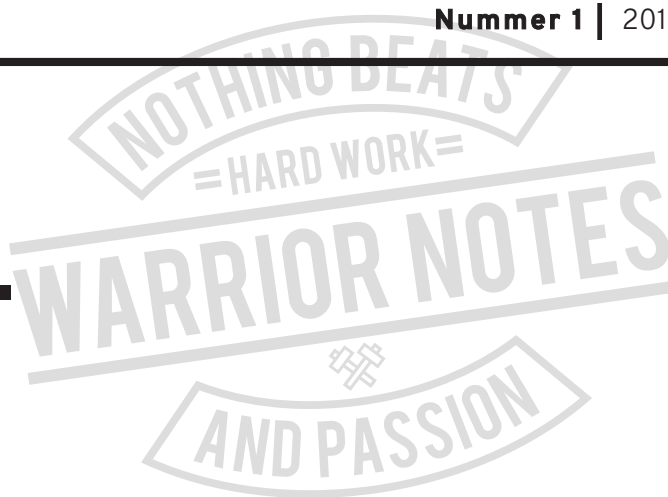


# HOE 8 UUR WERK IN 4 UUR DOEN ?



**S** tel je voor dat je dubbel zoveel gedaan krijgt op een dag. Doe dat een jaar. Hoeveel voorsprong creëer je dan ten opzichte van de rest?

In deze Warrior Notes vertel ik je mijn geheim om 8 uur werk in 4 uur te doen.

Zo creëer ik extra vrije tijd om te sporten, te lezen of op mijn berg in Spanje te zitten.

**Elke ondernemer, succesvol of niet, heeft 24 uur.**

Mijn klanten zijn allemaal ondernemer. Sommigen gaan elke 2 maanden minstens een week op vakantie. Anderen hebben nauwelijks de tijd om zichzelf 2 weken per jaar te gunnen.

Nochtans hebben ze allemaal evenveel uren in een dag. Hoe komt het dan dat succesvolle ondernemers zeeën van tijd weten te creëren en anderen dag en nacht moeten werken om

het hoofd boven water te houden?

**Meer bewust = meer winst**

Zoals ik wel vaker vertel, geldt ook hier de regel dat hoe bewuster jij als ondernemer leeft, hoe meer succes je zal ervaren.

Om je te inspireren bewuster met je tijd om te gaan, deel ik mijn tactieken om van elke dag een productieve en winstgevende dag te maken.

**Ochtendpiek of namiddagtopper?**

**W**et jij wanneer je het creatiefst bent en het gemakkelijkst kan focussen?

Bij mij lukt dat het best in de voormiddag. Het is belangrijk dat je dat van jezelf weet. Om ten volle te kunnen profiteren **van tip 1**.

“Ik  
verdiende  
mijn geld  
tussen 07  
en 09 uur.”

**WETEN WANNEER JE  
PIEKT LEVERT JE  
GELD OP.**

BEN JE ALS ONDERNEMER  
EEN OCHTENDMENS? OF  
EERDER AAN NACHTRAAF?

**T**ip 1: Doe al je belangrijke creatieve taken op je piekmoment

Mijn piekmoment ligt tussen 07 en 11 uur. Toen ik nog eigenaar van een online marketingbureau was, begon ik aan mijn werkdag om 07 uur.

Ik startte mijn werkdag niet op kantoor in Antwerpen maar in mijn thuishkantoor. Pas tegen 10 uur reed ik naar mijn medewerkers op kantoor.

Maar mijn échte geld had ik dan al verdiend. Want al het belangrijke creatieve “denkwerk” deed ik tussen 07 en 10 uur. Dat kon omdat ik in die vroege uren niet werd gestoord door telefoons, vragen van collega’s, mails etc...

Ook nu nog zal ik zelden of nooit meetings of telefoongesprekken in de voormiddag plannen.

Die bewaar ik voor de namiddag, wanneer mijn focus meestal iets minder is.

Voor mij zijn die uren ‘s morgens goud waard. **Dààr maak ik het verschil.**

Daarom is het belangrijk dat je even voor jezelf nagaat wanneer jouw concentratie op een piekmoment is. Om er vervolgens je dagschema op aan te passen.



# IEDEREEN

# IS

# CREATIEF

**“IK BEN NIET CREATIEF KURT,  
In mijn sector is het anders”**

Veel ondernemers beschouwen zichzelf niet meteen als creatief. Maar daar ben ik het niet mee eens. Want elke ondernemer creëert met bestaande producten of diensten nieuwe oplossingen. Zelfs een nieuw product wordt gemaakt met bestaande grondstoffen.

**En dat is mijn definitie van creativiteit:**

***“bestaande dingen op een nieuwe manier met elkaar combineren.”***

**A**ls je het zo bekijkt verdient elke ondernemer, ongeacht zijn sector, dus geld met zijn creativiteit.

En die creativiteit heeft structuur nodig. Want improviseren kost geld.

Dat brengt ons bij tip 2.

## **Creativiteit versus structuur**

### **STRUCTUUR IS TOCH ONGELOOFLIJK SAAI?**

Creativiteit heeft ruimte en lucht nodig. Maar ook structuur. Anders ben je permanent aan het improviseren.

**Z**o zal ik bijvoorbeeld altijd vermijden om voor slechts 1 afspraak de deur uit te moeten.

Ik combineer verschillende afspraken op 1 dag om tijdverlies door fileleed te vermijden tot een minimum.

Dat vereist een **pro-actief beheer** van je agenda. Als je zomaar ingaat op elke uitnodiging is dat natuurlijk onmogelijk. Dan word je geleefd door een anders agenda.

**Tip 2:****Meer structuur = meer vrijheid****EEN CONTRADICTIE DIE ER GEEN IS.**

Voor mij klopte die kop vroeger totaal niet.

Ik zag niet in hoe je meer vrijheid kan ervaren als je je moet houden aan een structuur. Tot ik als **creatieve chaoot** tegen de grenzen van mijn tijd begon aan de botsen.

Ik moest wel op zoek naar een oplossing als ik mijn grootse plannen wilde realiseren.

**Een vast schema gecombineerd met ruimte om te improviseren.**

Omdat mijn creatieve focus piekt in de voormiddag houdt ik me 's morgens aan een strikt schema.

Dat schema ziet er ongeveer zo uit:

**06:30 - 07u00:** opstaan (zonder wekker, dus het exacte uur varieert)

**07:00 - 08:00:** mediteren en lezen

**08:00 - 08:30:** fitness oefeningen en koude douche

**08:30 - 09:00:** ontbijt

**09:00 - 12:00:** 100% focus tijd

**12:00 - 13:30:** lopen, douchen, eten

**13:30 - 18:00:** afspraken, lezen, telefoontjes en mails beantwoorden, improvisatietijd etc...

Wat er ook in de namiddag gebeurt, die

focus-uren in de voormiddag kan niemand me nog afnemen. Ik ben dus elke dag zeker dat ik hoe dan ook meerwaarde creëer in mijn bedrijf en niet verval in "brandjes blussen."

**Tip 3: 20 - 80 principe****EEN PRINCIPE DAT ELKE SUCCESVOLLE PERSOON TOEPAST.****Hoe groter de impact die je per uur maakt, hoe groter je bankrekening.**

De 20/80 regel, ook wel gekend als het [Pareto-principe](#), zegt dat 20% van al je activiteiten verantwoordelijk is voor 80% van je omzet.

Je ziet al waar ik naar toe wil: als jij voor jezelf kan uitmaken wélke 20% van jouw acties zorgt voor 80% van de resultaten, kan je een pak bewuster met je werk gaan omspringen.

Onderzoek daarom voor jezelf waar dit principe in jouw bedrijf verborgen zit:

- welke 20% van jouw klanten zorgt voor 80% van de problemen/klachten etc?
- welke 20% van de klanten zorgt voor 80% van de omzet/winst?
- welke 20% van jouw medewerkers zorgt voor 80% van de resultaten?
- Welke 20% van jouw denkwerk zorgt voor 80% van de groei?



# VERKOOP

# JE BEDRIJF

## **Tip 4: Maak je bedrijf verkoopklaar vanaf dag 1**

### **MIJN VASTE REGEL BIJ ELK BEDRIJF IK START.**

Door met de mindset van een verkoper bij elke groeifase meer structuur aan te brengen verhoog je de waarde én de efficiëntie van je bedrijf.

**E**en kandidaat-overnemer wil immers continuïteit, logische structuren, een duidelijke taakverdeling én zo weinig mogelijk afhankelijkheid van de kennis en know-how van de huidige zaakvoerder.

Wat schiet er nog over van “je systeem” als jij morgen niet meer opdaagt?

### **Moet ik mijn bedrijf dan echt te koop zetten Kurt?**

**V**oor je naar je boekhouder belt, ik bedoel uiteraard niet dat je je zaak moet verkopen.

Veel ondernemers werken vooral **IN** hun bedrijf in plaats van **AAN** hun bedrijf. De structuur en workflow in hun bedrijf ontstaat “al doende” onderweg. Vaak worden bepaalde gewoontes en processen niet in vraag gesteld, want “*zo doen we het al sinds het begin*”.

Door met een kritische bril van iemand die zijn bedrijf wil verkopen naar de werking van je bedrijf te kijken ontdek je dingen die voor jou en je medewerkers logisch zijn, maar dat daarom niet zijn voor een kandidaat-overnemer.

Dus ook al ben je in de verste verte niet van plan te verkopen, door je bedrijf steeds “verkoopklaar” te houden, maak je het **sowieso efficiënter** en dus **winstgevender**.

## TIP 5: AUTOMATISEREN KAN JE LEREN

In veel bedrijven wordt elk probleem steeds weer opnieuw als een nieuw probleem opgelost.



### Het verschil tussen een zelfstandige en een ondernemer.

Voor mij draait succesvol ondernemen om:

- het inbouwen van hefboomen
- automatisatie
- efficiëntie (elk probleem maar 1x oplossen)

Daar zit het grootste verschil tussen zelfstandigen, die vaak een (hopelijk) goed betaalde werknemer in hun eigen bedrijf zijn en een ondernemer. Een ondernemer stelt zich bij elke uitdaging de vragen:

- hoe kan dit beter?
- hoe kan dit efficiënter?
- hoe kan dit geautomatiseerd worden en dus voor eens en voor altijd afgehandeld worden.

Toen ik mijn webbureau had en er steeds meer medewerkers bijkwamen, creëerden we onze eigen "Wiki-website", naar analogie van Wikipedia.

In deze interne databank beschreven alle medewerkers de problemen die ze tegenkwamen,

wat de oorzaak was en hoe ze het hadden opgelost. Op de wekelijkse teammeeting werd dan besproken hoe we dit probleem kunnen vermijden of automatisch laten oplossen.

### LUISTER NAAR DE "LUIE" ONDERNEMER IN JOU

Een luie ondernemer haat het om dezelfde uitdaging steeds weer opnieuw te moeten aanpakken

Enkele voorbeelden uit mijn eigen leven:

- we hebben sjablonen van de meest gebruikte emails met standaardtekst
- de werking van ons CRM systeem werd in video-handleidingen vastgelegd
- administratieve procedures voor klanten zijn geautomatiseerd door boekhoudpakket, mail en CRM te laten samenwerken
- een FAQ rubriek op de website vermijdt steeds te moeten antwoorden op dezelfde vragen
- we hebben draaiboeken van al onze seminaries waarin de volledige backstage werking beschreven staat. Een nieuwe medewerker kan zo onmiddellijk inpikken en meedraaien.

“Je hebt maar 2 levens. Het 2de begint op het moment dat je beseft dat je er maar 1 hebt”

*Confucius*

*Bedankt voor 't lezen.  
Ik wens je veel inspiratie en succes!*

*Kurt*

**WARRIOR NOTES IS  
EEN UITGAVE VAN  
KURT GOOSSENS.**

“WANT ONDERNEMEN DOE JE  
NIET ALLEEN.”

© 2018 WASABI GROUP

**C**onclusie: Hoe bewuster jij met je tijd omgaat, hoe succesvoller je zal worden.

We hebben allemaal 24 uren in een dag. Als jij sneller wil groeien en je wil onderscheiden van de concurrentie kan je slechts 2 dingen doen:

- meer uren per dag presteren dan de rest
- je meerwaarde die je per uur creëert verhogen

Het spreekt voor zich dat échte ondernemers focussen op de laatste tactiek.

Ik hoop dat je met de inzichten in deze Warrior Notes aan de slag gaat zodat jij bewuster kan omgaan met wat je wanneer doet. Want dat is de enige tactiek om elk uur dubbel te laten tellen! Succes!

**Opgelet: schaamteloze zelfpromotie:**

Hulp nodig bij het implementeren van deze inzichten? We helpen je graag in één van deze krachtige seminars in Spanje of België:

#### [Wolves & Warriors](#)

Samen met 15 andere mannelijke ondernemers beleef je een intens avontuurlijk seminarie in Zuid-Spanje. Deze 5-daagse beleving biedt een unieke mix van mentale en fysieke uitdagingen.

#### [Warrior Queens](#)

16 Ondernemsters gaan samen op zoek naar de beste versie van zichzelf in Zuid-Spanje. Zij ervaren een unieke combinatie van bezinning, beleving en inspiratie.

#### [Freedom Warrior](#)

Een inspirerend open dagseminarie in België. Toegankelijk voor iedereen.

\*