

WAAROM JIJ NIET MEER GROEIT

Peter is een succesvolle drankenhandelaar die door hard werken en een goed inzicht in de markt heel mooi gegroeid is.

Door strategische overnames is zijn omzet verdrievoudigd op 5 jaar tijd. Een hele prestatie in een markt die stevig onder druk staat door het steeds stijgende aanbod in supermarkten.

“Ik ga kapot van de stress Kurt”

Een vervelend neveneffect van die mooie groei is dat hij het eigenlijk niet meer aankan.

“Ik ga kapot van de stress Kurt” vertelde hij me onlangs.

Hoe komt dat?

Peter gaat er prat op zijn trouwste klanten nog altijd zelf te beleveren. Ook als ze hem

om 02u 's nachts bellen om te zeggen dat de cola of het bier op is.

Hij kruipt in zijn vrachtwagen en helpt zijn klanten uit de nood. Peter is dus eigenlijk het slachtoffer van het gebrekkige voorraadbeheer van zijn horecaklanten.

Op zich is dat niet erg als je een kleine drankenhandel hebt die enkel in het dorp en de omgeving levert. Maar wanneer je klantenbestand al ettelijke keren verdubbeld is, wordt dat wel een probleem.

Een nog groter probleem is dat Peter geen chauffeurs vindt die akkoord gaan met zo'n verregaande vorm van flexibiliteit en klantenservice.

Dus doet hij het maar zelf. Bovenop al zijn andere taken als bedrijfsleider.

Het gevolg? Een slabakkende gezondheid, permanente stress en onrust en het volledig verdampen van alle werkplezier.

GROEIEN zonder loslaten IS ONMOGE LIJK.

WAAAROM BENUTTEN WE HET VOLLE POTENTEEL VAN ONS BEDRIJF NIET?.

WE WETEN VAAK WEL WAT WE
MOETEN DOEN, MAAR TOCH
LATEN WE ONS
TEGENHOUDEN.

Warrior Notes™ is een gratis publicatie
van Kurt Goossens ©Wolves&Warriors

Hij is daardoor groeien
gaan associëren met
stress en vermindering
van werkplezier en
vrijheid.

Met als gevolg dat hij onlangs een hele
mooie oppurtunititeit aan zijn neus liet
voorbijgaan.

Hij krijg het aanbod één van de laatst
overgebleven concurrenten in de regio over
te nemen.

Een unieke kans om zijn marktaandeel in
de regio te vergroten en de mogelijke
toekomstige concurrentie alle zin op
voorhand al te ontnemen.

Bijzonder jammer dat Peter als ondernemer
en leider niet is meegegroeid met zijn
bedrijf. Dan zou hij de moed gehad hebben
om de verwachtingen van zijn klanten aan
te passen en meer te delegeren zodat zijn
onrust en stress niet afstraalt op de
werksfeer.

Gebrek aan leiderschap in 75% van de gevallen

Uit mijn gesprekken met ondernemers blijkt
dat wat hun groei tegenhoudt bij 3 op 4 een
tekort aan inzichten als leider is.

Eenzijds een gebrek aan zelfbewustzijn
zodat hun emoties en twijfels een te grote
rol kunnen spelen in hun beslissingsproces.
En anderzijds vanuit het gebrek aan
achtergrond niet dúrven leiden en
delegeren en problemen oplossen door zelf
harder te werken.



3 INSTANT TOEPASBARE INZICHTEN

1. STREVEN NAAR 100%

Altijd gaan voor 100% afwerking en kwaliteit om je te onderscheiden is een veelgemaakte denkfout .

Heel wat ondernemers gaan voor de perfectie. Voor ze een product in de markt zetten of voor ze een nieuwe dienst lanceren moet alles 100% in orde zijn. Hoe vaak ik al niet heb gehoord “ja maar de website is nog niet af” als reden om niet te lanceren.

Vaak ontstaat dat perfectionisme vanuit onzekerheid en de angst om afgekeurd te worden.

Wanneer je kijkt naar het schema op de volgende pagina begrijp je onmiddellijk waarom ik het heel belangrijk vind dat je even stilstaat bij de volgende vraag:

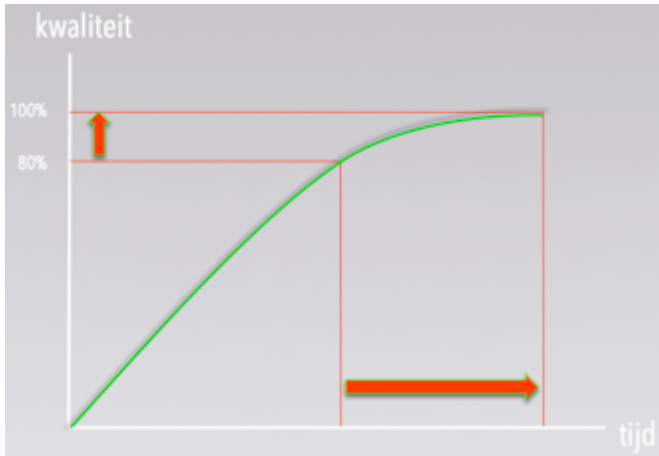
Merken mijn klanten het verschil tussen 80% en 100%?

Tips om direct te gebruiken

KWALITEIT VERSUS KWALITIJD.

Deze denkoefening roept bij veel ondernemers weerstand op. Iets wat veel mensen voelen bij elke verandering.

De kloof tussen 80 en 100%



WAT ALS JOUW CONCURRENT OP 80% LANCEERT?

ONZE VERKEERDE GEWOONTES WORDEN PAS ECHT PROBLEMATISCH BIJ EXTRA CONCURRENTIE OF IN EEN ZWAKKE MARKT.

Stel je voor dat je een concurrent hebt die wat beter kan loslaten dan jij en steeds aan 80% lanceert.

Hoeveel voorsprong gaat die op 1 jaar tijd uitbouwen?

Volgens mij creëert die op een jaar een niet te overbruggen verschil. Dat zie je als je naar de figuur hierboven kijkt:

- om tot 80% te geraken heb je een bepaalde tijd nodig
- maar om van 80 naar 100 te geraken heb je vaak bijna nog eens zoveel tijd nodig.

Kosten-baten analyse

Vandaar het belang om je af te vragen: merkt mijn klant dit verschil? Is het de investering in extra tijd, geld en inspanning wel waard? Voor alle producten en diensten? Of kan ik een selectie maken? En wat kost het dat perfectionisme mij per jaar

2. VERTROUWEN GEVEN

JE HEBT MENSEN DIE VERTROUWEN GEVEN. EN MENSEN DIE JE DAT LATEN VERDIENEN.

Bij mij start iedereen met 100% vertrouwen. Of het nu gaat om vrienden, medewerkers, klanten of leveranciers: iedereen krijgt van mij het volledige vertrouwen. Maar zo werkt niet iedereen. Sommige ondernemers vinden dat iemand zijn vertrouwen moet verdienen. Bij hen start je op 0 en kan je gaandeweg het vertrouwen van de ondernemer in kwestie winnen.

Het spreekt voor zich dat samenwerken of zakendoen met die laatste categorie mensen niet altijd even aangenaam is. Medewerkers gaan op die manier veel minder snel groeien omdat ze geen initiatief of risico durven nemen.



WAT ALS?

Teleurstelling is onvermijdelijk

TEGENSLAG IS INHERENT AAN JE REIS ALS ONDERNEMER

ALS JE OP VOORHAND AANVAARD
DAT TELEURSTELLING EEN DEEL IS
VAN DE REIS ERVAAR JE MINDER
FRUSTRATIE.

**“JA MAAR KURT, WAT ALS ZE
DAAR MISBRUIK VAN MAKEN?”**

SHIT HAPPENS. Of je mensen nu 100% of 0% vertrouwen geeft, in beide gevallen ga je soms teleurgesteld in mensen zijn.

Of je gaat zelfs gekwetst worden.

Je geloof in mensen krijgt het soms zwaar te verduren.

Maar mensen vanaf 0 laten beginnen lost dat niet op. Het neemt het risico op teleurstelling niet weg. Het zorgt er alleen voor dat je in schaarstedenken blijft hangen en dat je geen aangename persoon bent om mee samen te werken of om klant/leverancier bij te zijn.

NOTHING BEATS
= HARD WORK =

IS JE EGO DE BAAS?

“MENSEN DIE GELEID WORDEN DOOR HUN EGO HERKEN JE METEEN”.



3. LAAT JE EGO NIET LEIDEN

“Onze intuïtie is een heilig geschenk en ons verstand de trouwe dienaar.

Maar we hebben een samenleving gecreëerd die de dienaar vereert en het heilige geschenk is vergeten”.

– Albert Einstein

DENKEN

VANUIT EGO

VERTROEBELT

JE OORDEEL

IS HET ÉCHT ZO MOEILIK OM TE DELEGEREN?

Of is het jouw ego dat protesteert omdat het:

- graag zelf uniek en belangrijk wil blijven
- je vooral waarschuwt voor alle gevaren en rampscenarios
- het niet graag kennis doorgeeft en zo macht uit handen geeft

Het belang van een hoger doel

Het bijzondere is dat wanneer je een inspirerend hoger doel visualiseert, iets dat niet alleen rond jouw bedrijf en jezelf draait het dan veel makkelijker wordt om dingen los te laten en de rol van je ego danig te verminderen.

Dan stroomt het plots terug en wordt het veel makkelijker om in overvloed te denken en anderen je vertrouwen te schenken.

“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.”

© WOLVES&WARRIORS

Conclusie:
hoe beter je kan loslaten,
hoe sneller je zal groeien.

Wil je intenser aan de slag met deze en zoveel
meer inzichten zodat je sneller groeit als
ondernemer en als leider?

We helpen je graag in één van deze krachtige
seminaries in Spanje of België:

Warrior Leadership Experience

Een pittig en uniek traject in België.
Toegankelijk voor ondernemers én leidinggevend
in loondienst.

Wolves & Warriors

Samen met 15 andere mannelijke ondernemers
beleef je een intens avontuurlijk seminarie in Zuid-
Spanje.

Warrior Queens

16 Ondernemsters gaan samen op zoek naar de
beste versie van zichzelf in Zuid-Spanje.



*