

Het ondernemerskompas

Het ondernemerskompas

Betere focus, meer succes

Michel Navarro



Copyright © 2014 ing. J.H.M. (Michel) Navarro

Eerste druk, juni 2014

Illustraties: Rocco Navarro
Eindredactie: Muriël Kleisterlee
Druk: Pumbo.nl

www.hetondernemerskompas.nl

ISBN: 978 94 91164 46 0
NUR: 800

Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd door middel van druk, fotokopieën, geautomatiseerde gegevensbestanden of op welke andere wijze ook zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de auteur.

Inhoud

Voorwoord	7
Over de auteur	10
Inleiding	13
HOOFDSTUK 1	
Proces: organiseren	16
1.1 Hoe & waarom	16
1.2 Wat motiveert jou?	16
1.3 Met veranderingen omgaan	17
1.4 Aan de slag met de indoorbenadering	19
1.5 Aan de slag met de outdoorbenadering	22
1.6 Op naar de volgende stap	25
HOOFDSTUK 2	
Proces: prioriteren	29
2.1 Hoe & waarom	29
2.2 Aan de slag met de indoorbenadering	31
2.3 Aan de slag met de outdoorbenadering	33
2.4 Op naar de volgende stap	35
HOOFDSTUK 3	
Proces: handelen	36
3.1 Hoe & waarom	36
3.2 Aan de slag met de indoorbenadering	36
3.3 Aan de slag met de outdoorbenadering	39
3.4 Op naar de volgende stap	41
HOOFDSTUK 4	
Proces: ontstressen en belonen	42
4.1 Hoe & waarom	42
4.2 Aan de slag met de indoorbenadering	43
4.3 Aan de slag met de outdoorbenadering	44
4.4 Op naar de volgende stap	45

HOOFDSTUK 5	
Proces: volharden	47
5.1 Hoe & waarom	47
5.2 Aan de slag met de indoorbenadering	48
5.3 Aan de slag met de outdoorbenadering	49
5.4 Op naar de volgende stap	50
HOOFDSTUK 6	
De methodiek als werkend geheel	53
6.1 Doorlopend succes	53
6.2 De Demingcyclus	54
HOOFDSTUK 7	
Aanmoediging	56
HOOFDSTUK 8	
Inspiratiebronnen	58
HOOFDSTUK 9	
Trainingen en praktijkervaringen	60
Bijlage I	
Invulformulier A: Visie, missie en behoeften	64
Bijlage II	
Invulformulier B: Waar sta je?	66
Analyse 1: communicatie	66
Analyse 2: denken	66
Analyse 3: handelen	67
Analyse 4: ontspanningsoverzicht	67
Bijlage III	
Plan van aanpak	68
Planning per week/kwartaal	75
Bijlage IV	
Aantekeningen	77

Voorwoord

Als coach/trainer ben ik veel startende ondernemers tegengekomen die het moeilijk vonden om hun koers te bepalen. Ook ontmoette ik ervaren ondernemers die op een gegeven moment vastliepen. Veel ondernemers krijgen bij alles wat ze zien weer nieuwe ideeën. Deze ideeën worden vaak als nieuwe of aanvullende kansen (*opportunities*) gezien en kenmerken zich door veel losse eindjes. Door de gedachteworsteling die ze je kosten, missen ze meestal samenhang en lukt het je niet om ermee aan de slag te gaan.

Ondernemen gaat wat mij betreft over het volgen van je innerlijke kompas, doen waar je blij van wordt, andere mensen helpen, waarde toevoegen aan de maatschappij en vrij zijn te kiezen wat je wilt verdienen. Dat gaat niet vanzelf. Je moet jezelf kunnen managen en doelen kunnen stellen. Er komt volharding bij kijken, je moet bereid zijn offers te leveren. Maar dit betekent niet je tegen de klippen op werken. Er moet een balans zijn tussen inspanning en ontspanning, tussen werk en privé. Over al deze aspecten gaat dit boek. *Het ondernemerskompas* behandelt de methodiek van de immateriële ondernemersbalans, die je handvatten geeft om een succesvoller ondernemer en een gelukkiger mens te worden.

Misschien herken je het ook wel: iets in een bepaalde richting willen doen, maar niet precies kunnen benoemen wat. Honderd meter voor de finish je plan of project opgeven, omdat er nog te veel losse eindjes zijn. De verkeerde dingen laten vallen, of de verkeerde zaken combineren (iemand die een goede judoka en een goede wielrenner wil zijn, wordt beide niet; het een vergt korte spieren, het ander lange spieren). Zo snel te werk gaan, dat je de risico's niet meer ziet. Continu het gevoel hebben dat je jezelf voorbij loopt, in je werk, of thuis.

Mijn ervaring is dat je als ondernemer veel meer succes hebt als je met een doordacht plan aan een nieuw project of onderneming begint. Net zoals je de Mount Everest niet beklimt, voordat je iedere stap die je moet zetten om de top te bereiken goed hebt doordacht, zo is het verstandig om je ondernemingsactiviteiten bij de start en gedurende de looptijd geregeld onder de loep te nemen. Met een goed doortimmerd plan en meetbare doelstellingen kun je je eigen activiteiten veel makkelijker managen.

Indoor- en outdoorbenadering

Om jou je leerdoelen te laten formuleren, jouw huidige ondernemingsdoelen te evalueren of om je te (her)oriënteren, heb ik samen met twee vrienden (en zakenpartners), Jan Prins van Amarok en Anil Kanhai van Business Outdoor Training, een methodiek ontworpen. De processen die je hierin doorloopt leiden tot jouw persoonlijke, immateriële ondernemersbalans. Als drietal passen we deze methodiek al enkele jaren met succes toe in ons eigen leven, in trainingsprogramma's en in workshops.

Door het bijeenbrengen van trainers in verschillende disciplines en met verschillende werkwijzen kunnen wij deze methodiek op een originele wijze presenteren. We combineren namelijk een indoor- met een outdoorbenadering. Indoor trainen is de meer klassieke manier van trainen, via workshops en bijeenkomsten in zalen. Bij outdoortrainingen kun je denken aan teambuilding- en coachingsactiviteiten met een sportief element. In ons geval vinden die plaats in de natuur in Nederland, België, Luxemburg, Duitsland, Engeland en Oostenrijk.

Ik heb gekozen om deze zelfde aanpak toe te passen in dit boek. Dit maakt de methodiek niet alleen inzichtelijker, maar maakt het ook mogelijk om vanuit verschillende invalshoeken naar de processen te kijken. Om deze reden tref je in dit boek zowel een indoor- als een outdoorbenadering aan. In de praktijk wordt deze aanpak ervaren als prettige en inspirerende wijze van kennisoverdracht.

Dit is een werkboek!

Als je dit boek alleen maar doorleest en na afloop denkt: interessant, heb je er weinig aan. Het doel van dit boek is om jou als ondernemer (nieuwe) leerdoelen en inzichten te geven, of zo nodig je ondernemersdoelen te evalueren. Daarnaast wil ik je stimuleren om je te (her)oriënteren in het licht van wat jou beweegt en waar je voor staat. Dit alles om te komen tot een voor jou zo optimaal mogelijke immateriële ondernemersbalans: leven en werken naar hoe je hart het je ingeeft, terwijl je tegelijkertijd door een betere focus meer succes boekt.

Door het lezen van dit boek, maar vooral ook door alle vragen goed te overdenken en aan de slag te gaan met de opdrachten, kom je tot het besef hoe je nu werkt en hoe je in het verleden werkte. Maar vooral hoe je het in de toekomst wilt gaan doen. Met de kennis uit je verleden bouw je aan de toekomst, want: verleden heb je, toekomst kun je maken.

Hoe zien jouw zakelijke cultuur, je zakelijke identiteit en de ondernemende mens die jij wilt zijn eruit? En hoe kun je die zaken verenigen met de privépersoon die je ook bent? Je maakt deel uit van de samenleving en hebt als het goed is een eigen zakelijke missie, visie en strategie. Om deze pijlers helder voor jezelf te kunnen formuleren en ook aan anderen te kunnen presenteren, leg ik je in dit boek een aantal vragen voor die bijna altijd heel relevant en verhelderend blijken te zijn. Deze vragen geven inzicht in wat jou beweegt en waar je voor staat. Ook geven ze je houvast bij het bepalen van een richting, waardoor je succesvoller wordt in wat je doet.

Ik wens je veel leesplezier en vooral succes met het testen en implementeren van de immateriële ondernemersbalans.

Dankwoord

Op deze plek wil ik mijn waardering uitspreken voor mijn medelezers:

- Ineke Navarro, mijn vrouw, die mij de tijd heeft gegeven om de processen en de verschillende aspecten uit de trainingsprogramma's in de praktijk te toetsen.
- Rocco Navarro (21), mijn jongste zoon, die de illustraties heeft gemaakt. Voor het bedenken van de illustraties heeft hij dit boek meerdere malen gelezen. Hierbij is zijn inzicht en enthousiasme voor het ondernemerschap gegroeid en is zijn zelfvertrouwen toegenomen. Hij heeft een businessplan uitgewerkt en is als zzp'er gestart.
- Jan Prins, die als meelezer waardevolle tips heeft aangedragen. Jan is als trainer en oprichter verbonden aan Amarok.
- Anil Kanhai, die eveneens als meelezer waardevolle tips heeft aangedragen. Anil is als trainer en partner verbonden aan Business Outdoor Training.
- Hanneke van der Stap-Hesselink en Oscar van der Stap, die tekstadvies hebben gegeven.

Dank jullie wel voor jullie geweldige ondersteuning!

Over de auteur

Even voorstellen: mijn naam is Michel Navarro, mijn bouwjaar 1962. Op het moment van verschijning van dit boek ben ik 32 jaar getrouwd (met dezelfde vrouw), vader van vier kinderen en opa van acht kleinkinderen. Ik ben opgegroeid in het westen van Nederland.

Op 6-jarige leeftijd had ik mijn missie helder: miljonair worden. Ik herinner me nog goed dat mijn leerkracht op de lagere school vroeg wat we wilden worden als we later groot zouden zijn. Altijd gaf ik stellig aan dat ik miljonair wilde worden, terwijl mijn klasgenoten vrachtwagenchauffeur of brandweerman voor ogen hadden. De leerkracht had mijn doel zelfs aan mijn ouders verteld. Hierdoor kreeg (en krijg) ik dat verhaal steeds weer van hen te horen en bleef het me goed bij.

Mijn ouders zijn als ondernemers actief geweest in diverse sectoren, waaronder de horeca en de schoonmaakbranche. Inmiddels zijn ze allebei gepensioneerd. Ze doen nog altijd wat goed voelt en waar ze vrolijk van worden. Hierdoor ben ik ook geïnspireerd geraakt. Op zeer jonge leeftijd zette ik al verschillende geld genererende ondernemersactiviteiten op, gewoon omdat ik dat leuk vond. Zo kocht ik bloemen in bij de veiling om die weer te verkopen en kocht ik tweedehands fietsen en brommers om weer door te verkopen.

Wat ik ook altijd al voor ogen had was jong trouwen. Kortstondig vriendinnetjes hebben was leuk, maar ik houd meer van permanente geborgenheid: warmte om me heen, gezelschap en een maatje op wie je kunt bouwen. Jong een gezin stichten heeft ook als voordeel dat je op relatief jonge leeftijd nog sportieve dingen met je kinderen kunt ondernemen. Ik beleef veel leuke avonturen met mijn kinderen en kleinkinderen, waaronder veel wandeltochten met spannende elementen: mountainbiken, geocaching, speleologie, rotsklimmen, topbeklimmingen, kamperen en kampvuurtjes maken. Maar natuurlijk gaan we ook naar het museum, pretparken, zwemmen, paardrijden, et cetera.

Jong trouwen en kinderen grootbrengen heb ik inmiddels volbracht, maar miljonair worden bleek toch wel een lastige opgave en niet helemaal rea-