

HAPPY

ONDERNEMERS ZIJN

SUCCESVOLLER

Ondernemen met plezier, vanuit voldoening en verbinding
10 inzichten en 10 inspirerende interviews

© 2015 Ruth Sinkeler
Een uitgave van RULOU PUBLISHING

Eerste druk: Juni 2015

Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, en/of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen of op enige andere manier, zonder voorafgaande toestemming van de auteur en uitgever.

Tekst & Idee: Ruth Sinkeler
Foto's: Mermaid with a camera - Magdalena Salama
Ontwerp omslag en binnenwerk: Esther Mols

ISBN: 978-90-822190-1-2

INHOUDSOPGAVE

Inleiding	4
1 Waarom jouw “waarom” je happy maakt	7
Interview met Ilona Huistede	10
2 Blijf trouw aan jouw basiswaarden!	15
Interview met Maikel Boksteen	20
3 Droom en droom groot!	27
Interview met Samira Dahmani	30
4 Blijf verliefd!	35
Interview met Robin Alting	40
5 Leiderschap & Happiness	47
Interview met Telma Negreiros	52
6 Heb plezier in jouw business	57
Interview met Albert Jonkman	60
7 Het UBUNTU perspectief	69
Interview met Minchenu Maduro	74
8 Ondernemen is topsport!	79
Interview met Erwin van Beek	84
9 Geld versus geluk	91
Interview met Linda Lee Sargeant	96
10 De kracht van positief denken	101
Interview met Riad Farhat	106
Conclusie	111
Dankwoord	114
Onderzoek: De Relatie tussen werk, succes en geluk	116

Inleiding

“Happy ondernemers zijn succesvoller” is mijn tweede boek. Het eerste boek “Sexy Leiderschap, word sexy & succesvol in 5 stappen”, kwam uit in mei 2014. Een managementboek met een nieuwe visie op leiderschap en succes. Leiderschap en succes hebben voor mij vele perspectieven. Sexy Leiderschap brengt mensen terug naar hun kern. Waarom doe je wat je doet en wat is het dat je te bieden hebt en waard bent.

Dit boek kun je zien als een logisch vervolg. Maak kennis met 10 inzichten om een Happy ondernemer te worden en te zijn. Lees 10 inspirerende interviews met Happy ondernemers. Wat kan jij doen om vanaf nu happy te gaan ondernemen. Want laten we eerlijk zijn, als jouw ondernemen je geen Happiness meer brengt, waarom doe je het dan? Dit is de simpele filosofie die de basis is voor mijn leven en voor dit boek. Ik wil ondernemen vanuit passie, plezier en voldoening.

Vanaf mijn 25e ben ik ondernemer. Tijdens mijn jaren van ondernemerschap heb ik veel kennis en vaardigheden opgedaan. Het ondernemen is mij niet met de paplepel ingegoten, dus ik heb alles met vallen en opstaan geleerd. Van veel dingen heb ik geleerd hoe het niet moet. Gelukkig ook veel dingen geleerd hoe het wel kan en vooral hoe dingen anders kunnen. Er is een periode geweest in mijn ondernemerschap dat ik hoge pieken bereikte en alles van een leien dakje ging. Toch was ik toen niet gelukkig. Ik werkte namelijk niet volledig vanuit mijn passie, kon niet al mijn kennis kwijt en had niet de vrijheid waar ik wel van droomde.

Vrijheid is namelijk mijn belangrijkste waarde. Een waarde die ik terug wilde zien in mijn manier van werken en leven. Als ondernemer begon ik goed toen ik in 1997 als zzp'er aan de slag ging in de zorg. Ik had weinig tot geen verplichtingen, een goed netwerk, een goede reputatie en dus altijd opdrachten. Door de jaren heen nam ik beslissingen die mij vooral ook door anderen werden ingegeven en waar ik naar luisterde. Dit resulteerde uiteindelijk in een heus bedrijf met luxe kantoor en personeel.

Voor de buitenwereld had ik het allemaal voor elkaar. Op dat moment dacht ik dat zelf ook. En toch voelde ik mij op gegeven moment niet meer happy. De vrijheid die ik ervoer toen ik na mijn studie de arbeidsmarkt op kwam, was ik kwijt. Ik was binnen mijn eigen bedrijf in een vast stramien gekomen en zat voor mij gevoel gevangen. De aanhoudende economische crisis en interne strubbelingen bij mijn grootste opdrachtgever zorgden ervoor dat in 2013 mijn bedrijf na negen succesvolle jaren ten onder ging. Ik kon weer opnieuw beginnen.

Het nieuwe begin dwong mij na te denken over wat ik nu precies wilde. Ik had in de jaren ervoor veel nieuwe kennis opgedaan middels diverse opleidingen en internationale coaching titels behaald. Daar wilde ik wat mee. Ik maakte met mijzelf één afspraak. Vanaf dat moment deed ik alleen nog maar dingen waar ik zelf blij van werd en anderen happy mee kon maken vanuit volledige vrijheid en met volledige autonomie. En dat is exact wat ik nu doe.

Ruth Sinkeler

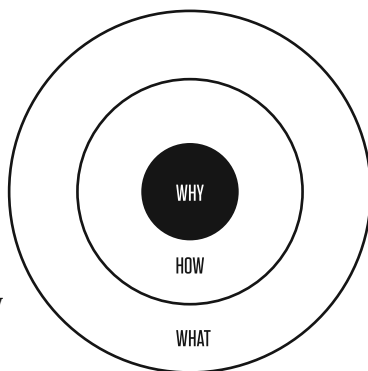
“Volg je eigen hart en blijf altijd dicht bij jezelf.”

(Ilona Huistede)

HOOFDSTUK 1

Waarom jouw “waarom” je happy maakt.

Simon Sinek is een jonge New Yorker, die een aantal jaren geleden bekend is geworden met zijn WHY-theorie en zijn Golden Circle. De WHY-theorie van Simon Sinek draait om het brengen van jouw boodschap. Wat is de boodschap van jouw bedrijf. Mensen kopen namelijk niet zozeer wat je doet als wel “waarom” je het doet. Het gaat bij mensen vaak om de beleving. Als je jouw why, jouw waarom, jouw boodschap zo kunt brengen dat mensen zich ermee willen en kunnen identificeren is dat een grote factor op weg naar succes.



Happy ondernemers zijn succesvolle ondernemers. Dat is een van de stellingen die is onderzocht in het Happy MKB-onderzoek dat is uitgevoerd in het kader van dit boek.

Als je happy wilt ondernemen is het van belang om jouw waarom goed te onderzoeken. Wat is het dat jou drijft om te doen wat je doet en wat is jouw “purpose”, jouw hogere doel ermee? Het hebben van een purpose als drijfveer voor jouw business is een enorme motivator.

Vanuit het Sexy Leiderschap, de titel van mijn eerste boek, word je gestimuleerd om te gaan ontdekken wat jouw purpose is. Wat is wat jij wilt bereiken en nalaten met je bedrijf? Mijn ervaring in mijn bijna twintigjarige coachcarrière is dat mensen graag iets voor een ander willen betekenen. Ondanks dat ondernemerschap vaak direct gelinkt wordt aan het maken van flinke omzetten is er wel een kentering merkbaar in ondernemersland. Er komen steeds meer ondernemers en ondernemersinitiatieven die handelen vanuit purpose en vanuit een sociaal-maatschappelijk perspectief. Of, als bedrijven wel echt commercieel zijn, doen ze aan maatschappelijk verantwoord ondernemen of steunen ze goede doelen.

Mensen willen wat betekenen voor een ander. Want dat geeft hen een goed gevoel en maakt hen dus happy.

Terug naar de WHY van Simon Sinek. Simon spreekt over de WHY, de

oorzaak, de overtuiging die zit achter wat je doet. Ik denk dat je nu al voelt wat de kracht ervan is. Als het jouw sterke overtuiging is dat jij met jouw onderneming verschil kan maken in bijvoorbeeld het leven van gehandicapte kinderen, dan geeft dat een enorme motivatieboost. Voel je die positieve energie? Deze vorm van leiderschap, leven en werken vanuit je WHY geeft zoveel energie dat het je nauwelijks moeite kost om je werkweek te vervolmaken. Ook kost het je nauwelijks moeite om vol enthousiasme te vertellen aan anderen wat je doet en waarom, omdat je vanuit je passie en purpose praat. En dit zorgt er weer voor dat je je doelgroep, je klanten makkelijker aan je bindt.

Als je jouw WHY eenmaal duidelijk hebt, stuurt Simon je naar je HOW, het proces. Welke acties zijn er nodig om jouw WHY voor elkaar te krijgen. Hier komen de strategieën, stappenplannen en actieplannen aan bod. Want wie niet in actie komt krijgt niks voor elkaar. Zorg ervoor dat al jouw stappen je uiteindelijk leiden naar jouw WHAT. Jouw WHAT, dat is het resultaat. Het bewijs dat jouw WHY werkt en verschil maakt. Vaak zijn ondernemers met hun bedrijf puur resultaatgericht. En dat is goed. Het sturen op resultaat geeft echter veelal veel minder positieve happy energie dan dat je uitgangspunt is dat je werkt vanuit en aan je WHY.

Ik ken genoeg ondernemers die met hun onderneming puur gericht zijn op het binnenhalen van omzet. Daar is niks mis mee. Verder navragen leert dat ze niet helemaal plezier hebben in wat ze doen. Ik wil stimuleren dat ondernemers en hun eventuele medewerkers werken vanuit positieve energie, met plezier en vanuit een duidelijke en sterke WHY.

Voorbeeld van een onderneming die echt een sterke WHY heeft, deze ook duidelijk naar buiten brengt en waar de medewerkers ook de WHY beleven en uitdagen is bijvoorbeeld Dance 4 Life (www.dance4life.nl). Zij maken goed duidelijk waar ze voor staan, waarom ze doen wat ze doen, de manier waarop ze het doen en wat ze er uiteindelijk mee willen bereiken. Medewerkers, ambassadeurs, donateurs en samenwerkingspartners weten dus heel goed waar ze zich bij aansluiten en kunnen zich makkelijker identificeren met de identiteit van het bedrijf. Dit maakt samenwerken prettiger en makkelijker en verhoogt de gun- en succesfactor.

Wat is jouw WHY, HOW en WHAT?

**Interview met Ilona Huistede,
eigenaar van damesmodezaak ILOCHÉ in
Zutphen**



Wie is Ilona Huisstede? Stel je aan ons voor.

Mijn naam is Ilona Huistede ik ben 49 jaar. Ik ben moeder van Wout en Cheral, beiden 26 jaar oud. Mijn passie voor de mode zat er al vroeg in. Ik was 11 jaar toen mijn ouders het tijd vonden om mijn eigen kleding te kunnen maken. De stimulans kwam vooral vanuit mijn vader. Mijn moeder kon zelf ook heel goed kleren maken. Mijn vader zei: "Als je niet wil leren, dan moet je maar een vak leren." Je moest wat met je handen kunnen doen, dat was zijn motivatie. Zodoende ben ik op naailes gegaan en leerde ik mijn eigen kleding maken. Ik vond dat uiteindelijk zo leuk dat ik na een paar jaar een avondopleiding tot coupeuse ging volgen. Ik heb alle kanten van het modevak geleerd. Van het zelf maken tot ontwerpen, inkopen, verkopen etc. Ik ben helemaal allround in het modevak. Ik heb het vak dus jong geleerd en heb daar nog steeds heel veel profijt van. Dit kun je ook terug zien in mijn winkel. De liefde voor mode, kwaliteit en vakwerk. Dat breng ik in mijn bedrijf echt tot uiting.

Wat voor onderneming heb jij? Wat is de omvang qua personeel? Hoe lang ben je al ondernemer?

Ik heb mijn eigen damesmodezaak ILOCHÉ (samenvoeging van ILona en Cheral). Lange tijd heb ik samengewerkt met mijn dochter Cheral, maar zij is per 1 maart 2015 een nieuwe uitdaging aangegaan. Twee nieuwe collega's die passen in het beeld en de visie van ILOCHÉ zijn in haar plaats aangenomen. Afgelopen 12 november 2014 hebben wij ons 5-jarig jubileum gevierd. Ik werk dus in totaal met 3 dames in de winkel.

In juli 2009 heb ik mij ingeschreven bij de KvK, 12 november van dat jaar was de officiële opening en vrijdag de 13e was de eerste dag dat wij open gingen voor klanten. Door die vrijdag de 13e liet ik mij niet tegenhouden. Ik vind dat juist een mooie datum. Mijn boegbeeld, het kenmerk voor Iloche, is een vrouw op een fiets met een polkadot jurk aan. Een afbeelding van haar hangt in de zaak. Zij zit op haar fiets in haar polkadot jurk met een paraplu, donkere wolken boven haar hoofd en een groen weiland achter zich. Zij representeert voor mij een sterke vrouw die stoer door weer en wind gaat en toch overeind blijft. Daar vereenzelvig ik mij erg mee.

Wat is jouw motivatie waardoor je bent gaan ondernemen?

Ik werkte in loondienst bij diverse zaken in Winterswijk en Zutphen. Intussen droomde ik van mijn eigen zaak. Tijdens het fietsen naar de sportschool kwam ik altijd langs een heel mooi pand. Ik zag mijzelf al in dat pand mijn eigen zaak openen. Van die droom heb ik in 2009 uiteindelijk werkelijkheid gemaakt en in dat pand zit ik nog steeds. Mijn werk is mijn hobby. En tot op de dag van vandaag heb ik er geen moment spijt van gehad dat ik ondernemer ben geworden.

Wat is jouw grootste drijfveer, jouw WHY (waarom doe je wat je doet)?

Mijn WHY is vooral de vrijheid van het eigen baas zijn. Ik voel mij als een vis in het water in mijn eigen zaak. Daar haal ik mijn energie uit, dan krijg ik het gevoel dat ik de hele wereld aan kan. Mijn hart ligt ook echt in de collecties die ik met liefde inkoop. Als ik er niet achter sta dan koop ik het gewoonweg niet in. Het in dienst staan van mijn klanten vind ik ook erg fijn. Bij mij in de zaak moet niks, alles mag. Ik zal ook nooit iemand wat opdringen. Mijn winkel is ook echt mijn kindje. Er gaat geen dag voorbij dat ik er niet met liefde en plezier sta. In al die 5 jaar is het nog geen dag voorgekomen dat ik geen zin had om aan het werk te gaan. De afwisseling is daarbij ook een belangrijke factor.

Heb je tegenslagen gehad in je ondernemerschap en hoe ben je daarmee omgegaan?

Ik heb zeker tegenslagen gehad. In 2009 ben ik begonnen met de zaak in Zutphen. In 2011 ben ik met mijn toenmalige partner een 2e zaak begonnen in Twello, een vennootschap onder firma. Het was de bedoeling om samen meerdere zaken te openen volgens het concept van de zaak in Zutphen. Helaas werd mijn partner ernstig ziek en uiteindelijk is hij in augustus 2013 overleden. Toen stond mijn wereld op zijn kop. Ook de wereld van Iloch . Ik stond er opeens weer alleen voor en kwam tot de conclusie dat ik mijzelf niet in twee n kon delen. Bovendien had ik de tijd niet mee. De zaak in Zutphen kon niet ook Twello meetrekken. Dus uiteindelijk heb ik het moeilijke besluit moeten nemen om Iloch  Twello te sluiten. Per 1 maart 2014 was het einde voor Iloch  Twello. Alle zeilen heb ik bijgezet en met de hulp van veel positieve lieve mensen om mij heen ben ik de uitda-

ging aan gegaan om in mijn eentje door te gaan. Van de accountant tot de leveranciers, mensen van wie ik het niet had verwacht. In die periode heb ik echt geleerd om hulp te vragen en hoe ik hulp kon ontvangen. Daar was ik daarvoor echt totaal niet goed in. Ik ben er nog niet helemaal, maar ik kan zeggen dat het goed gaat! Ik ga ervoor.

Wat maakt jou een Happy ondernemer?

Ik ben een Happy ondernemer omdat de vrijheid mij gelukkig maakt. En dat ik andere mensen gelukkig maak en mooier mag maken. Ik ben Happy wanneer mijn klanten gelukkig met hun nieuwe aankopen de deur uitgaan. De positiviteit van de klanten maakt mij ook erg blij. Ik ben ook Happy wanneer de collectie binnen komt die we een half jaar eerder, met veel liefde en passie voor dit mooie vak, hebben ingekocht. Dan is het bij ons net een snoepwinkel. Heerlijk! Dan ben ik echt Happy!

Ben jij van mening dat je succesvol bent in wat jij als ondernemer doet en wat is de reden daarvan?

Ik ben van mening dat ik succesvol ben als ondernemer. Wat je ziet is wat je krijgt. Bij ons zijn we open en eerlijk, alles mag en niets moet. Dat geeft ook de klant een super vrij en goed gevoel. Dit verhoogt mijn gunfactor, waardoor klanten graag bij mij hun kleding kopen en terugkomen. De ouderwetse Nederlandse gezelligheid vind je bij ons terug in de winkel. Een kopje koffie staat altijd klaar, op vrijdagmiddag een wijntje en een nootje. Mensen delen soms hun meest gevoelige verhalen bij ons aan de winkeltafel. Zo ontstaat er een heerlijke huiselijke sfeer. Het mooie is dat ik weinig tot geen kosten kwijt ben aan adverteren. Mijn klanten zijn mijn ambassadeurs. En als je dit voor elkaar krijgt als ondernemer, dan mag je jezelf best succesvol noemen.

Wat is jouw strategie om Happy te zijn in wat jij doet en dat zo te houden?

Ik volg mijn gevoel en probeer daar dicht bij te blijven. Ik heb mijn eigen ideeën en ook die volg ik zoveel mogelijk. Doordat ik steun durfde te zoeken in mijn moeilijke periode bij onder andere mijn dochter, kon ik volhouden en doorzetten. Ik stond ook open voor hulp. Dat is wel erg belangrijk.