

Missionstatement Businesslab



Welkom bij de Businesslab Tribe.

Vooraleer ik mezelf, Xavier, ons team, onze onderneming ‘Businesslab’ en onze community: ‘De Businesslab Tribe’ voorstel, wil ik jou even waarschuwen, want de kans is heel reëel dat alles wat je, leest, ziet en hoort in de Businesslab Tribe de ideeën die je altijd gehad hebt over het runnen van een winstgevende onderneming zal tegenspreken.

Het is dus belangrijk dat je alles in de juiste context plaatst, want als je blijft geloven wat je altijd al geloofd hebt (en wat de meeste van jouw collega’s geloven), krijg je alleen maar dezelfde – in hoofdzaak demotiverende - resultaten.

En dat is niet wat jij, wat ik, wat Xavier of ons team willen. Niet?

En nog dit: als je de overweging maakt om ooit met ons samen te werken, dan is het niet onbelangrijk dat je dit weet:

*“We zeggen niet dat het gemakkelijk zal zijn.
We zeggen wel dat het meer dan de moeite waard zal zijn.”*

I. Onze missie en filosofie.

Businesslab en daarmee ook dadelijk de Businesslab Tribe is een speciale plek. Het is een unieke community van gedreven ondernemers. Eén voor één zijn het zaakvoerders of medezaakvoerders van een kleine onderneming. Elk van hen koestert de droom om meer winst en meer vrije tijd te creëren. Niet alleen voor henzelf, maar vooral voor hun gezin, hun familie en hun vrienden.

Om die zaakvoerders een veilige plek te bieden en de sfeer en de collegialiteit in onze groep te blijven waarborgen of beschermen, is het belangrijk dat we onze filosofie en zienswijze met jou van in den beginne delen. En dat we je ook vertellen met wie we wel en met wie we niet willen werken.

En omdat we dat ook al van in het begin duidelijk stellen, resulteert dit in het feit dat je waarschijnlijk vrij snel en met gemak contact zal maken met de mensen die je zal ontmoeten op de Businesslab Events, de Masterclasses, de losse trainingen of onze online-fora. In de meeste gevallen zal je je dadelijk op je gemak voelen om bijvoorbeeld ook jouw uitdagingen te bespreken, vragen uit te wisselen of om jouw successen te delen en te vieren zodat je er eindelijk écht van kan genieten.

Wat dan ook, vanuit de contacten die je zal maken in de Businesslab Tribe, zullen er vriendschappen uit voortvloeien want je zal merken dat je vaker ‘**quality time**’ met ‘**quality people**’ zal ervaren.

Businesslab Tribers zijn dan ook één voor één ondernemers, die trots zijn op de geweldige onderneming die ze aan het uitbouwen zijn en die hun leven makkelijker maakt.

In de Businesslab Tribe zijn **winst** en **waardecreatie** GEEN vieze woorden.

De fundamentele voorwaarde om als zelfstandige te kunnen evolueren van een fase waarin het -in hoofdzaak- overleven is, naar een fase van succes, consolideren en verzilveren, is het feit dat je bereid moet zijn om elk aspect van jouw onderneming te omarmen zodat je naar je onderneming kan kijken als een volwaardig bedrijf.

Wist je trouwens dat het runnen van een onderneming behoort tot één van de hoogste drijfveren van de mens?

En laat ons niet rond te pot draaien. Naast de intrinsieke missie om van de wereld een betere plek te maken, heeft elke ondernemer het doel om winst maken.

Winst is dan ook datgene wat ons in staat stelt te genieten van 's werelds overvloed. Xavier en ik geloven dat iedereen in de mogelijkheid is om winst te maken. Tenminste als je bereid bent gebruik te maken van de hulpbronnen die voor jou ter beschikking staan.

We geloven ook dat - hoe sterk de leuze “Geld maakt niet gelukkig” ook ingebakken is in onze Vlaamse cultuur - het een feit blijft, dat het niet mogelijk is om een echt compleet, vervuld of succesvol leven te leiden tenzij je voldoende middelen bezit om je ten volle te ontwikkelen.

*"SUCCES KENT GEEN VERONTSCHULDIGINGEN,
FALEN KENT GEEN ALIBI."*

Napoleon Hill - Think and Grow Rich

Het is onze overtuiging dat het vergroten van de winst van jouw onderneming iets GOEDS is. Veel mensen denken ten onrechte dat winst alleen bereikt wordt, door het bedriegen van anderen. Anderen denken dat het het gevolg is van de ander iets aan te smeren of door louche zaken te doen. Ze maken van winst dus een vies woord.

Veel zelfstandige ondernemers voelen zich zelfs ongemakkelijk bij en verontschuldigen zich zelfs voor het maken van winst.

Maar die ondernemers begrijpen de betekenis van winst verkeerd. Winst is niets meer (en niets minder) dan een vrijwillige uitwisseling van iets waar de ene persoon minder waarde aan hecht voor iets waar de andere meer waarde aan hecht.

Als ik bijvoorbeeld een nieuwe auto nodig heb, ben ik bereid om X-duizend euro in te ruilen om de auto te krijgen. Ik waardeer de auto voor x-duizend euro of anders gezegd: ik geloof

dat de auto me meer waarde zal brengen dan het geld dat ik ervoor in de plaats geef.

De autodealer die een auto met mij wil ruilen voor x-duizend euro, waardeert eerder het geld dan de auto.

Dus, in dit geval, als mijn geluksvoordeel (of de winst) groot genoeg is en als het geluksvoordeel (of de winst) van de autodealer groot genoeg is, dan doen we een ruil die ONS BEIDEN baat, anders zou er geen vrijwillige uitwisseling plaatsvinden.

Denk aan jezelf. Een klant komt naar je toe met een probleem. De oplossing voor dit probleem heb jij in bezit en zal hem gelukkig maken. Of in sommige gevallen zal de idee dat ze een poging hebben gedaan om hun probleem op te lossen, hen al gelukkig maken.

Zo waardeert de klant jouw oplossing voor hun probleem meer dan hun geld. De klant is bereid om afstand te doen van zijn geld om een poging te doen om zijn probleem op te lossen (zodat hij terug bij of gelukkig kan worden).

Sommige klanten waarderen nu eenmaal hun zelfrespect meer dan hun geld. En ik hoop dat jij dat ook doet.

En jij, als zaakvoerder, hebt de mogelijkheid om jouw klant te helpen, zijn probleem op te lossen, waardoor hij blijer en gelukkiger wordt dan mocht hij de moeite niet doen om zijn probleem op te lossen.

Je bent bereid om jouw middelen: jouw tijd, jouw ervaring en expertise, jouw ontwikkelde systemen, jouw medewerkers, enz. voor het geld van de klant in te ruilen want jij waardeert het geld meer dan het hebben van de genoemde middelen.

De waarheid is dat jij en ik, en zowat iedereen op de planeet, constant op zoek is naar geluk en voldoening. Ieder is op zoek naar de zin van zijn bestaan. Iedereen is op één of andere manier op zoek naar hoe hij kan bijdragen aan een betere wereld.

Ja, denk er eens over na. Is dat niet waarom je hier nu bent?

Door het feit dat je dit nu leest, lijkt het erop dat je ervan overtuigd raakt dat de Businesslab Events, de Masterclasses, de losse trainingen, de trajecten, de programma's of de online-fora die wij aanbieden je meer geluk zullen brengen.

Wat dan ook, je bent tenminste al geïnteresseerd.

Het lijkt erop dat je bereid bent om wat van jouw middelen (tijd, energie en geld) in te wisselen om te ontdekken en te leren hoe je jezelf beter in de markt zet en hoe je beter jouw onderneming runt, zodat je een gelukkiger en meer vervuld leven kan leiden.

Nu, winst en inkomsten zijn niet alleen de maatstaven voor de waarde die jij aan jouw klanten levert, maar tevens ook een duidelijke indicatie van de liefde, de bekommernis en de zorg die je hebt voor jezelf en je naaste familie.

Je moet weten: winst staat altijd in functie van de efficiëntie van jouw bedrijf en de efficiëntie van jouw bedrijf staat altijd recht evenredig met zowel de waarde die je aan je klanten biedt, als de waarde die je aan jezelf en je naaste familie en vrienden schenkt.

Eenvoudig gezegd:

- Hoe meer mensen jij met jouw onderneming kan bedienen, hoe meer inkomsten jouw onderneming zal verdienen.
- Hoe efficiënter jouw onderneming die producten of diensten levert, des te meer winst je zal hebben als beloning.

Maar nu komt het: Het punt is, dat winst – zoals velen dat denken - niet ten koste gaat van je klanten, maar eerder een bijproduct is dat jouw klanten vooruithelpt.

Praktische bekeken:

- Financiële winst is de brandstof voor elke onderneming. En zonder financiële winst kan en zal jouw onderneming niet/nooit groeien.
- Als jouw financiële winsten niet gestaag toenemen, zal je steeds harder moeten werken vanwege de inflatie.
- Zonder voldoende financiële winst, kan je onvoldoende tijd, geld en energie investeren waardoor je gedwongen wordt om het altijd alleen te blijven doen. Dus zonder geschikte medewerkers, zonder het goede materiaal, zonder de nodige opleidingen en zonder het nodige comfort waardoor jouw plezier en jouw passie stelselmatig als sneeuw voor de zon verdwijnt.
- En tot slot en niet onbelangrijk: Zonder financiële winst, kunt je jezelf en je naasten (partner, kinderen, familie en vrienden) niet geven wat ze echt verdienen.
- Winst is het enige middel dat jou de **keuze** biedt om te gaan voor de dingen in je leven (en je onderneming) waar je echt van houdt en waar je het meeste van geniet.

Misschien is het belangrijk dat ik je daarom nog enkele van *de fundamentals van winst* meegeef. Tenminste hoe wij ze het allemaal zien:

1. Jij, ik, Xavier en zowat iedereen op deze planeet is op zoek naar **geluk** en **voldoening**. Niet?
2. Geluk en voldoening is het gevoel dat ontstaat wanneer je je eigen **talenten** omzet in **waarde** voor een ander. Dus geluk en voldoening zijn dus niet alleen het resultaat van de afwezigheid van pijn of verdriet.
3. **winst** is het terugkerende gevolg van de situatie waarin jij jouw talenten inzet om

waarde te creëren voor mensen. Dat kan een lach, een dank-je-wel, een knuffel, een knipoog of nog iets anders zijn.

4. Zo is elk **emotioneel gezond persoon** elke dag op zoek naar winst.

5. In een zakelijke context geloven we dat het jouw taak is om jouw klanten dusdanig te plezieren of te verwennen met jouw talenten zodat ze bereid zijn om verder te gaan dan een lach, een dank-je-wel, een knuffel of een knipoog. Je pleziert of verwent jouw klanten op een dusdanige manier dat ze met plezier een uitwisseling willen doen van datgene wat ze -op dat moment- minder waarderen (geld) voor datgene wat we -op dat moment- meer waarderen (jouw oplossing).

6. Het wezenlijke aspect van winst is dus **meerwaarde**.

7. Beide partijen moeten profiteren, anders kan er: 1) geen **vrijwillige wisseling** plaatsvinden en 2) geen **lange termijnrelatie** opgebouwd worden. En dat is toch wel essentieel als zaakvoerder van een kleine onderneming.

8. Winst is dan ook **de rechtvaardige beloning voor het efficiënt bevredigen van de wens of de behoefte van iemand anders**.

Voor ons is winst alleen maar het bijproduct van een goed gerunde onderneming dat op de meest efficiënte manier waarde toevoegt aan haar klanten. Hoe meer mensen jij kunt bedienen met jouw onderneming, hoe meer inkomsten jouw onderneming genereert. Hoe beter je jouw onderneming beheert, hoe meer winst je verdient. Logisch?

Ruim 1 op de 7 zelfstandigen in hoofdberoep geeft een inkomen aan onder de armoedegrens.
(Bron: vrt-nieuws 7 sept 2017)

Daarom maken we bij “Businesslab” GEEN excuses als het gaat over het nastreven van winst.

*"Je kan de werkelijkheid wel ontvluchten,
maar je kan de gevolgen van het ontvluchten
aan de realiteit niet vermijden."*

We geloven dat het leven berust op het feit dat elke mens door geboorte een ongelooflijk geschenk heeft gekregen nl. de kracht om te kiezen.

En net daarom geloven we dat ieder van ons, dankzij dit geschenk, vrij is om het leven te creëren en te ervaren zoals hij het wil. En jij bent geen uitzondering!

We geloven dat wat we hebben, waar we naartoe gaan, wat we doen en wie we zijn, het resultaat is van hoe we dit geschenk dagelijks hanteren.

We geloven dat je elk leven dat je je maar kan bedenken, kan leven. Tenminste als je het pad van grootsheid durft te kiezen en je niet wacht totdat een ander een geweldig en prachtig leven voor jou creëert.

Xavier en ik beseffen ook dat dit idee geen alledaags idee is. Dat je eigen persoonlijke effectiviteit verhogen/verbeteren en je nog onbenutte potentieel inzetten om grootste zaken te realiseren geen algemeen aanvaard idee is. Maar ... jij bent ook geen gewoon mens. Jij bent zoekend, gedreven en gepassioneerd. Je kijkt elke dag uit naar meer en beter.

Alledaagse mensen, alledaagse zelfstandige ondernemers lezen dit soort teksten niet. Dus je hoeft niet verbaasd te zijn als je mogelijks tegenwind krijgt van je omgeving als je ze straks vertelt over deze ongebruikelijk inzichten die je bij ons hoort of leest.

Je moet nu eenmaal weten: Ongewone successen worden enkel en alleen gecreëerd door ongewone mensen met ongebruikelijke inzichten.

Op dit moment besef je nog niet welk onbenut potentieel je nog bezit waarmee je tot een exponentiële verbetering van je prestaties kan komen.

Geloof me: Ook jij bent in staat om een onderneming uit te bouwen dat je in staat stelt jouw talenten en jouw vaardigheden verder te ontplooiën en je energieën te bundelen zodat je met een krachtige vooruitgang een stevige meerwaarde biedt aan de wereld.

Nu, het leren van deze wetten en inzichten is slechts de eerste stap op jouw pad om jouw volledige potentieel te ontdekken en te benutten.

Neem even de tijd om na te denken over de duizenden uren die je waarschijnlijk al hebt

geïnvesteed in het werken **in** je onderneming. Vergelijk dat aantal uren met de relatief weinige uren die je waarschijnlijk al hebt gestoken in het nadenken over de praktische realiteit van het runnen en het succesvol maken van jouw kleine onderneming: Het werken **aan** je onderneming.

Met ‘de kracht om te kiezen’ kan je je persoonlijke efficiëntie vermenigvuldigen, kan je je nog ongebruikte potentieel benutten en kan je je eerdere prestatie records verslaan.

Je hoeft geen genoegen te nemen met de zaken of de situaties zoals ze vandaag zijn. Jouw situatie kan veranderen. Helemaal, drastisch én snel.

Maar, ... Enkel als jij er klaar voor bent. Enkel als jij er klaar voor bent, is het leven bereid je de doorbraak te geven waar je al zo lang naar verlangt.

De sleutel tot dit alles ligt nu in jouw handen. Tenminste als jij degene bent, die gebruik maakt van het geschenk dat hij kreeg.

Zal jij gebruik maken van de sleutel die je in handen hebt?

Niemand kan deze beslissing nemen voor jou. En ook niemand kan jouw sleutel gebruiken. Hij werkt alleen voor jou. Net zoals de sleutel van alle anderen, enkel en alleen voor al die anderen zullen werken.

Wil je weten hoe die sleutel heet?

De sleutel tot alles noemen we **verantwoordelijkheid**.

Excuses zijn het medicijn dat jouw pijn verdooft. Excuses bieden jou enkel en alleen een tijdelijke verlichting. En geloof me: Excuses nemen morgen, het probleem dat je vandaag en de al die tijd daarvoor ervaarde niet weg. De pijn blijft.

Verantwoordelijkheid is de remedie. Verantwoordelijkheid is dat wat ons dwingt om actie te ondernemen. Verantwoordelijkheid is datgene wat ons dwingt om de oorzaken van pijn te vermijden of actie te ondernemen om die oorzaken te elimineren.

Verantwoordelijkheid lijkt veel meer op realiteit terwijl *excuses* een vorm van zelfbedrog zijn.

Jammer genoeg stellen velen zich tevreden met een dieet van feel-good-verontschuldigen en spijzen ze de tafel waar hun gezin dagelijks rond zit met magere maaltijden.

Slechts enkelen hebben de ballen aan hun lijf om verantwoordelijkheid te nemen, door over hun onzekerheid heen te stappen en hun angst op te kort los te lossen en te spelen om te winnen in plaats van dag in dag uit te spelen om niet te verliezen.

Weet vooral: Jouw kinderen geven niks om je excuses. Ze willen gewoon dat je er bent om ze op te vrolijken en hen te eten te geven.

Excuses over waarom jouw onderneming de middelen niet heeft (tijd, geld, connecties, enz.) die nodig zijn om (nog) meer problemen voor (nog) meer klanten op te lossen en een zinvolle impact op de wereld te maken, houden geen steek.

Op het einde van een dag vol excuses is alles wat je overhoudt een onderneming (en een leven) dat over nog minder middelen beschikt om de problemen in de wereld op te lossen en zo je stempel op de wereld te drukken.

Het enige dat telt, is wat je doet. Niet waar je een excuus voor hebt.

Bij Businesslab maken we niet alleen geen excuses. Wij accepteren ook geen excuses.

Wij geloven in het nog opgesloten potentieel van jou. We geloven dat je tot nog veel meer in staat bent dan dat wat je vandaag presteert. Daarom zullen we er altijd op aandringen dat je actie onderneemt. Die acties die in overeenstemming zijn met jouw nog onbenutte potentieel.

En weet: De dingen die je vandaag weigert onder ogen te zien, komen later altijd terug. Meestal onder andere omstandigheden. Omstandigheden die ervoor zorgen dat de beslissing die je moet maken, twee keer zo moeilijk is geworden dat hij oorspronkelijk was. ~ Eleanor Roosevelt

Ik ging de bossen in omdat ik bewust wilde leven, om me alleen met het wezenlijke bezig te houden, zodat ik niet op mijn sterfbed zou moeten ontdekken dat ik niet geleefd had.

- Henry David Thoreau -

Zoals velen onder ons - misschien zelfs de meesten onder ons - zijn we opgegroeid met de dwanggedachte: "Falen is geen optie." Aan de ene kant lijkt dit een goed gedachte. Het lijkt erop dat dit een geweldig idee is om aan een jonge professional te leren. Het wekt de indruk dat je je volledig moet inzetten voor de opdracht die je krijgt. Dat je niet tevreden mag zijn met een mindere inzet dan 100%.

"Falen is geen optie" is een mantra dat kan dienen om de "Yes, We can"-cultuur in jouw onderneming te bevorderen, een team bij elkaar te houden en te zorgen dat het tegen alle verwachtingen in een oplossing vindt.

Maar door het groeien en de ervaring die ik niet alleen zelf opdeed, maar ook de ervaringen van de vele ondernemers die ik samen met Xavier binnen Businesslab mocht begeleiden tot ondernemers die reusachtige stappen zetten en fantastische resultaten haalden in winst, leerde ik dat er een gevaarlijk "neveneffect" is aan de "Falen is geen optie"-mantra.

Aangezien het aantal succesvolle ondernemers die ik tot mijn vrienden mag tellen nog steeds groeit, heb ik ontdekt dat voor de meesten, falen niet alleen een optie is, maar het ook een leraar van onschatbare waarde is en zelfs een belangrijke vriend die je helpt op je pad.

Luister! Falen is iets waar je niet echt bang voor moet zijn of waar je geen last van moet hebben. Persoonlijke mislukkingen dragen helemaal geen stigma, tenzij je ze gebruikt om jezelf te straffen. Falen aan zich is niet pijnlijk. Het zijn de gedachten die jij creëert bij falen die pijnlijk zijn.

Zo kan je - als je iets probeert en je faalt- angstig zijn voor wat anderen van je zullen denken. En dan ook is het niet het falen aan zich dat je ervan weerhoudt om je nog onbenutte potentieel in te zetten. Je bent bang voor de gevolgen van het falen. Zo erg zelfs dat je er vaak niet aan begint.

Op een dag luisterde ik naar een gesprek met James Cameron, de producent van Titanic en een aantal van 's werelds meest succesvolle films aller tijden. Hij verwoordde precies wat ook ik had ontdekt en wat ik besproken had met tal van ondernemersvrienden.

Hij zei: "Falen moet altijd een optie zijn. Faalangst mag dat nooit zijn. Als falen geen optie is, aarzelen goede mensen om grootste dingen te doen en te bereiken. Dus ja: Falen MOET altijd een optie zijn."

Sta maar even stil. Stil, bij alles waar je vandaag al spijt van hebt of hebt gehad. Waar heb je het meeste spijt van (gehad)? Van dat je viel en je knie bezeerde? Van het feit dat je opgaf of niet doorbeet? Of van het feit dat je de sprong toch niet waagde? Dat je niet geprobeerd hebt?

Misschien heb je spijt dat je die vrouw (of man) miste op die date, omdat je er dan toch niet naartoe durfde?

Misschien heb je spijt omdat je die vreemdeling in nood die je in de gaten kreeg nooit hebt gesproken omdat je te lang aarzelde en de deuren naar de trein je kans afschermden?

Misschien heb je spijt dat je die kans of opportuniteit niet aannam die je zoveel mogelijkheden bood?

Maar het project dat je aannam, die nochtans de nodige risico's bevatte, dat project heb je tot een goed einde gebracht en daar ben je trots op.

De meest diepgaande spijt die jij, ik en alle anderen ooit zullen hebben in ons leven, zal de spijt zijn voor de kansen en de opportuniteiten die we in ons leven nooit hebben genomen omdat we bang waren voor de gevolgen en de risico's.

Nee, ik vertel je hier niet dat je blindelings en onbezonnen risico's moet nemen. Geen wilde, gekke, onberekende kansen, dat zou gewoon stom zijn. Maar eerder slimme en strategische kansen met het groot potentieel voordeel en een beperkt reëel risico.

Mensen willen een makkelijk leven,

Mensen willen een boeiend leven,

Maar een makkelijk en boeiend leven bestaat niet.

Sven Nys

Helaas zijn er tienduizenden briljante zelfstandige ondernemers die nu precies, op dit moment, hun volledig potentieel vergrendelen, uit angst voor het feit dat het "misschien niet werkt". Ze spelen op veilig. Ze zijn bang voor wat anderen van hen zouden denken mocht blijken dat hun poging op succes en slagen niet werkt en daarom houden ze liever en nog harder vast aan de strategie die nu al - elke dag opnieuw - bewijst, dat die niet werkt. En meer van hetzelfde betekent alleen maar: Meer van hetzelfde. ☹

Maar liever dat nog, dan de angst voor datgene wat anderen zouden denken.

Xavier en ik geloven dat een leven dat goed geleefd wordt, een leven vol bulten en blauwe plekken is, maar ook een leven zonder spijt.

*"Een schip in een haven is veilig.
Maar dat is niet waar schepen voor dienen"*

- anoniem

Maak *geen* excuses voor jouw successen.

Maak *geen* excuses voor jouw fouten.

"Leef alsof het je laatste dag is."

"Leef alsof je morgen niet bestaat."

"Leef alsof het nooit echt af is."

En "Pak alles wat je kan,"

Lied – André Hazes Junior

II. Loontrekkenden, zelfstandigen en ondernemers

Ooit heb je de keuze gemaakt om ondernemer te worden. Je besliste om niet (meer) in loondienst te werken, maar voluit te leven. Jouw vrijheid tegemoet.

En hoewel de theoretische uitleg over hoe je ondernemer wordt best makkelijk te begrijpen valt, is er vaak vandaag dat het toch zo evident niet is. Velen begrijpen wel wat ze moeten doen, maar ervaren het als erg lastig om emotioneel met de onzekerheden om te gaan. En daar knelt het schoentje vaak.

Zo zei mijn allereerste mentor me keer op keer opnieuw:

"Werk harder aan jezelf dan in je werk."

Jim Rohn

Bij Businesslab zullen we je vaardigheden bijbrengen. We zullen je tools geven en technieken uitleggen die duizenden zeer succesvolle ondernemers over de hele wereld al gebruik(t)en om meer klanten aan te trekken, aan de verwachtingen van die klanten te voldoen, hun eigen stress te verminderen, hun klantenservice te verbeteren, efficiënter te werken en meer geld te verdienen met hun kleine, maar groeiende onderneming.

Veel van deze ondernemers slaagden erin om enthousiaste klanten te maken, vele herhaalverkopen te doen, doorverwijzingen te krijgen en zo meer winst te genereren.

Maar wat dan ook, de Businesslab trajecten of programma's zijn geen lig-lui-in-je-zetel-en-word-rijk-programma's. Zoals alles in het leven is het een "doe-het-zelf" -project.

Alleen jij beslist welk soort klanten je gelukkig maakt, welke dienst of welk product je in de wereld zet, welke prijs je ervoor vraagt, welke medewerkers je aantrekt, welke cultuur je in je onderneming creëert en in welke mate je succesvol wordt.

Het is doen of niet doen. Proberen bestaat niet.

Ook wij hebben deze keuzes te maken. Ook wij durven te kiezen met wie we samenwerken en met wie niet.

Zo zette ik laatst één van de aanwezigen op de Businesslab Discovery Days buiten. De publieke opmerkingen en de negatieve invloed die hij op de groep uitstraalde, kwam noch ons, noch de aanwezige deelnemers ten goede. In tegendeel. Ze werden geïnfecteerd met neerhalende slachtofferuitspraken.

Om dat proces te stoppen, heb ik hem vriendelijk gevraagd de zaal te verlaten. Ik heb de centen die hij geïnvesteerd had om Businesslab te komen ontdekken teruggestort zodat ik kon vermijden dat zijn energie op één of andere manier bij ons bleef plakken.

Maar nu vraag je je misschien af waarom ik je dergelijk verhaal vertel als ik hoop dat je echt enthousiast wordt over onze programma's of trajecten?

Wel, deze drie antwoorden zullen je misschien verrassen:

Ten eerste wil ik dat je van te voren enkele dingen weet die onze programma's NIET voor jou zullen doen.

1) Geen enkel Businesslab-traject zal het werk in jouw plaats doen. (Tenzij uitdrukkelijk anders vermeld.)

Onze trajecten gaan de concepten en technieken uitleggen die honderden zaakvoerders van kleine ondernemingen, in tientallen verschillende niches, met succes hebben gebruikt om meer geld te verdienen, meer vrije tijd te creëren en vooral een gelukkiger leven te leiden. (Lees hun getuigenissen na op onze website.)

We zullen je vaardigheden, inzichten en hulpmiddelen aanbieden die door heel veel ondernemers gewaardeerd worden waardoor ze veel waardevolle en terugkerende klanten kregen, meer opgewekte en winstgevende medewerkers aantrokken en een betere financiële controle kregen met een grotere voorspelbaarheid.

We zullen je zoveel mogelijk tips geven, je ondersteunen, je inspirerende succesverhalen vertellen en we zullen zoveel mogelijk vragen beantwoorden.

Maar ... niets hiervan werd gedaan voor of in de plaats van de ondernemers die deze prachtige getuigenissen delen, ons bedankingsbrieven schrijven of bedankingsvideo's maken.

Ze moesten allemaal zelf actie ondernemen en de kennis en inzichten die ze opdeden toepassen in hun eigen onderneming en leven. Ik wil op geen enkel moment de eer op mijn hoed steken want zij hebben het wel gedaan. Ze verdienden het om van het succes te genieten waar ze slim en hard voor gewerkt hebben.

"Weten en niet doen, is niet te weten."

- Bruce Lee

2) Ten tweede is geen enkel Businesslab-traject een vervanging voor één of andere vorm van psychologische begeleiding of herstel van één of andere mentale onbalans.

Als je iemand nodig hebt om uit te leggen *waarom* je de kans verdient om gelukkig te zijn met je carrière en je leven, dan zou ik je willen vragen om meteen contact met ons op te

nemen en een terugbetaling aan te vragen. Wij geloven dat iedereen het verdient om succes te bereiken, doch als jij dit niet gelooft, dan gaan we de discussie niet voeren.

3) Ten derde: Xavier en ik hebben een bepaald type klant voor ogen waarmee we het liefste werken. We vragen dan ook aan alle anderen om weg te blijven.

Je zal zien dat, nadat je de Businesslab Discovery Days hebt meegemaakt en je besloten hebt dat je verder wil, dat je met ons in contact zal komen. Afhankelijk van voor welk traject je koos zal je al dichterbij of net iets verder van ons staan, maar wat dan ook: We staan graag dicht bij onze groeiende ondernemers. We plaatsen ook niet graag en niet veel barrières tussen onszelf en de rest van de Businesslab Tribe. In contact komen doen we dus sowieso.

Maar net zoals we ook jou het belang zullen leren van een goede match met je klant of hoe belangrijk het is om duidelijk te definiëren met wie je wel en met wie je niet wil werken, geven we je graag het voorbeeld.

Niemand werkt namelijk graag samen met mensen waar hij niet van houdt, waar hij nerveus of gefrustreerd van wordt.

Enkel wanneer er een goede match is kan je jouw diensten naadloos afstemmen op de wensen of behoeften van je (potentiële) klanten.

Dus, als je nog steeds op zoek bent naar de gouden pil die ervoor zorgt dat jouw onderneming in een vingerknip verandert in een goudmijn, neem dan contact op met ons kantoor op +32 9 310 60 40, zodat we jouw terugbetaling meteen kunnen verwerken. Wij willen enkel werken met mensen die bereid zijn de handen uit de mouwen te steken en die bewust zijn van het feit dat succes het gevolg is van actief je talenten om te zetten in een succesvolle en winst genererende onderneming. Met als resultaat: zelf gelukkig worden, maar ook je gezin de positieve gevolgen laten voelen dankzij de financiële ruimte die je hen biedt om te groeien.

Tot slot hoop ik dat we in dit statement onze gedrevenheid en toewijding hebben kunnen tonen zodat het ook jou prikkelt om verantwoordelijkheid te nemen en stappen te zetten richting meer winst en meer vrije tijd.

Wij beloven jou alles te geven, om ons deel van de deal, waar te maken. De rest zal aan jou zijn. Weet alleen dat we niet geïnteresseerd zijn in het sluiten van één enkele deal. We zijn erop gefocust om jou nog heel lang te kunnen ondersteunen zodat we nog vele jaren voordeel aan elkaar kunnen hebben. En we beseffen maar al te goed dat jouw succes ook ons succes is. Hoe meer we jou helpen, hoe beter we jou kunnen laten groeien en we je kunnen leren een beter leven te creëren, hoe meer jij ons zal helpen om onze onderneming te laten groeien en een beter leven te leiden.

III. Ondernemingsregels of beleid

Ondernemingsregel # 1: Geen klootzakken of slachtoffers.

Ja, je leest het goed. Onze woorden zijn fel. We hebben onze A-klant goed gedefinieerd zodat we die dadelijk kunnen herkennen of identificeren. A-klanten zijn de ondernemers met wie we graag samenwerken. Het zijn die ondernemers die ons en ons team inspireren om elke dag het beste van onszelf te geven zodat wij ze op onze beurt verder kunnen informeren, inspireren, motiveren en zelfs transformeren.

Anderzijds hebben we ook onze F-klanten (F van F***) voor ogen. Dat zijn het soort ondernemers die onze A-klanten de stuipen op het lijf jagen. En deze willen zij niet in de Tribe. En wij ook niet!

Daarom maken we het graag van in den beginne duidelijk. Zo staat niemand voor verrassingen. Noch wij, noch jij, noch zij.

We handhaven deze ondernemersregels om jou, de Businesslab Tribe en onze onderneming te beschermen.

Hier is wat de definitie van onze A-klant of wat volgens onze regels een échte Businesslab Tribler is. (De volgorde van de kenmerken is niet van belang.)

- ★ Wij werken graag met jou en jij werkt graag met ons.
- ★ Je bent echt gemotiveerd om een succesvolle onderneming uit te bouwen. Je bent bereid om door te gaan, ook al is het moeilijk, maar je bent ook bereid om alle voordelen toe te laten die daaruit voortvloeien.
- ★ Je bent stipt aanwezig op elke training of Masterclass van jouw traject zodat je de orde van de dag en vooral de concentratie van ons en je mede-Tribers niet verstoord. Jouw smartphone zet je tijdens de trainingen op vliegtuigmodus en wifi uit. Dit uit respect voor jezelf, je mede-collega's en wij die op het podium staan.
- ★ Je hebt tastbare, objectieve en meetbare doelen die je prikkelen om actie te ondernemen. (#winst, #vrijetijd, #omzet, #klanten, ...)
- ★ Je respecteert ons en onze medewerkers en je waardeert ze voor het uitdagende werk dat ze elke dag doen.
- ★ Je reageert op de fouten die we in onze onderneming maken met dezelfde gratie en volwassenheid die ook jij als ondernemer van jouw klanten zou verwachten mochten ze je kunnen aantonen dat je een fout maakte.

- ★ Je bent van mening dat de beste investering die je kan maken, een investering is in zichzelf.
- ★ Je staat achter, werkt mee en ondersteunt de hele Businesslab filosofie.
- ★ Je bent samenwerkend naar de hele Businesslab Tribe toe. Je bent bereid om jouw kennis en inzichten te delen en open te staan voor de ervaringen van anderen want je gelooft dat je samen veel verder komt dan alleen.
- ★ Je hebt een positieve en opbouwende invloed op de groep.
- ★ Je hebt een goed gevoel voor humor en raakt niet gemakkelijk beledigd door liberaal taalgebruik. (bv. F***, Sh**, ... vooral op momenten wanneer dat nu juist in onze uitleg past! ;-)
- ★ Je vindt het cool dat Xavier niet altijd met een roze hemd en een blauw pak rondloopt en ik niet altijd in broekpak of talons.
- ★ Zo kan je er mee leven dat we te pas en ten onpas met een gewone smartphone een video inblikken vanop kantoor, de keuken, de straat, het vliegveld of nog ergens anders. Ik bedoel maar: dat niet alles, altijd en overal, gelekt en gestreken is. Je vindt het gewoon fijn dat ook wij mensen van alle dag zijn.
- ★ Je doet het werk dat nodig is om de trainingen, hulpmiddelen, inzichten, ideeën, sjablonen en instructies die we leveren te hanteren zodat je sneller tot betere tastbare resultaten komt. Bovendien vind je het fijn om deze resultaten te delen met de Tribe.
- ★ Je bent eerlijk ten opzichte van ons, van jezelf en de anderen.
- ★ Je bent steeds op zoek naar inzichten, niet naar problemen. Bovendien is er altijd een les. Soms maken we die duidelijk. Soms vind je ze zelf.
- ★ Je hebt een positieve, op voorspoed gebaseerde kijk op het leven. Businesslab is geen klagmuur. Langdradige klaagliederen zijn dus niet toegestaan!
- ★ Je begrijpt dat we datgene wat we jou leren ook als voorbeeld willen toepassen in onze onderneming. Dat betekent dat we graag open communiceren, op zoek gaan naar win-win situaties, onze engagementen nakomen en geen compromissen maken op onze waarden, onze ondernemingsregels of onze voorwaarden.
- ★ Je bent je ervan bewust dat wij geen verantwoordelijkheid dragen voor samenwerkingen die je mogelijks met andere Businesslab Tribers aangaat. Businesslab helpt ondernemers zich beter in de markt te zetten en geeft geen garanties over de kennis en de kunde die Businesslab Tribers hebben in hun vak. Het is aan jou om zelf af te toetsten of de persoon waarmee je aan de slag wil gaan, voldoende vakkundig is.

Ondernemingsregel # 2: Onze waarden

Dit zijn de kernwaarden van Businesslab. Concreet betekent dit dat we onderstaande waarden elke dag, met heel het Businesslab team, hoog in het vaandel dragen. We doen er dan ook alles aan om elke beslissing die we nemen, af te toetsen met deze waarden. Komen we zo dichterbij onze waarden? Of gaan we eerder verder weg? Op die manier blijven we de juiste weg bewandelen en weet jij wat er voor ons belangrijk is of waar we geen compromis op doen.

To the point met focus op wat echt werkt

Geen bla bla of langdradige theorieën maar eenvoudig, to the point met de focus op dat wat er echt toe doet.

Groei en leergierigheid

Wees een eeuwige leerling. Je kan veel meer dan je denkt. Zakelijk, persoonlijk en financieel.

Muziek & humor

Met een grap en een rol en met muziek is leren een plezier.

Teamspirit

Nooit meer alleen. Samen komen we verder.

Actie met resultaat

Kennis zonder actie is waardeloos. Actie zonder visie is gekheid. Alleen actie met visie creëert resultaat.

Impact

Inspireer anderen en maak het verschil. Woorden wekken, voorbeelden trekken.

Verantwoordelijkheidszin

Het onderscheidend kenmerk van elke succesvolle ondernemer.

Hou jij bijvoorbeeld niet van muziek en humor? Dat kan, maar verwacht van ons niet dat wij de muziek zullen dimmen. Muziek en humor horen nu eenmaal bij Businesslab.

Ondernemingsregel # 3: Betalingen

Je begrijpt dat we datgene wat we jou leren, adviseren, onderwijzen en aanmoedigen ook als voorbeeld willen toepassen in onze onderneming.

Dat betekent dat we graag open communiceren, dat we op zoek gaan naar win-win situaties, dat we onze engagementen nakomen en dat we geen compromissen maken op onze waarden, onze ondernemingsregels of onze voorwaarden.

Betaal daarom tijdig de nodige financiële verplichtingen aan ons zodat noch jij noch wij onze energie moeten verliezen in ellenlange opvolging waar niemand beter van wordt.

Mocht je op een bepaald moment niet in de mogelijkheid zijn om jouw financiële verplichtingen na te komen, wees dan open en laat het ons dan zo snel mogelijk weten. We zullen overwegen of en op welke manier we inschikkelijkheid kunnen aanbieden. Zolang er

communicatie, eerlijkheid en opties zijn, is er hoop. Dit bekijken we uiteraard geval tot geval. Dit is een voorbeeld van hoe het loont om een A-klant te zijn!

Wil je eenzijdig ontkomen aan jouw zelfgemaakte engagementen, dan zien we ons genoodzaakt om jou definitief uit ons klantenbestand te verwijderen.

Ondernemingsregel # 4: Zich Verstoppem

Met ons in zee gaan betekent dat we ons allebei engageren. Wij naar jou toe, jij naar ons, maar jij ook naar jezelf. En zoals bij echte vrienden: Wij laten je niet zitten. Als we samen een deal sluiten, dan houden we ons graag aan onze engagementen naar jou toe. We nemen graag verantwoordelijkheid voor datgene waarvoor we ons engageerden. Misschien komt er een moment dat je het moeilijk hebt, dat je het lastig vindt om door te gaan. Maar ook daar houden wij ons engagement. Ondernemerschap vraagt een zekere discipline, een zekere inzet en als je daarvoor kiest, dan blijven we jou stimuleren. Ook al haat je er ons op moeilijke momenten voor. Maar zelfs dan, dan blijven we gaan. Een deal is een deal. Echte ondernemers houden zich aan hun woord.

Het is onze taak om je te helpen de allerbeste zaakvoerder te worden van de allerbeste onderneming die je voor jezelf kan creëren. Maar hoe dan ook: Het leven is een doe-het-zelf-job. En er bestaat geen schuilplaats.

Daarom zullen we altijd 100% eerlijk tegenover je zijn. We zullen je vertellen of je iets tussen je tanden hebt zitten, we zullen je vertellen wanneer je jezelf en je familie in de steek laat. We zullen je confronteren met datgene wat we zien. We zullen je nooit jezelf laten onderschatten, zelfs mocht dat een mooi en comfortabel "excuus" zijn die je een (tijdelijk) beter geeft.

We zien het als onze taak om recht door zee te gaan als het over je toekomst gaat? We zullen het niet toelaten dat je opgeeft of dat je je eigen potentieel vergeet.

We beloven jou dat je de Businesslab Discovery Days niet zal passeren als we niet in jou geloven.

We duimen voor jouw succes!

An & Xavier