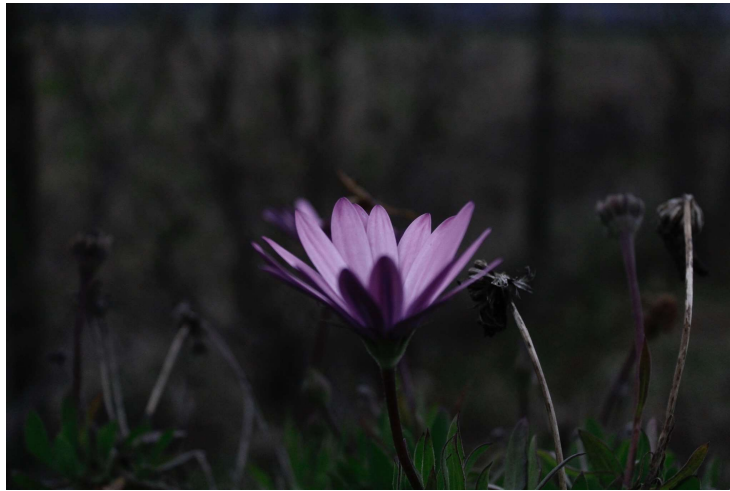


10 inzichten voor openbloeiende ondernemers



Ondernemen, dat heb ik de voorbije vijf jaar met volle teugen gedaan.

Ik liet een carrière van 16 jaar achter om op zoek te gaan naar mijn 'dada', mijn drive, mijn droomdoel. AnDless kreeg vorm, net als de 'business woman' in mij, eentje die ontzettend fier kan terugblikken op wat ze ondertussen in de wereld heeft gezet.

In 2014 heb ik AnDless opgericht, na een carrière van 16 jaar bij Procter & Gamble (1997 - 2013).

Ik heb daar altijd op de Sales & Marketingafdelingen gewerkt als Management Assistant, eerst voor EMEA (Europe, Middle East & Africa), nadien op de Belgische afdeling, zowel op de binnendienst als op de baan.

De merken Dash, Ariel, Dreft, Bonux, Vizir, Lenor, Ace Delicat, Swiffer, Antikal, Mr Propre, Dreft afwas, Febreze, Kandoo en ook Pampers hebben geen geheimen meer voor mij.

Ik ben van opleiding Secretaresse (Bachelor Thomas More Mechelen 1997 & Erasmus Parijs 1997) en ben dus met AnDless "back to my roots" gegaan.

In 2015 werd ik zelfs verkozen tot **Unizo Starter van het jaar**: laureaat Antwerpen.

Op LinkedIn kan je mijn ervaringen bekijken en de talrijke aanbevelingen lezen die ik gedurende mijn loopbaan gekregen heb. (<https://www.linkedin.com/in/anneliesdelmoitie/>)

In dit e-book deel ik graag met jou 10 inzichten die mij de voorbije jaren hebben doen openbloeien in mijn ondernemerschap.



1. Ambitie en motivatie zijn de wortels van ondernemerschap.

Je kan een bedrijf niet voldoende voeden zonder ambitieus en gemotiveerd in je schoenen te staan. Het zijn eigenschappen die voel- en zichtbaar zijn, en je aantrekkelijk maken om mee samen te werken. Wat voor mij extra stimulerend werkt, is het consequent uitschrijven van mijn plannen. Zo kan ik opvolgen of ik 'on track' zit, een tandje bijsteken waar nodig, en met plezier afvinken wat afgewerkt is.

Ik schrijf elk jaar eerst mijn jaardoelstellingen uit, die ik dan nadien opsplits per kwartaal. Aan het begin van elk kwartaal bekijk ik deze doelstellingen dan opnieuw en verdeel ze over de maanden van dat kwartaal. Waar nodig schaf ik bij, want jij, je aanbod en ja, zelfs je doelstellingen kunnen veranderen. Mijn planning is dan ook nooit een statisch gegeven.



2. Gezondheid en geluk geven je broodnodige bloeistof.

Het heeft wat tijd gevraagd, maar ondertussen staan gezond en gelukkig zijn wel hoog op mijn to-do-lijst. Wie mij al wat langer en/of beter kent, weet dat ik mijn privéleven en werkomgeving liefst gescheiden probeer te houden, en ook als mijn gezondheid het nu en dan zwaar te verduren krijgt, kom ik daar zelden of nooit mee naar buiten.

Uiteraard gaan we allemaal anders om met de negatievere emoties in het leven, maar beseffen dat ze wel degelijk een impact hebben op hoe je als ondernemer in je vel zit, is al een belangrijke eerste stap. Wat of wie jij nodig hebt om jezelf en je **business** voldoende bloeistof te geven, dat ontdek je gaandeweg.

Ik luister echt naar mijn lichaam en plan mijn taken en opdrachten in hoe het voor mij (lees: mijn lichaam) past. Gelukkig heb ik ondertussen de juiste klanten rondom mij verzameld die hierin graag meegaan en zich vooral niet vastpinnen aan de geijkte paadjes.



3. Hard werken kan ook anders.

Ondernemen is hard werken, daar moeten we geen doekjes om winden. Alleen hoeft 'hard werken' helemaal niet de negatieve bijklank te hebben die het vandaag vaak krijgt. In een samenleving waar mensen aan snel tempo uitvallen omdat ze 'TE' hard werken, zou je al bijna niet meer durven toegeven dat je maximaal wil presteren, en daar nog fier op bent ook.

"It ain't what you do, it's the way that you do it."

Ik werk ANDERS hard: Ik kies mijn klanten, mijn werkmethodes, mijn leveranciers, mijn coaches, ... Het geeft plezier en zoveel meer voldoening dan ik ooit in loondienst heb ervaren, want al het harde werk ... doe je voor jezelf! 🐝

Soms werk ik 's avonds, soms zelfs in het weekend, als het me beter past of zo beter uitkomt voor die specifieke opdracht, maar ik kies dat heel bewust en helemaal zelf.



4. Kansen zijn als zaadjes: probeer ze te planten.

Opportunities mag je nooit gewoon aan je laten voorbijgaan. Dat klinkt misschien logisch, maar veel ondernemers gaan hier nog makkelijk in de mist. Het minste wat je kan doen is elke potentiële kans even bestuderen en kijken of het je groeiproces mee kan stimuleren.

Ikzelf heb me van in het begin omringd met experts, elk in hun eigen vakgebied. Als ik een kans of opportunity zie, dan overleg ik met minstens één van hen, omdat ik weet dat ze mij en mijn bedrijf door en door kennen en weten waar ik naartoe wil. Zo kunnen ze mij het beste #advies geven en een dosis vertrouwen om uiteindelijk zelf de knoop door te hakken.

Zo denken bvb. mijn verzekeringsmakelaar, mijn boekhouder en zelfs mijn bank ontzettend met mij mee. Ik ben voor hen alles behalve “een nummertje” en ik spreek ook minstens één keer per jaar met hen af. Zo breng ik hen op de hoogte van mijn plannen/ doelstellingen, maar als zij een opportunity voor me zien, zullen ze het niet nalaten om me te contacteren en van deze kans op de hoogte te brengen. Heb jij zo’n relatie met jouw bank? Jouw makelaar? Jouw boekhouder? Anders kan je hier onmiddellijk werk van maken.



5. Zorg dragen voor medewerkers is ook zorgen voor jezelf.

Gemotiveerde medewerkers zijn het waard om goed gesoigneerd te worden. Ik werk zelf nog steeds "alleen", maar heb wel een mooie collectie freelancers waar ik regelmatig een beroep op doe.

Zowel voor klanten, leveranciers, coaches, experts als freelancers: Iedereen waar ik mee samenwerk, mag rekenen op mijn respect en op oprechte aanbevelingen. "What goes around, comes around."



6. Durf te delegeren én de kwaliteit te controleren.

Het is fantastisch om delen van je takenpakket te kunnen toevertrouwen aan mensen waarvan je weet dat ze op hetzelfde niveau als jij zullen werken.

Uiteraard hoef je niemand op de vingers te zitten kijken, maar regelmatig aftoetsen of iedereen nog op dezelfde golflengte zit, is belangrijk. Ikzelf delegeer ook een aantal dingen: boekhouding, website, e-marketing, sociale media, ...

Face-to-face [briefings](#) zorgen voor helderheid inzake verwachtingen en plannen voor de toekomst. Trouwens, als ik er tijd voor vergeet te maken, roepen de freelancers mij ondertussen gewoon lekker zelf op het matje 😊;)



7. Kijk hoe groen het gras is aan de andere kant.

Er is helemaal niets mis met het volgen van je concurrenten. Ik weet wie mijn concullega's zijn, wat ze aanbieden, waarin ze excelleren. Zo goed zelfs, dat ik taken naar hen doorspeel wanneer ik aanvoel dat ze een nieuwe opdracht beter, sneller en/of efficiënter kunnen uitvoeren. Het voelt fair naar de klant toe, en het is een vorm van vertrouwen die regelmatig terugkomt.

Waarom elkaar de loef afsteken als je ook duurzaam kan [samenwerken](#)?

Bij mij staan de concullega's alvast bij mijn favorieten, als bladwijzer, op mijn internetbrowser.



8. Kruisbestuiving is de beste PR.

Vandaag zetten veel mensen enkel in op PR via social media, maar [offline](#) kan je jezelf en je onderneming soms zoveel beter in de verf zetten.

Mijn tip: blijf buiten komen, laat duidelijk horen wie je bent, wat je doet en waar je voor staat. Ga in dialoog met boeiende gesprekspartners, sta open voor nieuwe inzichten. Investeer geld en tijd in een bijscholing, sta open voor kruisbestuiving.

Je wint misschien niet onmiddellijk nieuwe klanten, maar wie je ontmoet, kan je natuurlijk wel warm aanbevelen in zijn of haar eigen [netwerk](#).

Ik netwerk zelf minstens één maal per maand buiten de deur. Dit is afwisselend bij Unizo, Markant, Artemis, Open Coffee, BNI (als vervanger of bezoeker), Netwerkers.be, ... Dit staat zelfs bij mijn plannen/doelstellingen ingepland, van zodra ik de jaarkalenders van deze organisaties onder ogen krijg, schrijf ik me in. Waar wacht jij nog op?



9. Walk your talk, altijd en overal.

Koester je **bedrijfsimago**, want je hebt er maar eentje, en meestal krijg je ook maar één kans om te laten zien wat je in je mars hebt. Gebruik ze!

Doe wat je zegt en zeg wat je doet, tegen klanten én leveranciers. Als er opdrachten afgewerkt zijn: vraag een aanbeveling om te delen op je website, Facebook, LinkedIn. Ondernemers hebben geen tijd voor valse bescheidenheid. Als je ECHT goed bent, in wat je doet, mag je daar zeker voor uitkomen en die fierheid van je af laten stralen.



10. Evolveer om nog meer open te bloeien.

Meegaan met je tijd, het is een cliché om aandacht aan te besteden. We leven in een snel veranderende wereld. Zowel onze klanten als leveranciers evolueren, dus waarom zou je als ondernemer verandering uit de weg gaan?

Vasthouden aan wat “altijd goed gewerkt heeft” saboteert je groei. Pas je aanbod van tijd tot tijd aan, experimenteer met nieuwe marketingkanalen, optimaliseer je kosten, laat je inspireren door innovatie.



What's next?

Wil je, als ondernemer, ook werken **AAN** je bedrijf i.p.v. **IN** je bedrijf maar je weet even niet hoe?

Durf jij het aan om zelf stappen te ondernemen?

Laat mij je helpen om te werken **AAN** je bedrijf i.p.v. **IN** je bedrijf

Met de tips uit mijn (gratis) e-book zet je jouw bedrijf alvast op de kaart.

MAAR

Mensen die mijn e-book als gids gebruikten, zijn nadien ook langs gekomen voor (loopbaan) coaching. 7 uur (loopbaan)coaching voor slechts 2x 40€ (via de VDAB)

Deze ondernemers waren bereid om even stil te willen staan om er nadien, met hernieuwde inzichten, weer volop voor te gaan:

- ✓ Wat zijn de belangrijkste waarden voor jou? En voor jouw bedrijf? Waar word jij gelukkig van?
- ✓ Hoe zit het met je ondernemerszin?
- ✓ Klopt je business plan nog met die waarden?
- ✓ Is je elevator pitch nog relevant? Hoe staat het met je LinkedIn-profiel?

Boek nu je gratis 30 minuten intake-sessie
via info@AnDless.biz.

Hopelijk tot binnenkort!

Lieve groetjes,
Annelies