



All work

Drinken zzp'ers echt de hele dag latte art in een café? Lianne Sanders doet een gooi naar het ondernemerschap en ontdekt: da's eigenlijk keihard werken.

no play

■ In 2017 bracht de Kamer van Koophandel naar buiten dat er dat jaar een recordaantal ondernemers was in Nederland. In 2018 steeg dat aantal nog eens met vijf procent. Als ik Instagram open, zie ik de ene na de andere gesponsorde post van coaches, 'foodieboxen' (een stapel eiwitrepen in een doosje en het heet opeens een foodiebox), aanbieders van onlinecursussen en tekstschrijvers die hun 'business naar ongekende hoogten willen tillen'. Van negen tot vijf op een kantoor werken voor een baas en toestemming vragen of je met vakantie mag is uit, je droom leven is in. En die droom lijkt vaak te komen in de vorm van een eigen bedrijf.

Nadat ik voor de zoveelste keer een Instapost had gelezen van een holistisch coach die haar hart was gevolgd door haar marketingfunctie aan de wilgen te hangen en haar dagen nu te slijten met het motiveren van vastgelopen twintigers, dacht ik: misschien moet ik wat meer een merk van mezelf maken. Dat kon ik wel gebruiken, want ik had net een boek uitgebracht over dertig worden en de verwachtingen van de maatschappij die daarbij horen. Zoals het vinden van een koophuis en niet meer vier avonden per week pannenkoeken eten. Al vind ik het standaard in huis hebben van een pak pannenkoekenmix nog steeds een fantastische life hack.

TEKST / LIANNE SANDERS



Ik was begeistert door al die mensen die zo moeiteloos voor zichzelf leken te beginnen en in een paar maanden een bloeiend bedrijf opbouwden. Dat wilde ik ook. Ik schreef al jaren artikelen over bewustzijn, spiritualiteit, zelfliefde en psychologie voor vaste opdrachtgevers, dus ik dacht: mensen moeten vanaf nu bij Lianne Sanders zijn voor haar fenomenale schrijftalent en onophoudelijke stroom van kennis op het gebied van bewustzijn. Daar geloofde ik zelf dan wel niet zo in, maar een beetje opgeklopt zelfvertrouwen leek me in de opstartfase wel handig. Technisch gezien was ik al ondernemer, want als freelance journalist sta je ingeschreven bij de KvK, dus de stap naar een bloeiend eigen bedrijf leek me makkelijk gezet.

Zelfhulp

Wat voor bedrijf ik dan precies wilde runnen? Tja, daar vroeg je me wat. Ik wilde ook wel coachen, dacht ik, ik kon blogs schrijven, mensen inspireren, grapjes maken. Daarom begon ik met Insta-story's maken: ik deelde grappige foto's van m'n moeder die in een boekwinkel op haar hurken zat bij de tafel waar mijn boek lag, terwijl ze breed grijzend met twee opgestoken duimen in de camera keek, met de caption: 'M'n enige fan'. En ik schreef serieuzere stukjes over hoe ik omging met m'n hooggevoeligheid en hoe ik door te mediteren leerde om mezelf en m'n emoties meer te accepteren. Ik dacht: ik laat alle kanten van mezelf zien, want 'echt zijn' werkt. Daarin kunnen anderen zich herkennen en voordat ik het weet, heb ik twintigduizend volgers. Maar om nou te zeggen dat ik een gedegen plan had of een visie, of eigenlijk, als we nu toch eerlijk zijn, motivatie? Nee, dat niet. Ik was, zoals een freelancecollega fijntjes opmerkte, met hagel aan het schieten. Ik bood niks concreets aan – ik was eigenlijk gewoon mezelf aan het forceren op Instagram, in de hoop dat mensen m'n boek zouden kopen en

ooit een coachingsessie bij me zouden afnemen, als ik überhaupt besloot een opleiding tot coach te gaan doen. Geen plan, geen visie, geen motivatie. Precies die elementen zijn handig als je een goede ondernemer wil zijn, zegt businesscoach Charlotte van 't Wout, die dus binnen twee jaar meer dan twintigduizend volgers vergaarde op Instagram. Charlotte is ondernemer, influencer en spreker en begon haar (ja, dit kunnen we nu wel zeggen) imperium met het verhuren van vergaderlocaties. Daar kwam de C.Academy bij, waarmee ze cursussen op Instagram aanbiedt over bijvoorbeeld productiviteit en introversie, en inmiddels is ze een veelgevraagd spreker over onderwerpen als ondernemen, financiën en woman empowerment. Volgens Charlotte kan iedereen ondernemen en is het geen kwestie van 'geluk' of 'de juiste genen' dat de een wel een succesvol ondernemer wordt en de ander niet. Zij ziet ondernemen als een vaardigheid die je kunt leren, waar je steeds beter in kunt worden en waarvoor je de juiste mindset moet ontwikkelen.

De juiste mindset. Als ik één woord moet noemen dat ik het afgelopen jaar het meest voorbij heb zien komen op internet, naast 'Trump' en 'burn-out', dan is het wel 'mindset'. Maar wat is dat nou precies? Een rondje Google vertelt me dat onze mindset gevormd wordt door de overtuigingen die we hebben over onszelf en over het leven. Een Nederlands woord dat de lading dekt is moeilijk te vinden en de Van Dale adopteert nu ook de Engelse variant, maar 'denkrichting' komt het meest in de buurt. Overtuigingen kunnen zijn: 'ik ben een verlegen

iemand', 'ik ben niet goed in presenteren' of 'je bent pas geslaagd als je ondernemer bent'. Deze overtuigingen zijn niet dé waarheid, maar je brein gelooft daar wel in. Ze worden gedurende je leven gevormd door wat je meemaakt, hoe je wordt opgevoed en met wie je omgaat. Als ze je tegenhouden in het bereiken van je doelen, worden ze ook wel 'beperkende overtuigingen' of 'blokkades' →

Een beetje opgeklopt zelfvertrouwen leek me in de opstartfase wel handig

genoemd. En als je veel van deze beperkende overtuigingen hebt, leef je meestal niet het leven dat echt bij je past. Je laat je dan sneller leiden door die geïnternaliseerde onwaarheden, zoals 'je bent succesvol als je je studie afmaakt, een goede baan vindt en een huis koopt', en niet door wat j^óuw normen en waarden zijn. Het onder ogen zien, bevragen en veranderen van die beperkende overtuigingen is het hoofdingrediënt van persoonlijke ontwikkeling en essentieel wanneer je een eigen bedrijf hebt, volgens Charlotte. "Ik zie ondernemen als één groot persoonlijk ontwikkelingspel," legt ze uit. "Mijn eigen bedrijven zijn eerder een tool om mezelf te ontwikkelen dan een doel op zich. Om een goede ondernemer te worden, moet je persoonlijke ontwikkeling dus leuk vinden en eerlijk naar jezelf durven kijken. Als je product of dienst niet loopt zoals je verwacht, moet je naar binnen durven keren om te ontdekken: wat kan ik anders doen, beter? Wanneer je het probleem bij andere mensen of de omstandigheden legt, kom je niet verder. Pas als je de motivatie en het geduld hebt om te ontdekken wat ervoor zorgt dat jij niet je volle potentieel benut, kun je groeien."

Goeroes volgen

Had ik dan niet de juiste mindset, toen ik bedacht een eigen bedrijf te starten? "Dat kan," zegt Charlotte, "maar het kan ook goed zijn dat je in een fase van je leven zit waarin ondernemen niet de juiste stap voor je is." Daar sloeg ik op aan. Ik had net een aantal roerige jaren achter de rug met een overleden vader, twee geschreven boeken en zes verhuizingen, en was eigenlijk hartstikke toe

aan rust en stabiliteit. Het idee om m'n vaste freelanceklussen in te ruilen voor nog iets vasters, namelijk een baan, stond me niet tegen, terwijl het idee van een eigen (coaching)bedrijf me heel veel onrust gaf. Ik liet mijn halfbakken story-strategie dus voor wat-ie was en focuste me op mijn vaste opdrachtgevers en het zoeken van een baan.

'Mijn bedrijven zijn eerder een tool om mezelf te ontwikkelen, dan een doel op zich'

Ik bleef wel nieuwsgierig naar het geheim van succesvolle ondernemers, dus vroeg ik Charlotte hoe zij die juiste mindset dan ontwikkelde. "Door daar heel veel in te investeren," antwoordde ze. "Ik ga naar seminars van Tony Robbins, een goeroe op het gebied van persoonlijke ontwikkeling, en ik kijk naar de stappen die ondernemers die ik bewonder hebben gezet. Als iemand iets heeft

bereikt wat ik ook wil, of iets aanbiedt wat ik ook interessant vind, ga ik uitzoeken wat diegene heeft gedaan om daar te komen en probeer ik dat precies na te doen. Zo krijg ik steeds meer kennis over de strategieën en trucs die werken om m'n onderneming te laten groeien."

Ook al zou iedereen volgens Charlotte kunnen ondernemen, het gaat zeker niet altijd van een leien dakje. "Sommige mensen hebben een geromantiseerd beeld van ondernemen: lekker koffietjes drinken met inspirerende mensen en een mooie Insta bijhouden, maar het echte ondernemen speelt zich af in je hoofd. Investeren in je mindset is niet altijd makkelijk. Je komt jezelf ongenadig tegen en dat moet je wel willen. Ik lig heus weleens op vrijdagavond door een blokkade heen te ademen, terwijl m'n vrienden in de kroeg staan. Maar ondernemen en succesvolle bedrijven bouwen is precies wat ik nu wil doen." **G**

Heb jij er zin in?

Denk jij: dat werken aan m'n mindset, duiken in een persoonlijk ontwikkelingsavontuur en een bloeiend bedrijf starten of naar een hoger plan tillen, is precies wat ik wil? Dan kun je je aanmelden bij online ondernemersclub #taketheleap, waar je de kennis van Charlotte van 't Wout en het gezelschap van meer dan duizend like-minded ondernemers tot je beschikking hebt. charlottivantwout.com, [@celinecharlotte](https://www.instagram.com/celinecharlotte)



FOTOGRAFIE DENIS KOVAL

Charlotte van 't Wout

@CELINECHARLOTTE

Met open mond volgen wij ondernemer Charlotte van 't Wout, die het ene na het andere briljante idee de wereld in slingert. Heeft ze vertrouwen in een plan, dan trekt ze haar creditcards leeg, gooit haar leven om en zet alles op alles om het te realiseren. Momenteel geeft ze onder de naam C.Academy Instagram-cursussen in ondernemerschap. We belden met New York, waar ze verse ideeën opdoet, en vroegen haar naar drie tips voor het opstarten van je eigen bedrijf:

- ① **“Zoek voorbeelden van ondernemers die jij inspirerend vindt.** Lees je goed in, luister een podcast waarin ze hun verhaal vertellen, onderzoek hoe ze zijn begonnen en grijp die informatie aan om je eigen onderneming een kickstart te geven.”
- ② **“Geld is de levenslijn van je business, dus zet the money op de eerste plek.** Tuurlijk is het leuk en belangrijk als je gepassioneerd bent over je onderneming, maar met passie alleen red je het niet. Om te voorkomen dat je twee jaar lang maar een beetje aan het aanklooiën bent, is het goed om concrete doelen te stellen. Bijvoorbeeld: focus je op de eerste duizend euro en zorg ervoor dat je dat bedrag binnen twee maanden hebt verdiend. Lekker bezig!”



- ③ **“Vraag niet te veel advies aan je vrienden en familie.** Zij komen met zorgen, kritiek en advies waar je niks aan hebt, want ze hebben er geen verstand van. Bovendien vinden de mensen die het dichtst bij je staan het vaak moeilijk om je uit je comfortzone te zien stappen. Terwijl ondernemen juist draait om het nemen van risico's. Beter verzamelen je voor advies mede-ondernemers om je heen. En laat je partner of je moeder maar kletsen.”



INSPIRATIE ON THE GO

De New Female Leaders Podcast laat vrouwelijke leiders aan het woord over impact maken terwijl je bij jezelf blijft. Aflevering 26 is onze favoriet. Daarin vertelt Rahma el Mouden over haar miljoenenonderneming, die zij oprichtte in een tijd waarin het ondenkbaar was dat een vrouw aan



de top zou staan. In de *Celine Charlotte Podcast* geeft Charlotte van 't Wout een kijkje achter de schermen van succesvol ondernemen. Van beginnersfouten tot doodgege beslisningen nemen (zoals je huis opzeggen en emigreren): het komt allemaal voorbij.

TE BELUISTEREN VIA SOUNDCLOUD, SPOTIFY, ITUNES EN ELKE ANDERE PODCAST-APP