



CASESTUDIES

Succesverhalen LSOB cliënten

HEY STRIJDER!

Laten we maar direct met de deur in huis vallen; in de (verziekte) wereld van coaching gaat veel geld om. Voor écht goede coaching zal er ook een goede investering gedaan moeten worden. En daar zit vaak het probleem.

Misschien ook wel bij jou...

Investeren in coaching lijkt in het begin vaak verdacht veel op het kopen van gebakken lucht. Je hebt niet direct iets tastbaars.

Dan is er nog een ander probleem...

Coaches zijn er in overvloed. De ene wat beter dan de ander, maar wie moet je kiezen? Nu kunnen we onszelf op de borst kloppen en zeggen dat wij de beste zijn en je bij ons moet komen.

Dat is niet nodig. De succesverhalen en bijbehorende resultaten van cliënten zeggen genoeg. De afgelopen jaren hebben we tientallen ondernemers gecoacht naar meer misbaar worden in hun bedrijf, zodat ze relaxter door hun dagen gaan.

We doen dit door succes strategieën uit de zakenwereld te combineren met belangrijke levenslessen en de winnende mentaliteit uit de sportwereld. Met zoveel fantastische succesverhalen kunnen we inmiddels de gedurfde belofte waarmaken; met onze performance-business coaching en consultancy garanderen we je dat een 8,5 op ieder vlak ook voor jou mogelijk is.

In dit boek delen we een kleine greep uit onze clientèle die jou in de afgelopen jaren voor zijn gegaan. Het zijn verhalen van ondernemers die bereid waren de risico's te nemen en er écht voor te gaan; ze zijn in staat geweest om hun bedrijf voor zich te laten werken, waardoor ze nu meer rust en (financiële) vrijheid ervaren.

HEEL VEEL LEESPLEZIER!

JOHN, JEANET EN HET LIFESTYLE OF BUSINESS TEAM

INHOUD

04

VAN VAAK BOOS NAAR EEN
ECHTE LEIDER - JASPER BAKX

07

VAN ZOLDERKAMERTJE EN €25 PER
UUR NAAR KANTOOR MET VAST
PERSONEEL EN STEADY 20K+ PER
MAAND - IRIS DORRESTEIN

11

VAN HOBBY NAAR BEDRIJF DOOR
LSOB COACHING + CONSULTANCY VAN
RIANNE BAKKER - MARIJKE EN COEN

13

VAN VRIJWEL GEEN OMZET IN 2016
NAAR 120K OMZET IN 2018
- FEMKE DE JONG

17

VAN EENPITTER NAAR MEERDERE
WERKNEMERS - WENDY PEETERS

20

VAN BIJNA FAILLIET TOT BLOEIEND
BEDRIJF - FEMKE JACOB

24

VAN ALTIJD 'AAN' STAAN NAAR
RUST EN NIET MEER 'MOETEN'
- GEERT-JAN EN ANIEKE

05

VAN REACTIEF BLOGGER NAAR
STRUCTUURJUNKIE IMPERIUM
- CYNTHIA SCHULTZ

09

VAN 45K VERLIES NAAR 60K WINST
IN 6 MAANDEN - CHARLOTTE

12

VAN NIKS EN IN LOONDIENT NAAR
DUIZENDEN EURO'S PER MAAND
- SHIRLEY BROUWERS

15

VAN EIGEN SUPSCHOOL NAAR
LSOB COACH - RIANNE BAKKER

19

VAN VAKVROUW NAAR LEIDER IN HET
BEDRIJF - VALERIE WILLEMSE

22

VAN AARDIG GEMIDDELD NAAR
53K P/M ALS MINDSET COACH.
EN DAT ZONDER LANCERING -
ISABELLE FETERIS

26

VAN START GAAN EN NADER KENNIS
MAKEN MET ONZE COACHING STIJL



HET PROBLEEM

- Vaak boos en veel stress
- Onmacht vanuit thuissituatie, meenemen naar werkvloer

HET GEWENSTE RESULTAAT

- Controle over de stemmen in zijn hoofd
- Een leuke en functionele leider zijn

HET BEDRIJF

Specsavers Etten-Leur

DE ONDERNEMER(S)

Jasper Bakx

HET BEDRIJF AAN DE START

Directeur Specsavers vestiging, 15 medewerkers en een compagnon

HET BEHAALDE RESULTAAT

Ook in zijn business zijn er elementen veranderd, ook al kwam Jasper daar niet primair voor bij ons. Hij was vooral een vakman. Iemand die vooral lekker hele dag bezig was met oogmetingen. Dat is inmiddels wel anders. Zijn compagnon kreeg een kans om ook een andere vestiging winstgevender te krijgen en daardoor veranderde ook de rol van Jasper. Eerst was hij de Jasper met de pet: "Ik ben de beste opticien die er is". Nu heeft hij de pet op van: "Ik ben de beste manager/leider die er is".

BEZWAAR VOORAFGAANDE TRAJECT

Jasper wil altijd alle investeringen met zijn vrouw overleggen, maar ze waren er snel over uit: dit is wat hij moest doen!

TYPE LSOB TRAJECT:

Membership van Jeanet, 1 op 1 coaching met John

START EN EIND PERIODE TRAJECT

Start december 2020 - heden

"HET VOELT ALSOF IK ECHT HERBOREN BEN, HET IS BIJNA MAGISCH."

- JASPER BAKX



HET PROBLEEM

- Een burn-out door te veel stress
- €50.000 in de schulden
- Veel excuses & smoesjes (zoals: 'geld interesseert me niet', 'zolang ik kan pinnen zal het wel goed zijn')
- Cynthia liep er tegenaan dat ze niet goed wist hoe ze een bedrijf moest bouwen die haar diende in plaats van andersom.

HET BEDRIJF

Structuurjunkie

DE ONDERNEMER(S):

Cynthia Schultz

HET GEWENSTE RESULTAAT

- Een financieel gezond bedrijf
- Minder laten leiden door de buitenwereld en wat mensen van haar vinden
- Een team waar ze op kan bouwen
- Constant op de hoogte zijn van de status van haar bedrijf
- Meer vrijheid, terwijl het bedrijf gewoon door loopt

BEGINSTAND TEAM EN BEDRIJF VOORAFGAANDE TRAJECT

Cynthia (burn-out) met een VA en redacteur.

DE GROOTSTE VERANDERING:

Cynthia durft nu samenwerkingen aan te gaan met verschillende freelancers en investeringen te doen. Daarnaast kiest ze voor meer vrijheid.

"Als ik nu terugkijk naar de laatste tien jaar dat ik aan het ondernemen ben, heb ik eigenlijk sinds anderhalf jaar pas de ervaring hoe ik écht vrij kan zijn. Want daarvoor had ik dat gewoon echt niet en dacht ik vooral: "ah shit, ik heb nu vakantie maar er wordt

helemaal geen geld verdient." Dit voelde gewoon echt niet lekker." Ook optimaliseert Cynthia tegenwoordig naar alle andere vlakken van haar leven. "Ik merkte dat mijn conditie erg slecht was, ik zat op zich wel lekker in mijn vel maar ik was wel erg moe waardoor ik weinig energie had."

Sindsdien gaat ze drie keer per week naar de sportschool, is ze op haar voeding gaan letten en op haar slaap en beweging. "Ik merk wanneer ik dat op orde heb, ik veel meer energie heb en lekkerder in mijn vel zit. Hierdoor kan ik veel beter mijn bedrijf runnen en kan ik er ook bijvoorbeeld beter voor mijn vriend zijn."

BEZWAAR VOORAFGAANDE TRAJECT

“Wat als ik de kosten er niet uithaal? Wat als het “niet gaat werken?” Wat als nog verder in de schulden zak?”

TYPE LSOB TRAJECT

1 op 1 coaching met John

START EN EIND PERIODE TRAJECT

Oktober 2019- heden (mei 2022)

BEHAALDE RESULTAAT

Het bedrijf van Cynthia, en Cynthia zelf, is inmiddels helemaal gezond. “Nu vind ik vakantie en vrije tijd zelfs belangrijker omdat ik merk dat wanneer ik veel tijd voor mezelf neem, ik productiever word. Daarnaast is het zo dat wanneer ik nu vrij heb, ik ook écht vrij heb. Mijn business blijft doorlopen, zelfs als ik wegga hoeft de omzet niet te dalen en dit geeft rust.”

Op dit moment werkt Cynthia met zeven freelancers. Iedereen weet wat ze moeten doen. Ook als ze weg is

of er een probleem is. Hierdoor kan ze nu echt vakantie hebben.

Nu scoort ze op ieder vlak van haar leven een 8,5. Ze voelt zich energiever, zit lekkerder in haar vel en is voor haar omgeving een leuker mens. “Ik heb mezelf echt opnieuw uitgevonden het afgelopen jaar doordat ik elke week naar de sportschool ga en sterk in mijn bedrijf sta en (als het nodig is) sla ik steeds een beetje vaker met mijn vuist op tafel

“HET TRAJECT SPRAK MIJ DIRECT HEEL ERG AAN EN VOELDE HET ALSOF WE DIT ECHT ‘SAMEN’ GINGEN DOEN. IEMAND DIE MET ME MEEDENKT, KAN BELLEN WANNEER ER IETS IS MAAR OOK ALTIJD VRAGEN VOOR ME KAN BEANTWOORDEN. DAAR ZAT IK GEWOON HEEL ERG OP TE WACHTEN EN DAT WAS HET GENE WAT JOHN MIJ AANBOOD.”

- CYNTHIA SCHULTZ



HET PROBLEEM

- Geen ervaring met ondernemen
- Daardoor niet weten hoe ze haar bedrijf groter kon maken
- Geen team, zelf de vakvrouw en het bedrijf
- Uurtje factuurtje (€25) factureren

HET BEDRIJF

Professionals in Design

DE ONDERNEMER(S)

Iris Dorrestein

HET GEWENSTE RESULTAAT

- Een groot bedrijf neerzetten
- Next level gaan met het bedrijf en omzet
- Een team opbouwen

BEGINSTAND TEAM EN BEDRIJF VOORAFGAANDE TRAJECT

Iris

DE GROOTSTE VERANDERING

"Ik heb geleerd hoeveel invloed je eigenlijk hebt op de uitkomst met de juiste mindset. Bijvoorbeeld als je tegen jezelf zegt: 'ik ga deze maand de 20K halen'. Je kunt dan niet achteroverleunen en genieten van het mooie weer. Je moet er ook écht iets voor doen en niet afwachten of 'wel zien hoe het loopt'. Dan gaat er never nooit iets gebeuren. Daarnaast moet je ook altijd gewoon gefocust zijn op je doel en je doel ook echt voor ogen hebben. Al is het maar voor een maand: je moet weten wat je wil, anders kom je er nooit. Misschien ooit wel een keer, maar waarschijnlijk niet."

BEZWAAR VOORAFGAANDE TRAJECT

Ik wist direct dat ik coaching moest hebben omdat ik net van school kwam en geen ervaring had in ondernemen. Maar ik vond het heel veel geld om te betalen voor de coaching. Daar heb ik wel even over lopen zweten. Maar het is het dubbel en dwars waard!

TYPE LSOB TRAJECT

1 op 1 coaching met Jeanet

START EN EIND PERIODE TRAJECT

Augustus 2018- Maart 2021 (2,5 jaar)

**“HET MOOIE VAN AFGELOPEN JAAR IS DAT
ALLES NU VEEL SNELLER GAAT OMDAT IK
HEB LEREN ONDERNEMEN.”**

- IRIS DORRESTEIN

BEHAALDE RESULTAAT

Ik was laatst met Jeanet aan het terugkijken op mijn geldzaken. Vorige maand (precies één jaar geleden) had ik 1600 euro omgezet waar ik toen heel blij mee was. Ja en nu is het al snel 16000 euro, dus dat is wel een flinke stap. Toen was het iets van 1000 euro dat standaard binnenkwam elke maand. Nu is dat sowieso 10K en het wordt alleen maar meer! Deze maand gaan we weer de 20K aantikken. Afgelopen maand was het wat minder, want het ligt eraan hoe erg ik mijn best doe. Toen ik 2 maanden

geleden de 26K had gehaald ging ik die maand erna achteroverleunen. Ik dacht: ‘o, dat kan ik nu wel’. Nou dus niet... Toen was het 13k ofzo, maar deze maand ben ik weer hard aan het werken dus, als het goed is, ga ik vandaag de factuur versturen dat ik aan de 20K zit. Daarnaast heb ik een groot team om me heen verzameld van 5 vaste medewerkers, waaronder een projectmanager waardoor ik zelf misbaar ben in mijn bedrijf.



HET PROBLEEM

- Een verlies gedraaid van €45.000
- Sales zat er niet in en geen consistent verkoopverhaal
- Geen personeel meer, alleen Charlotte nog over
- Charlotte dacht dat ze moest stoppen met het bedrijf
- Niet productief werken

HET BEDRIJF

HaRvest.be

DE ONDERNEMER(S)

Charlotte

HET GEWENSTE RESULTAAT

- Opnieuw een bedrijfsbasis bouwen
- Geen verlies, maar winst draaien
- Weer personeel aannemen
- Vrijheid voelen

DE GROOTSTE VERANDERING

"De grootste verandering in mijzelf is mijn manier van denken, mijn mindset. Maar ook het leiden van een vrij leven. Vrijheid om me te richten op sales en de groei van mijn bedrijf. Maar ook vrijheid om meer tijd met mijn gezin door te brengen. Ik voel veel meer innerlijke rust. Veel meer vertrouwen dat het goed komt. De juiste stappen zetten. Veel sneller beslissingen nemen. Als iets niet goed gaat onderneem ik direct actie. Samenwerkingen met mensen in mijn bedrijf stuur ik veel sneller bij. Ik hak knopen door, ben doelgericht en zit mezelf niet meer in de weg.

Ook ben ik in mijn bedrijf veel consequenter geworden op salesvlak. Waar ik voorheen soms wekenlang niets aan sales deed, geen proactieve calls deed, gaat er nu geen week voorbij zonder proactieve calls. Zowel sales als het team (opnieuw) opbouwen, beide vanuit een goede strategie, maken het verschil in de bedrijfsgroei."

BEZWAAR VOORAFGAANDE TRAJECT

Ik zag alleen maar doemscenario's, dacht dat het bedrijf al niet meer te redden was. Ik was al aan het kijken naar banen in loondienst omdat ik niet zag hoe het nog goed moest komen. Ik had weinig vertrouwen in het bedrijf en het herstel.

TYPE LSOB TRAJECT

1 op 1 coaching met Jeanet

START EN EIND PERIODE TRAJECT

Juli 2018-December 2019 (1,5 jaar)

**“DOOR DE COACHING HEB IK NU ZO VEEL
MEER VRIJHEID! HET BEDRIJF LEUNT
NU NIET MEER VOLLEDIG OP MIJ, MIJN
FINANCIËLE POSITIE LAAT DIT TOE EN MIJN
MANIER VAN DENKEN EN HANDELEN ALS
LEIDER GROEIT NAAR HET NIVEAU DAT
NODIG IS.”**

- CHARLOTTE

BEHAALDE RESULTAAT

“Halverwege 2018 werd de conclusie getrokken dat het boekjaar ervoor eindigde met -€45.000 euro, geen mensen meer in mijn team, een grote druk en de wil om overal mee te stoppen. Eind 2018; na 6 maanden samenwerken met LSOB, eindigde met €60.000 euro pure winst, een nieuw goed samenwerkend team, vrijheid, rust en ontspanning, veel meer tijd voor mijn gezin en de innerlijke rust dat alles werkt. Ook op mijn rekeningen staat er nu structureel ruim voldoende geld, werk ik met profit first en heb ik de strategie om

constant verder te groeien. Financieel is er eindelijk rust. En zo ook op alle andere vlakken. Een hele ommezwaai. Ik ben super tevreden dat ik jullie op het juiste moment tegenkwam en dat er zo veel veranderd is. Ik weet niet hoe het anders gelopen was. Jullie hebben gezorgd dat er een heel grote ommezwaai in mijn manier van denken en handelen. En daarmee in het resultaat op ieder vlak van mijn leven.”



HET PROBLEEM

- Het bedrijf was een soort 'hobby'
- Te vakgericht, vakman!
- Veel geld investeren in materialen in plaats van ontwikkeling
- Weinig omzet
- Geen strategie en regie over bedrijf en opdrachten

HET BEDRIJF

Viewmotion

DE ONDERNEMER(S)

Marijke en Coen

HET GEWENSTE RESULTAAT:

- Meer omzet
- Een bedrijfsfundament
- Minder vakman, meer leider
- Heldere doelgroep

BEGINSTAND TEAM EN BEDRIJF

VOORAFGAANDE TRAJECT Coen & Marijke

DE GROOTSTE VERANDERING

"We hebben de mindset gekregen waardoor het voelt alsof we echt een serieus bedrijf hebben in plaats van dat we zomaar zzp'ers zijn die een 'bedrijfje' hebben."

BEZWAAR VOORAFGAANDE TRAJECT

Het gevoel dat hun wat aangesmeerd werd en de gedachte dat zij veel te kleine ondernemers waren voor coaching bij LSOB.

TYPE LSOB TRAJECT

1 op 1 coaching met Rianne

START EN EIND PERIODE TRAJECT

Juni 2020 – December 2021, begonnen met MBA daarna 1,5 jaar met co coach Rianne.

"WE ZIJN NU BEWUST MET ALLES BEZIG, MET DE NADRIJK OP HET ONDERNEMERSCHAP. WE FOCUSSEN ONS NU VEEL MEER OP HET TOTAALPLAATJE IN PLAATS VAN DAT WE ALLEEN VAKMENSEN ZIJN."

BEHAALDE RESULTAAT

De omzet is omhoog gegaan. In het eerste jaar van hun bedrijf hadden ze een omzet van 10.000 euro. Dit was nog zonder de coaching. In de eerste acht maanden van hun tweede jaar draaide ze 12.000 euro. De laatste vier maanden van hun tweede jaar zaten ze bij ons in coaching en eindigden ze het jaar op 32.000 euro. Coen en Marijke hebben samen een relatie, ze hebben gemerkt dat ze sinds het traject meer

proberen om privé en zakelijk gescheiden te houden. Eerst vloeyde het volledig door elkaar heen. Ze houden nu rekening met elkaars valkuilen: "Coen heeft er een handje van om door mij heen te praten. Hierdoor kan ik af en toe mijn zinnen niet afmaken, dit komt voor de klant natuurlijk ook niet professioneel over. We hebben dus gemerkt dat we beter alleen een salesgesprek kunnen doen in plaats van samen. We proberen dus een oplossing te zoeken voor elkaars valkuilen.



HET PROBLEEM

- Nog in loondienst naast haar praktijk
- Financieel dieptepunt bereikt
- Niet de tools om zichzelf naar een hoger level te tillen

HET BEDRIJF

Orthomoleculair dietist

DE ONDERNEMER(S)

Shirley Brouwer

HET GEWENSTE RESULTAAT

- Ontslag nemen en geheel focus op eigen praktijk
- Financiële zekerheid
- Ruimte creëren voor zichzelf
- Een bedrijfsstrategie opzetten

BEGINSTAND TEAM EN BEDRIJF VOORAFGAANDE TRAJECT

Loondienst en eigen praktijk

DE GROOTSTE VERANDERING

Na een maand zei Shirley haar baan op, met steun van Rianne die zag dat deze baan Shirley alleen maar kleinhiel. Shirley noemt de eerste week dat ze vrij was 'de beste tijd ever'.

"Het was mega bevrijdend en het leek opeens alsof mijn hoofd drie keer zo groot was waardoor er drie keer zo veel informatie in paste, Dus dat was letterlijk een bevrijding!" Ze staat nu voor 6 uur 's ochtends op, heeft meer beweging en positievere energie! Shirley heeft de coaching met Rianne direct met een half jaar verlengt.

Het belangrijkste verschil voor Shirley sinds de coaching is dat ze haar bedrijf helder heeft gekregen, waardoor ze alles goed en helder kan communiceren naar de klant. "Ik hield van jullie aanpak, ik wist dat het gewoon de aanpak was die ik nodig heb. Een aanpak die mij met twee benen op de grond zou zetten en mij een spiegel zou voorhouden om mij te laten zien dat wat ik nu aan het doen ben gewoon niet werkbaar is."

BEZWAAR VOORAFGAANDE TRAJECT

Geen goed financieel startpunt. Ze moest het geld lenen of ergens anders zien te regelen, voordat ze kon starten.

TYPE LSOB TRAJECT

MBA op slippers en 1 op 1 coaching met Rianne

START EN EIND PERIODE TRAJECT

Start augustus 2020 tot maart 2021

"IK BEN IN IEDER GEVAL SUPER BLIJ MET DE COACHING VAN RIANNE EN IK KAN HAAR AAN IEDEREEN AANBEVELEN. ZE KIJKT NAMELIJK ECHT NAAR JE ALS PERSOON DUS IK BEN ERG BLIJ MET HAAR!"

BEHAALDE RESULTAAT

Qua omzet is ze gegroeid van een omzet tussen de 0 en 1000 euro naar minimaal vierduizend euro per maand.



HET PROBLEEM

- Weinig kennis en ervaring op ondernemersgebied
- Geen visie op hoe haar bedrijf op te bouwen
- Onduidelijk beeld van zichzelf binnen en buiten het bedrijf
- Weinig inkomsten
- Beperkte money mindset (€1500 was 'veel')
- Veel reactief handelen, bezig met taken die geen meetbaar resultaat leverden

HET BEDRIJF

Femke de Jong

DE ONDERNEMER(S)

Femke de Jong

HET GEWENSTE RESULTAAT

- Ondernemers ervaring opdoen
- Sterke persoonlijkheid bouwen
- Goede inkomstenflow
- Krachtig in sales, ondernemen én manier van denken

BEGINSTAND TEAM EN BEDRIJF VOORAFGAANDE TRAJECT

Alleen Femke

DE GROOTSTE VERANDERING

"De grootste verandering op het gebied van ondernemen, is dat ik op strategisch vlak geleerd heb wat de belangrijke principes zijn om je bedrijf te laten groeien. Geen fluff. Geen quick fixes. Maar werken vanuit een daadwerkelijke strategie zoals een businessmodel canvas, X-factor en een inzichtelijke cashflow. Daarnaast heb ik in het MBA op Slippers-traject geleerd hoe je bedrijf schaalbaar kunt maken, wat het belang is van verschillende rollen en protocollen binnen je bedrijf en hoe je een bedrijf vanaf een stevig fundament bouwt. Dit, in combinatie met de focus op persoonlijk leiderschap is ongekend van waarde. Letterlijk, deze kennis en inzichten had ik graag tijdens mijn studie geleerd! Zonder een van deze elementen ben je een bedrijf aan het bouwen

op los drijfzand en stort vroeg of laat alles in. En dat is exact waarom ik graag de visie van Lifestyle of Business uitdraag om andere ondernemers te helpen doorgroeien met hun bedrijf.

Mede dankzij de coaching van John en Jeanet heb ik geleerd om me comfortabel te voelen met discomfort. Om af te rekenen met deze giftige slachtoffermentaliteit. Ja, 100 mensen bellen in een week lijkt misschien veel. Maar zou het lukken wanneer je leven op het spel staat? Natuurlijk! En dát is commitment. Wanneer je jezelf commit, stop je niet tot je bent waar je wilt zijn. De mentaliteit die op het gebied van sport gezorgd heeft voor resultaat heb ik geleerd te vertalen naar het ondernemen."

BEZWAAR VOORAFGAANDE TRAJECT

Voornamelijk geld, en twijfel of het wel zou 'lukken'.

TYPE LSOB TRAJECT

1 op 1 coaching met Jeanet

START EN EIND PERIODE TRAJECT:

2017-2018, daarna door als LSOB coach

“JE KAN EEN COMMITMENT HEBBEN OP GROEI OF EEN COMMITMENT OP COMFORT, MAAR COMFORTABELE GROEI BESTAAT NIET. WIL JE JE LIEVER ALTIJD COMFORTABEL VOELEN? DAN KAN JE BETER IN LOONDIENST GAAN EN MATRASSSEN TESTEN BIJ DE IKEA. WEES, IN EEN MAATSCHAPPIJ WAAR MAKKELIJK, SNEL EN COMFORTABEL DE NORM IS, EEN UITZONDERING OP DE REGEL EN KIJK HOE VER JE DAT GAAT BRENGEN.”

- FEMKE DE JONG

BEHAALDE RESULTAAT

Mede dankzij de coaching van John en Jeanet ben ik in twee jaar tijd van vrijwel geen omzet in 2016, naar 120k omzet in 2018 gegaan. Van alleen werken, naar werken in een team met andere co-coaches. Waar ik begon met losse voedingsschema's en personal training in 2016, heb ik uiteindelijk een onderscheidend concept neergezet. Een concept dat van enorme waarde is voor klanten in een branche waar concurreren op prijs de norm is. Met de juiste waarde propositie heb ik geleerd in te spelen op de behoefte van mijn klant, in plaats van een dienst te creëren en daar klanten voor te gaan zoeken en te

“hopen” dat ze mijn dienst wilde. Een veelgemaakte fout bij ondernemers (die ik zelf ook heb gemaakt) is in volle enthousiasme iets creëren waar niemand op zit te wachten.

Daarnaast ben ik gaan inzien dat geld, tijd of omstandigheden nooit het echte probleem of obstakel is wanneer je door wil groeien. Het is je manier van denken. Het resultaat op dit vlak, is dat ik een groter spel ben gaan spelen en continu de lat hoger leg. Qua omzet, qua klanten én qua levensinrichting.



HET PROBLEEM

- Rianne had geen strategie
- Gebrek aan focus, pakte hierdoor van alles aan en maakt dingen maar half af
- Er was geen basis, geen fundament en het was een onsamenhangend geheel
- Rianne zelf stond in de overlevingsstand. Hierdoor miste er vertrouwen, wat weer voor veel onrust zorgde
- Haar bedrijf was geheel afhankelijk van haar, ze werkte fulltime in en aan het bedrijf.
- Geen overzicht in de cijfers
- Geen betrouwbaar team, waardoor veel op haarzelf terecht kwam
- Rianne zag zoveel kansen dat ze niet wist welke ze aan moest pakken en hoe ze ze moest implementeren

HET BEDRIJF

SUP school

DE ONDERNEMER(S)

Rianne Bakker

HET GEWENSTE RESULTAAT:

- Haar zelf niet meer wegcijferen
- Een basis, fundament creëren voor het bedrijf: een duidelijke strategie.
- Duidelijk hebben hoe de cijfers ervoor staan
- Een betrouwbaar team om zich heen verzamelen, waardoor meer taken uitbesteed konden worden

BEGINSTAND TEAM EN BEDRIJF VOORAFGAANDE TRAJECT

Rianne zelf en een onvast team.

DE GROOTSTE VERANDERING

"Mijn bedrijf staat nu ook echt als een bedrijf. Met een fundament, een structuur, een strategie. Ik weet hoe ik geld kan verdienen op een manier die voor mij goed werkt, die goed voelt. De financiële druk viel weg omdat ik in staat was binnen korte tijd omzet te genereren door de juiste acties. Het echt serieus nemen van mijn bedrijf maakte al het verschil. Niet de dingen zoals 'maak een online programma en word rijk' maar kijken wat aansloot bij mijn bedrijf.

Zodat ik altijd terug kan vallen op het fundament. Zodat ik echt snap wat ik doe, waarom ik het doe en hoe ik het moet doen. Het leren denken als ondernemer en mezelf zien als ondernemer was een heel essentieel onderdeel. Evenals het evalueren, bijschaven, maar ook het zorgen voor mezelf omdat de basis van mij als ondernemer meer is dan het bedrijf alleen."

BEZWAAR VOORAFGAANDE TRAJECT:

Mijn bezwaar was in eerste instantie geld. Omdat ik met m'n SUP school best wel seizoensgebonden was en ik instapte in de coaching toen de winter net begon. Maar uiteindelijk heeft me dat juist een enorme voorsprong gegeven voordat het nieuwe seizoen van start ging.

TYPE LSOB TRAJECT:

1 op 1 coaching met Jeanet

START EN EIND PERIODE TRAJECT:

2017-2018 (1 jaar, daarna door als co-coach)

“OMDAT IK NU WEET HOE IK MOET ONDERNEMEN, KAN IK DIT OVER IEDER TYPE BEDRIJF HEEN LEGGEN. DAT IS HET VOORDEEL VAN LEREN ONDERNEMEN EN LEREN DENKEN ALS ONDERNEMER. ALS JE DAT SPEL EENMAAL SNAPT, KUN JE WERKELIJK DOOR GROEIEN. DAAROM IS HET NU TIJD OM MIJN DROOM TE VERWEZENLIJKEN EN IN HET BUITENLAND TE WONEN.”

- RIANNE BAKKER

BEHAALDE RESULTAAT

“In december 2017 startte ik met de coaching en draaide ik gemiddeld 3000 euro omzet p.m. in de voorjaar- en zomerperiode waarvan zo'n 75% winst. In december begonnen we met het onderneming fundament en het ondernemer fundament. Zodat mijn bedrijf en ik klaar gemaakt werden voor groei. Vanaf april startte ik met 4500 euro omzet, in mei werd dat 9000 euro omzet en vanaf juni draaide ik 11.000 euro omzet per maand. Het winstpercentage bleef nagenoeg gelijk. Ik hoefde niet te investeren in nieuwe spullen of meer advertenties.

De stijging komt puur door de coaching waardoor ik anders ging denken en handelen met als resultaat een totaal andere opbouw van mijn bedrijf. Van daaruit was ik in staat om door te groeien naar 11.000 euro omzet met een stabiele basis voor verdere groei. En wat ik ook mooi vind om te benoemen: mijn bereik werd veel groter. Ik dacht niet meer regionaal maar landelijk. Ook heb ik vanaf het seizoen in 2018 vaker groepen laten draaien die geleid werden door trainers en ik zelf minder nodig was bij de lessen.”



HET PROBLEEM

- Wilde van 'eenpitter' naar een bedrijf met meerdere mede werkers. Zodat zij meer misbaar kon worden. Hiervoor mistte de kennis. Ook was de capaciteit in het bedrijf niet toereikend.
- Grootste probleem was het gebrek aan overzicht en de nodige acties die nodig waren om het bedrijf te laten groeien, team te bouwen, medewerkers op een werkbare manier opleiden en aan te sturen. Kennis van het bouwen van een echt bedrijf ontbrak. Het bedrijf liep heel goed wat enerzijds gunstig was, maar anderzijds leidde tot stress, een te volle agenda en altijd het gevoel van achter de feiten aanlopen.

HET BEDRIJF

Boutique gym. Waar vrouwen komen sporten en getraind worden op mindset, voeding en lifestyle keuzes. Waarbij persoonlijke begeleiding heel hoog staat.

DE ONDERNEMER(S)

Wendy Peeters

DE OMZET RANGE

300K-499K | 500K – 999K |
1MIO – 2.5MIO | 2.5MIO +

HET BEDRIJF AAN DE START

- Wendy was de enige personal trainer.
- Deed alles alleen in het gehele bedrijf.
- Was op dat moment enorm groeiende als persoon maar miste de kennis om het bedrijf te laten groeien en los van haar te laten draaien.
- Werkte in de weekenden veelal door.
- Werkte minstens 60 uur per week naast een gezin met 2 jonge kinderen.

HET GEWENSTE RESULTAAT

- Een bedrijf waar meerdere medewerkers zijn zodat Wendy niet meer 'nodig' is.
- Waar Wendy misbaar is, ze meer vrijheid heeft, tijd zelf kan indelen en het bedrijf ook doorgroeit en doordraait als zij niet aanwezig is.
- Uitbreiding van de sportruimte om weer meer klanten kwijt te kunnen en financieel nog verder door te groeien.

DE GEZETTE STAPPEN

- Gegroeid als leider waardoor ik de juiste mensen kon aannemen.
- Personal trainers aangenomen zodat zij mijn werk konden overnemen.
- Geleerd wat er allemaal komt kijken bij personeel aannemen, van 'wat gaan ze verdienen' tot 'hoe krijg ik iedereen als krachtig samenwerkend team op 1 lijn'.
- Ook het inzicht op de cijfers krijgen zodat ik heel bewust kon sturen en groeien maakte veel verschil.
- En ondertussen was de rode draad dat ik zelf groeide. Dat ik steeds meer de leiderrol op me kon nemen, steeds beter en zekerder werd hierin.

- Ik zette alle stappen die nodig waren om zelf als als leider de mensen in mijn bedrijf optimaal kan ondersteunen. Ten gunste van het volledige bedrijf.
- Al met al ben ik de leider geworden en heb ik de kennis opgedaan die nodig was om het bedrijf zelfsturend te maken en zelf misbaar te worden, terwijl het bedrijf heel goed door bleef groeien.

TYPE LSOB TRAJECT

Begon met een groepstraject Accountability op Slippers maar koos halverwege om met Jeanet 1 op 1 te gaan werken voor een nog snellere groei en meer impact. Tot op heden loopt de 1 op 1 coaching met Jeanet.

BEZWAAR VOORAFGAANDE TRAJECT

Ik was heel enthousiast en wist meteen dat ik dit moest doen. Maar hikte aan tegen de investering. Uiteindelijk heb ik ervoor gekozen zelf een groot deel zelf te betalen en een deel lenen van een familie-lid. Omdat ik wist dat dit al het verschil zou maken in het bouwen van een echt bedrijf.

START EN EIND PERIODE TRAJECT

Juni 2019 gestart met 1 op 1 tot op heden in coaching bij Jeanet.

BEHAALDE RESULTAAT

- 3 Personal trainers die het werk met de klanten kunnen overnemen.
- Zelf niet meer volledig 'nodig' om klanten te begeleiden.
- Weekenden die ik nu volledig vrij kan nemen.
- Ik 'mag' nu werken in plaats van dat ik 'moet' werken, die vrijheid maakt al het verschil.
- Uitbreiding van onze sportruimte d.m.v. een grote verbouwing, zodat onze capaciteit weer omhoog kan.
- Grip op de cijfers zodat ik maximaal kan sturen en we bewust de groei kunnen voortzetten.
- Stap voor stap kan ik op nog meer vlakken misbaar gaan worden.

"IK 'MAG' NU WERKEN IN PLAATS VAN DAT IK 'MOET' WERKEN, DIE VRIJHEID MAAKT AL HET VERSCHIL.

IK WERK HEEL GRAAG EN KAN OOK VEEL WERKEN MAAR WIL WEL ALLEEN WERKEN ALS HET MIJ UITKOMT. EN DAT IS NU ZO VER, DAT VIND IK HEEL ERG FIJN."

- WENDY PEETERS



HET PROBLEEM

- Het gevoel dat ze in loondienst was ondanks dat ze freelancer was
- Geen vrijheid
- Tijd verhuren aan bedrijven
- Geen bedrijfsstrategie; hoe word ik meer misbaar in mijn eigen bedrijf?
- Veel meer kunnen dan ze op dat moment uitvoerde
- Geen team

HET BEDRIJF

Valerie Communiqueert

DE ONDERNEMER(S)

Valerie Willemse

HET GEWENSTE RESULTAAT

- Vrijheid!
- Misbaar in haar eigen bedrijf
- Meer inkomsten zonder dat het haar meer tijd kost
- Niet meer alles zelf hoeven doen

BEGINSTAND TEAM EN BEDRIJF VOORAFGAANDE TRAJECT

Alleen Valerie

DE GROOTSTE VERANDERING

"Van Vakman (vrouw in dit geval ;)) naar Leider in het bedrijf is wel op mij van toepassing. En dat is echt voor mij wel een proces geweest hoor. Want toen Jeanet dat bijna 3 jaar geleden tegen mij zei dacht ik echt van: "Ik weet niet wat jij nou allemaal zegt maar dat is niet voor mij weggelegd". Ik heb daar echt in moeten groeien om op dat punt te komen. Ik dacht altijd dat ik gewoon die vakman wilde zijn. Iemand die alles in eigen handen houdt en alles zelf wil doen. Maar nu kom ik steeds meer op het punt dat dat niet meer is wat ik wil."

BEZWAAR VOORAFGAANDE TRAJECT

'Wat als het allemaal niet 'lukt' en ik toch weer mijn tijd voor geld moet gaan verkopen?

TYPE LSOB TRAJECT

1 op 1 coaching met Jeanet

START EN EIND PERIODE TRAJECT

Eind 2017 tot 2019

"JE KAN IN JE EENTJE HEEL VER KOMEN, MAAR MET ELKAAR KAN JE NOG VEEL VERDER KOMEN. DAT HEB IK ECHT WEL ONTDEKT"

- VALLERIE WILLEMSE

BEHAALDE RESULTAAT

"Ik ben inmiddels alweer op de vierde lange reis die ik maak sinds ik bij jullie ben begonnen met de coaching. Ik hoef inmiddels niet alleen mijn tijd te verkopen voor een uurtarief. Daarnaast ben ik niet meer alleen maar zijn we met z'n zessen in het team wat heel fijn is. Zo heb ik op dit moment een VA, iemand voor vormgeving, iemand die video's maakt, iemand voor sales, iemand voor de advertenties en een coach die de online trajecten draait. Valerie heeft inmiddels een kantoor voor haar bedrijf in Nederland, een stabiele inkomstenstroom, een bedrijfsstrategie én een team om zich heen!



HET PROBLEEM

- Onzeker over salesgesprekken & bedrijfscommunicatie
- Femke had geen idee waar ze heen ging met het bedrijf
- Geen inzicht in hoe het bedrijf ervoor stond
- Team werkte niet goed samen
- Geen structurele omzet
- Faillissement kwam steeds dichterbij
- Slecht bereik online - trok een verkeerde doelgroep aan

HET BEDRIJF

Mileda's Horse Center

DE ONDERNEMER(S)

Femke Jacob

HET GEWENSTE RESULTAAT

- Structurele omzet
- Zakelijker worden, geen uitzonderingen meer maken
- Een goed samenwerkend team
- Een heel duidelijk A en B punt, bedrijfsstrategier.

BEGINSTAND TEAM EN BEDRIJF VOORAFGAANDE TRAJECT

Femke en een niet goed samenwerkend team

DE GROOTSTE VERANDERING

"De belangrijkste mindset verandering was het gaan denken in oplossingen. Niet in paniek schieten als er financiële druk is of klanten niet binnenkomen. Maar kijken wat ik zelf kan doen, hoe ik vanuit een werkba-
re strategie altijd het gevoel van controle en invloed houd. Het heeft ervoor gezorgd dat ik op gebied van leiderschap en als ondernemer heel snel en heel hard heb kunnen groeien. De ondernemer mindset, veel meer vanuit rust werken en handelen.

Weten waar ik voor sta en zakelijker durven zijn. Prijzen durven verhogen vanuit een veel scherpere waardepropositie waardoor ik de juiste mensen aantrek. Zorgen dat communicatie goed werd, de kleine dingen aanpakken die voorheen voor onrust zorgden, zoals te laat afgezegde lessen, afspraken die mensen niet nakwamen. Al deze dingen hebben we direct aangepakt en dat heeft gezorgd voor de veranderingen binnen mijn business. Door mijn nieuwe manier van denken durfde ik de stap te zetten om bij mijn partner weg te gaan. Waardoor ik echt heel erg in mezelf ben gaan geloven. Ik heb nog nooit zo veel vertrouwen in mezelf gehad."

BEZWAAR VOORAFGAANDE TRAJECT:

"Ik had al zoveel coaches hiervoor gehad, met nooit zoveel resultaat. Op andere plekken kreeg ik de sheets wel en voorbeelden van hun eigen bedrijf. Maar nergens werd me geleerd hoe het moet voor mijn bedrijf, wat voor mijn onderneming en mijn branche werkt. Ik wist dat er iets moest veranderen, maar moest door de shit heen."

TYPE LSOB TRAJECT:

1 op 1 coaching met Jeanet en accountability op slippers

START EN EIND PERIODE TRAJECT:

September 2018 - September 2020 (2 jaar)

"IK HEB HIERVOOR OOK COACHES GEHAD. EN ZE ZEGGEN ALLEMAAL HETZELFDE TE DOEN MAAR NIEMAND HEEFT ME OOIIT ZO AAN DE HAND GENOMEN EN ZO STAP VOOR STAP DOOR ALLE SHEETS HEEN GENOMEN ALS JULLIE DOEN. DOOR JULLIE HEB IK ECHT GELEERD TE ONDERNEMEN. ZODAT IK HET ZELF KAN. WEET WAT IK DOE, WAAROM IK HET DOE EN HOE IK HET KAN DOEN."

- FEMKE JACOB

BEHAALDE RESULTAAT

"De strategieën zijn scherp, iedere dag doe ik de dingen die bijdragen aan de groei die ik wil en voor ogen heb. Ik weet punt A inmiddels zeer scherp. We hebben alle tijd genomen om de financiën scherp te krijgen. Om het team in kaart te brengen. Om te zien wat er allemaal wel en niet goed ging. Ik weet punt B heel helder en heb zelfs punt C al vaag staan. Niets is meer 'zomaar' of ondoordacht. Ik weet precies wat ik doe, ik heb de controle. Ik snap het en dat maakt

dat ik de basis van ondernemen zo sterk heb staan dat ik weet dat ik het ook zelf zou kunnen als het zou moeten."

"Januari (dus 5 maanden na onze start), 124 klanten en 9500 euro omzet. Ik begon op maximaal 4000 per maand en 79 klanten. Mijn team is veel kleiner geworden, er is geen overbodige ballast meer privé en zakelijk. Ik doe nog steeds veel zelf maar omdat alles nu met structuur en protocollen gaat kost het veel minder tijd."



HET PROBLEEM

- Wilde graag een level omhoog, had geen goede coach
- Redelijke omzet maar ook veel kosten dus onderaan de streep weinig over
- Geen strategie

HET BEDRIJF

Feteris Coaching

DE ONDERNEMER(S)

Isabelle Feteris

HET GEWENSTE RESULTAAT

- Meer omzet
- Team opbouwen
- Betere financiële stroom
- Bedrijfsstrategie helemaal uitgewerkt

BEGINSTAND TEAM EN BEDRIJF VOORAFGAANDE TRAJEKT

Alleen Isabelle

DE GROOTSTE VERANDERING

Isabelle zette in de eerste maand met Jeanet een record neer, ze draaide 15k omzet.

Ze denkt dat deze omzet het resultaat was van de dingen die ze tot dan toe had toegepast en geleerd door middel van de coaching. Ze hadden haar waardepropositie scherper gemaakt, haar website een make-over gegeven, communicatie uitingen aangepast en ze ging zelf echt voor haar waarde staan.

Isabelle geeft aan dat het voor beginnende ondernemers heel belangrijk is om jezelf te leren kennen: "Zorg dat je helder hebt hoe je omgaat met spannende situaties, wat je sterke eigenschappen zijn, je minder sterke eigenschappen en ook hoe je die gaat inzetten in je business. Daarnaast is het belangrijk om goed te weten waarom mensen met je willen werken, maar ook wat de droom is van je ideale klant, hoe ga jij dat oplossen voor ze?"

Daarnaast werkt nu Iris van Professionals in Design ook voor Isabelle en had ze iemand voor de marketing. Inmiddels is haar team uitgebreid en heeft ze nu een co-coach, twee VA's, iemand die de podcast regelt en iemand die teksten schrijft.

BEZWAAR VOORAFGAANDE TRAJEKT

15 K uitgeven was echt super oncomfortabel. Mijn reptielenbrein vond dit niet oké en vond dat ik niet meer uit moest geven als dat er binnenkomt, maar ik had het geld op de rekening staan, dus ik ging het gewoon doen."

TYPE LSOB TRAJEKT

MBA op slippers en 1 op 1 coaching met Rianne

START EN EIND PERIODE TRAJEKT

Start juli 2019 tot en met december 2021

**“KOM IN ACTIE! DAT HOEFT NIET PERSE
DOOR MIJN BOEK TE BESTELLEN... DAT
KAN OOK DOOR MORGEN WAT KOUDER TE
DOUCHEN, OF JE WEKKER VIJF MINUTEN
EERDER TE ZETTEN.”**

- ISABELLE FETERIS

BEHAALDE RESULTAAT

“Ik heb veel meer passie, ook voor het bedrijf. Op het moment dat ik rust heb, dan kan ik ook echt die rust ervaren. Ik heb veel meer balans ten opzichte van twee jaar geleden.”

Isabelle heeft inmiddels haar hoogste omzet ooit gedraaid: 53,5 K in een maand. “Ik ging doen wat nodig was, ik leunde voorover en dat heeft gewerkt. Eerder zag ik de hele mogelijkheid niet, ik had mijzelf nog niet gecreëerd als iemand die dit soort bedragen kon omzetten.”



HET PROBLEEM

- Geert-Jan en Arieke meer dan fulltime in bedrijf.
- Rust was niet mogelijk, stonden altijd 'aan'.
- Veel buiten de deur werken, veel onderweg naar klanten.
- Continu liepen we achter de feiten aan.
- Dit resulteerde in veel drukte, er was altijd druk op de ketel, we moesten altijd 'door door door' en brandjes
- blussen. Er was geen tijd voor iets meer kalmte.
- Er ontstonden snel capaciteit problemen.
- De organisatie was afhankelijk van Geert-Jan, wij waren onmisbaar en het bedrijf was in die zin niet toekomstbestendig.

HET BEDRIJF

Belastingadviesbureau /
administratie kantoor

DE ONDERNEMER(S)

Geert-Jan en Arieke

DE OMZET RANGE

100K-499K | **500K – 999K** |
1MIO – 2.5MIO | 2.5MIO +1MIO – 2.5MIO |
2.5MIO +

HET GEWENSTE RESULTAAT

- Meer rust en grip, niet meer altijd bezig moeten zijn. We houden van werken en veel werken is geen enkel probleem. Maar het 'moeten' dat willen we verminderen.
- De organisatie moet kunnen draaien zonder dat Geert-Jan 'nodig' is.
- De organisatie moet zo in elkaar zitten dat iedereen vervangbaar is als het zou moeten, dat processen goed in kaart gebracht zijn.

DE GROOTSTE VERANDERING

- Arieke: "Leren 'nee zeggen' prive en zakelijk. Dit was vooral voor Geert-Jan een grote uitdaging. Hierdoor kregen we veel meer ruimte in de agenda en veel meer rust. Dit is voor ons echt de allergrootste winst."
- Geert-Jan: "Het klinkt misschien klein maar het is echt heel groots om 'nee' te kunnen zeggen. Eerst rende en vloog ik steeds. Kon geen nee zeggen. Ik bleef bezig. Nam geen beslissingen. Durfde niet goed andere mensen aan te nemen zodat ik meer tijd kreeg voor verdere groei. Uiteindelijk door alle gesprekken hebben we alle stappen kunnen maken."
- Ik leerde dat ik niet hoefde te rennen en vliegen en leerde de juiste mensen aannemen. Hoewel dat niet altijd vlekkeloos ging. Nu word ik niet meer geleeft. Sta niet meer 100% van de tijd 'aan'. Nu kies ik ervoor om wat te doen. Voorheen 'moest' het. Het doen omdat ik het wil in plaats van dat het 'moet' is een totaal andere ervaring. En de resultaten zijn fors gegroeid"
- Geert-Jan: Wat voor mij het grootste was, is leiderschap ontwikkeld hebben. Ik zit nog zekerder aan tafel bij mensen, neem de leiding over mijn eigen agenda, heb duidelijkere grenzen. Ben prive en zakelijk veel meer ontwikkeld als leider met alle zeer positieve gevolgen van dien op alle gebieden

TYPE LSOB TRAJECT

1 op 1 coaching met Jeanet Wolf

BEZWAAR VOORAFGAANDE TRAJECT

Arieke: "Ik wist direct dat dit goed was, ik was meteen overtuigd van alles en de waarde ervan."

Geert-Jan: "Ik had twijfel vooraf of het traject wel nodig was voor ons. Ik dacht dat ik zelf alles wel wist. 'Wat zouden ze mij nou kunnen vertellen dat anders moet' dacht ik dan bijvoorbeeld. We deden dit al 10 jaar zelf en ik wist niet of dit nodig was. En ook de investering viel ik in eerste instantie bijna door van mijn stoel. Maar uiteindelijk was het meer dan dubbel en dwars waard en heeft het zo veel meer gebracht dan ik onder woorden kan brengen."

START EN EIND PERIODE TRAJECT:

Maart 2019 – aug 2020.

QUOTE VAN DE ONDERNEMER

Geert-Jan: "Ik was wat sceptisch in het begin. Ik dacht dat ik het allemaal zelf wel wist en kan. Door je open te stellen en een spiegel voorgehouden te krijgen door een ander, kun je nog verder doorgroeien. Je gaat

heel veel dingen zien die je nog niet ziet. Door er met iemand over te kunnen klank-borden denk ik dat voor iedereen geldt dat je daar veel en veel sterker van wordt."

Arieke: "Ik denk als je echt een toekomst wilt hebben met je bedrijf, dat dit de stap is. het bedrijf toekomstbestendig maken. Maar het is zoveel meer dan je bedrijf. Alles hangt samen. Prive, zakelijk, jij als leider. Door je blik ook in de toekomst te houden kan je bedrijf groeien. En kan je er eventueel in de toekomst ook afscheid van nemen. Het toekomstbestendig maken en niet 'nodig zijn' zelf is het aller belangrijkste om te doen. Dat waar we voor staan kunnen we volledig uitdragen. Maar zonder stress. Op een manier waar de gehele organisatie weet wat nodig is, met mensen die heel goed samenwerken. Het klopt gewoon. Daar komt het gewoon opneer. Alle processen staan, wie nu ook wegvalt we hebben altijd een backup en alles kan direct vlekkeloos overgenomen worden door anderen. En de rust. De kalmte. Het 'moeten' is eraf, de organisatie blijft groeien in alle opzichten en er is geen 'moeten' meer. Groei zoals het bedoeld is."

BEHAALDE RESULTAAT

- 6 medewerkers in een goed lopende organisatie.
- We kunnen er nu veel meer zijn voor ons gezin.
- Hebben veel rust en 'moeten' niet meer.
- De omzet en winst is fors gegroeid, zelfs al was dit niet eens een hoofd focus.
- Forse (doorlopende) groei in aantal klanten.
- Minder werkuren die nodig zijn zodat er meer tijd is voor het optimaliseren van het bedrijf.
- In staat goed vooruit te handelen waardoor er geen capaciteitsproblemen ontstaan.
- De organisatie is gegroeid naar 6 vaste mensen in het bedrijf.
- Alle 'open eindjes' gedicht, protocollen en systemen staan heel sterk.
- Ons zeer hoge service level dat we voor klanten willen betekenen is nu precies zoals we willen, zonder dat het Geert-Jan nog veel tijd kost.
- We bieden dezelfde kwaliteit en zelfde service, maar Geert-Jan is er volledig tussenuit.
- We weten dat we het kantoor achter kunnen laten bij het personeel en alles vlekkeloos doorloopt.

WIL JE DIRECT VAN START GAAN EN NADER KENNIS MAKEN MET ONZE COACHING STIJL?



Met ons korte onlineprogramma Relaxed Vlammen op Slippers leer je hoe je relaxter door je dagen gaat, terwijl je bedrijf blijft groeien.

BEGIN MET DEZE TRAINING

We bieden het onlineprogramma nu aan voor het symbolische bedrag van € 1. Op deze manier maak je laagdrempelig kennis met de LSOB-coaching stijl en kun je ervaren of dit bij je past.

WEET JE DAT JE MEER IN JE MARS HEBT, OP ZOWEL ZAKELIJK ALS PERSOONLIJK VLAK, DAN WAT JE TOT NU TOE ERVAART?



PLAN EEN VRIJBLIJVEND GESPREK IN

Maar ken je jouw concrete hulpvraag niet en weet je daardoor ook niet wat voor externe hulp je moet inschakelen?

Of je weet wel wat je hulpvraag is...

...maar met wat voor hulp ben jij écht geholpen? 🤔

Een onlineprogramma, Mastermind, 1-op-1 Coaching/ Consultancy, iets anders...?

Als je in het potje zit, kun je niet op het etiket kijken.

Laten we daarom in gesprek gaan...

Door een kennismakingsgesprek met ons ga je ineens zien wat je daarvoor niet zag. Je krijgt helderheid over de eerste vervolgstappen die je moet zetten om vooruit te komen. Samen bepalen we wat jij op dit moment het beste kunt gebruiken om te gaan van waar je nu staat naar waar je heen wilt.