

**(W)ONDERNEMERSCHAP**

**WAAG DE  
SPRONG!**

*Thierry Desmet*







# INHOUDSOPGAVE

REACTIES VAN LEZERS . . . . .	7
<b>WAAROM DIT BOEK?</b>	<b>9</b>
WAAROM IK DIT SCHRIJF . . . . .	11
EEN BOERDERIJ ALS ONDERNEMING . . . . .	13
<b>INTRODUCTIE</b>	<b>17</b>
BEN JIJ EEN ONDERNEMER? . . . . .	19
ONDERNEMERSCHAP ZIT AL IN JE BLOED . . . . .	21
<b>HOOFDSTUK 1 : ONDERNEEM EN STAP UIT JE COMFORTZONE</b>	<b>27</b>
WAT WIL JE EN KAN JE EIGENLIJK DOEN? . . . . .	29
WAT HEB JE NODIG OM ONDERNEMER TE ZIJN? . . . . .	45
<b>HOOFDSTUK 2 : LAAT HET AVONTUUR BEGINNEN</b>	<b>51</b>
ZET DUIDELIJK JE DOELEN NEER . . . . .	53
HOE OMGAAN MET DE WAT EN HOE VRAAG? . . . . .	63
<b>HOOFDSTUK 3: KANSSEN HERKENNEN EN PAKKEN</b>	<b>69</b>
KANSSEN HERKENNEN EN PAKKEN . . . . .	71
IEDEREEN HEEFT EEN MENTOR NODIG. . . . .	79
INVESTEREN IN JEZELF . . . . .	83
<b>HOOFDSTUK 4 : OP WEG NAAR SUCCES</b>	<b>87</b>
DE WEG NAAR SUCCES IS NIET ALTIJD RECHT . . . . .	89
HOE ZIET SUCCES ER VOOR JE UIT? . . . . .	101
<b>HOOFDSTUK 5: SLIM ONDERNEMEN</b>	<b>105</b>
SLIM ONDERNEMEN . . . . .	107
NIEUWE OPPORTUNITEITEN . . . . .	113
<b>SLOTWOORD</b>	<b>117</b>
HEB JE DE MOTIVATIE TE PAKKEN? . . . . .	119
MEER VAN DEZE AUTEUR . . . . .	123
DANKWOORD . . . . .	127
COLOFON . . . . .	133



## REACTIES VAN LEZERS

*“Ik heb tijdens mijn reis geleerd dat als je succes wilt hebben, ALTIJD mensen moet volgen die door resultaten hebben laten zien dat ze weten wat ze doen en hun voorbeeld volgen. Thierry Desmet is een van de meest serieuze deelnemers aan ons programma, en zijn resultaten spreken voor zich. Je zou er verstandig aan doen om alles te volgen wat deze man je aanbiedt; je toekomstige zelf zal je dankbaar zijn”.*

- Anders Hansen  
[www.AndersHansen.com](http://www.AndersHansen.com)

*“Ik geloof niet in de magie van woorden. Ik geloof wel dat er iets magisch kan gebeuren door dit boek te lezen en er inspiratie uit te halen voor je doelen “*

- Ward Van Thielen

*“Van banketbakker tot CEO: het verhaal van Thierry is inspirerend omdat het zo down to earth is. Hij geeft praktische tips voor iedereen die wil ondernemen, of het nu in een bedrijf is, op een boerderij, thuis, in de sport of op een andere manier.”*

- Esther Jacobs “No-excuses lady”  
[www.estherjacobs.info](http://www.estherjacobs.info)





# **WAAROM** DIT BOEK?

**M**aak het ongrijpbare  
**GRIJPBAAR**

## WAAROM IK DIT SCHRIJF

Ik lees vaak motivatieboeken of boeken van bekende personen met een inspirerend verhaal. Hun verhalen zijn meestal gelijklopend. De ondernemer had in zijn jeugd jaren niets, leefde in armoede maar reist vandaag als multimiljonair of miljardair de wereld rond en geniet van een rijk leven.

Deze verhalen zijn fantastisch en motiverend. Met deze boeken haal je het beste uit jezelf. Toch merk ik vaak dat mensen de reflectie maken dat dit één uit de duizend is. Dat dit een uniek verhaal is. Dat wat die persoon bereikte, onbereikbaar is voor hen.

Dat bracht mij op het idee om ook een motivatieboek te schrijven, maar dan vanuit mijn ervaring en mijn perspectief. Geen miljonair, maar een jonge knaap die veel ambitie had, zijn weg moest vinden en toch al een deel van zijn dromen realiseerde en het ongrijpbare, grijpbaar maakte.

Want vandaag ben ik CEO en mede-eigenaar van een internationale onderneming in de professionele reinigingssector. Ik rijd met een mooie luxewagen, heb een goed inkomen en woon in het huis waar ik van droomde! Misschien niet helemaal hetzelfde, maar wel even groot!

Ik schrijf dit niet om te pronken want ik geloof in de wijze woorden die mijn mentor me ooit vertelde: “Wees opvallend, door je onopvallendheid.” Ik wil vooral aangeven dat ik dit nooit had kunnen waarmaken, als ik niet de sprong had gewaagd om te ondernemen. Als ik niet uit mijn comfortzone was gestapt. Als ik een bediende zou gebleven zijn met dromen, maar nooit concreet iets had ondernomen. Als ik de rest van mijn leven in de rat race was blijven zitten zoals zovelen.

De vraag die ik mezelf altijd stel en die jij jezelf ook moet stellen is heel simpel!

*“Als ik 65 jaar ben en terugkijk op mijn leven, en ik dan de vraag moet stellen: wat als ik het had gedaan? Hoe had mijn leven geweest?”*

Ik kies ervoor om te proberen en dat moet jij ook doen! Ook al blijkt het achteraf geen succes, je hebt het wel geprobeerd! Want niets doen, brengt niets op. Veel succesvolle mensen faalden of overwonnen grote struikelblokken om uiteindelijk tot hun eindresultaat te komen.

Ik wil op mijn 65ste op een bank zitten met antwoorden. Die mogen positief of negatief zijn, zolang ik maar niet met teveel vragen blijf zitten!

In dit boek neem ik je mee in mijn verhaal van jonge kerel tot succesvol ondernemer. In de volgende hoofdstukken geef ik jou tips en hulpmiddelen om zelf de stap naar ondernemerschap te zetten. Het was voor mij en zoveel andere ondernemers de beste beslissing ooit. Je zal in mijn verhaal lezen dat het niet allemaal rozengeur en maneschijn was, maar geloof me als ik je zeg dat het allemaal de moeite waard was.

Geniet van dit boek en bedankt dat je jouw kostbare tijd neemt om mijn verhaal te lezen.

## EEN BOERDERIJ ALS ONDERNEMING

Ik vergelijk het ondernemen graag met een boerderij. Dit praat makkelijker en geeft vaak bij mensen die niet ondernemen een beter beeld weer van wat ondernemen is en hoe je het kan doen. Ik breng het op een ludieke manier die voor iedereen herkenbaar is.

Als je gaat ondernemen moet je een locatie hebben. Dan kan bij je thuis zijn, ergens op een industrieterrein of in een kantoorgebouw. Bij een boer is dat zijn veld. En hij moet dat veld eerst bewerken voor hij erop kan zaaien. Een onbewerkt veld zal hem geen goede oogst opleveren. Als het veld hard is dan zullen de wind en de regen een groot deel van zijn zaad wegwaaien of wegspoelen. De vogels eten de rest op en zo zal een groot deel van zijn oogst verdwijnen.

In je bedrijf is dat hetzelfde; zet je fundering goed en bewerk je terrein. Zorg dat je de beste bent in wat je doet of probeer dat ten minste te zijn. Als je mensen aan het werk zet, zorg dan dat je zelf ook weet wat zij doen. Niets is zo frustrerend voor een medewerker om iets uit te leggen aan een baas die geen kennis van zaken heeft. Anderzijds zal de baas niet begrijpen of merken dat men hem een oor probeert aan te naaien.

Door het veld te bewerken maakt de boer het zand luchtig, geeft hij zuurstof aan de grond en kan hij het zaad planten. Als hij zijn veld nadien voldoende bewaterd, kunnen zijn gewassen ook groeien.

Tussendoor moet de boer ook onkruid verwijderen en vermijden dat dieren de gewassen komen stelen. Hij moet zijn terrein bewaken en beschermen.

Als bedrijfsleider moet je ook je bedrijf beschermen. Je moet er elke dag zijn om de zaken op orde te houden, je facturen tijdig betalen, zorgen dat je zelf op tijd betaald wordt en dat iedereen zijn taken goed uitvoert en alles vlot verloopt zodat er geen onkruid in je organisatie groeit.

Een landbouwer zal vroeg of laat te maken krijgen met storm, wateroverlast of extreme droogte. Hij moet dan oplossingen

bedenken want anders gaat hij een magere oogst tegemoet. Ook als ondernemer zal je soms rake klappen krijgen. Wie weet kom je zelfs op een punt dat je overweegt om de boeken te sluiten. Kijk dan even vanop afstand naar je terrein en denk na over hoe je het risico kan beperken of spreiden. Je kan bijvoorbeeld je diensten of producten uitbreiden zodat je niet in een gat valt bij een tegenslag of crisis.

De boer zou bijvoorbeeld zijn terrein kunnen opdelen en een deel ervan voorzien van gewassen die extreme weersomstandigheden aankunnen. Zo heeft hij ook inkomsten na een slecht seizoen. Hij zou deels kunnen overschakelen op vee-teelt of zonnepanelen installeren en zijn terrein verhuren voor een vast inkomen.

De ondernemer moet daar ook bij stilstaan, Zoben ik begonnen met bio behandeling van vetafscheiders, en vandaag zijn we uitgebreid naar hygiënische diensten in professionele keukens, lucht installatie reinigen, ongediertebestrijding, speciale reinigingstechnieken zoals hogedrukreinigingen, droogijstralen enzovoort. Dagelijks zoek ik naar nieuwe opportuniteiten om de zekerheid van ons bedrijf te garanderen.

Wanneer de boer de juiste formule gevonden heeft, kan hij uitbreiden en zo zijn oogsten en inkomsten vergroten. Hij kan personeel inschakelen en zich verder specialiseren in het kopen van andere terreinen om daar dezelfde formule toe te passen. Hij krijgt tijd omdat anderen een deel van zijn taken op zich nemen. Zo kan hij naar andere technieken, gewassen of oplossingen zoeken. Op dezelfde manier kan jij als ondernemer ook aan de slag en jezelf overtreffen. Elke dag bezig zijn met je business en regelmatig afstand nemen en aan je bedrijf werken in plaats van in je bedrijf. Geloof me, het is het beste wat je kan doen.

De vergelijking met een boerderij is geen toeval. Ik heb een kantoor in Opwijk en één in 's Hertogenbosch. Om daar te geraken, rijd ik langs verschillende weilanden. Het is tijdens