



Samen in beweging, lessons learned!

Wat een bewogen weekend. Vrijdagavond schaatsen, zaterdagavond volleybaltoernooi (doe ik anders nooit) en zondag solex rijden (minst vermoeiende van de drie). Ik had een jaar geleden bij de geboorte van mijn dochter bepaald dat sport wel belangrijk is, maar niet onoverkomelijk als je een keer niet kan. Vervolgens “kun” je heel vaak niet, om uiteindelijk een keer wel te kunnen! Met de bravoure van vroeger zou ik mijn collega wel even de achterkant van mijn schaatsen laten zien. Met als resultaat dat ik elke vijf ronden mijn rug moest strekken en op adem moest komen, terwijl mijn collega vrolijk aanklampte bij elke groep die hem passeerde.

Daarna volleyballen op zaterdag. Dit jaarlijkse toernooi, vorig jaar nog gewonnen, wilden we natuurlijk weer winnen! De veranderingen in het team waren echter niet positief, en weer moest ik de stijfheid in mijn lichaam, vanwege een chronisch tekort aan sport, proberen te verbloemen. Zondag solex rijden. Wat een genot. Met z’n tien op de brommert, en ik kreeg de snelste. Kon ik toch nog ergens als eerste aankomen, al was dat niet mijn verdienste.

Wel weer een boel wijze ondernemerslessen geleerd. Met schaatsen is het echt praktischer als je in een groep schaatst, aangezien dat veel kracht scheelt en je in hetzelfde ritme blijft. Bij volleybal doet je teamsamenstelling er echt toe, en zou je eigenlijk moeten selecteren wie wel en wie niet mee “kan” (*lees “wil”*) doen. Bij Solex rijden is het leuk als je de snelste brommer hebt, maar je hebt er niets aan. Het leukste is natuurlijk om als groep te rijden, wat betekent dat je dus zowel de snelste als de langzaamste bent!

Ik kan u dus op deze plaats de les meegeven waar ik dit weekend weer op werd gewezen! Het is belangrijk dat je samenwerkt, en wel op zo’n manier dat je je eigen ritme houdt en niet verzeild raakt in een groep waar je niet thuishoort. Als u dus een gedreven ondernemer bent, ga dan de boer op en verzamel gedreven ondernemers om u heen. Ondernemers die ook geen extra omzet schuwen. Verzin activiteiten in het hoogseizoen en doe ze dunnetjes over in het na- en voorseizoen. Een succesvol evenement in het hoogseizoen, trekt ook weer gasten in het naseizoen. Ga samenwerkingsverbanden aan, waarbij je alleen betaalt als er daadwerkelijk extra omzet uitkomt. Daarnaast verzamelt u uw twitteraars voor leuke evenementen, en voor de nodige “rumour about your brand”!