



Ben Admiraal

Ondernemen is puur geluk...

Als je het met plezier doet!



*'Een vernieuwende en inspirerende
kijk op ondernemerschap uitgelegd
aan de hand van het voetbalspel!'*

Wim Doedens,
Founder en CEO Avatarz

Inhoud

Voorwoord.....	7
Inleiding	9
Hoofdstuk 1. HET DOEL	15
Hoofdstuk 2. DE VOORBEREIDING	35
Hoofdstuk 3. DE EERSTE HELFT	51
Hoofdstuk 4. RUST	71
Hoofdstuk 5. DE TWEEDE HELFT	91
Hoofdstuk 6. DE BELONING	113
Hoofdstuk 7. DE NABESCHOUWING	125
Over de auteur	145
Nawoord	147
Dankwoord	149
Literatuurlijst	155

Voorwoord

Ondernemen is puur geluk... betoogt Ben Admiraal in zijn inspirerende boek. Vanuit zijn eigen ervaringen als ondernemer maar ook vanuit de theorie legt hij de verbanden met spelen en met name met voetbal. Ik vind het typerend voor Ben dat hij vaak de vergelijking met voetbal maakt. Voetbal is een teamsport maar ook een spel waar het individu vaak het verschil maakt. Dit past precies bij Ben: een echte teamspeler maar wel één die enorme invloed op zijn team heeft.

Waar sommigen menen dat voetbal oorlog is of alleen het resultaat telt, zijn het bij Ben het plezier en de beleving die voorop staan. Hij geeft praktische en bruikbare tips hoe je hier invulling aan kan geven in je dagelijkse – en ondernemersleven. Het mooie is dat Ben laat zien dat je op deze wijze ook hele goede resultaten kan halen.

Als ondernemer was ik zelf vaak te veel gefocust op het resultaat en genoot ik onvoldoende van het proces. Ben laat op inspirerende wijze zien hoe belangrijk plezier is en hoe je je onderneming en jezelf tekortdoet door hier onvoldoende aandacht aan te geven.

In zijn boek beschrijft Ben ook de rol van de ondernemerscoach. Zelf heb ik als ondernemer nooit een coach gezocht. Nu vind ik dat een gemiste kans en heb ik er spijt van dat ik dat niet gedaan heb. Zeker bij vraagstukken waar je er als ondernemer alleen voor staat of waar je voor het eerst mee te maken krijgt.

Dit betreft bijvoorbeeld het bepalen van je eigen rol in een groeiende organisatie, of strategische vraagstukken en zeker ook bij de verkoop van je onderneming. Hierbij is een ervaren coach heel waardevol. Ik zou het nu alle ondernemers aanraden, in welke fase ze ook zitten.

Het is dan ook mooi om te lezen dat Ben zich na de verkoop van zijn bedrijf gaat toeleggen op een nieuwe onderneming, gericht op het inspireren, coachen en trainen van ondernemers. Ik heb mij als ondernemer en vriend regelmatig laten inspireren door Bens enthousiasme, positiviteit en just-do-it-mentaliteit. Ik gun elke ondernemer eenzelfde mooie en uiterst waardevolle ervaring!

Kees Bos, Co-Founder en voormalig CEO Globalinternet

Maart 2022, Amsterdam

Inleiding

In de zomer van 2019 besloot ik, na lang wikken en wegen, mijn bedrijf te verkopen. Dat was een ingrijpend besluit, waar ik het een halfjaar heel moeilijk mee had. Moeilijk, vanwege de terugkerende stem in mijn hoofd: *'Is het wel verstandig om nu te stoppen? Wat als je Yalp (mijn bedrijf) en het hechte team van medewerkers die er jarenlang onlosmakelijk aan verbonden waren, gaat missen? Wat zijn mijn toekomstplannen? Wegen die wel op tegen het geluk en succes dat Yalp mij heeft gebracht?'*

Die gedachten maakten me soms radeloos. Ik sliep slecht, terwijl ik altijd een goede slaper was. De periode van besluit tot aan het definitieve moment van afscheid nemen, was er één vol hoofdbreken, twijfels en frustraties.

Mijn twijfel had vooral te maken met de timing. Ik was nog fris en fruitig. Nog maar 55 jaar. *Dan al met pensioen? Wanneer stoppen ondernemers met hun onderneming?* Voor een voetballer is dat vaak wel duidelijk. Hij voetbalt meestal totdat het fysiek niet meer gaat en dat is soms al op zeer jonge leeftijd.

Neem Marco van Basten. Hij kende een zeer succesvolle carrière. Met AC Milan won hij tweemaal de Europacup I en met Nederland kroonde hij zich in 1988 tot Europees kampioen met een heel bijzonder doelpunt. Ook won hij driemaal de Gouden Bal. Helaas sukkelde van Basten al vroeg in zijn carrière met zijn enkel. Uiteindelijk dwong deze blessure hem om al op z'n 30^e een punt te zetten achter zijn voetballoopbaan. In zijn boek *Basta, een autobiografie* beschrijft hij rauw en openhartig hoe hij zijn afscheid in het AC Milan-stadion onder het applaus van 80.000 mensen beleefde.

'Ik loop. En ik klap. Maar ik laat niets van de pijn zien. Ik zie mijn ploeggenoten, die nog steeds in de middencirkel wachten, vol emotie. Nog sterker voel ik dat het hele stadion gevuld is met verdriet. Om wat was. Om mij. Om wie ik was. Tranen willen eruit, maar ik toon niets. Ik stop met lopen en met klappen. Het rondje is voorbij. Er is iets veranderd. Iets fundamenteels. Voetbal is mijn leven. Ik ben mijn leven kwijt. Vandaag ben ik overleden als voetballer. Ik ben hier te gast op mijn eigen begrafenis.'

Deze beschrijving maakte diepe indruk op mij, omdat ik mijn afscheid van Yalp daarin enigszins herkende. Te worden overladen door tegenstrijdige gevoelens: enerzijds was er blijdschap, een erehaag met confetti, personeel dat juichte en klapte. Anderzijds was er het drukkende, adembenemende gevoel van de zwaarte van mijn besluit en de onomkeerbaarheid ervan. Ook was er angst om het onbekende tegemoet te treden. Schuldgevoel, omdat ik het team in de steek liet. Het voelde als een egoïstisch besluit: wat gaf mij redenen om met iets goeds te stoppen?



Toch kon ik verrassend genoeg snel schakelen na mijn afscheid. Ik voelde mij lichter. Afstand nemen voelde goed. Het bood rust, bracht me dicht bij mezelf en het hielp me bovendien om betekenis te zien in mijn afscheid. Dat is het mooie van afstand nemen: het brengt je dicht bij inzicht. Rust. Hoewel dat ook wel een beetje vreemd voelde. Een lege agenda had ik nog nooit gehad.

Die agenda vulde ik gaandeweg met activiteiten die waren blijven liggen, zoals een marathon lopen en leren golfen. Daar had ik nu tijd voor en ik realiseerde me meer dan ooit hoe belangrijk tijd is, en voor mijn gevoel had ik tijd gecreëerd. Tijd voor nieuwe ontdekkingen. Tijd die ik weliswaar kreeg door het loslaten van iets wat mij heel dierbaar en vertrouwd was, maar – en nu citeer ik Loesje – *‘Als je loslaat, krijg je twee handen vrij.’* Ik ontdekte een leven zonder Yalp, zoals Van Basten een leven zonder voetbal ontdekte.



‘Als je loslaat, krijg je twee handen vrij.’
Loesje

Ik heb mijn reis gemaakt en mijn wens om ondernemer te worden gerealiseerd. 20 jaar heb ik Yalp mogen leiden om het uit te bouwen tot een gerenommeerd internationaal sport- en speeltoestellenmerk. Het was een bijzondere reis, vol avontuur, uitdaging, mooie en moeilijke momenten. Ik ben er veel ‘sterker’ door geworden. Heb leren omgaan met een drukke agenda, met spanning en de verantwoordelijkheid die je draagt als ondernemer en eigenaar. Ik heb leren inspireren en coachen. En wanneer er successen te vieren waren, heb ik die gevierd. Ik heb mogen samenwerken met fijne klanten, leveranciers, medewerkers en met elkaar hebben we veel bereikt. Nu heb ik Yalp verkocht en aan Lappset overgedragen. Het management van Yalp heeft de leiding van

mij overgenomen en doet dat goed. Ik ben trots op ze. Dankbaar en tevreden kijk ik terug op deze periode.

In de rust van het nagenieten van deze periode kwam het idee om een boek te schrijven over mijn ervaringen als ondernemer weer naar boven. Ik schreef mij in voor de training 'Hoe schrijf ik een boek'. In september 2021 zat ik in Spanje lekker in de zon samen met schrijfcoach Brenda van Es om het idee van het schrijven van mijn boek concreet te vatten in een plan.

Ik wil in het boek de link leggen tussen ondernemen en spelen, want ik heb mijn ondernemerservaring opgedaan met Yalp, mijn bedrijf in sport- en speeltoestellen. Daar draaide alles om spelen, bewegen en plezier. Spelen was mijn passie geworden. Toen Brenda mij vroeg: 'Ben, welk spel vind je het leukst?', antwoordde ik direct en overtuigd: 'Voetbal!' Ik volg het voetbal op tv, maak mij druk als mijn club niet wint en voetbal zelf nog altijd met veel plezier op het veld en in de zaal.

En zo ontstond dit boek *Ondernemen is puur geluk...*, waarbij ik het voetbal gebruik als spelelement om mijn verhaal als ondernemer te ondersteunen en het aantrekkelijk om te lezen houdt. Ik werd nog enthousiaster dan ik al was. Er was geen weg meer terug. Dat boek moest er komen en is ontstaan uit een groot verlangen om mijn inspiratie en mijn geluk te delen.

En met dat verlangen begint alles. Elk avontuur. Na drie dagen doorgebracht te hebben met mijn schrijfcoach, ging ik terug naar Nederland. Ik voelde me licht, maar gevuld met een schat aan ideeën en inspiratie. Ik had een concreet plan waarin ik geloofde. Een plan met een WOW-factor. Mijn hoofd was niet langer gevuld met twijfel: ik had een helder doel voor ogen, en wist hoe ik het eindresultaat zou bereiken.

Ik hoop dat dit boek je inspireert en motiveert om na te denken over jouw ondernemersreis. Daarom wordt elk hoofdstuk afgesloten met een aantal vragen. Ik hoop dat je even de rust neemt om over die vragen na te denken en dat je daarmee actief iets doet, een notitie maakt bijvoorbeeld. Daar is bewust wat ruimte voor opengelaten.

Hopelijk blijft het niet alleen bij een notitie en breng je iets van wat je aanspreekt in de praktijk. Dat is namelijk wat goede ondernemers doen. Ze durven te DOEN!



Ben Admiraal

PS: In het boek verwijs ik regelmatig naar boeken, uitspraken en inzichten van voetballers, trainers, ondernemers, onderzoekers, journalisten en andere schrijvers om mijn eigen gedachtes te ondersteunen en te verduidelijken. Daarbij heb ik geprobeerd zo goed mogelijk te verwijzen naar de bronnen die ik heb gebruikt.

Hoofdstuk 1

HET DOEL

Ajax-komeet Timber schrijft doelen op in een 'groot boekje'.
'Missie is heel jaar vlammen' stond er bovenaan het interview van Johan Inan over Jurien Timber, profvoetballer bij Ajax.

'Het afgelopen halfjaar was natuurlijk heel mooi. Maar daarvóór ben ik niet echt wedstrijdfit geweest en heb ik een wisselvallige voorbereiding gehad. Extra bewijsdrang vanwege een nieuwe status heb ik niet echt, maar er horen wel weer nieuwe doelen bij. Die stel ik en die probeer ik te halen.

Ik zet ze ook op papier. In een wat groter boekje dan die jij hebt.' Timber lacht: 'Ja, bij een groot boekje horen ook grote doelen.'

Neem ons eens mee in je plannen.

'Ik geef de doelen liever nog niet exact prijs, maar ik wil nu een heel jaar vlammen. Dat zie ik als de missie. Om die te bereiken, stel ik daar doelen omheen. Daar zit ook veel van buiten de wedstrijden om bij. Wat wil ik verbeteren? Hoe ga ik met voeding om? Hoe zorg ik dat ik goed herstel?'

Met cijfers ook? Vorig seizoen maakte je één goal. Moeten dat er nu drie worden bijvoorbeeld?

'Ja, dat staat er ook in. Het zijn zo'n acht grote doelen. Daaronder noteer ik nog wat ik nodig heb om er te komen. Ik vind dit belangrijk om me door te ontwikkelen. Ik denk ook dat dit helpt.'

Al sinds het begin van mijn loopbaan zet ik jaarlijks, net als profvoetballer Juriën Timber, doelen op papier. En elk jaar verwonder ik me dat ik deze doelen min of meer realiseer, terwijl ik er gedurende het jaar nauwelijks mee bezig ben. Kennelijk is het bedenken en opschrijven van doelen al 'voldoende'. Alhoewel ik ook een aantal doelen zie die ik bij herhaling niet realiseer.

Ook in mijn bedrijf Yalp werkte ik met doelen, zowel op persoonlijk als op ondernemingsniveau. In de beginjaren waren ze nog wat impliciet gesteld. Gewoon hard werken, de business uitbouwen en schulden aflossen. Gaandeweg werden de doelen steeds explicieter geformuleerd en gecommuniceerd. Ik begon het principe van het stellen van doelen meer te begrijpen en dan vooral de kracht die uitgaat van een goed expliciet geformuleerd doel.

Alles begint ook met een doel. *Is er geen doel, dan wordt het lastig, want waar speel je de bal naartoe? Hoe moet je het spel spelen als je het doel van het spelletje niet weet?* Daarom begin ik dit boek met een hoofdstuk over doelen.

Wat is een goed doel? En hoe stel je een doel? Welke aspecten maken een doel krachtiger en effectiever? Deze vragen wil ik beantwoorden in dit eerste hoofdstuk. Daarbij maak ik vergelijkingen met het voetbal en maak ik gebruik van mijn persoonlijke ervaringen als ondernemer. Voorbeelden, die je laten nadenken over jouw bedrijfsdoelen. Zo overtuig ik je om te werken met heldere, inspirerende en van betekenis zijnde doelen. Doelen die raak zijn!

Doelen ontstaan uit een verlangen

Mijn ondernemerschap begon op mijn 35^e met het kopen van een klein bedrijf met vier collega's. Doordat het bedrijf goed rendeerdte en er perspectief op groei was, moest ik er een flink bedrag voor betalen, althans dat vond ik. Geld dat ik niet had. Ik moest alles lenen. Wanneer het zou mislukken, dan was ik flink 'de sigaar'.

Het was het eerste bedrijf dat op mijn pad kwam, nadat ik in de zomervakantie van 1999 voor het eerst had uitgesproken dat ik ondernemer wilde worden. Een bedrijf in sport- en speeltoestellen, dat voelde gelijk goed. Het sloot aan bij mijn passie sport en spel. En iets doen voor kinderen, dat vond ik ook geweldig.

Ik had er alle vertrouwen in en lag er niet wakker van. Ik heb er ook nauwelijks over getwijfeld. Dit was mijn kans om ondernemer te worden, voelde ik. Er ontstond een groot verlangen naar dat ondernemerschap. *'Dit is wat ik wil!'* Ik ging er helemaal voor en het lukte. Ik werd ondernemer.

Het verlangen dat ik had, wil ik omschrijven als 'iets van mijzelf, het kunnen doen op mijn manier'. Daar zit de drijfveer autonomie achter. Zo'n drijfveer is de motivatie achter het verlangen. Door je drijfveren te kennen, kom je dichterbij wat je echt wilt. Het helpt je om jouw verlangen om te zetten in een doel en dat is nodig om het te realiseren.

Ken je drijfveren

Het woord drijfveer is een samenstelling van drijven, wat voortstuwende betekent, en van veer, iets wat beweging aan een werktuig geeft. Een drijfveer is dus datgene wat iemand beweegt om door te zetten. Een drijfveer is de motivatie of de prikkel om door te gaan en een doel te bereiken, hoe moeilijk het ook is om dat te doen.

Wanneer een doel past bij jouw drijfveer maak je gebruik van de kracht van die drijfveer. Een uitdagende sales target past bij een accountmanager met een drijfveer die gericht is op erkenning. In de managementliteratuur zijn er verschillende drijfveerindelingen. Onderstaande indeling in acht werkgerelateerde drijfveren is afgeleid van de Amerikaanse auteur en onderzoeker Edgar Schein.