

De pijn van een top(sport)ondernemer

15-05-2017 09:30

Succes gaat nooit zonder pijn. Die pijn die laten we bij bv. topsporters wel makkelijk zien. We vinden het zelfs mooi om die pijn dan even op ons vizier te kunnen krijgen. Een verbeterd gezicht van een topsporter maakt dat we nog meer respect krijgen voor de topsporter. Maar hoe zit het met de pijn van een ondernemer?



Ook een succesvolle ondernemer heeft pijn gehad. Heeft offers gebracht, net als een topsporter. Maar zelden wordt het gewaardeerd om die pijn in beeld te krijgen. Een succesvolle ondernemer moet als het ware toch een soort droomleven hebben gehad. Maar heel veel minder weten we dat ook deze ondernemer een hoop pijn heeft opgezocht. Succesvol is hij die is door blijven gaan, waar heel veel andere al hadden opgegeven. Je zult dus de pijn bewust ook moeten durven opzoeken. Remko Wouters, oprichter van de Week van de Ondernemer (WvdO) vertelt tijdens de #WvdO dat 75% van de ondernemers het komend jaar wil groeien. Maar dat in werkelijkheid 80% vorig jaar stabiel was of zelfs krimp liet zien. Dit klinkt toch als een soort ambitie hebben, zonder de pijn te willen ervaren.....Vreemd eigenlijk, of toch niet? Michael Pilarczyk vertelt tijdens hetzelfde #WvdO; "Stel je voor dat je leven een boek is, hoe ziet dan je mooiste verhaal er uit? Mooi gaat niet alleen over highs, maar zeker ook over lows. Het gaat niet alleen over wit, maar zeker ook over zwart. Het enige dat we moeten doen is beslissen, zegt Michael. Dit leven heeft een deadline, dat is onze grote zekerheid. Er is geen tweede kans, je kunt het niet meer over doen. En alleen actie leidt tot succes! **Lastige keuzes durven maken** Hoe ziet mijn mooiste leven eruit? Terug in de auto (en van Utrecht naar Heeg duurt dat ca. anderhalf uur) heb ik daarover na zitten denken. Op welke acties in mijn leven ben ik echt trots? Waarop ben ik als ondernemer echt trots? Dan gaat het over de wat ongewone keuzes die we hebben durven nemen. Ondanks alle kritiek en tegenstand. Wij hebben b.v. geen wifi, hebben we ook nooit aangeboden. We hebben relatief weinig seizoengasten, maar heel veel passanten. Bij onze camping is de verhouding net andersom. 20% seizoen, 80% passant. Deze beide, wat ongewone keuzes geven direct een heel andere sfeer. Daar doen we het voor, omdat we ervan overtuigd zijn, dat het juist deze sfeer is, waarin onze gasten zich optimaal kunnen opladen. We bieden ze een klein "rust" moment in hun overvolle leven. Dat is zo voor onze seizoengast, maar zeker ook voor onze passanten gast. Een paar jaar geleden was het nog echt vreemd om ervoor te kiezen om geen wifi aan te bieden. We werden voor 'gek' verklaard en vaak begreep men het niet. We gingen niet met onze tijd mee. Wifi hoorde bij het leven, net als een warme douche. Zeg maar een eerste levensbehoefte! De laatste jaren worden we steeds vaker geroemd om deze keuze. Net als sommige andere, wat ongewone keuzes. We doen hierin geen concessies, juist niet! We laten ons niet verleiden om toch naar die middelmatigheid te kruipen. Maar

doordat sommige keuzes niet helemaal goed vielen, de economische crisis begon, hebben we zeker wel een klap gehad. Er was privé even heel wat minder te besteden. Even geen budget voor een nieuwe auto, bankstel of schilderij. Maar wel juist investeren in kennis en co-creeren met andere branches. **Steeds maar weer blijven investeren in vernieuwing en verbetering** Blijven pionieren, wat er ook gebeurt. En nu hebben we alweer een paar jaar met een heerlijke groei. Zowel bij de seizoengasten als bij de toeristische gasten. We hebben steeds een hoop acties, helemaal in lijn met onze gekozen weg. Lang niet alles is gelukt, lang niet alles was een succes. Maar er was heel veel actie, en een aantal zaken hebben echt wel goed bijgedragen aan onze groei. Het is een mooi leven, een leven om dankbaar voor te mogen zijn. Ver weg van saai, dan ben je toch al een gelukkeling! Op welk hoofdstuk van je ondernemersboek ben jij het meest trots? Ga je het met ons delen? Wees welkom, de polletjes [Watersportcamping Heeg](#).

Redactie