

**'IK HEB HET IDEE DAT DEZE AUTEUR
MIJN ZIEL BEGRIJPT.'**

— ALEXANDER KLÖPPING

BUY BACK YOUR TIME

A stylized white letter 'Y' with two orange arrows pointing upwards and outwards from its center. One arrow points towards the top right, and the other points towards the top left.A stylized white letter 'Y' with two orange arrows pointing upwards and outwards from its center. One arrow points towards the top right, and the other points towards the top left.

**WALL STREET
JOURNAL-
BESTSELLER**

DAN MARTELL

**'DIT BOEK KOMT OP PRECIES HET JUISTE MOMENT.
AL HAD IK HET LIEVER TIEN JAAR EERDER GELEZEN.'**

— ERNST-JAN PFAUTH

Inhoud

Inleiding. Hoe ondernemen mijn leven heeft gered 7

- I** Hoe ik mijn leven terugkoop 19
- 2** De DRIP-matrix 43
- 3** De vijf Tijdmoordenaars 71
- 4** De enige drie ruilen die ertoe doen 91
- 5** De Rekruteringsladder 107
- 6** Jezelf klonen 127
- 7** Playbooks maken 143
- 8** Je Perfecte Week 163
- 9** De enige vier tijd hacks die je nodig hebt 179
- 10** Succesvol werven 189
- 11** Transformationeel leiderschap 201
- 12** Feedback: een concept om je bedrijf mee te redden 217
- 13** Droom groot voor grotere resultaten 229
- 14** Het Vooraf Ingevulde Jaar 249
- Tot besluit. Het teruggekochte leven 263
- De zeven Steunpilaren van het Leven 273
- Dankwoord 279
- Noten 281



INLEIDING

Hoe ondernemen mijn leven heeft gered

(en vervolgens bijna kapotgemaakt)

Ik staarde naar het pistool in mijn sporttas. *Ik hoef het alleen maar op deze agenten te richten en dan maken zij een eind aan mijn ellendige leven.*

Ik veegde het zweet uit mijn ogen en zag in de achteruitkijkspiegel dat twee gewapende politieagenten naar mijn auto renden. Ik had ze proberen te ontvluchten en was tijdens de achtervolging tegen een huis aan gebotst. Ze hadden me eindelijk te pakken en hadden alle reden om zonder waarschuwing te schieten. Het spel was uit.

Ik werd overspoeld door wanhoop, door herinneringen aan een leven vol problemen en wangedrag. Winkeldiefstal op de basisschool. Een verblijf in instellingen voor probleemjongeren in de eerste jaren van de middelbare school. Van school gestuurd.

Toen mijn moeder drugs, geld en gestolen wapens in ons huis vond, had ze er genoeg van en belde ze de politie. Maar mijn broer Pierre waarschuwde me en ik ging ervandoor met de 63 dollar die hij me gaf. Ik verstopte me in jachthuisjes en logeerde bij vrienden. Na wekenlang uit handen van de politie te zijn gebleven besloot ik weg te gaan uit mijn Canadese geboorte-

plaats Moncton en naar Montreal te rijden, waar mijn oom woonde.

Ik stal een auto en reed weg uit de stad, maar stuitte al snel op een toevallige politiecontrole. Ik maakte de agenten wijs dat ik mijn rijbewijs vergeten was. Zodra ze zich hadden omgedraaid om mijn gegevens in hun computer op te zoeken, trapte ik het gaspedaal in en ging ervandoor.

Er volgde een achtervolging als in een film – ik gaf plankgas en slalomde al toeterend tussen het verkeer door – totdat ik tegen de zijkant van een huis aan reed. En toen wilde ik mijn pistool pakken. Maar op een of andere manier zat het klem. Ik trok en trok, maar er zat geen beweging in. Toen sleurden de agenten me uit mijn auto.

Vanwege de ernst van mijn misdrijven werd ik veroordeeld tot zes maanden in een volwassenengevangenis. Ik probeerde me afzijdig te houden en uit de problemen te blijven, maar oude gewoontes zijn hardnekkig. Ik raakte betrokken bij een vechtpartij en belandde in de isoleercel. Nadat ik daar bijna drie volle dagen alleen maar in mijn ondergoed had gezeten, kwam Brian, een bewaker, mijn cel binnen.

‘Kom,’ zei hij. Hij leidde me een zijkamertje binnen en sloot de deur. Ik keek om me heen en besepte dat het een van de weinige ruimtes zonder camera’s was. Mijn hart bonsde in mijn keel. Brian staarde me lang aan en stelde toen een eenvoudige maar diepe vraag: ‘Dan, waarom ben jij hier?’

‘Nou, bij het ontbijt kreeg ik ruzie met Kirk...’

Hij onderbrak me. ‘Nee, ik bedoel, waarom zit je in de gevangenis?’

Ik begon wat te stamelen: ‘Ik heb een auto gestolen. Ben gevlucht voor de politie...’

Brian viel me in de rede. ‘Nee, Dan. Ik werk hier al bijna tien jaar en ik heb veel kinderen gezien. Heel veel. Maar ik zie dat jij je huiswerk probeert te doen en uit de problemen probeert te

blijven. Jij bent anders. Ik snap het gewoon niet. Jij hoort hier niet.' Er stroomden hete tranen over mijn wangen toen Brian zei dat ik volgens hem 'voor iets anders bestemd was'. Tot die dag had ik altijd alleen maar gehoord dat ik een lastpak was. Maar op een of andere manier zag Brian dat er mogelijkheden in me zaten. En zijn woorden gaven me hoop op een beter leven.

Als ik nu terugkijk, zie ik dat ik in mijn moeilijke jeugd altijd potentieel heb getoond. Ik was creatief, durfde risico's te nemen, kon goed praten en wist kalm te blijven te midden van de chaos. In wezen had ik laten zien dat ik over de nodige vaardigheden beschikte om ondernemer te worden, maar die vaardigheden waren nog niet op de goede manier ingezet.

Mijn volgende verblijfplaats werd een keerpunt in mijn leven. Niet lang na mijn gesprek met Brian werd ik naar Portage gestuurd, een therapeutische instelling voor tieners. Daar zette mijn transformatie zich voort. Ik studeerde en werkte hard aan de taken die ik kreeg. Intussen raakte ik bevriend met onderhoudsmonteur Rick, die een soort oudere broer voor me werd. Op een dag hielp ik Rick met het opruimen van een van de verlaten huisjes en vond ik naast een oude computer een boek over de programmeertaal Java. Toen ik het opensloeg was ik verbluft. Ik had altijd gedacht dat programmacode eruitzag als hiërogliefen, als een verzameling onbegrijpelijke regels met ingewikkelde wiskundige vergelijkingen. Maar dit was gewoon Engels. En het sprak me aan.

Ik zette de computer aan en typte wat opdrachten in op basis van de eenvoudige instructies uit het eerste hoofdstuk van de handleiding. Enkele minuten later draaide het programma en verschenen de woorden 'Hello World!'.

Er viel iets op zijn plek. Dit was een manier om met een reeks instructies betrouwbare en voorspelbare resultaten te krijgen. Telkens opnieuw. De voorspelbaarheid van software bood tegengewicht tegen de onvoorspelbare chaos van mijn hele jeugd. Vanaf die dag was programmeren mijn nieuwe verslaving.

Ik raakte al snel geobsedeerd door het ontwerpen van software en systemen. En ook nu nog vind ik het geweldig om mensen te helpen chaos te veranderen in voorspelbaarheid door ze te leren systemen op te zetten.

Destijds was ik zo naïef om trots op mezelf te zijn; ik wist niet dat 'Hello World!' de eerste les is van elk beginnersboek over programmeren. Met op niets gebaseerd zelfvertrouwen dook ik hals over kop in het toen nieuwe Internet. Dezelfde vaardigheden die me in mijn jeugd in moeilijkheden hadden gebracht, richtte ik nu met volle kracht op het ondernemerschap. Mijn chaotische jeugd bleek een perfecte voorbereiding op een leven als zelfstandige: ik was gewoon niet bang voor het onbekende. Ik was pas achttien toen ik in 1998 mijn eerste echte bedrijf startte: MaritimeVacation, een website voor verhuur van vakantieverblijven. Op mijn eenentwintigste startte ik mijn tweede bedrijf, NB Host, een hostingbedrijf voor webapplicaties.

Met ondernemerschap had ik mijn leven weer op de rails gekregen. Het enige probleem was dat ik maar één ding kon: GSD – *Get Shit Done*. Hard werken, geld verdienen, uit de problemen blijven. Elke dag opnieuw. Helaas mislukten mijn eerste twee bedrijven hopeloos. Ik had nog niet geleerd hoe ik goed met andere mensen kon samenwerken of hoe ik mijn tijd op waarde kon schatten. Maar ik wist wel dat bedrijven starten in mijn bloed zat. Dus hield ik vol en begon ik in 2004 mijn derde bedrijf, Spheric Technologies. Mijn harde werk begon vruchten af te werpen, in elk geval op professioneel vlak. Ik werkte elke dag vijftien tot achttien uur en bereikte een jaarlijkse groei van 150 procent.

Maar het ging ten koste van mijn persoonlijke leven. Vier maanden voor mijn trouwdag, op een schijnbaar normale dag waarop ik al sinds de vroege ochtend had gewerkt, kwam ik 's avonds laat thuis. Mijn verloofde zat boos op me te wachten. 'Ik trek dit niet meer,' zei ze en ze legde haar verlovingsring op tafel. Kennelijk vond mijn vroegere toekomstige vrouw dat ik, als ik mijn leven

met haar wilde doorbrengen, ook af en toe tijd met haar moest doorbrengen.

Ik had het eerst niet in de gaten, maar mijn twee mislukte bedrijven en mijn mislukte relatie hadden één ding gemeenschappelijk: mij. En de kern van mijn probleem was mijn GSD-mentaliteit, die mij blind maakte voor al het andere. Ik wist dat ik een betere manier moest vinden om mijn bedrijven en mijn leven te leiden.

Ik wist echter niet dat het zaadje van mijn oplossing al geplant was. Een paar jaar voordat mijn verloofde bij me wegging was ik al meer boeken over ondernemerschap gaan lezen. Ik had de audioboekversie van *Love Is the Killer App* [vertaald in het Nederlands als *Managen met liefde*] van Tim Sanders aangeschaft. Toen ik het hele boek gelezen – of beter gezegd, beluisterd – had, dacht ik: wow. Voor maar 20 dollar en een paar uur van mijn tijd had ik twintig jaar levenservaring gedownload. Kan ik nog meer van dat soort boeken te pakken krijgen?

Ik ging klassiekers verslinden, zoals *How to Win Friends and Influence People* van Dale Carnegie, *Think and Grow Rich* van Napoleon Hill en *The 7 Habits of Highly Effective People* van Stephen Covey.¹ Die boeken hadden me geholpen mijn bedrijf beter te leiden, maar dat was niet genoeg. Ik moest mijn leven op een andere manier gaan leiden. Ik had systemen nodig die me als ondernemer een boost zouden geven en die me tegelijkertijd zouden helpen een goed mens te zijn. Dat ik mijn verloofde was kwijtgeraakt, was voor mij de wake-upcall die ik nodig had om serieus op zoek te gaan naar een oplossing waar ik voor mijn hele leven iets aan had. Ik bleef lezen, zoeken en experimenteren. Links en rechts vond ik geheimen over hoe ik mijn leven terug

¹ Deze boeken zijn in het Nederlands vertaald met de titels: *Hoe maak ik vrienden en leef ik gelukkig?*, *Denk groot, word rijk*, *De zeven eigenschappen van effectief leiderschap*.

kon krijgen, mijn passie kon uitleven en een bedrijf kon leiden in plaats van erdoor te worden geleid. Ik ging principes, tactieken, hulpmiddelen en systemen toepassen die ik vond in boeken, bij mentoren, in cursussen, wat ik maar kon vinden. En dat alles wierp zijn vruchten af.

Ik leerde te doen wat ik graag doe (bedrijven leiden) en te zijn wie ik graag wil zijn (vriend, vader en echtgenoot). Ik leerde dat ik ondernemerschap niet los kon zien van mezelf, omdat ik een ondernemer ben. In 2008 werd ik miljonair door Spheric te verkopen, en ineens zag ik wat er allemaal mogelijk was. In 2009 verhuisde ik naar San Francisco en begon ik mijn nieuwe bedrijf Flowtown. Ik stelde teams samen en bouwde de nodige infrastructuur om tijd en energie vrij te maken die ik aan andere dingen kon besteden. Vreemd genoeg kreeg ik dit keer alleen maar meer tijd naarmate mijn bedrijf groeide. Ik had een manier gevonden om mijn bedrijf en mijn tijd tegelijkertijd te laten groeien. En toen ontdekte ik iets wat nog dieper ging.

Waar ik heel blij van word is zien dat ook andere ondernemers die waarheden ontdekken.

Een van mijn kernprincipes is: leren, doen, onderwijzen. Je leert niet zonder te doen en zodra je iets echt waardevols hebt geleerd, moet je het doorgeven. Tegenwoordig weet ik uit persoonlijke ervaring, en van geweldige mentoren en coaches die me hebben geholpen, dat er maar één manier is om je bedrijf verder te laten groeien dan een bepaald punt: je tijd terugkopen en vervolgens weer besteden waar deze het belangrijkste is.

In 2006 begon ik een blog om enkele groeistrategieën te delen die ik had geleerd. Ik was geen deskundige wat het terugkopen van tijd betreft, maar het leek me toch zinvol om het weinige te delen wat ik had geleerd over het laten groeien van bedrijven. Mensen begonnen commentaar te geven op mijn posts. Vanaf 2008 ging ik lezingen houden bij conferenties, meestal voor andere softwarebedrijven. In het begin sprak ik vooral over bedrijfs-

strategie, zoals die voor groeimarketing die ik had geleerd in het hart van Silicon Valley, maar ik vond het eigenlijk interessanter om ondernemers te helpen om te leven. Door al mijn blogs en die conferenties wist ik dat ik niet de enige ondernemer was die kampte met een GSD-mentaliteit, en dat wakkerde mijn verlangens om te helpen alleen maar aan.

In 2012 werd Flowtown overgenomen en ik startte meteen Clarity, een marktplaats waar oprichters van start-ups de antwoorden konden vinden op vragen over hun nieuwe bedrijven, bijvoorbeeld over marketingstrategieën en juridische kwesties. Ik wist dat ik mijn succes te danken had aan de boeken die ik had gelezen en het advies dat ik had gekregen, en Clarity leek de perfecte manier om op mijn beurt nieuwe ondernemers te helpen in hun zoektocht naar antwoorden. Ik wist dat oprichters van start-ups mooie dingen tot stand konden brengen als ze antwoord kregen op hun fundamentele vragen, en bij Clarity konden ze tegen betaling advies krijgen van ervaren ondernemers. Toen Clarity in 2014 werd overgenomen, ging ik op zoek naar mijn volgende uitdaging.

In 2015 startte ik SaaS Academy¹, een YouTube-kanaal voor oprichters van softwarebedrijven waarop ik niet alleen zakelijke tactieken deelde, maar ook meer persoonlijke strategieën, zoals het waarderen van energiemangement boven tijdmanagement, het belang van *playbooks* (gestandaardiseerde operationele procedures) en meer in het algemeen het terugkopen van tijd. Ik stond verbaasd over de feedback, zoals ‘voelde als een soort minithérapie’ en ‘een gamechanger, deze video, ik heb nog nooit zoiets gezien’. Blijkbaar was ik op een nagenoeg universele waarheid gestuit: we proberen allemaal een evenwicht te vinden in de manier waarop we onze tijd besteden aan ons bedrijf.

¹ SaaS staat voor *Software as a Service*.



HOOFDSTUK 1

Hoe ik mijn leven terugkoop

Doelen gaan over de resultaten die je wilt bereiken. Systemen gaan over de processen die tot die resultaten leiden.

— JAMES CLEAR²

Toen Stuart mij vond, zat hij midden in het gevecht van zijn leven. 'Ik durf bijna mijn huis niet uit, kan niet diep ademen en heb regelmatig paniekaanvallen. Mijn leven is een nachtmerrie,' vertelde hij.

Enkele maanden eerder had Stuart een omvangrijke herstructurering geleid van de softwarecode waar de apps van zijn bedrijf op draaiden. Aan dat project had hij zeven dagen per week veertien uur per dag gewerkt. Vlak voor Kerstmis waren ze klaar en Stuart nam een paar dagen vrij om met zijn vrouw en haar zus naar Disneyland te gaan. Toen hij daar tien minuten had rondgelopen, werd hij duizelig. Hij voelde druk op zijn borst en had moeite met ademen. Hij ging op een bankje zitten en stelde de anderen gerust: 'Niks aan de hand, loop maar door. Ik haal jullie wel in.'

Er was wel wat aan de hand. Zijn hart en zijn gedachten gingen tekeer. Krijg ik een hartaanval op de vrolijkste plek ter we-

reld? vroeg hij zich af. Uiteindelijk wist Stuart overeind te komen en voegde hij zich bij de anderen.

Maar toen hij weer thuis was, klopte de werkelijkheid weer op zijn deur en keerden zijn symptomen terug. Na onderzoek bleek dat er met zijn hart niets mis was. Het echte probleem was angst. Stuart was verbaasd, want hij had nog nooit eerder een paniek-aanval gehad. Algauw had hij ze twee keer per week. In maart 2020, slechts drie maanden na zijn nachtmerrie in Disneyland, lag Stuart de meeste dagen in bed, verlamd door de vecht-of-vluchtreactie van zijn lichaam. Hij was er lichamelijk zo slecht aan toe, dat hij zelfs niet in staat was tot het voeren van video-gesprekken (die door de coronacrisis inmiddels standaard waren geworden). Stuart deed wat hij kon. Hij las zelfhulpboeken, mediteerde en dwong zich zelfs om te sporten, wat in zijn toestand een uitputtende bezigheid was. Niets hielp.

Vóór Disneyland was Stuart een jonge en enthousiaste ondernemer geweest. Hij was een hoogopgeleide, hardwerkende zakenman van 34 jaar oud. Hij had finance gestudeerd en op Wall Street gewerkt, en was in 2015 gestart met zijn tweede bedrijf, dat apps ontwikkelde waarmee kleine bedrijven hun online verkoop konden vergroten. Binnen vier jaar had hij tien werknemers, twaalf apps en meer dan 640.000 actieve dagelijkse gebruikers. Het leek een succesverhaal.

Zoals veel goede ondernemers kende Stuart alle details van zijn bedrijf. Hij deed veel taken zelf omdat dat nu eenmaal het best ging. En hij had er de expertise voor. Op de hogeschool had hij boekhouden geleerd, dus hij wist hoe hij de administratie van het bedrijf moest bijhouden. Hij kon ook programmeren, dus hij zorgde dat hij alles onder ogen kreeg wat zijn softwareontwikkelaars hadden gemaakt. Hij boekte zijn eigen dienstreizen en plan-de zijn eigen vergaderingen.

Stuart had een bedrijf opgezet dat in alle opzichten succesvol was. Met behulp van zijn intellect en ervaring had hij de basis

gelegd voor een onderneming waarmee hij zijn gezin onderhield, zijn werknemers een goede plek bood en waarde creëerde op de markt. De dagen waren lang en hij moest offers brengen, maar het leek het allemaal waard. Tot nu.

Nu hij 34 was kwam alles knarsend tot stilstand. Zijn lichaam gaf aan dat de grens was bereikt. De groei van zijn bedrijf leek in gevaar en alles wat hij met al zijn harde werk bereikt had, leek af te hangen van een eigenaar die op instorten stond en nauwelijks uit bed wist te komen.

Ik heb gewerkt met honderden interessante mensen, veelal ondernemers die vol passie zijn over hun bedrijf. Ik help ze hun verkoopteams op te schalen, toptalent te vinden en te bepalen waaraan ze hun marketingbudget kunnen besteden. Maar wat ik het fijnste vind is ondernemers helpen erachter te komen waar al hun tijd en energie aan opgaan. Wanneer we dat samen hebben uitgezocht, kan ik ze helpen hun enthousiasme te hervinden en tegelijk meer geld in het laatje te brengen.

Maar toen Stuart, oprichter van meerdere softwarebedrijven, in 2020 bij me kwam, was hij niet gewoon op zoek naar een groei-strategie, een marketingplan of zelfs een manier om tijd, geld en energie te besparen. Hij zocht een manier om zijn leven te redden.

De toxische ‘get shit done’-mentaliteit doorbreken

Onderzoek aan de University of California in Berkeley heeft uitgewezen dat ondernemers significant vaker melding maken van langdurige depressie, ADHD, drugsmisbruik en bipolaire stoornis.³ Veel jonge ondernemers starten hun bedrijf met de beste bedoelingen: oplossingen vinden, de markt openbreken of meer tijd doorbrengen met gezin en vrienden. Hoe komt het dat ze ondanks al die mooie plannen kampen met een waslijst aan lichamelijke en geestelijke problemen?

Dat komt doordat ze in een valkuil zijn getrapt: 'Hoe harder ik werk, hoe productiever mijn bedrijf.' Op het eerste gezicht lijkt dat logisch. Wie hard werkt, bereikt wat. Dat is het verleidelijke en daarom trappen we erin. Maar op den duur kan die ethiek van hard werken ertoe leiden dat ondernemers gaan geloven in een simpele mantra: meer input leidt tot meer output.

'Het druk hebben' is niet de sleutel voor zakelijk succes. Een hamster in een tredmolen heeft het vreselijk druk, net als een hond die een gat graaft. Ik ken meerdere ondernemers die uren per dag heen en weer lopen en mails afhandelen, terwijl ze voortdurend worden lastiggevallen door medewerkers. Zij zijn de hele dag druk bezig, maar krijgen niet veel voor elkaar.

Zelfs op een efficiënte manier druk bezig zijn is niet het antwoord. De meeste ondernemers zijn uiterst efficiënt. Ze kunnen sneller dan wie dan ook de ene taak na de andere afwerken. Ze kunnen calls hebben, mails versturen, transacties afsluiten, kortom, ze krijgen dingen voor elkaar. Maar op een efficiënte manier druk bezig zijn met de verkeerde taken leidt alleen maar *linea recta* naar de toestand van Stuart.

Toen ik met Stuart kennismakte, had hij zichzelf wijsgemaakt dat het te veel tijd, energie en geld kostte om mensen te werven en op te leiden. Het was makkelijker om de meeste taken zelf te doen, en dat was voor hem de efficiëntste manier om ervoor te zorgen dat dingen op de goede manier gedaan werden. Daarom deed hij alles. En waarom ook niet? Stuart was niet alleen boekhouder en accountant, hij was ook hoofd engineering, hoofd projectmanagement, hoofd fulfilment, hoofd klantenservice en zijn eigen persoonlijke assistent.

Zijn hoge standaard en waanzinnige arbeidsethos waren onmiskenbaar, om niet te zeggen bewonderenswaardig. Maar in een gemiddelde maand werkte hij zeventig uur per week en als het nodig was honderd uur per week. En daardoor kreeg hij een angstaanval vlak bij het kasteel van Doornroosje.

Stuart wist niet hoe hij zijn tijd kon terugkrijgen en vervolgens besteden waar die tijd het belangrijkste was.

Er is een weinig bekend recept om je bedrijf op een hoger plan te brengen: dat je je tijd alleen besteedt aan taken waar je (a) in uitblinkt, (b) echt van geniet en die (c) de hoogste waarde toevoegen aan je bedrijf, meestal in de vorm van omzet. Vaak voldoen er twee of drie taken aan die beschrijving. Alle andere taken waar je je mee bezighoudt belemmeren je groei en slorpen je leven op, en je moet ze schrappen uit je agenda.

Iemand anders moet 95 procent van je huidige werk doen, zodat jij weer kunt gaan doen wat echt belangrijk is.

Of, zoals Allan Dib schrijft in *The 1-Page Marketing Plan*:

Je kunt altijd meer geld krijgen, maar je kunt nooit meer tijd krijgen. Daarom moet je je tijd besteden aan dingen die de grootste impact hebben.⁴

Als jij vastzit in een tredmolen van mails, telefoongesprekken en brandjes blussen, klinkt dit misschien belachelijk. Maar haak nu niet af. Denk even niet na over de vraag of het mogelijk is wat ik zeg, maar vraag je af hoe het zou voelen als je alleen dingen deed die jij kunt als geen ander, dingen waar je echt blij van wordt, en die een waanzinnige waarde toevoegen aan je bedrijf. Je zou waarschijnlijk een enorme zucht van verlichting slaken. De mist in je geest zou optrekken. Je zou waarschijnlijk een betere partner, een betere ouder en een betere vriend zijn. Het zou goed zijn voor het humeur van je werknemers, omdat je fris naar je werk zou komen en je bedrijf naar grotere, betere en inspirerendere doelen zou leiden. Alle medewerkers zouden zich van hun beste kant kunnen laten zien.

Neem mijn vriend Keith, een succesvolle makelaar: niemand in zijn regio was zo goed als hij in het kopen en verkopen van huizen. Het probleem was dat hij ongeveer twintig uur per week

besteedde aan *salescalls*, zelfs thuis. Uiteindelijk loste hij het probleem op door een verkoper in dienst te nemen die op commissiebasis (wat gebruikelijk is in deze branche) zijn calls afhandelde. Keiths bedrijf groeide, zijn vrouw was blijer en iemand anders verdiende commissie. Tegenwoordig doet Keith maar 10 tot 15 procent van zijn salescalls, de belangrijkste. En de tijd die hij overhoudt gaat naar de waardevolste delen van zijn bedrijf en naar zijn gezin.

Een ander voorbeeld is mijn vriend Martin: een fantastische consultant die andere bedrijven helpt door hun verkoopprocessen en marketingstrategieën te optimaliseren. Zijn probleem was dat hij elke week tien gesprekken moest voeren, één 's ochtends en één 's middags, om zijn klanten te helpen met het verbeteren van Facebookadvertenties die niet goed werkten. Na een tijdje kreeg hij er een hekel aan. Hij beantwoordde steeds opnieuw, bij elk gesprek, dezelfde vragen. Het kostte hem veel energie en, erger nog, leidde hem af van de andere terreinen van zijn bedrijf. Maar Martin is een genie. Hij ging een samenwerking aan met iemand die deze gesprekken gratis afhandelt omdat hij daardoor in contact komt met potentiële klanten. Martin heeft daarmee vele uren per week vrijgemaakt, die hij kan besteden aan de belangrijkste delen van zijn bedrijf.

Waarvoor kunnen Keith en Martin hun extra tijd gebruiken? Voor de dingen die het belangrijkste zijn in hun bedrijf en in hun leven. Door energieslorpende taken over te dragen krijgen ze meer beschikbaar van dat ene onschatbare goed: tijd. Die tijd moet alleen aan de belangrijkste taken worden besteed. Keith en Martin hebben ingezien dat ze slechts in enkele belangrijke aspecten van hun bedrijf uitblinken. Tijd die ze aan andere taken besteden kost te veel energie en is uiteindelijk ook kostbaar. Ze moeten hun geld gebruiken om tijd terug te kopen. Dat is het hele idee van het Terugkoopprincipe:

1. **Besteed** je tijd, het meest eindige bezit van je bedrijf, zo goed mogelijk.
2. **Investeer** die tijd in dingen die je de meeste energie en geld opleveren.

Het Terugkoopprincipe houdt in dat je voortdurend alle mogelijke middelen moet gebruiken om je tijd terug te kopen. Vervolgens vul je die extra tijd met activiteiten waar je energie van krijgt en waarmee je veel geld binnenbrengt. Belangrijk is dat je niet zomaar nieuwe mensen werft, maar dat je dat ziet als herinvestering. Stuart had al werknemers, maar hij was zo gestrest dat hij zich voelde alsof zijn laatste uur geslagen had. Het probleem was dat Stuart niet specifiek mensen had geworven om zijn tijd terug te kopen.

Daarom is dit mijn definitie van dit hele concept:

Het Terugkoopprincipe: Werf geen mensen om je bedrijf te laten groeien, maar om je tijd terug te kopen.
--

Met dit concept zul je niet alleen meer financieel succes behalen dan je ooit voor mogelijk had gehouden, maar kun je ook je leven zo inrichten zoals je in het begin voor ogen had toen je ondernemer werd.

Je leert in dit boek hoe je dit principe kunt gebruiken om extra tijd in je agenda terug te kopen en je te concentreren op dingen die geld opleveren en waar je energie van krijgt. En daarmee begint een prachtige cyclus: wanneer de omzet van je bedrijf stijgt, kun je nog meer tijd terugkopen. Je wordt gelukkiger, kunt je tijd steeds beter gaan besteden en je vrijheid terugkopen. Doordat je wordt betaald voor dingen waar je van houdt, krijg je meer energie en breng je meer geld binnen, dat je weer investeert in dingen waarin je uitblinkt. Je bedrijf groeit. Zoals je in dit boek zult lezen, kun je die noodzakelijke taken blijven uitbesteden, die taken

die niet door jou hoeven te worden gedaan: administratie, levering, follow-up, zelfs sales. Er komt meer werk binnen, jij kunt je blijven richten op dingen waar je plezier aan beleeft, en je bedrijf brengt meer geld in het laatje.

Het Terugkoopprincipe houdt in dat:

- ondernemers alleen mail moeten checken wanneer ze dat zelf willen.
- je uitblinkt in enkele taken en op z'n best gemiddeld presteert in andere taken.
- je elke dag voor jezelf de taken kiest die de meeste waarde toevoegen.

Ik kan me best voorstellen dat je me niet gelooft. De meeste ondernemers geloven me niet en ook Stuart geloofde me niet. Tot hij het probeerde.

Het vervolg van het verhaal van Stuart

Toen Stuart uiteindelijk het Terugkoopprincipe doorkreeg en zich ging concentreren op de belangrijkste gebieden, veranderde alles. In de periode dat deze hardwerkende, creatieve ondernemer een groot deel van de dag in bed lag en moeite moest doen om fatsoenlijk adem te halen, vond hij mijn leermateriaal. Hij binge-wachte in twee weken mijn video's en verslond alles wat ik ondernemers leer.¹ Voor het eerst zag Stuart in dat de manier waarop hij zijn bedrijf leidde krankzinnig was. Maar hij zag bovendien hoe het beter kon.

Hij begon meteen zijn tijdsbesteding te inspecteren, wat tot opmerkelijke inzichten leidde. Stuart vertelde mij: 'Ik heb altijd goed op mijn tijd gelet. Maar toen ik het opschreef, dacht ik

¹ Op SaaS Academy, mijn YouTube-kanaal.

'EEN MASTERCLASS MET EENVOUDIGE, PRAKTISCHE STAPPEN DIE JE HELPEN DE CONTROLE OVER JE LEVEN TERUG TE KRIJGEN.'

– JOEY COLEMAN, WALL STREET JOURNAL-BESTSELLERAUTEUR

Succes lijkt vaak samen te gaan met volle agenda's, lange dagen en weinig ruimte voor wat er écht toe doet. Maar wat als meer uren maken niet de oplossing is?

In *Buy Back Your Time* laat ondernemer Dan Martell je zien hoe je vrijheid creëert om je te richten op waardevol werk dat energie en voldoening geeft. De kern van zijn boodschap: ruil geld niet langer in voor tijd, maar **koop letterlijk tijd terug**. Door slim te investeren in mensen, systemen en processen ontstaat er ruimte in je agenda – en daarmee focus, rust en betere resultaten.

Martell gaat dieper in op praktische stappen waarmee je direct tijd terugwint. Met heldere modellen en concrete voorbeelden laat hij zien hoe je je financieel succes kunt vergroten, terwijl je juist méér vrijheid ervaart dan je ooit voor mogelijk hield.

Voor iedereen in het bedrijfsleven die meer succes wil bereiken, met meer ruimte, rust en regie over zijn tijd.

Investeerder en ondernemer Dan Martell richtte binnen tien jaar drie technologiebedrijven op, schaalde ze op en verkocht ze met succes. In 2012 werd hij uitgeroepen tot beste *angel investor* van Canada. Hij is tevens Ironman-atleet, filantroop, echtgenoot en vader.

'DIT BOEK BEVINDT ZICH
TUSSEN THE E-MYTH EN
THE 4-HOUR WORK WEEK.
EEN STAPPENPLAN VOOR
ECHTE VRIJHEID EN
GROEI IN JE BEDRIJF.'

– TAKI MOORE,
BUSINESSCOACH



KOS
MOS

NUR 800
Kosmos Uitgevers,
Utrecht / Antwerpen