

# WIEDEN OF SCHOFFELN?

HET LEEK EEN ONMOGELIJKE OPGAVE TOEN IK IN JANUARI VERHUISDE, HET ONKRUID STOND EEN METER HOOG IN DE TUIN. DE VASTE BEPLANTING WAS NIET MEER TE ZIEN, ER GROEIDE VAN ALLES TUSSEN DE TEGELS EN ER LAGEN OVERAL AFGEVALLEN BLAADJES.

**H**et voordeel van hoog onkruid is dat je het er gemakkelijk met wortel en al uittrekt en dat je heel snel resultaat ziet. Je hebt snel eer van je werk. Het onkruid tussen de tegels vandaan halen is een stuk minder plezierig. Maar ook daarvoor geldt; doorzetten. Na een aantal dagen doorwerken kende ik de tuin niet meer terug. In het voorjaar nog wat leuk perkgoed in de potten gezet en het resultaat was een prachtig bloeiende tuin.

Ik hield het goed bij, elk sprietje wat ik zag opkomen trok ik er met wortel en al uit. Het droge voorjaar hielp ook nog eens een handje mee, ik had het onkruid onder controle.

Maar toen ging het regenen en dat hield niet meer op. Angstvallig zag ik het onkruid opkomen en schoffelde ik tussen de buien door een beetje door de aarde. Ik was ook nog een week in het buitenland en bij thuiskomst leek mijn perk wel een (on)kruidentuin. Het schoffelen wat ik had gedaan is gewoon verplaatst van het probleem.

Mijn tuinverhaal is een prachtige metafoor voor onze business. Wanneer je als ondernemer niet continue alert bent heb je hetzelfde effect. In het begin lijken de problemen wel mee te vallen. Je hebt bijvoorbeeld geïnvesteerd in trainingen en producten, maar wordt die uitgebreide behandeling nu eigenlijk vaak geboekt? En gebruiken je klanten wel het hele stappenplan aan producten? Je schoffelt wat, vaak bij de 'gemakkelijkste' klanten, maar al snel verwateren je goede voornemens. Ook

hier is het resultaat niets anders dan het verplaatsen van het probleem.

De vele regen overwoekerde mijn tuin met onkruid, corona hakte erin voor onze business. We stonden erbij en keken ernaar. Zoals in de tuin het onkruid altijd zal blijven komen, zo kun je als ondernemer ook altijd voor verrassingen komen te staan. Maar een ding staat vast. Wanneer je de zaak op orde hebt, zijn de problemen te overzien.

Neem bijvoorbeeld eens je klantenbestand. Is iedereen weer teruggekomen na 11 mei? En nu je er toch mee aan de slag gaat, kijk het hele klantenbestand eens na. Wie zijn er slechts een aantal keer geweest en daarna nooit meer? Je zult hiervan schrikken.

Het is goed om ook eens te schoffelen door je klantenbestand, of beter wieden. Soms moet je het wat rigouzeuzer aanpakken, net als in de tuin. Trek wat niet levensvatbaar is er tussenuit en zaai nieuw perkgoed. Geen eenjarigen, maar vaste planten. De planten die bij jou en je visie passen. Houd dit goed bij en je zult zien; binnen no time heb je een duurzaam bloeiend bedrijf. En weet je, dat werkt zo relaxed, het is slechts bijhouden en onderhouden. Niet steeds weer van vooraf aan beginnen en er als een berg tegenop zien.



**Aletta de Rooij,**  
Businessinspirator &  
Saloncoach Partners  
in Crème