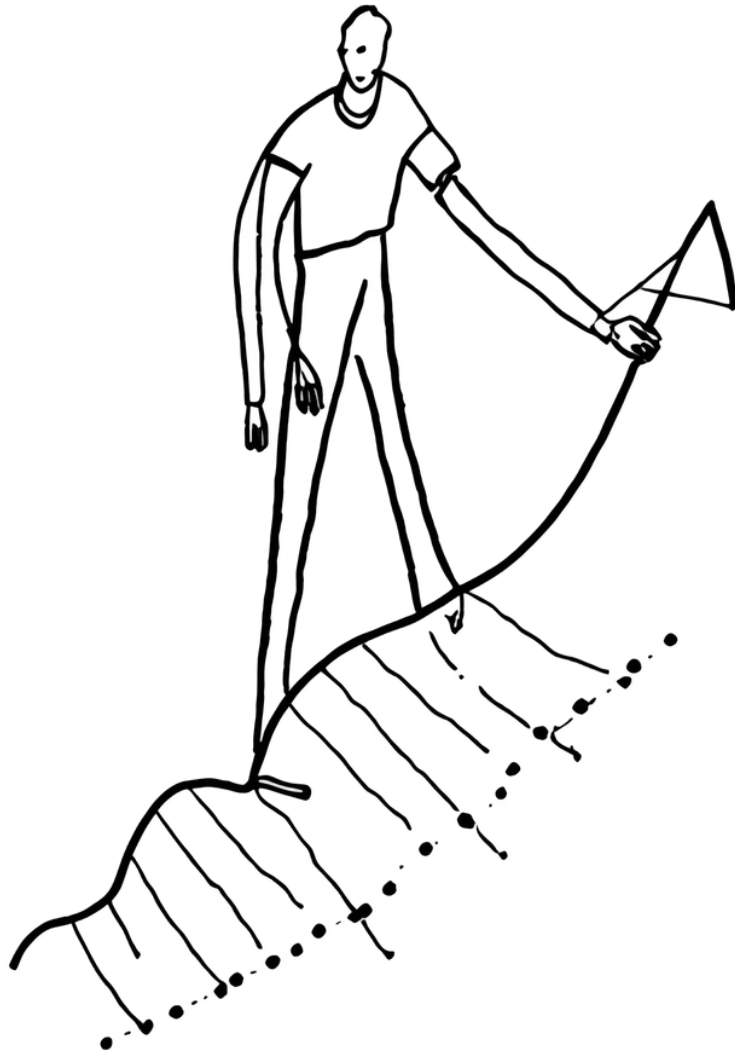


Slimmer werken, niet harder



5 Praktische tips voor tech-ondernemers



1. *Werk in blokken,* niet in losse flarden

Plan dagelijks **2–3 focusblokken** voor deep work. **Zet notificaties uit:** e-mail, WhatsApp, LinkedIn en nieuws zorgen alleen maar voor afleiding.

Ik **check mijn e-mail twee keer per dag** (08.30–09.30 en 16.00–17.00 uur) en zet notificaties uit. Mijn telefoon leg ik buiten zicht. Zo houd ik de regie.

Mijn vaste focusblokken zijn 10.00–12.00 en 13.00–15.00 uur. Elke dag heeft een eigen thema:

- Maandag: marketing
- Dinsdag: salesgesprekken
- Woensdag: nieuwe projecten
- Donderdag: optimalisatie & klanttevredenheid
- Vrijdag: losse eindjes afronden

Natuurlijk schuif ik weleens om als een klant iets anders vraagt. Maar door mijn planning **te communiceren met collega's**, blijft er rust én flexibiliteit zonder dat ik mijn focus verlies.

☞ Tools als Sunsama of SkedPal helpen je dit systeem eenvoudig vol te houden.

2. *Stop met brandjes blussen*

Brandjes blussen is funest voor je productiviteit. **Vaak lossen dingen zich vanzelf op** — je zult verbaasd zijn hoeveel met wat tijd verdwijnt. Jij bepaalt het ritme, niet je inbox.

Plan **vaste momenten in voor spoed**, netals voor e-mail, meetings en check-ins. Voor spoed heb ik elke dag tussen 09.30–10.00 uur ruimte in mijn agenda.

☞ Houd bij welke brandjes er ontstaan. Analyseer waar ze over gaan, wie erbij betrokken is en waarom ze ontstaan. **Dat geeft inzicht in waar je moet optimaliseren of herstructureren.** Met die verbeteringen ga ik op donderdag in mijn focusblok aan de slag.



3. *Automatiseer waar mogelijk* of besteed het uit

Alles wat je twee keer doet, kan slimmer. Automatiseer terugkerende taken met tools zoals Zapier, Notion of Asana. **Besteed werk uit dat niet bij jouw kwaliteiten hoort.**

Stel jezelf steeds de vraag: moet *ik* dit doen? Ben ik productief of gewoon bezig?

☞ **Gebruik je uurtarief als maatstaf:** hoeveel tijd kost het jou vs. uitbesteden? In de meeste gevallen is uitbesteden goedkoper — én beter voor je energie.

4. *80/20 regel*

Volgens de 80/20-regel levert **20% van je activiteiten 80% van je resultaat.** Omgekeerd geldt ook: **20% van je activiteiten veroorzaakt 80% van je problemen.**

Voor mij was dat een collega die dagelijks veel aandacht vroeg, maar weinig opleverde. Het besluit om afscheid te nemen was moeilijk, maar gaf direct lucht én impact.

De vrijgekomen tijd besteedde ik aan **mijn top 3 klanten** (goed voor 60% van de omzet) én aan **het aantrekken van vergelijkbare klanten.** Resultaat: 50% omzetgroei.

☞ Welke 20% van jouw activiteiten veroorzaakt 80% van je problemen? **Laat emotionele drempels geen rem zijn** — juist daar ligt vaak je grootste groeipotentieel.

*A lack of time is actually a
lack of priorities*



5. *Leer NEE zeggen*

Elke keer dat je “nee” zegt tegen iets dat er niet toe doet, zeg je “ja” tegen focus en resultaat. Nee zeggen dwingt anderen om verantwoordelijkheid te nemen. **Wees duidelijk:** NEE. Punt. Zonder uitleg. Zelf gebruik ik liever: “Ik kan je daar niet mee helpen, sorry.” En ik maak geen uitzonderingen — ook niet voor klanten. De keren dat ik een uitzondering maakte, had ik altijd spijt.

☛ **Creëer ruimte voor jezelf** om nee te zeggen, door simpele vragen te stellen: “**Wat is het doel van de meeting?**” of “**Wat heb je van mij nodig?**” Afhankelijk van het antwoord kun je besluiten om nee te zeggen. Of kaats de vraag terug: “**Hoe zou je het zelf oplossen?**” Vaak blijkt dat mensen het prima zelf kunnen. Zo hoef jij geen nee uit te spreken, maar ben je ook niet langer onderdeel van het probleem.

Klaar voor de volgende stap?

Deze tips zijn een startpunt. Maar als je écht grip wilt krijgen op je groei, dan heb je meer nodig dan losse hacks. Mijn bedrijf heet niet voor niks **Connecting the Dots (CTD) - Growing Businesses**.

Daarom heb ik het **CTD-programma** ontwikkeld: een traject dat jou als tech-ondernemer helpt om:

- Grip op groei te krijgen, zonder zelf harder te werken.
- Los te laten waar nodig, en toch regie te houden.
- Een schaalbaar fundament te bouwen voor omzet, team en strategie.

Werk je liever gericht aan één onderdeel? Dan kun je kiezen voor losse modules, zoals:

- Sales (Revenue Engine) – creëer een voorspelbare en betrouwbaar omzetstroom.
- Leiderschap: Leading the engine Room – groeien zonder de controle kwijt te raken.
- Recruitment (Magnetic Hiring Toolkit) – de juiste mensen aantrekken en behouden.

Nieuwsgierig? <http://ctd-growingbusinesses.com>

Welke route je ook kiest, het gaat erom dat jij de ondernemer kunt zijn die de koers bepaalt — en niet geleefd wordt door je bedrijf.

Verandering begint klein. Één keuze. Één actie. One dot at a time.

Tot de volgende!

Annick

