

Van onmisbaar naar In the Lead

"Sonja is een gepassioneerde ondernemster én dé communicatiepartner voor bedrijven die zich onderscheidend willen profileren. Ze runt al 19 jaar de succesvolle onderneming: Reflectit. Ze werkt met een flexibele schil van 15 professionals, ieder met hun eigen specialisatie op communicatiegebied. Inmiddels bloeit Reflectit als nooit tevoren, maar dat ging zeker niet vanzelf. Juist die ervaring en ondernemerslessen zorgen ervoor dat Sonja écht het verschil maakt in haar markt."



Slachtoffer van mijn eigen succes

Waar ik een jaar geleden stond? Van de buitenkant zeg het er fantastisch uit. Ik had een mooi en succesvol bedrijf opgebouwd. Het liep goed en het liep vanzelf. Met weinig moeite trok ik fijne klanten aan en na al die jaren had ik een sterk netwerk opgebouwd, waardoor aanvragen vanzelf naar mij toe kwamen.

Maar de prijs was te hoog. Na 18 jaar ondernemen, rende ik nog steeds de sloffen onder mijn kont vandaan. Een dag vrij nemen? Dan moet ik de volgende dag 3 keer zo hard. Dat kon ik mij niet meer permitteren.

Dit kon niet de bedoeling zijn...

Hoe zorg ik voor rust in de tent en hoe zorg ik ervoor dat het minder om mij gaat draaien? Zeg je 'Reflectit', dan zeg je 'Sonja.' Maar ik wilde dat het bedrijf meer om het gedachtegoed ging draaien. Iets wat ik ook aan anderen kan leren. Zodat er ruimte ontstaat voor (keuze)vrijheid: wél op vakantie kunnen en dat het doordraait. Niet altijd op kantoor hoeven zijn. Ik wilde af van de constante druk op de ketel.

Ik hoef echt niet parttime te werken of met een boek in een hangmat te liggen. Ik doe mijn werk heel graag. Maar mijn tolerantiegrens was bereikt.

Elke debiel kan zich tegenwoordig businesscoach noemen.

Drie jaar heb ik gezocht naar iemand die mij helpt in een stuk **persoonlijke ontwikkeling** en **zakelijke groei**. Er is veel aanbod. Ik heb bij verschillende mensen wat geproefd. Ook heb ik op high end events gezeten, waarbij er mij wijs werd gemaakt; *zonder dit aanbod ga je het niet redden*. Ik voelde mij zo klein. Dit wilde ik nooit meer. Geen standaardtraject dat gericht is op de massa. Ik zocht iemand die mij zag als persoon en wat ik nodig had.

Dat is gelukt! Ik ben door mijn Business Buddy – met enige aversie tegen high end ;) – meegenomen naar het Inline Leadership event. Daar ging ik direct AAN op de persoonlijke aanpak van Linda en Linn, Persoonlijk Meesterschap en hun visie op het High Value ondernemen; kwaliteit, waarde en oprechte aandacht.

Geen gebakken lucht. Verre van wat “ze” allemaal doen. Ze hebben een eigen visie, een methode die werkt en oog voor wat het individu nodig heeft.

Linda durft kwetsbaar te zijn, deelt persoonlijke verhalen, ze heeft een trackrecord en daarom ben ik aangehaakt. Alhoewel ik 3 keer moest ademhalen voor het bedrag. 😊

Mijn doelen

Ik ben ingestapt in het **Genius Mentorship** voor een aantal belangrijke vraagstukken:

- Rust in de tent (processen op orde)
- Team op orde (voldoende capaciteit)
- Keuzes maken qua aanbod en klant
- Volwassen bedrijf creëren dat minder om mij draait, maar meer om mijn gedachtegoed en signatuursysteem
- Bewuster leven en genieten met meer aandacht voor gezondheid
- Meer winst (de juiste verhouding tussen omzet, personeelskosten en uitgave aan de flexibele schil)
- Inzicht in mijn blinde vlekken en leerpunten

"Ben je je doelgroep niet ontgroeid?"

Ik wist dat ik goud in handen had, maar ik haalde er niet uit wat erin zat. Vaak kreeg ik de vraag: "Ben je je doelgroep niet ontgroeid?"

Qua kennis en ervaring misschien wel, maar qua missie en impact niet. Hoe bracht ik dit bij elkaar zonder opnieuw te beginnen? Daar had ik té hard voor gewerkt.

Linda hielp mij dit helder te krijgen. Door scherpe vragen en een strategisch plan kon ik andere keuzes maken en mezelf losmaken van het gevoel van 'moeten'. Ik leerde anders in mijn bedrijf te gaan staan, écht leiderschap te nemen en beslissingen te maken die bij mij passen.

Het resultaat? Er staat nu een nieuw, schaalbaar aanbod dat perfect klopt bij wie ik ben en wat ik wil. En klanten? Die zeggen als vanzelfsprekend 'ja.' Want als het voor mij klopt, dan krijg ik het verkocht.

Daarnaast heb ik een nieuw teamlid aangenomen, bruis ik weer van de energie en ben ik mij veel bewuster van welke keuzes goed zijn voor mij en mijn bedrijf.

Hoe neem je je omgeving mee?

Naast zakelijke groei vond ik het enorm waardevol dat Linda ook aandacht had voor de persoonlijke kant. Hoe neem je je partner mee in deze ontwikkelingen? Linda heeft dit zelf meegemaakt, en ik vond het fijn dat hier ook ruimte voor was.

Het was niet altijd makkelijk... Het proces ging niet zonder hobbels. Soms stelde ik dingen uit of trok ik me terug. Maar juist op die momenten hield Linda me scherp.

Ik ontdekte: de echte groei zit niet in mijn bedrijf, maar in mij. En vanuit daar begon mijn bedrijf te veranderen.

Wat het Genius Mentorship mij concreet heeft opgeleverd?

- Ik ben veel **rustiger** en **zakelijker** geworden. Ik neem dingen minder persoonlijk, ben gepassioneerd onthecht en voel me minder verantwoordelijk voor het succes van mijn klanten. Ik heb zelfvertrouwen aan tafel.
- **Meer rust in de tent:** processen zijn gestructureerd en ik heb een talentvol teamlid aangenomen, waardoor ik 24 uur per week werk uit handen heb gegeven.
- **Ademruimte & vrije tijd:** ik werk onder mijn voorwaarden, heb ruimte om aan mijn bedrijf te werken en heb meer tijd voor privé. Ik kan de boel de boel laten, zonder mij schuldig te voelen.
- **Schaalbaar aanbod:** ondanks dat ik op een langer pitje heb gewerkt, blijven de aanvragen binnenstromen. Met mijn gloednieuwe aanbod neem ik huidige klanten mee in mijn groei. Zo blijven ze aangehaakt en ontstaan er langere samenwerkingen.
- Ik heb **mijn droom gerealiseerd:** B&B vol Business. Ik organiseer nu jaarlijks een midweek, midden in de natuur, waarin 20 ondernemers vanuit rust en inspiratie aan hun bedrijf werken. – *En daar lig ik dan toch in een hangmat, precies in de omgeving waar ik het meest van waarde kan zijn. ;)* –





De kracht van een duurzame samenwerking

Wat het mentorship zo krachtig maakt, is de diepgaande en persoonlijke aanpak van Linda en Linn. Ze geven je wat je nodig hebt. Linda is een gelijkwaardige sparringspartner met een langetermijnvisie op leiderschap en high value ondernemen. Linn brengt structuur en overzicht, en helpt mijn verhaal naar buiten te brengen. Samen zijn ze een gouden combinatie, die snel kan schakelen en zorgen ze voor transformatie op zowel persoonlijk als zakelijk vlak.

Quote over de coaching! Wat is voor jou het meest waardevol geweest? Bas Roelofsen |

Sonja heeft haar rust terug. Ze weet wat ze wil, waar haar bedrijf naartoe gaat en hoe ze dit duurzaam realiseert. Dát is high value ondernemen vanuit Inline Leadership: kwaliteit, waarde en oprechte aandacht – voor je klanten, je business én bovenal jezelf.

Dit jaar mag Linda spreken op de jubileumeditie van B&B vol Business, en blijven we Sonja elk kwartaal strategisch begeleiden. Wij zijn dankbaar voor de langdurige samenwerking met fijne en inspirerende ondernemers als Sonja.

Ben je benieuwd wat Inline Leadership voor jou kan betekenen?

[Boek een business call](#)