

## **Top 10 Rules of Success from Marcus Lemonis of “The Profit”**



**Rule 1: Don't be an ass**

**Rule 2: Make your employees number one**

**Rule 3: Know what you don't know**

**Rule 4: Accept the crazy**

**Rule 5: Be vulnerable**

**Rule 6: Be authentic**

**Rule 7: Be transparent**

**Rule 8: It's all about follow-through**

**Rule 9: Know your numbers**

**Rule 10: Quit whining and start winning**

# Top 10 regels voor succes van Marcus Lemonis van The Profit

## Regel 1: Wees geen hufter!

De eerste regel is om andere mensen in het bedrijfsleven (partners, klanten, werknemers, enz.) Met respect en vriendelijkheid te behandelen. Dat betekent niet dat je een 'push-over' bent, maar dat je elke transactie en partnerschap met een positieve instelling moet benaderen. Het is heel belangrijk hoe je mensen behandelt. Mensen moeten zich verbonden voelen met je bedrijf. Een aardige persoon zijn, om het simpel te zeggen, maakt dingen zo veel gemakkelijker, vooral op de lange termijn.

## Regel 2: Zet je werknemers op de 1<sup>e</sup> plaats!

Stimuleer werknemers zodat ze gehecht raken aan het bedrijf. Het goed behandelen van werknemers door hun werkgever, zorgt ervoor dat zij ook voor de klant gaan zorgen. Uiteindelijk wint iedereen! Dit is helemaal logisch en onthoud dat je een verantwoordelijkheid hebt voor elk van je werknemers en dat ze verwachten dat je je steun zult hebben als de tijden moeilijk worden. Anders zal hun loyaliteit dalen als een steen en zullen ze het gevoel verliezen dat je in je bedrijf thuishoort. Loonkosten zijn misschien wel de grootste kostenpost in elk bedrijf, dus mensen inhuren om ze na een tijdje te laten leeglopen en achterlaten, is volledig inefficiënt. In plaats daarvan zou je hen moeten stimuleren, ze deel van het gezin moeten maken en ze meer moeten laten deelnemen aan het bedrijf. Waardevolle werknemers (en mensen in het algemeen eigenlijk) zijn moeilijk te vinden, dus als u dat doet, moet u ervoor zorgen dat u ze in dienst neemt, hen tevreden houdt en hen helpt meegroeien met uw bedrijf.

## Regel 3: Weet wat je niet weet

Je kunt niet overal goed in zijn, het is menselijk onmogelijk. Zoek dus mensen die kunnen wat jij niet kan en zet ze in je team. Niemand is in staat alles te kunnen en te doen. Dus je moet die beperking accepteren en begrijpen wat je echt weet en wat je niet weet. Je moet al die taken delegeren waar je niet goed in bent en niet onder je sterke punten vallen. Zeker, wanneer u voor het eerst een bedrijf start, gaat u waarschijnlijk alles zelf doen of met de hulp van een medeoprichter. Maar nadat je wat tractie en inkomsten hebt gehad, zou je sommige mensen moeten vinden die beter zijn dan jij op specifieke gebieden en ze deel van het team moeten maken. Niemand inroepen om mensen te helpen, maakt van u het knelpunt van het bedrijf en zal verschillende inefficiënties creëren. Het is een klassiek teken van ondernemende fuckarounditis, (er omheen draaien) zorg ervoor dat je niet in die val loopt!

#### **Regel 4: Accepteer de gek**

Als je met vrienden of familie werkt moet je de gekken accepteren die er tussen zitten. Vooral als het om familie gaat, wordt het drama vergroot omdat er meer emoties bij betrokken zijn en meestal zijn er onderliggende problemen. Ken de kracht, de zwakte en de emotionele kwesties van de mensen om je heen. En wees voor hun stimulerend en behulpzaam. Het is zeer riskant om betrokken te raken in het midden van een gekke situatie door een gek in je bedrijf. Tenzij deze mensen in staat zijn om aan hun problemen te werken en ze opgelost te krijgen maar het gaat je tijd en geld kosten.

Persoonlijk ben ik geneigd om weg te lopen van mensen die niet rationeel handelen op een consistente basis en gemakkelijk emotioneel geladen raken. Ik kies ervoor om met mensen te werken die stabiel zijn en hun emoties beter kunnen beheersen.

#### **Regel 5: Wees kwetsbaar**

Van tijd tot tijd moet je bereid zijn om jezelf kwetsbaarder te maken. Dit is ook een beetje lastig, omdat je kwetsbaarheid kan worden uitgebuit door een of andere kwaadwillende partij, of het nu een concurrent, een ontevreden werknemer of zelfs een partner is. Kwetsbaarheid tonen is dus niet altijd makkelijk. Het vergt veel moed om openhartig te zijn.

#### **Regel 6: Wees authentiek**

Een bedrijf moet meer gericht zijn op het verhaal van je merk, en niet zo op individueel niveau. Een verhaal is dus heel belangrijk maar het moet wel authentiek en geloofwaardig zijn. Door authentiek te zijn, zult u ontdekken dat uw boodschap het lawaai van de moderne wereld kan doorbreken en uw doelgroep beter kan bereiken. M.a.w. mensen moeten het omarmen en er enthousiast van worden.

#### **Regel 7: Wees transparant**

"Kwetsbaarheid is een soort van eerlijkheid, authenticiteit is een andere, maar er is een derde soort eerlijkheid die net zo belangrijk is: transparantie".

Transparantie betekent open en openhartig zijn voor de mensen met wie je samenwerkt en geen geheimen hebben. Vertrouwen is een kritieke component in het bedrijfsleven en kan alleen worden gebouwd wanneer beide partijen transparant en openhartig zijn.

*"It takes 20 years to build a reputation and five minutes to ruin it. If you think about that, you'll do things differently."*

*– Warren Buffett*

*"Het duurt twintig jaar om een reputatie op te bouwen en vijf minuten om het te verpesten. Als je daarover nadenkt, doe je het anders. "*

*- Warren Buffett*

## **Regel 8: Het draait allemaal om de uitvoering**

Met deze regel wil Marcus een kwaliteit benadrukken die ondernemers nodig hebben: **consequent zijn**. Het is heel gemakkelijk om enthousiast te worden wanneer je voor het eerst een project of een bedrijf start. Alles klinkt geweldig en je denkt aan de mooie auto's die je gaat kopen met al dat geld dat je gaat verdienen. Terwijl de realiteit inzakt en je je realiseert dat dit vrij lang zal duren en moeilijker zal worden dan je had gedacht, wordt het moeilijk. Mensen slagen er niet in om door te gaan, ze geven hun aspiraties op en gaan terug om een gewoon, kreupel leven te leiden. Vertrouw het proces en ga er mee door!

Marcus is beroemd door zich te concentreren op de 3 P's:

- Product
- Personeel
- Proces ( Werkwijze)

Om te slagen, moet je het proces uitvoeren en niet tijdelijk maar doen voor jaren of zelfs decennia.

## **Regel 9: Ken je cijfers!**

Als eigenaar van een bedrijf moet je je nummers kennen. Deze omvatten zowel financiële cijfers, maar ook andere kritische cijfers die specifiek zijn voor je bedrijf of branche, Hoe kun je je bedrijf verbeteren en laten groeien als je de cijfers niet kent? Het is onmogelijk.

Een veelvoorkomend probleem, dat komt doordat je je cijfers niet kent, is dat je marges misschien vreselijk zijn en je dat zelfs niet ineens zelf in de gaten hebt. Dit leidt tot inefficiënties in het bedrijf, waarbij je concentreert op niet winstgevend artikelen of producten met een lage marge, in plaats van inspanningen te richten op winstgevend productlijnen met een hoge marge. Fuzzy-nummers kunnen ook iets groters verbergen, zoals Marcus in de show verbeeldde. Mensen stelen misschien geld van je recht onder je neus. Je moet je cijfers kennen om te weten hoe gezond je bedrijf is. Om te weten waar je geld heen gaat, wie je aanneemt of je uitbreidt en hoeveel. Het is dus heel belangrijk om je cijfers te kennen zodat je ze beter kunt volgen.

## **Regel 10: Niet zeuren, je moet slagen, geen excuses!**

Een niet succesvol persoon is een man die niet kan stoppen met zeuren en excuses maken, Als eigenaar en leider van een bedrijf bent u de eindverantwoordelijke voor alles wat er in uw bedrijf gebeurt. Dit geldt eigenlijk voor het leven in het algemeen, alles in je leven is jouw schuld. Als zodanig moet je verantwoordelijkheid nemen voor je acties en fouten. Door dit in je denkwijze op te nemen, zul je begrijpen dat je uiteindelijk zelf de kapitein van je leven bent en dat je het vermogen hebt om dingen beter te maken. Wanneer je anderen blijft beschuldigen van je tekortkomingen (de overheid, de economie, je werknemers, de sterren), kan het een tijdje goed voelen, maar op de lange termijn ben je gedoemd om niet succesvol te zijn.

Dus neem je verantwoordelijkheid. Kijk in de spiegel! Wie is de schuldige ? Dit ben je altijd zelf! Als je respect wilt van mensen moet je je fouten toegeven en je gedrag erkennen. Waag het erop met de goede mensen!

**GELOOF IN  
JEZELF  
EN  
VOLG JE PASSIE**



**IK KAN ALLES  
ALS IK GOED  
MIJN BEST DOE**