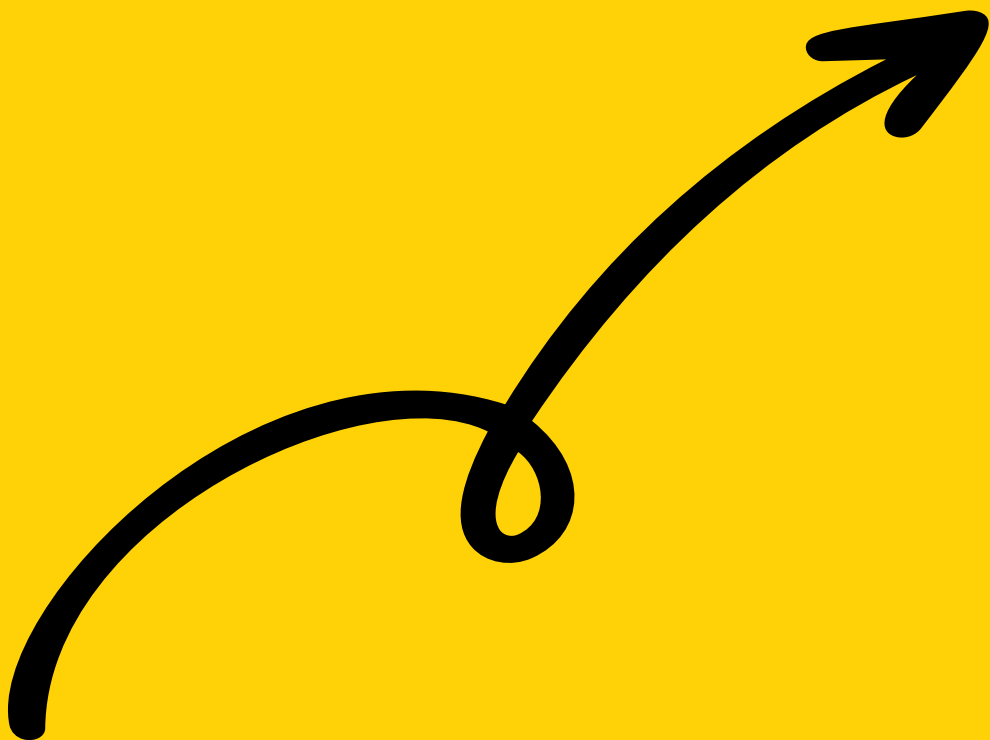


**BONUS HOOFDSTUK**

**Wat  
ondernemers  
kunnen leren  
van  
pokerspelers**



**CHRISTIAAN SLIERENDRECHT**

**De slogan ‘Wat ondernemers kunnen leren van pokerspelers’ die op de cover van m’n boek ‘Word eens volwassen - Next level online ondernemen’ staat kon volgens een aantal recensenten van het boek verder uitgediept worden. Bij deze! In dit bonushoofdstuk lees je 10 dingen die ondernemers kunnen leren van pokerspelers.**

Toen ‘Word eens volwassen’ uit was, kwam de een na de andere lovende recensie uit van experts in het veld. Ik was blij verrast met de positieve kritieken. Er was echter één punt wat meerdere keren terug kwam. Op de ‘sticker’ van het boek had ik de slogan ‘Wat ondernemers kunnen leren van pokerspelers’ laten plaatsen. Een prikkelende slogan die de aandacht trekt.

Meerdere recensenten waren het met elkaar eens dat er in het boek rond deze slogan weliswaar een aantal punten werden aangehaald, maar dat ik er dieper op in had kunnen gaan. En daar ben ik het volledig mee eens.

Daarom bij deze een bonushoofdstuk met **10 dingen die ondernemers kunnen leren van pokerspelers.**

Ik schreef deze tekst van ruim 3000 woorden in één ruk en binnen twee uur uit. Blijkbaar was al deze content al rijp om geplukt te worden. Ik ben benieuwd welke lessen jij als ondernemer herkent. Of van kunt leren. Lessen beschreven door de lens van een ondernemer en voormalig competitief pokerspeler.

# 1. DE WET VAN DE GROTE GETALLEN EN SUCCES

Dit is een leerpunt wat ik ook uitgebreid behandel in het boek. In een no-tendop houdt deze les het volgende in: winnende poker spelers zijn zich er van bewust dat winstgevend poker spelen op de lange termijn alleen werkt wanneer je de wet van de grote getallen in je voordeel gebruikt.

Dat betekent dat de basis van winstgevend poker spelen bestaat uit het spelen van handen en geld investeren in handen waarvan de verwachte waarde op de lange termijn positief rendement oplevert.

In de praktijk kun je bijvoorbeeld all-in gaan met een hand die 60% kans heeft om te winnen tegen een hand die 40% heeft om te winnen. Dit is qua beslissing een no-brainer om te maken voor een winnende poker speler. Alleen zul je in de praktijk deze hand misschien wel 10 keer achter elkaar verliezen. Dat komt door variantie. Oftwel “pech”. Toch blijf je deze beslissing maken omdat je weet dat je op de lange termijn een positieve verwachtingswaarde hebt op deze play.

Als ondernemer werkt het niet veel anders. Je hebt tijd, geld en resources tot je beschikking en iedere keer als je een beslissing maakt waar je één van deze drie variabelen ergens aan toewijst dan wil je dit doen op een manier dat het de verwachtingswaarde van je bedrijf positief beïnvloedt.

Dit kun je bijvoorbeeld doen door te investeren in een nieuwe machine of door het aannemen van een nieuw personeelslid. Maar het kunnen ook kleinere beslissingen zijn die je neemt op basis van de visie en missie van je bedrijf. Een duurzaam succesvolle ondernemer zal bijvoorbeeld nooit 3 uur per dag spenderen aan het scrollen in social media timelines (tenzij dat cruciaal is voor het realiseren van de missie, uiteraard).

Optimaliseer iedere dag je beslissingen en investeer in dingen die op de lange termijn rendement opleveren en je zult ook als ondernemer succesvol worden.

## 2. BANKROLL MANAGEMENT

Een andere belangrijke factor die long term winners onder pokerspelers onderscheidt van de verliezers is het hanteren discipline in bankroll management. Zo zullen winnende pokerspelers geen cashgame gaan spelen met een buyin van € 500 wanneer ze een bankroll van € 5000 hebben. Ze zullen eerder 50 tot 100 buy-ins aanhouden om op dit niveau te spelen omdat je in de praktijk regelmatig tegen variantie aan zult lopen en misschien wel eens 10 buy-ins achter elkaar zult verliezen.

Professionele pokerspelers weten dat ze (het liefst naast hun bankroll om mee te spelen) minimaal 6 tot 12 maanden aan moeten houden aan levensonderhoud. Dat heeft aan de ene kant een praktisch nut omdat de wereld onvoorspelbaar is en er altijd iets kan veranderen in wetgeving, belastingregels of omdat alles gewoon een tijdje kan tegenzitten. Aan de andere kant heeft dit nut omdat het je mentale rust geeft: zelfs als je je bankroll verliest waar je mee speelt dan is er nog geen man overboord en kun je gewoon je shit betalen en weer langzaam gaan opbouwen vanaf lagere speelniveaus.

Succesvolle ondernemers die al even meedraaien weten hoe belangrijk het is om te doen aan goed bankroll management. Je zult in je carrière als ondernemer tegenslagen moeten incasseren en tegen mindere periodes aanlopen. Op het moment dat je geen geld apart hebt gezet zal er altijd een mentale druk op je blijven liggen waardoor de kans groter is dat je beslissingen gaat maken die op de lange termijn sub-optimaal zijn. Reken dus uit wat er iedere maand uitgaat in privé, doe dat keer 12 en zet het apart. Dat zul je als startende ondernemer misschien nog niet direct kunnen doen, maar je kunt hier wel sneller naar toe werken door bijvoorbeeld je uitgaven te minimaliseren.

Je zult zien dat dit je mentale rust geeft en je een springkussen geeft voor momenten waarin er onvoorziene dingen gebeuren zoals tegenslag in gezondheid, een crisis of wanneer je business gewoon even in een dipje zit. En als je die buffer opgebouwd hebt kun je daarmee altijd terugvallen op jouw persoonlijke ‘fuck you money’.

### 3. TAFEL SELECTIE - KIES DE MARKT WAARIN JE GAAT SPELEN BEWUST

Als je eenmaal een spelniveau hebt gevonden waar je je comfortabel bij voelt en er de bankroll voor hebt dan is tafel selectie een belangrijke factor in je succeskansen. Een winnende pokerspeler zal voor het plaatsnemen aan een tafel altijd eerst observeren wat voor spelers er aan tafel zitten.

Als hij ziet dat er alleen sterke spelers aan tafel zitten dan speelt hij gewoon niet. Want ook al is hij even sterk of misschien ietsje sterker dan de spelers aan tafel, dan is het alsnog bijna onmogelijk om op de lange termijn rendement te halen aangezien er in iedere hand een 'rake' betaalt wordt aan het casino.\* Hoe herken je de goede spelers aan een tafel? Wel, laat me als antwoord op deze vraag een quote uit de film Rounders aanhalen:

*'If you can't spot the sucker in your first half hour at the table, then you are the sucker.'*

Als je online speelt is het vaak nog makkelijker om voordat je plaatsneemt aan een tafel aan tafel selectie te doen, omdat je kunt zien hoeveel procent van de handen er door spelers aan een tafel wordt gespeeld. Als dat percentage hoog ligt dan is het over het algemeen een zwakke tafel. Als er aan een tafel van 10 personen 30% van de spelers een hand wordt gespeeld dan is dat hoog. Als er aan een tafel met 6 personen door 40% van de spelers een hand wordt gespeeld dan is dat ook hoog. Een goede speler zal namelijk aan een tafel van 10 personen meestal niet meer dan ~15-17% van z'n handen spelen. Een goede speler zal aan een tafel van 6 personen meestal niet meer dan ~19-25% van z'n handen spelen.

Als ondernemer kun je de pokertafel vergelijken met de markt waarin je gaat spelen. Je wil deze markt bewust kiezen en niet kiezen voor een markt die al helemaal vol zit met sterke concurrenten. Je wil een specifiek deel van de markt benaderen waarin jij de meeste waarde toe kunt toevoegen voor dat deel van de markt.

Net zoals je aan de pokertafel graag speelt tegen spelers met een bepaald profiel wil je dit als ondernemer in de echte wereld doen. Als ondernemer werk je graag met een bepaald type klant die je kunt definiëren door middel van **buyer persona's** en werk je bewust niet met een ander deel van de markt die je kunt definiëren met negatieve persona's.

Voor veel ondernemers is het moment dat ze beseffen dat ze beter niet met bepaalde klanten kunnen werken vaak een eye-opener. Ze beseffen dan achteraf dat sommige klanten onder de streep niets opleveren omdat ze relatief weinig omzet brengen maar wel heel veel energie vergen en kopzorgen opleveren.

*\*rake is een klein percentage van de pot dat uit de pot wordt gehaald en aan het casino betaald wordt. Onder ondernemers geldt overigens een vrij hoge rake. Alleen noemt de inner daarvan zich geen casino, maar belastingdienst.*

## 4. HANDSELECTIE - WEES SELECTIEF MET DE HANDEN DIE JE SPEELT

Als je eenmaal hebt plaatsgenomen aan een tafel dan zul je als winnende pokerspeler selectief zijn met de handen die je speelt. Winnend poker spelen is het grootste deel van de tijd gewoon saai: je zult vaak 80% of meer van je handen niet spelen (folden) direct nadat je ze gedeeld hebt gekregen. Dat doe je omdat je de waarde van een hand in combinatie met je positie aan de tafel en de actie voor je en de mensen achter je gaat inschatten. Je maakt dus met de informatie die je voor je hebt een beslissing en die beslissing is altijd gebaseerd op incomplete informatie.

Stel dat je met 10 mensen aan tafel zit en jij bent de eerste die mag zeggen wat je gaat doen (je zit links van de big blind). In dat geval is de juiste play om een hand als Koning-Boer of twee tweeën te folden, terwijl je die wellicht wel had gespeeld als je op een andere positie aan tafel had gezeten had en meer informatie had over wat de spelers voor je gingen doen in de hand.

Veel ondernemers en zeker startende ondernemers lopen in de valkuil dat ze in de beginperiode gewoon te veel handen spelen. Daar kan ik over meepraten want toen ik zelf begon als ondernemer had ik altijd wel minimaal 4 projecten / business ideeën naast elkaar draaien. Ook zei ik te makkelijk ja tegen allerlei afleidingen, uitnodigingen of 'kopjes koffie drinken'. Dat was een goede leerschool om te ervaren wat het belang van focus is.

Als ondernemer zul je dus continu je beslissingen willen optimaliseren op basis van waar je 'ja' - en belangrijker nog 'nee' tegen zegt. Of zoals door strategen ook vaak wordt aangehaald:

*'Een goede strategie gaat vaker om wat je niet doet in plaats van wat je wel doet.'*

## 5. HET BELANG VAN POSITIE

De hand die je gedeeld krijgt in combinatie met de actie voor je, de verwachte actie achter je en je positie aan tafel hebben invloed op de beslissing die je maakt als pokerspeler: check, call, raise of fold. Je positie aan tafel zorgt ervoor of je bepaalde handen wel of niet speelt, maar heeft nog een zeer belangrijke eigenschap:

**Het bepaalt de hoeveelheid informatie die je tot je beschikking hebt voordat je een beslissing maakt.**

Vergelijk het met een onderhandeling die je hebt met een klant of leverancier: wanneer de wederpartij met een aanbod komt dan heb jij de beste positie om te onderhandelen, simpelweg omdat de ander jou informatie geeft op basis waarvan je een voorstel kunt accepteren, afwijzen of een tegenbod kunt doen.

Daarnaast kun je positie als symbool zien voor de hoeveelheid én kwaliteit van de data die je tot je beschikking hebt als ondernemer om beslissingen te maken. Wanneer je als ondernemer in staat bent kwalitatieve, data gedreven beslissingen te maken, dan lig je vaak voor op de competitie. Wanneer er bijna niemand in jouw branche focus legt op websiteverkeer en conversie, maar jij dat wel doet, dan heb je een concurrentievoordeel en zit je in een betere positie dan de concurrentie.



## 6. LEAVE YOUR EGO AT THE DOOR

Veel mensen denken dat poker een spel is voor grote ego's, getatoeëerde bikers en gokkers. Velen weten echter niet dat winnende pokerspelers juist heel goed zijn om hun ego aan de kant te zetten. Want wanneer je een hand speelt en deze niet kunt winnen dan zal er vaak een stemmetje in je hoofd zijn die er alsnog alles aan wil doen om de hand wel te winnen. Dat stemmetje is je ego dat je probeert een slechte beslissing in te praten.

Daarom houden winnende pokerspelers hun ego onder controle. Een aantal van de langst spelende winnaars staan er om bekend dat ze mentaal enorm stabiel zijn en dit bewust doortrainen. De beste pokerspelers zijn vaak bewust bezig met goede voeding, voldoende rust en slaap en hebben oa. mindfulness en meditatie in hun arsenaal.

Als ondernemer kan de 'ego trap' groot zijn. Zeker als je een keer succes boekt en het daarna nog een keer wil gaan bereiken op een andere manier, maar wanneer dat niet lukt, bijvoorbeeld. Maar ook mindset en je 'state of mind' zijn als ondernemer enorm belangrijk. Dat is waarom de meeste succesvolle ondernemers enorm bewust omgaan met hun mentale energie: ze minimaliseren de belasting van hun 'werkgeheugen' door randzaken, focussen op de dingen die de meeste impact maken en hanteren vaak een of andere vorm van mindfulness om mentaal in balans te blijven.

Voor sommigen blijft dit een manier om productiviteit/ impact te optimaliseren, maar anderen ontwikkelen zich op een gegeven moment verder en beginnen ook bewuster te leven, krijgen een filantropische inslag of steeds meer drang om vanuit een missie anderen of de wereld vooruit te helpen.

## 7. FAIL FAST - MAAK SNEL FOUTEN & LEER

Omdat je als pokerspeler zoveel handen gedeeld krijgt, 80% van de keren al voor de flop je hand zult folden en vervolgens vaak nog eens 35-45% van de handen die je speelt alsnog zult verliezen ben je jezelf als het ware in het trainen in 'failing fast'. De handen die je wel speelt daar moet je winst vandaan komen. Dat betekent dat je zoveel mogelijk grote potten wil winnen, maar ook veel kleine potjes zult verliezen.

Je hebt daardoor de mogelijkheid om veel kleine foutjes te maken, die je daarna gebruikt om je beslissingen te optimaliseren om ook die kleine foutjes te minimaliseren.

Voor een ondernemer of marketeer werkt het niet anders. Als je van tevoren nog niet weet wat het recept voor succes is dan werkt het goed om hypotheses te definiëren en op basis daarvan experimenten te runnen die je vervolgens valideert of afwijst. Daardoor leer je wat wel en niet werkt. Je gaat kortcyclisch werken en bent in staat je aan te passen aan veranderende marktomstandigheden. Het is dan ook aan te raden om **een omgeving te creëren waarin het maken van fouten aangemoedigd wordt, om er vervolgens ook van te leren.**

## 8. LEAKS MINIMALISEREN- WAAR LEK JE TIJD, GELD EN ENERGIE?

Wanneer je dingen als speltechniek, hand waardes, tafelselectie, bankrollmanagement en positie eenmaal goed onder de knie hebt als pokerspeler dan zul je continu bezig moeten blijven met het minimaliseren van 'leaks'. Leaks zijn lekken in je spel waardoor je een stukje van je winrate weglekt. Een leak kan ervoor zorgen dat je geen € 100 per uur verdient, maar slechts € 90. Fix de leak en je verdient op de lange termijn consistent 10% meer.

In poker kan een leak bijvoorbeeld zijn dat je er van overtuigd bent dat je een bepaalde hand op een bepaalde positie winstgevend kan spelen. Als je online speelt kun je alle handen die je speelt ook tracken en analyseren via software. Stel dat je na het spelen van 100.000 handen erachter komt dat het spelen van Aas-Boer in vroege positie ervoor zorgt dat je 10% op je winrate inlevert, dan fix je deze leak en speel je geen Aas-Boer meer in vroege positie.

Als ondernemer kun je hetzelfde doen. Stel dat je nu iedere maand 8 uur kwijt bent aan administratie, maar daar zelf energie op weglekt en die tijd niet meer in klanten kunt steken. Als je uurtarief € 100 / uur is dan lek je nu € 800 per maand weg aan potentiële extra omzet. Vervolgens dicht je de lek door je administratie uit te besteden aan een boekhouder die het voor € 100 / maand voor je kan doen met slimme tools. Met het dichten van deze leak heb je 8 uur vrij gemaakt om te werken aan je business en maak je potentiële € 800 meer omzet en € 700 meer winst dan voorheen.

Hetzelfde kun je doen voor tal van andere processen in je business, maar vooral **door je business en marketing meer data gedreven** te maken. Bijvoorbeeld door in online marketing te werken met software als Google analytics en het inrichten van conversietracking, waardoor je in staat bent om campagnes beter te optimaliseren.

## 9. RITME EN MOMENTUM - FLOW PAKKEN EN VASTHOUDEN

Toen ik nog pokerde onderscheidde ik me van veel spelers doordat ik niet louter calculatief te werk ging. Ik kende de handwaardes in combinatie met positie weliswaar goed, maar ik was bij lange na niet de sterkste in het nauwkeurig en snel berekenen van deze winkansen ten opzichte van andere winnende spelers. Waar ik sterk in was, was het aanvoelen van ritme aan tafel en het pakken van momentum.

Door te spelen met snelheid, onverwachte moves en niet altijd mechanisch te spelen, zoals veel regulars\* dat deden, was ik in staat om spelers in de war te maken en grotere potten te winnen. Je kunt nog zo goed op de hoogte zijn van handwaardes en kansrekening, de blinde vlek die veel spelers krijgen die alleen daar op focussen is dat de data alleen de enige waarheid wordt. Dat is echter buigbaar. Aan de pokertafel kun je winnende spelers tijdelijk zien veranderen in verliezende spelers omdat hun ritme verstoord wordt en hun momentum vervaagt. Spelers die op de lange termijn winnen zijn echter in staat om regie te voeren over het ritme van het spel en momentum te pakken en vast te houden wanneer dat het meest waardevol is.

Als ondernemer werkt het niet anders. Zonder goed ritme of met een chaotische dagindeling is het bijna onmogelijk om te blijven werken aan strategische doelstellingen. Je blijft als een hamster in z'n hamsterwiel rondrennen, bent heel druk en vraagt je aan het einde van de dag af wat je eigenlijk voor elkaar hebt gekregen.

Succesvolle ondernemers weten hoe belangrijk het is om een ritme te creëren binnen een team en binnen bepaalde type werkzaamheden om vooruit te blijven komen en impact te blijven maken. Dat begint al met simpele dingen als aan het einde van de dag vooruit plannen wat je de volgende dag gaat doen en het inbouwen van ritme in je dag en week door tijdsblokken toe te wijzen aan bepaalde type werkzaamheden.

In sales bestaat de uitspraak 'time kills deals'. Stel dat je in gesprek bent met een prospect die erg enthousiast is en vraagt om een offerte. Je brengt

een offerte uit, maar hoort vervolgens twee weken niets. De kans dat de offerte verandert in een deal is nu extreem afgenomen. Terwijl je ook direct een afspraak had kunnen inplannen om de offerte toe te lichten en een GO/NO te geven. Met als resultaat een hogere winkans. Dat is de kracht van momentum.

*\*een 'regular in the game' is een speler die veel speelt in een bepaald casino of op een bepaalde poker website in bepaalde stakes. Regulars kennen elkaars spel vaak goed en goede regulars spelen het liefst zo min mogelijk tegen elkaar, tenzij ze denken een hand ook echt te kunnen winnen.*

## 10. STOP NOOIT MET LEREN - TEGENSLAGEN ZIJN LEERKANSSEN

Last but not least: winnende pokerspelers stoppen nooit met leren. Ze discussiëren onderling handen, analyseren data in hun database, leren van andere spelers. Toen ik zelf nog speelde lag de verhouding tussen spelen en leren ongeveer 40/60%. Ik speelde ongeveer 25 uur per week en de rest van de tijd ging op aan het lezen van boeken, het observeren van andere spelers, het bekijken van video's, het discussieren van handen met andere spelers en het documenteren en uitschrijven van de lessen die ik leerde.

Als ondernemer ben je ook nooit uitgeleerd. Sterker nog: wanneer je denkt dat je alles al weet wat je moet weten dan ga je vroeg of laat tegen de lamp lopen. Een open leergierige houding is de grootste asset die je als ondernemer kunt hebben.

Als je de verhalen van de meeste miljardairs op aarde hoort, dan is er altijd een terugkerend thema: ze hebben ergens eerst een grote les moeten leren om daarna boven zichzelf uit te stijgen. Steve Jobs vertelt dit op een prachtige manier in de speech die hij in 2005 op Stanford gaf:

“I didn't see it then, but it turned out that getting fired from Apple was the best thing that could have ever happened to me. The heaviness of being successful was replaced by the lightness of being a beginner again, less sure about everything. It freed me to enter one of the most creative periods of my life.”...Stay hungry. Stay foolish.

Ofwel: blijf altijd spelen. Als je ervoor zorgt dat 40% van wat je doel voelt als spel en je de rest ziet als leren, dan zul je jezelf blijven verbazen wat er mogelijk is als pokerspeler, ondernemer, marketeer en als mens.

# WIL JIJ NEXT LEVEL ONLINE ONDERNEMEN?

Als er iets is wat ik heb geleerd in zowel het pokerspel als in ondernemerschap dan is het wel dat je nooit uitgeleerd bent. En dat gaat helemaal op voor ondernemers die te maken krijgen met het inzetten van het online kanaal voor hun business.

Er zijn zoveel mogelijkheden, meningen en goeroes dat het lastig is door de bomen het bos nog te zien. Als besturingssysteem in deze zoektocht heb ik daarom het boek Word eens volwassen geschreven.

Daarnaast hebben we op digitaalgroeien.nl een training- en coachingprogramma ontwikkeld waarmee we zakelijke dienstverleners online next level helpen door zich te ontwikkelen van leverancier naar strategisch partner.

Ben je benieuwd of je in aanmerking komt voor DigitaalGroeien? Bekijk dan de volgende case study en plan een strategiesessie in.



Christiaan Slierendrecht MSc is online strateeg en eigenaar van digital marketing bureau JijOnline. Hij heeft een bedrijfskundige achtergrond, lanceerde in 2005 zijn eerste zakelijke website en werkte enkele jaren als business analist in de financiële sector om in 2011 te starten als fulltime online ondernemer. Christiaan is voormalig professioneel pokerspeler en combineert zijn ervaringen als ondernemer, pokerspeler en business analist tot een uniek perspectief op online ondernemerschap