

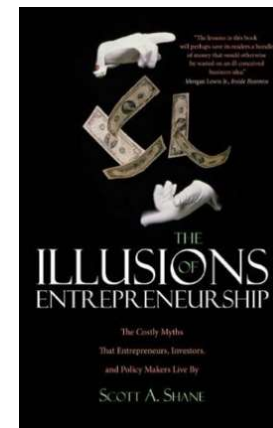
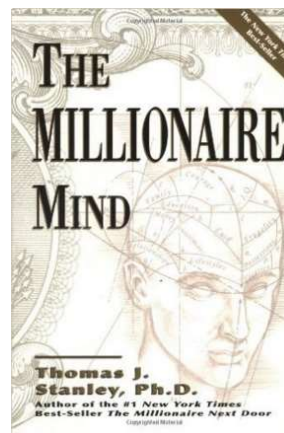
# 4 Eigenschappen van Miljonairs die jou Financieel Onafhankelijk Maken (wetenschappelijk bewezen)

# INTRODUCTIE

Wat hebben miljonairs toch gedaan om financieel onafhankelijk te worden?

Zijn ze hardere werkers? Zijn ze superslim? Of hebben ze gewoon geluk?

In de boeken *The Millionaire Next Door*, *The Millionaire Mind* en *The Illusions of Entrepreneurship* hebben de auteurs meer dan 700 miljonairs geïnterviewd en aan een vragenvuur onderworpen om achter hun geheimen te komen.



Lees door en ontvang de wetenschappelijk bewezen eigenschappen van miljonairs die ze financieel onafhankelijk hebben gemaakt.

Groet,

Ronald Sier, vermogensplanner en oprichter Beyond Numbers



# [1] DE MEESTE MILJONAIRES ZIJN ONDERNEMER

Zo, dan is het gelijk maar duidelijk. Want het blijkt dat als je miljonair bent er een 80%-kans is dat je dit vermogen hebt verdiend omdat je ondernemer bent.

Wat dit betekent? Heel simpel. Als je ondernemer of zelfs nog werknemer bent en je hebt een geweldig idee voor een nieuwe business ... wees er dan zeker van dat de winst in **jouw** zakken verdwijnt. En niet in die van je baas.

Via The Millionaire Next Door:

---

*In Amerika is 1 op de 5 huishoudens een ondernemers-huishouden. Tegelijkertijd hebben deze ondernemers 4 keer zoveel meer kans om miljonair te worden dan de mensen die voor anderen werken.*

---

En natuurlijk, ondernemerschap is riskant. Want slechts een derde van alle nieuwe bedrijven en start-ups overleven de eerste 10 jaar van hun bestaan.

Via The Illusions of Entrepreneurship:

---

*... hoe je bedrijven ook “meet” en uit welk land deze nieuwe bedrijven ook komen, het blijkt dat maar 50% van alle bedrijven nog bestaan na 5 jaar. En dat maar een derde van de nieuwe bedrijven nog bestaat na 10 jaar ...*

---

Maar hoe zit het dan met miljonairs?

Miljonairs hebben een *andere* visie. Miljonairs denken dat **het te riskant is om voor een ander te werken**.

Want je zou bijvoorbeeld ontslagen kunnen worden.

Of jouw baas zou verkeerde beslissingen kunnen nemen.

Dat is de reden waarom topondernemers hun **eigen** lot willen bepalen – en ja, dat betekent dat ze over het algemeen ook vrij zeker van hun zaak zijn.

A top-down view of a desk with various items: a potted plant in the top left, a smartphone in the top center, a pair of glasses in the top right, a pen held by a hand in the bottom right, and several envelopes in the bottom center. A semi-transparent dark rectangle is overlaid in the center, containing white text.

“If you don’t design your own life plan, chances are you’ll fall into someone else’s plan. And guess what they have planned for you?

Not much.

- Jim Rohn

Maar vergis je niet. Ondernemerschap is niet alleen riskant ... het is ook keihard werken. In zo goed als ALLE landen (op maar twee na) wordt er door ondernemers harder gewerkt dan werknemers:

| Country          | Self-<br>Employed | Wage-<br>Employed | Difference |
|------------------|-------------------|-------------------|------------|
| East Germany     | 56.7              | 41.3              | 15.4       |
| West Germany     | 54.2              | 39.7              | 14.5       |
| Poland           | 56.5              | 42.9              | 13.6       |
| France           | 49.9              | 37.1              | 12.8       |
| Slovakia         | 56.3              | 43.5              | 12.8       |
| Bulgaria         | 54.6              | 42.1              | 12.5       |
| Northern Ireland | 43.7              | 34.4              | 9.3        |
| Slovenia         | 52.0              | 43.0              | 9.0        |
| Sweden           | 47.2              | 38.5              | 8.7        |
| Czech Republic   | 52.0              | 43.7              | 8.3        |
| Norway           | 45.7              | 39.0              | 6.7        |
| New Zealand      | 46.3              | 40.0              | 6.3        |
| Hungary          | 51.8              | 46.1              | 5.7        |
| Portugal         | 47.0              | 41.5              | 5.5        |
| Spain            | 49.9              | 45.2              | 4.7        |
| United States    | 44.7              | 40.3              | 4.4        |
| Japan            | 51.6              | 47.3              | 4.3        |
| Israel           | 42.8              | 38.5              | 4.3        |
| Cyprus           | 42.6              | 38.4              | 4.2        |
| Great Britain    | 42.6              | 38.6              | 4.0        |
| Australia        | 39.4              | 36.4              | 3.0        |
| Canada           | 41.4              | 39.1              | 2.3        |
| Latvia           | 44.2              | 42.0              | 2.2        |
| Chile            | 46.5              | 48.2              | -1.7       |
| Russia           | 36.5              | 39.0              | -2.5       |

*Source:* Adapted from D. Blanchflower, "Self-employment: More May Not Be Better," *Swedish Economic Policy Review* 11, no. 2 15-74.



Het voordeel van ondernemerschap? Hard werken loont wel.

Via Creativity:

---

*Niemand die de wereld veranderd heeft had een IQ onder de 130. Maar het verschil tussen 130 en 170 was echter verwaarloosbaar. Want als je de grens van 130 passeert, is jouw succes namelijk afhankelijk van hoe hard je werkt ...*

---

Waarom dan toch iets zo riskants en moeilijk te gaan doen zoals ondernemen? We willen tenslotte niet allemaal de wereld veranderen ...

Onderzoek toont aan dat “autonomie” een van de belangrijkste aspecten aan dat wat ons werk leuk maakt.

Via The Illusions of Entrepreneurship:

---

*Onderzoek heeft aangetoond dat mensen meer tevreden zijn met hun werk als ze voor **zichzelf werken** (in plaats van voor een baas). Het is zelfs zo dat je **minimaal 2,5 keer méér** moet verdienen als werknemer om gelukkiger te zijn dan een ondernemer. Zo krachtig is dus autonomie.*

---

**Conclusie:** Om financieel onafhankelijk te worden maak je veel en veel meer kans als *ondernemer* dan als *werknemer*. De vraag is dan: hoe beslis je dan welke business je start?

## [2] MILJONAIRES KIEZEN STRATEGISCH

Ze kiezen niet persé een business waar ze een passie voor hebben. Ze doen ook niet persé iets waar ze ervaring in hebben. Hoe kiezen ze dan wel?

Ze kiezen een business waarvan ze denken dat het **GELD** oplevert. Ze zoeken iets waar veel vraag naar is. En ook weinig aanbod van is.

En ik hoor je denken: “Hèhè, dat is nogal logisch. Natuurlijk is dat de manier om de juiste business te kiezen.”

Dat is inderdaad zo. Maar dat is **niet** wat de meeste ondernemers (in spé) daadwerkelijk doen.

Via The Illusions of Entrepreneurship:

---

*“Er is geen bewijs dat ondernemers bewust een markt kiezen waarin winst, marges of omzetkansen hoger zijn”*

---

63% van alle start-ups geven toe dat hun onderneming geen onderscheidend voordeel heeft. Er is maar een derde die zegt dat ze écht hebben nagedacht over goede business ideeën.

En de markt waar je jouw business in start is belangrijk: want sommige markten hebben 600(!) keer meer kans om succesvoller te zijn dan andere markten en industrieën.

Via The Illusions of Entrepreneurship:

---

*Tussen 1982 en 2000 hadden start-ups in de software industrie 608 keer méér kans op succes, dan start-ups in de horeca om een van de 500 snelst groeiende ondernemingen te worden in de VS.*

***608 keer méér!!***

---

Een van de auteurs van The Millionaire Mind is een “business-professor”. Elk jaar vraagt hij zijn studenten wat de meest winstgevende bedrijven zijn. En weet je opvallend is? Elk jaar geven die studenten het verkeerde antwoord.

Conclusie: als slimme, ontwikkelde business studenten het al niet weten, waarom zou de gemiddelde ondernemer het dan wél weten?

En *miljonairs* dan? Die denken anders. Die zoeken naar markten die niet of slecht bediend worden. Die zoeken naar verborgen mogelijkheden.

En je moet niet denken dat die verborgen business-kansen altijd super-cool zijn. Zoals WhatsApp of Uber.

Integendeel, de bedrijven die ze starten zijn over het algemeen niet cool.

Sterker nog, het zijn meestal saaie businesses. Maar saai of niet: ze verdienen er heel veel geld mee ...

Dus miljonairs zijn anders. Raar misschien ook wel.

Maar ondanks dat ze anders denken en dingen op hún manier doen zijn miljonairs over het algemeen **aardige mensen**. 94% van de miljonairs die

geïnterviewd zijn in The Millionaire Next Door zegt dat “goed overweg kunnen met mensen”, het belangrijkste ingrediënt is voor succes.

**Conclusie:** Miljonairs kiezen heel strategisch in welke markt ze stappen en ondernemen vervolgens op hun eigen manier, zonder hun aardige karakter te verliezen.

Betekent dat ook dat – om succesvol te worden – miljonairs ook briljant, slim en geniaal moeten zijn?

Het antwoord is nee.

# [3] MILJONAIRSS ZIJN NIET GENIAAL (MAAR ZE HEBBEN WEL EEN STERKE WERKMENTALITEIT)

Heb je wel eens het volgende gezegde gehoord: “*Als je zo slim bent, waarom ben je dan niet rijk?*”.

Kun je raden wat het gemiddelde cijfer van een miljonair is in Amerika? Een mager zeventje.

Het blijkt dat er maar weinig miljonairs zijn die *boekenslim* zijn. Sterker nog, velen kregen het advies om juist *niet* door te studeren.



Via The Millionaire Mind:

---

*Er is geen statistische correlatie tussen het vermogen en/of inkomen van mensen cijfers op eindexamens, rapporten en resultaten op school*

---

En dit is waarschijnlijk ook waarom miljonairs zo succesvol zijn: “slimmere” mensen zijn geneigd om minder risico's te nemen.

Via Mind in Context: Interactionist Perspective on Human Intelligence:

---

*Er blijkt een omgekeerde relatie te zijn tussen het nemen van financieel risico plus IQ en sterke analytische kwaliteiten*

---

A person with long dark hair is holding a white ceramic cup with both hands. They are sitting at a wooden table in a cafe or office setting. A laptop is open on the table to the right. The background is blurred, showing shelves with various items. A semi-transparent dark grey box is overlaid on the upper part of the image, containing white text.

“Logic will get you from A to B.  
Imagination will take you  
everywhere.”

- Albert Einstein

Er is **nog** iets wat onderschat wordt van miljonairs. Als je ondernemer bent, ben **jij** de baas. En dat betekent dat er leiderschap nodig is.

En sommige onderzoeken tonen aan dat als je *superslim* bent, je tegelijkertijd ook een *slechte leider* bent.

Via Mind in Context: Interactionist Perspective on Human Intelligence:

---

*Cognitieve bekwaamheids-tests zijn notoire slechte  
voorspellers van leiderschapsprestaties geweest ...  
Bekwaamheid in leiderschap correleert onder bepaalde  
voorwaarden negatief met prestatie*

---

Een goede voorspeller is echter werkethiek. Want miljonairs werken *hard*.

Toen aan hun werd gevraagd waar hun leraren in het verleden complimenten over hebben gegeven was het meest gegeven antwoord: “Ze zijn het meest betrouwbaar.”

En op de vraag wat ze wél hebben geleerd op school, antwoordde 94%: een sterke werk mentaliteit. En volgens The Power of Habit wint discipline het van IQ als het gaat over toekomstig succes.

**Conclusie:** We weten nu dat miljonairs hard werken om hun omzet te maken.

Maar is er nog meer dan dat?

## [4] MILJONAIRES ZIJN ZUINIG

Toen de schrijvers van The Millionaire Mind de miljonairs interviewden, wilden ze dat ze zich op hun gemak voelden.

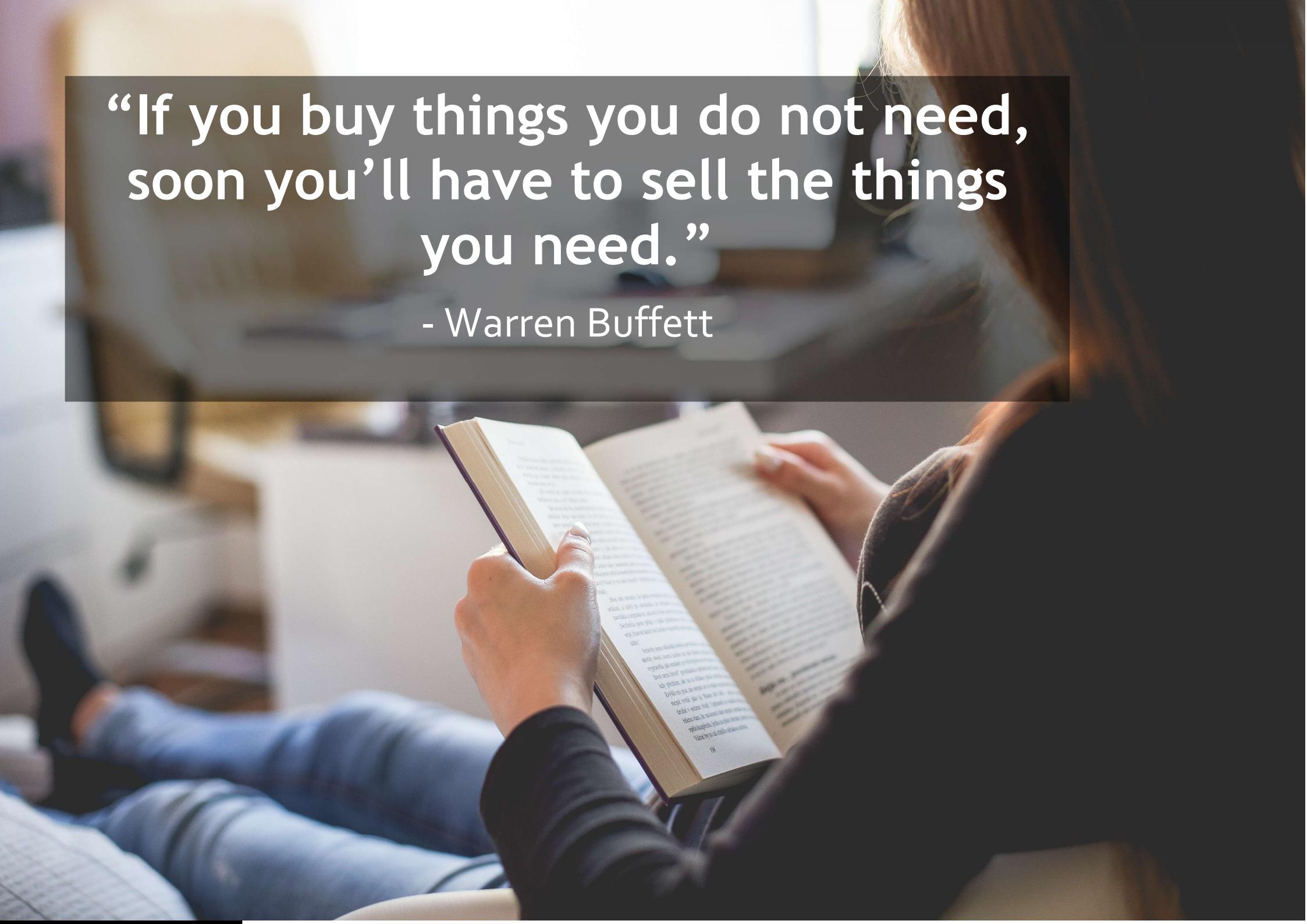
Wat deden ze?

Ze huurden een penthouse in Manhattan en kochten de duurste spullen. 3 verschillende soorten kaviaar, 4 verschillende soorten paté en genoeg speciale wijn.

En wat bleek?

Toen de miljonairs de kamer binnen liepen, voelden ze zich totaal niet op hun plek. Ze aten alleen de koffie-koekjes...



A person with long brown hair is sitting on a couch, reading an open book. They are wearing a dark sweater and blue jeans. The background is a blurred indoor space with warm lighting. A semi-transparent dark box with white text is overlaid on the top half of the image.

“If you buy things you do not need,  
soon you’ll have to sell the things  
you need.”

- Warren Buffett

Een van de miljonairs werd een goede wijn aangeboden. Zijn reactie?  
“Ik drink alleen Budweiser.”

De onderzoekers waren perplex. Ze realiseerden zich dat het beeld dat de media schetst van miljonairs totaal niet representatief is.

Je zou verwachten dat rijke mensen bijvoorbeeld geld uitgeven aan kleren, toch? Nou, 50% heeft nooit meer betaald dan € 399 voor een pak.

En sterker nog, als je wél iemand ziet in een pak van €1.000, dan is de kans groot dat ze géén miljonair zijn.

Dure auto?

Meer dan de helft betaalde nooit meer dan € 30.000 voor een auto. Als je dus iemand in een Mercedes ziet rijden, is de kans groot dat ze geen vermogen hebben.

Via The Millionair Next Door:

---

*Twee van de drie eigenaars van luxe auto's zijn géén miljonair*

---

Het blijkt dat de meeste miljonairs hun leven leven zoals jij en ik. En niet zoals Donald Trump.

Ze zijn zuinig, niet erg materialistisch en ze denken heel goed na over wat ze uitgeven.

Via The Millionaire Next Door:



---

*Er is een omgekeerde relatie tussen de tijd die gespendeerd wordt aan geld uitgeven aan luxe spullen en de tijd die gespendeerd wordt aan het plannen van de financiële toekomst*

---

Onderzoek toont aan dat mensen beter zijn met geld als ze denken aan de lange termijn. Dus de vraag is: ben je als ondernemer **bewust** bezig met jouw geld?

Om dat uit te vinden kun je de volgende vier vragen beantwoorden. Overigens, het antwoord van de miljonairs op elk van deze vier vragen is “ja”.

Kun jij ook “ja” antwoorden op deze vragen?

1. Opereert jouw persoonlijke huishouden op basis van een jaarlijks budget?
2. Weet je hoeveel je uitgeeft elk jaar en wáár je het aan uitgeeft? Dezelfde vraag voor jouw partner en kinderen.
3. Heb je duidelijk gedefinieerde, dagelijkse, wekelijkse, maandelijkse, jaarlijkse zelfs levens-doelen?
4. Ben je veel tijd kwijt met het plannen van jouw financiële toekomst?

Dus het is duidelijk wat de (wetenschappelijk bewezen) eigenschappen zijn van succesvolle miljonairs. Wat kun je hier nu van leren?

# OP EEN RIJ

Wanneer je financieel onafhankelijk wilt worden is het niet altijd reëel dat je een succesvolle business bouwt. Dat is niet voor iedereen weggelegd.

Maar wat dan?

Welke lessen kunnen we dan leren van miljonairs om tóch financieel onafhankelijk te worden?

1. Probeer zoveel mogelijk controle over jouw eigen leven te krijgen
2. Kies strategisch. Wat je business-toekomst ook moge zijn
3. Werk hard
4. Let op jouw geld

Dit lijkt ons advies dat iedereen kan volgen. En waar iedereen van kan profiteren.

Wat gaat u doen om miljonair te worden?

Laat het me weten via [info@beyondnumbers.nl](mailto:info@beyondnumbers.nl).

Ronald Sier

Vermogensplanner en oprichter Beyond Numbers

