

# Het delen van succes



**Waarom wandelt het ene bedrijf fluitend door de crisis heen, terwijl bij het andere bedrijf het spreekwoordelijke water aan de lippen staat?**

**D**eze vraag werd voor ons opgevoerd toen mensen in onze omgeving ons er op wezen, dat niet alleen wij zelf financieel en operationeel gezond zijn, maar ook al onze klanten die wij stevast onze "Bosgoed familie" noemen.

Wij zijn tot de conclusie gekomen dat succes voor een belangrijk deel maakbaar is. Groeien tegen de recessie in is een keuze. Hiervoor is het belangrijk de ontwikkelingen altijd een stap vóór te blijven. Hard werken en blijven innoveren dus. Niet kijken naar vandaag en gisteren, maar naar morgen en overmorgen. Een lange termijn visie ontwikkelen.

Wij kwamen erachter dat de directie en medewerkers van bosworX veel overeenkomsten vertoonden met de mensen die bij onze klanten werken. Qua normen, waarden en attitude. Onze interne wereld is voor een belangrijk deel maakbaar, door de keuzes die we maken en de mensen die we aan ons bedrijf verbinden. Maar blijkbaar hebben we ook een sterke invloed op de wereld om ons heen. Wij hebben ons altijd geconcentreerd op het vormen van een klantenkring

die dezelfde waarden hanteert als wij bij bosworX. Er bestaat een natuurlijke vertrouwensband tussen ons en onze klanten, maar ook tussen de klanten onderling en hun netwerken. Aan de groei van onze onderneming liggen nieuwe relaties uit deze netwerken ten grondslag. Zo ontmoeten wij steeds meer ondernemingen met dezelfde DNA. Zo is onze wereld, "de Bosgoed familie" ontstaan. Bij een familie heb je een gezamenlijk belang en zijn zaken als "scoren op korte termijn" absoluut uit den boze. Zaken als integriteit en het aangaan van duurzame relaties zijn voor ons heel belangrijk. Want binnen een vertrouwensrelatie is het gemakkelijk om te delen in plaats van te nemen.

Wij gaan uit van het volgende principe: "hoe meer je deelt, hoe meer mensen (klanten) je helpt hun doelen te verwezenlijken, des te meer je zelf kunt bereiken". Dit principe wordt niet alleen door ons gehanteerd, maar door al onze 'familieleden'. Ook zij hebben primair de focus op het succes van hun klanten.

Door dit boek met u te delen, delen wij ook een stukje van het succes van tien succesvolle klanten. Wij wensen u veel leesplezier.

*Alexander Bosgoed en Yangkie Kwee  
Directie bosworX*



## Succes kun je verkrijgen door het juist te delen