



# Shadow Leaders

## Whitepaper 2025 Shadow Leaders

**De Onzichtbare Kracht achter Jouw Zakelijk én Persoonlijk Succes**

***In de schaduw staan, zodat jij kunt schitteren.***

Rob Lucassen (auteur) & Stefan van Eerde (editor)

<https://www.linkedin.com/in/roblucassen/>

<https://www.linkedin.com/in/stefanvaneerde/>



# Shadow Leaders

---

## Executive Summary

Ondernemen is prachtig, maar ook eenzaam. Zelfs de grootste ondernemers – van Elon Musk tot Pieter Zwart – hadden mentoren, adviseurs en sparringpartners nodig om hun dromen waar te maken. Niemand groeit écht alleen.

**Shadow Leaders** is een netwerk van ervaren ondernemers, ex-CEO's, investeerders en specialisten dat naast jou staat: zakelijk én menselijk. Wij combineren strategische scherpte met persoonlijke begeleiding, zodat jij niet alleen sneller groeit, maar ook meer ontspannen leeft.

In deze whitepaper ontdek je:

- Waarom succes méér is dan winst, en hoe de 7 spirituele wetten van zakendoen daarbij helpen.
- Hoe wij ondernemers ondersteunen met eerlijke feedback, strategische sparring en praktische hulp.
- Twee concrete werkvormen: als **Advisor** of als **Non-Executive Director**.
- Voor wie wij werken – en waarom niet iedereen bij ons past.
- Wat ons écht anders maakt dan traditionele consultants of coaches.
- Inspirerende voorbeelden van ondernemers en bedrijven (Coolblue, Booking.com, Adyen, Picnic, Bunq) die laten zien dat niemand het alleen doet.

**De uitnodiging:** plan een vertrouwelijk gesprek van 30 minuten met ons. Geen verkooppraatje, maar een open gesprek om je blik te verruimen — zakelijk, persoonlijk en misschien zelfs spiritueel.

De vraag is simpel: durf jij de eerste stap te zetten?

 **Plan nu je kennismakingscall met Stefan of Rob.**

**+31 6 22202465 (Rob)**

[grow@shadowleaders.com](mailto:grow@shadowleaders.com)

## Whitepaper 2025

### Shadow Leaders – De Onzichtbare Kracht achter Jouw Zakelijk én Persoonlijk Succes

---

#### 1. Inleiding – De eenzame top bestaat écht

Ondernemen is geen baan. Het is een levensstijl, een identiteit, soms zelfs een obsessie. Als founder, CEO of ambitieuze leider sta je voor talloze beslissingen per dag: ga ik links of rechts, investeren of afwachten, mensen aannemen of juist reorganiseren? En hoewel je omringd bent door medewerkers, klanten, investeerders en misschien zelfs fans, voelt het soms akelig stil bovenaan de ladder.

Investeerders hebben hun eigen agenda. Adviseurs komen binnen met een PowerPoint vol modellen maar verdwijnen zodra de factuur is betaald. En je partner of vrienden? Die wil je niet met ieder zakelijk dilemma belasten. Dus slik je veel alleen door.

Neem **Elon Musk**. Na de verkoop van PayPal had hij honderden miljoenen, maar hij stopte álles in Tesla en SpaceX. Het gevolg? Hij had op een gegeven moment letterlijk geen geld meer om zijn huur te betalen. Zonder de steun van vrienden en adviseurs die hem door die periode sleepten, had Tesla nooit bestaan. Zelfs iconen hebben Shadow Leaders nodig.

In Nederland zien we hetzelfde. **Pieter Zwart van Coolblue** staat bekend als dé man van de “alles voor een glimlach”-cultuur. Maar hij bouwde dat niet in isolatie. Hij liet zich altijd omringen door ervaren adviseurs en sparringpartners die hem hielpen scherp te blijven terwijl het bedrijf explodeerde in groei. Zoals **Bart Kuijpers**. En Bart heeft daar mooie dingen over gedeeld op de website <https://www.surpassingsuccess.com/>

Maar je kan een succesvolle organisatie niet alleen laten groeien, of met een klein management team en een groep talentvolle werknemers. Precies daar komen wij in beeld. Wij zijn **Shadow Leaders**. Een onzichtbaar, maar krachtig netwerk van ervaren ondernemers, ex-CEO's, investeerders en specialisten. Wij staan naast je — zakelijk én menselijk. Zodat jij kunt schitteren in je rol, zonder dat je opgebrand raakt of vastloopt.

---

#### 2. Onze overtuiging – Succes is meer dan winst

Natuurlijk is omzet belangrijk. Natuurlijk is winst onmisbaar. Maar als dat de enige maatstaf wordt, eindig je vaak leeg, moe of cynisch. Wij geloven dat échte groei pas ontstaat als je ook persoonlijk groeit: in energie, in leiderschap, in liefde voor wat je doet.



# Shadow Leaders

Ik, Rob Lucassen, heb zelf de reis gemaakt van ondernemer naar business coach met een spirituele inslag. Jarenlang draaide alles om targets en KPI's. Tot ik ontdekte dat de meest waardevolle KPI misschien wel rust in je hoofd is. En plezier in je dagen.

Daarom werk ik vanuit de **7 spirituele wetten van succesvol zakendoen**:

1. **Alles is liefde** – Ook in business. Klanten zijn geen “conversies”, maar mensen. Partners zijn geen “resources”, maar bondgenoten. Kijk naar **Coolblue**: zij bouwden hun hele cultuur rondom klantliefde, en dat betaalt zich dubbel en dwars terug.
2. **Toeval bestaat niet** – Wat je uitstraalt, trek je aan. **Booking.com** begon als een kleine Nederlandse site. Door open te staan voor samenwerking met buitenlandse investeerders en partners, groeiden ze uit tot een wereldspeler. Geen toeval: ze straalden ambitie uit, en trokken ambitie aan.
3. **Ga in flow** – Je hoeft niet te forceren. **Steve Jobs** vond zijn beste ideeën tijdens wandelingen. **Adyen** koos niet voor snelle winst, maar voor de lange adem en strategie in flow. Dat bracht hen naar de beurs zonder haastige sprongen.
4. **Help** – Helpen voedt je ziel én je business. **Swapfiets** begon niet met de vraag: hoe verdienen we snel geld? Ze vroegen: hoe helpen we studenten makkelijker fietsen? Dat groeide uit tot een internationaal bedrijf.
5. **Wees dankbaar** – Dankbaarheid opent de deur naar meer. **Ali Niknam van Bunq** zegt vaak dat hij dankbaar is dat hij TransIP kon bouwen en verkopen, want dat gaf hem de ruimte om zijn echte droom – Bunq – te realiseren.
6. **Energize & groei** – Je kunt geen miljoenenbedrijf bouwen op een leeg energiereservoir. **Arianna Huffington** ontdekte dat pas na een burn-out. Nederlandse scale-ups investeren tegenwoordig steeds vaker in vitaliteit en energie van hun teams. Niet voor niets.
7. **Genoeg is genoeg** – Succes is geen eindeloze jacht. **Warren Buffett** doet het al jaren voor. En ook in Nederland hoor je ondernemers steeds vaker zeggen: “Ik wil niet alleen groeien in omzet, maar ook in rust.”

---

### 3. Wat wij doen – Zakelijke scherpste + persoonlijke begeleiding

Daarom ben ik ook een Shadow Leader geworden. Onze kracht zit in de mix. Wij zijn geen klassieke consultants die met een standaardmodel je bedrijf in een spreadsheet duwen. Wij zijn ook geen coaches die alleen maar vragen stellen en nooit concreet worden.

Wij combineren **harde zakelijke scherpste** met **echte persoonlijke begeleiding**.



# Shadow Leaders

Concreet betekent dit:

- **Strategische sparring:** frisse, objectieve blik op je plannen, je bedrijf en je leiderschap.
- **Feedback zonder filter:** eerlijk, direct en constructief. Niet wat je wil horen, maar wat je moet weten.
- **Hands-on support:** hulp bij groei, processen, digitalisering en talentontwikkeling.
- **Leiderschapscoaching:** werken aan je energie, je balans en je focus.

Het resultaat? Je maakt betere beslissingen, groeit sneller én geniet meer van de rit.

**Voorbeeld:** Adyen kreeg in de vroege jaren begeleiding van ervaren ondernemers. Hun strategie om niet zomaar elke klant aan te nemen, maar te focussen op internationale topmerken, kwam mede door kritische sparring. Het bleek goud waard: vandaag verwerken ze miljarden.

---

## 4. Twee manieren om met ons te werken

Wij geloven niet in one-size-fits-all. Maar we hebben wel twee duidelijke manieren waarop we founders en leiders ondersteunen:

### 1. Shadow Leaders Advisor

Een privécollectief van 10+ topmensen die jij altijd kunt benaderen. Voor eerlijke, strategische en praktische adviezen. Geen rapporten, maar directe gesprekken.

- Beschikbaar 6–8 uur per week
- Samenwerking: 6–12 maanden
- Investering voor MKB bedrijven en Scale-ups: €4.950 p/m (half jaar) en €9.500 p/m (jaar).
- Ook beschikbaar voor grotere (beursgenoteerde) organisaties: tarief op aanvraag

### 2. Shadow Leaders Non-Executive Director

Strategische boardroom-sparring met iemand die zelf CEO, CMO of Sales Director is geweest. Zodat je zeer goed voorbereidt de essentiële meetings met enterprise klanten voor grootschalige projecten (€100k+) doorloopt. Of meetings met (toekomstige) investeerders. Of meetings met (co)founders en met succes de meeting laat verlopen.

- Beschikbaar ±2 uur per week
- Samenwerking: 6–12 maanden



# Shadow Leaders

- Investering: vanaf €4.500 p/m tot €15.000 p/m voor 6 maanden

Beide trajecten zijn intensief. We werken alleen met mensen die écht willen groeien en niet steeds komen met uitstelgedrag en excuses. Want er zal altijd wel een brandje zijn of iets operationeels wat de aandacht vereist. Deal with it!

Wordt een echte leider die werkt aan het bedrijf en niet alleen in het bedrijf.

**Voorbeeld:** Toen **Picnic** zijn logistieke model bouwde, haalden ze ervaren adviseurs in huis die hen hielpen om slimmer te groeien. Zonder die strategische begeleiding waren ze nooit zo snel de marktleider geworden die ze nu zijn.

---

## 5. Voor wie we werken – Niet voor iedereen

We zijn kieskeurig. Niet omdat we elitair willen doen, maar omdat we weten waar onze impact het grootst is.

Onze ideale partners zijn:

- **Servicegerichte bedrijven** (SaaS, agencies, tech, blockchain, edtech, fintech, MKB).
- **Minimaal €2M omzet:** je hebt al tractie en een team, maar je zoekt de volgende versnelling.
- **Founders met lef:** bereid om eerlijk naar zichzelf te kijken.
- **Ondernemers die sneller én slimmer willen groeien.**

**Voorbeeld: Booking.com** stond op een cruciaal punt toen ze besloten zich te laten begeleiden door internationale investeerders en strategen. Die keuze maakte het verschil tussen een middelgrote speler en de nummer één reiswebsite ter wereld.

---

## 6. Waarom wij anders zijn – Geen ego's, geen PowerPoint

Er zijn genoeg consultants, coaches en adviseurs. Waarom zou je met ons werken?

- **We hebben het zelf gedaan:** gebouwd, verkocht, gefaald én gewonnen.
- **Geen ego's:** wij willen niet in de spotlights. Jij bent de ster, wij staan in de schaduw.
- **Geen PowerPoint-consultants:** wij leveren geen dikke rapporten die in een la verdwijnen. We leveren voortgang.
- **Business + persoonlijke groei:** strategie én spiritualiteit, cijfers én energie.

- **Maatwerk:** afgestemd op jou, je team en je ambities.

**Voorbeeld: Coolblue** liet zich jarenlang leiden door een “adviesraad” die Pieter Zwart scherp hield. Zonder dat netwerk was de kans groot geweest dat ze hun cultuur verloren in de storm van groei.

---

## 7. Uitnodiging – Het begint met één gesprek

Dit is geen verkooppraatje. Dit is een uitnodiging. Een uitnodiging voor een eerlijk gesprek dat je blik zal verruimen — zakelijk, persoonlijk en misschien zelfs spiritueel.

In 30 minuten ontdekken we of er een klik is. Geen gedoe, geen verplichtingen. Gewoon een gesprek. Is er een klik, dan maken we samen een vervolgstap. Is er geen klik, dan heb je in ieder geval een interessant gesprek gehad.

Maar stel je even dit scenario voor: je hangt straks de telefoon op, en ineens voel je rust. Omdat je iemand hebt die écht naast je staat. Iemand die begrijpt hoe zwaar de last kan zijn, en die er niet alleen voor is om je bedrijf te laten groeien, maar ook jou als mens. Hoeveel zou dat waard zijn?

### **SAMENGEVAT: wat levert het op?**

1. Je groeit als mens (snel)! Wordt een betere versie van jezelf, meer ontspannen, meer relaxed en maak minder of zelfs geen zorgen meer en ervaar minder stress.
2. Je bedrijf profiteert maximaal mee, door je nieuwe aangescherpte houding en gedrag. Maak betere keuzes, stuur mensen beter aan en motiveer ze beter.
3. Ook in de privé situatie zullen je naasten ervaren dat je een ander persoon bent geworden.

**Dus. De bal ligt nu bij jou ... Vrije wil op aarde he, jij beslist, en beslis beter op je gevoel, anders gezegd beslis uit je hart, dat klopt namelijk altijd 😊**

 **Plan nu je 30-minuten vertrouwelijk gesprek met Rob.**

**+31 6 22202465 (Rob)**

[grow@shadowleaders.com](mailto:grow@shadowleaders.com)

<https://www.linkedin.com/in/roblucassen/>

Zet jij de eerste stap?

---



# Shadow Leaders

**Aantekeningen:**