

RIJK WORDEN DOE JE ZO!

HANDBOEK VERMOGEN OPBOUWEN

CHRIS JANSSENS & BERRY VROLIJK

**ODYSSEA PUBLISHING
AMSTERDAM, NETHERLANDS**



Eerste druk, November 2024

Copyright © 2024 Chris Janssens & Berry Vrolijk.

Redacteur: Jelle Peters

Cover design: Teddi Black

Interior design: Megan McCullough

Alle rechten voorbehouden. Niets van dit werk mag worden gereproduceerd, verzonden of opgeslagen in enige vorm of op welke manier dan ook zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de auteurs.

Disclaimer: De informatie in dit boek is geen beleggingsadvies. De uitgever, noch de schrijvers kunnen op enigerlei wijze aansprakelijk worden gehouden voor geleden verliezen op financiële markten als gevolg van het handelen in activa, valuta, crypto, crypto derivaten, of welke andere financiële instrumenten dan ook.

ISBN: 9789083364995

[Odyseapublishing.com](https://www.Odyseapublishing.com)

PAPERBACK EDITIE

Eerder verschenen

Traden Doe Je Zo! — Handboek winstgevend traden

Korte inhoudsopgave

Deel I:	Grip op jezelf krijgen.....	5
Deel II:	Grip op je geld krijgen.....	35
Deel III:	Geld verdienen.....	83
Deel IV:	Je geld beschermen.....	179
Deel V:	Je geld aan het werk zetten.....	223
Deel VI:	Jezelf aan het werk zetten.....	251

Introductie

Tien jaar geleden waren wij niet rijk. Een van ons werkte in de haven, de ander had een bouwbedrijf maar was vooral bezig met traden en investeren. Tien jaar later hebben we een succesvol bedrijf met een geweldig team van hardwerkende professionals, verschillende winstgevende ondernemingen en een almaar groeiende investeringsportfolio. Hoe hebben we dat gedaan en hoe kan jij ook rijk en succesvol worden? Dat is waar dit boek over gaat.

Rijk Worden Doe Je Zo! is geen boek dat je vertelt hoe je in korte tijd miljonair kan worden. Het is geen verzameling *get-rich-quick schemes*. YouTube staat al vol met dat soort praktijken en de enigen die daar meestal rijk van worden zijn de makers van die video's zelf.

Nee, in dit boek vertellen we je wat je écht moet doen om rijk te worden. We laten zien hoe de meeste mensen rijk worden, hoe wij zelf rijk zijn geworden, en we delen alles met je wat we de afgelopen jaren hebben geleerd. Geen trucs, geen fake shortcuts, geen mooie praatjes, maar een praktisch stappenplan waarmee je vandaag al kunt beginnen.

Je hoeft je leven niet radicaal om te gooien om rijk te worden, maar vermogen opbouwen vereist wel een bepaalde mindset. De mindset van een

doener, van iemand die iets wil bereiken en bereid is daarvoor te werken. Je gaat niet rijk worden door precies hetzelfde te doen wat je altijd al deed.

Ook wij hebben de lessen in dit boek moeten leren, soms door te experimenteren en te merken dat iets werkt, soms ook door te merken dat iets juist niét werkt. Meerdere keren hebben we tijdens het schrijven van dit boek gedacht: “Had ik dit maar geweten toen ik achttien was.”

Misschien ben je zelf op dit moment wel achttien, negentien of begin twintig. Dan ga je in dit boek mogelijk dingen leren waar je de rest van je leven profijt van hebt. Of misschien ben je al wat ouder en op zoek naar een manier om meer controle te krijgen over je financiën of om geld opzij te kunnen zetten voor een huis of je pensioen. Ook dan zul je hopelijk veel hebben aan dit boek.

Dat is waarom we dit boek hebben geschreven. Natuurlijk zijn we trots op ons bedrijf en op alles dat we de afgelopen jaren bereikt hebben. Maar het geeft ons ook enorm veel voldoening om de lessen die we zelf hebben geleerd te delen, en te weten dat we daarmee een positief effect hebben op het leven van anderen. We hopen dan ook van harte dat dit boek een bron van inspiratie voor je zal zijn.

Chris en Berry

Wat kun je in dit boek verwachten

Elk hoofdstuk in dit boek is een stap op weg naar financiële onafhankelijkheid. Sommige stappen zijn eenvoudiger te realiseren dan andere, maar elke stap is haalbaar voor iemand die het niet bij dromen wil laten maar vastberaden is om daadwerkelijk rijk te worden.

In het eerste deel helpen we je om de mindset en focus te krijgen die je nodig hebt om structureel aan je succes te werken. Vervolgens helpen we je om grip te krijgen op je financiën, zodat je kunt beginnen met het opbouwen van vermogen. In het derde deel kijken we naar manieren om meer geld te verdienen en verschillende inkomstenstromen op te zetten waarmee je je vermogensopbouw kunt versnellen. Deel vier gaat over het beschermen van je vermogen—vaak onderschat maar net zo belangrijk als het vergaren ervan—deel vijf over investeren, en in het laatste deel helpen we je op weg om ook echt aan de slag te gaan.”

Ieder hoofdstuk eindigt met een of twee oefeningen die je helpen om praktische stappen te zetten op weg naar het opbouwen van vermogen. Als je serieus bent over je ambitie om rijk te worden, raden we je aan

al deze oefeningen ook echt te doen. Je wordt namelijk niet rijk door er alleen maar over te lezen. Je zult ook van de bank af moeten komen. Gebruik de oefeningen daarom om jezelf tot actie aan te zetten.

We kunnen niet garanderen dat dit boek je rijk gaat maken—geen enkel boek kan dat. Maar als je alle stappen volgt en alle oefeningen doet, geef je jezelf een enorme kans om binnen een paar jaar een aanzienlijk vermogen op te bouwen. Het is aan jou om je eigen verwachtingen te overtreffen.

Deel I

Grip op jezelf krijgen

Ons verhaal

We gaan in dit boek een hoop praktische kennis over je uitstorten. We gaan je laten zien hoe wij met geld omgaan, hoe we ons geld voor ons laten werken en ons risico managen, en hoe je je inkomsten kunt vergroten. Maar voordat we duiken in de lucratieve wereld van ondernemen, investeren, budgetteren en cashflows creëren, willen we je eerst iets meer vertellen over wie we zijn, wat we doen, en hoe we hier gekomen zijn.

Wij zijn Berry Vrolijk en Chris Janssens, oprichters van DoopieCash, de grootste online trading community van Nederland en België. Als actieve traders en investeerders hebben we de afgelopen jaren duizenden mensen onze tradingmethode bijgebracht. Ons team telt inmiddels 21 mensen, waarvan 10 vaste krachten, ons YouTube-kanaal heeft meer dan 120.000 volgers, en we hebben meerdere succesvolle bedrijven opgezet.

Hoe hebben we dat gedaan? Hebben we het ondernemen van huis uit meegekregen? Economie gestudeerd, een MBA gedaan, simpelweg stom geluk gehad? Nee. We hebben ons bedrijf opgebouwd met passie, hard werken, leergierigheid, en een gezonde dosis koppigheid. En jij kan dat ook. Dit is ons verhaal.

Berry: Ik ben als jonge jongen eigenlijk al vrij snel gaan werken, want school was niet zo mijn ding. Ik wilde gewoon werken, geld verdienen.

Toen ik zestien was, ben ik gaan werken in de verhuizing en later in de haven, schepen laden en lossen, heftruck rijden, dat soort dingen.

Chris: Ik ben wel gewoon naar school gegaan, maar ik werd nooit echt geprikkeld op school. Ik kon het wel, ik deed het alleen niet. Ik was super lui. Ik begon op het VWO, maar op een gegeven moment werd ik teruggezet naar de HAVO. Ik heb zelfs nog een tijdje op MAVO speciaal onderwijs gezeten.

Daarna ben ik allerlei studies gaan doen: ICT, bedrijfseconomie, HRM, bouwkunde. Maar dat was het ook allemaal niet. Ik vond daar niet mijn passie. Het enige dat ik echt wist, was dat ik iets zelfstandig wilde doen, want ik wilde niet voor een baas werken.

Op de achtergrond was ik eigenlijk de hele tijd bezig met traden en investeren, al vanaf mijn jonge jaren. Dat vond ik wel interessant. Dus ik ging steeds meer traden.

Berry: Chris en ik kennen elkaar al vanaf dat ik een jaar of 17, 18 was. Hij was toen ook al bezig met cijfertjes, met forex traden en in aandelen handelen. Ik deed dat zelf niet, al die cijfertjes interesseerden me niet zo. Tot Chris een keer een mooi rendement haalde met Bitcoin. Toen dacht ik wel meteen, “Daar wil ik meer van weten.”

Uiteindelijk ben ik toen online naar content gaan zoeken om te leren hoe ik ook geld kon verdienen met Bitcoin. Vervolgens zag Chris wat ik aan het bekijken was en zei hij: “Ik weet niet wat je allemaal op je beeldscherm hebt staan, maar die mensen weten echt niet waar ze het over hebben.” Toen stelde hij voor om zélf content te gaan maken over trading en mijn leerweg online te documenteren. Zo zijn we op een gegeven moment begonnen met het maken van filmpjes op YouTube.

Chris: Ja, zo is het begonnen. Het was eigenlijk nooit de intentie om daar een bedrijf mee te starten. We zagen het gewoon als een leuk project voor ons tweeën.

Berry: Klopt. Maar door jouw expertise konden we wel vanaf het begin voor goede content zorgen, waarin we mensen waardevolle info gaven over hoe je moet traden.

Chris: Jawel, maar het idee kwam voort uit onze eigen passie en interesse. Dat zorgde er ook voor dat we er elke dag mee bezig bleven, ook toen we bijna geen volgers hadden. Uiteindelijk zijn er natuurlijk heel veel dingen uit voortgekomen, maar dat was niet waarom we die video's maakten. Wij wilden gewoon bezig zijn met traden en investeren en laten zien hoe we dat deden en wat we deden.

Berry: In het begin hadden we videotjes waar misschien tien mensen naar keken en we hoogstens één of twee reacties op kregen. Maar die reacties gaven ons wel een enorme kick, dat maakte echt een grote impact op ons, om te zien dat mensen het interessant vonden wat we maakten. Dat prikkelde ons om steeds meer en uitgebreidere content te maken. De interactie met ons publiek vonden we ook gewoon heel erg leuk. De connectie met onze volgers. En dat werd alleen maar meer toen we begonnen met livestreamen.

Chris: Ja, maar in het begin konden we nog niet livestreamen. We moesten eerst aan bepaalde voorwaarden voldoen op YouTube om te kunnen livestreamen.

Berry: Klopt. Je moest destijds geloof ik 1000 abonnees hebben en een x aantal uren kijktijd hebben op je kanaal. Maar toen we aan die voorwaarden voldeden, zei Chris meteen: "We moeten live gaan streamen en analyseren. Want iedereen kan achteraf wel zeggen: 'Oh, ik was hier zo ingestapt en kijk eens wat een winst ik dan had gemaakt.' We moeten echt live aan de mensen laten zien waar we mee bezig zijn, waar we naar kijken, etc." Zo is de livestream begonnen. En in de basis is het vandaag de dag nog steeds dezelfde stream. We kijken nog steeds naar de huidige prijsactie en wijzen nog steeds aan waar volgens ons de kansen liggen en wat we verwachten.

Uiteindelijk zijn uit de video's en livestreams langzaam ook producten ontstaan. Omdat mensen zagen dat wij progressie maakten, wilden ze dat ook leren. Toen zijn we eerst begonnen met het draaien van een-op-een-sessies. Dat kwam echt voort uit vraag. Maar dat groeide zo hard dat we daar al vrij snel een stop op moesten zetten omdat het gewoon veel te druk werd. Het was gewoon niet te doen.

Chris: Op ons eerste eigen evenement kwam er toen iemand naar ons toe die €1.000 bood voor een één-op-één-traject. We zeiden dat we dat niet meer deden omdat het te druk was. “Ik geef jullie €2.000 voor zo’n traject,” zei hij. “Joh, we hebben het echt te druk,” zeiden we nogmaals. “€3.000,” zei hij. Toen keken we elkaar eens aan en zeiden we: “Misschien kunnen we van de week toch nog wel ergens een gaatje vinden.”

Dat soort gekke dingen gebeurden gewoon. Toen hadden we wel door dat we echt iets in handen hadden. Ik zeg wel vaker: “Als je merkt dat je moet opschalen of dat iets levensvatbaar is, dan is het er al.” Je ziet het alleen misschien nog niet. Wij zagen het ook niet meteen. We stonden er middenin. We waren gewoon bezig met ons ding en ineens bood iemand ons €3.000 voor een leertraject. Dan ga je echt wel nadenken: “Oké, kunnen we hier iets mee? Kunnen we dit schalen?”

Berry: Die één-op-één-sessies zijn uiteindelijk vertaald naar de leerprogramma’s, waarin we al het materiaal en alle vragen van de deelnemers aan de sessies vertaald hebben naar een leerplatform. En dat is acht jaar later nog steeds een van de pijlers van Doopiecash, samen met onze trading- en investeringsactiviteiten en alle andere dingen waar we mee bezig zijn.

Chris: Ons kanaal is de afgelopen jaren natuurlijk best veel veranderd. We zijn ooit begonnen als een puur crypto-kanaal, maar al vrij snel gingen we ook in aandelen handelen, en vandaar zijn we het steeds breder gaan trekken. Tegenwoordig handelen we ook in goud, zilver, vastgoed, we doen aan crowdfunding, noem maar op. Doopiecash draait eigenlijk om alles dat met traden en investeren te maken heeft, alles waar je geld mee kunt verdienen.

Berry: Maar de weg er naartoe was lang. Het duurde bijvoorbeeld wel twee jaar voordat we die eerste 1.000 subscribers hadden. In het begin ging het echt tergend langzaam. Dan dacht ik weleens: “We steken er zoveel tijd en energie in, maar het groeit maar niet; is dit het wel waard?” Ik had daarnaast ook nog mijn werk in de haven en al mijn vrije tijd ging op aan traden en DoopieCash. Dat vond mijn vrouw op een gegeven moment natuurlijk ook niet zo leuk.

Chris: Ja, die eerste 1.000 subscribers waren absoluut het moeilijkst. De eerste horde is natuurlijk altijd het moeilijkst. De eerste ton die we