BOEK 3 VAN DE SERIE „GROOT WORDEN“

# IK ZAL RIJK EN BEROEMD ZIJN

*„ Hoe je waarde creëert, kansen aantrekt, en cultuur vormt “*

*De persoon worden wiens impact langer leeft dan het applaus*

RIJKDOM • INVLOED • ONDERNEMERSCHAP • NALATENSCHAP

TIMILEHIN IDOWU

*thekingdomlifestyle.org*

# Ik zal rijk en beroemd zijn

*„ Hoe je waarde creëert, kansen aantrekt en cultuur vormt “*

TIMILEHIN IDOWU

*„ Wanneer je nuttig wordt, word je rijk. Wanneer je invloedrijk wordt, word je beroemd. De volgorde doet ertoe. “*

— Timilehin Idowu

# Ook van Timilehin Idowu

Boek 1 — Ik moet doorbreken · Identiteit • Karakter • Lot • Proces

Boek 2 — Ik ben de kampioen · Discipline • Meesterschap • Consistentie • Veerkracht

Boek 4 — Scroll hier niet voorbij · Karakter • Generaties • Mentorschap • Nalatenschap

Boek 5 — LIFE: The Journey · Leven • Identiteit • Lot • Nalatenschap

Boek 6 — De waarheid over de leugen · Waarheid • Vrede • Integriteit • Verzoening

Boek 7 — Het is niet jouw schuld. Maar het is jouw leven. · Verantwoordelijkheid • Herprogrammering • Groei • Nalatenschap

# Auteursrecht

Ik zal rijk en beroemd zijn

© 2026 Timilehin Idowu. Alle rechten voorbehouden. Eerste Nederlandse editie.

Geen deel van dit boek mag worden gereproduceerd of doorgegeven in welke vorm dan ook zonder de voorafgaande schriftelijke toestemming van de auteur, behoudens korte citaten gebruikt in recensies.

Dit boek is een non-fictiewerk. Elke verwijzing naar echte personen, gebeurtenissen of organisaties dient uitsluitend ter illustratie.

Uitgegeven door Flourish Playhouse. Lagos, Nigeria · Eerste editie, 2026

Contact en bestellingen: thekingdomlifestyle.org

# Opdracht

Voor elke jongere tegen wie ooit is gezegd: „ Je droomt te groot. “

Droom groter. En bouw dan de fundamenten om de droom te dragen. Rijkdom en invloed zijn niet weggelegd voor enkelen. Ze worden gebouwd — door de consistenten en de moedigen. Dit boek is je plan.

# Voordat je begint: de belofte van de rijkdombouwer

Doe deze belofte voordat je dit boek leest. Zeg hem hardop. Meen hem.

(Ja, hardop. De buren kunnen je horen. Laat ze. Op een dag zullen ze je handtekening willen.)

> Ik zal rijkdom niet najagen. Ik zal nuttig genoeg worden zodat rijkdom mij najaagt. Ik zal roem niet najagen. Ik zal invloedrijk genoeg worden zodat roem slechts het resultaat is. Ik zal juist bouwen. Ik zal gestaag groeien. Ik zal groot dienen.

Je belofte: _____

Datum: _____

Dit is je contract met je toekomstige zelf. Bewaar het.

# Voorwoord

Laat me voor alles eerlijk tegen je zijn.

Ik heb dit boek niet geschreven — en geen enkel boek in deze serie — omdat ik de top heb bereikt. Ik schreef het omdat ik genoeg jaren heb geklommen, gestruikeld, weer ben opgestaan en anderen dezelfde vermijdbare fouten heb zien herhalen, om te weten dat het nuttigste wat ik kan doen eerlijk over de weg praten is.

Ik herken mezelf in zoveel jongeren die ik ontmoet. De honger naar iets betekenisvols. De verwarring rond geld, succes, lot, en wat „ rijk en beroemd “ werkelijk betekent als het moet blijven duren. De verleiding om na te jagen wat indrukwekkend lijkt in plaats van te bouwen wat echt is.

Ik heb het leven doorstaan terwijl ik veel van die fouten maakte. Ik ben gevallen waar ik niet hoefde te vallen. Ik heb gefaald waar de juiste kennis mij overeind had gehouden. En de lessen die mijn twintiger jaren hadden moeten vormen, landden vaak pas aan het einde van mijn dertiger jaren.

Dat is de pijn die ik jou niet wil geven. De pijn die ik je wil besparen, is om op je veertigste te denken: „ Dat had ik op mijn twintigste kunnen weten. Dan had ik toen kunnen beginnen met bouwen. Ik heb jaren verspild die ik niet terugkrijg. “

Die pijn hoef je niet te kennen. Daarom bestaat dit boek.

Ik voel je situatie oprecht. De druk van een generatie die voortdurend anderen ziet slagen, falen, doen alsof en presteren. De angst van niet weten of het pad waarop je loopt ergens echt heen leidt. Het gewicht van

meer willen voor je leven zonder te weten waar te beginnen.

Ik ken dat gewicht. Het was het mijne.

Er is een gezegde dat mij is bijgebleven: ervaring is de beste leraar — maar alleen voor de dwaas. De wijze leert van de ervaring van anderen. Deze trilogie is mijn ervaring, en de ervaring van buitengewone mannen en vrouwen, aangeboden zodat jij niet alles op de harde manier hoeft te leren.

Lees dit niet als de les van iemand die alles beheerst. Lees het als een gesprek met iemand die niets beheerste — en die een eerlijke hand naar achteren uitsteekt.

Je bent niet geschapen om blut te zijn. Je bent niet geschapen om onbeduidend te zijn. Je bent geschapen om waarde te creëren, invloed te bouwen en de wereld beter achter te laten dan je haar vond.

Laten we bouwen.

— Timilehin Idowu

# Woord vooraf

Er staat een generatie op in heel Afrika — gedurfd, hongerig, creatief en vastberaden. Een generatie die weigert te aanvaarden dat grootheid een kwestie van geografie is. Een generatie die rijkdom bouwt, cultuur creëert en de verhalen vormt op het wereldtoneel.

Dit boek is haar metgezel.

Ik zal rijk en beroemd zijn is geen belofte van makkelijk geld of roem van de ene dag op de andere. Het is een gids naar het soort rijkdom en roem dat op waarde wordt gebouwd, door karakter wordt gedragen en door invloed wordt vermenigvuldigd.

Aan de hand van de verhalen van mannen en vrouwen die van gewone beginselen tot buitengewone impact gingen — in het entertainment, de sport en de zakenwereld — laat dit boek zien wat mogelijk is wanneer talent discipline ontmoet en het lot strategie ontmoet.

Als Boek 1 het zaadje heeft geplant en Boek 2 je heeft geleerd te groeien, dan laat dit boek zien hoe de volgroeide boom eruitziet — en hoe je er zelf een wordt.

— Timilehin Idowu

# Inhoudsopgave

Voordat je begint: de belofte van de rijkdombouwer . . . . . 7
Voorwoord . . . . . 8
Woord vooraf . . . . . 10
Introductie — het plan voor rijkdom en invloed . . . . . 13
Eerste Deel — De fundamenten van rijkdom . . . . . 14
Hoofdstuk 1 — Rijk en beroemd herdefiniëren . . . . . 15
Hoofdstuk 2 — Eerst waarde, dan rijkdom . . . . . 18
Hoofdstuk 3 — De verhouding tot geld . . . . . 20
Hoofdstuk 4 — Van talent naar onderneming . . . . . 24
Tweede Deel — De modellen van invloed . . . . . 27
Hoofdstuk 5 — Funke Akindele: de regisseur die een imperium bouwde 28
Hoofdstuk 6 — Tems: de stem die weigerde zich te laten definiëren . . . 32
Hoofdstuk 7 — Victor Osimhen: van de stortplaats naar het wereldtoneel 35
Hoofdstuk 8 — Davido: wanneer voorrecht het lot ontmoet . . . . . 39
Hoofdstuk 9 — Alibaba: grappig zijn is een serieuze zaak . . . . . 42
Hoofdstuk 10 — Ngozi Okonjo-Iweala: de econoom die de wereld veranderde . . . . . 45
Derde Deel — Duurzame rijkdom bouwen . . . . . 48
Hoofdstuk 11 — Veelvoudige bronnen, één visie . . . . . 49
Hoofdstuk 12 — De economie van invloed . . . . . 52
Hoofdstuk 13 — Cultuur vormen, niet najagen . . . . . 55
Hoofdstuk 14 — Rijk blijven: de discipline van duurzaamheid . . . . . 57
Vierde Deel — De nalatenschap . . . . . 59
Hoofdstuk 15 — Rijk, beroemd en verantwoordelijk . . . . . 60
Conclusie — het plan is compleet . . . . . 63

De 30-dagenuitdaging van de rijkdombouwer . . . . . 65
Dankwoord . . . . . 68
Over de auteur . . . . . 69
DE SERIE GROOT WORDEN . . . . . 70

# Introductie — het plan voor rijkdom en invloed

Laten we meteen iets rechtzetten: er is niets mis met rijk willen zijn. Er is niets mis met beroemd willen zijn.

Laat dat bezinken. Want veel mensen is verteld — soms vanaf kansels, soms door hun ouders, soms door de samenleving — dat rijkdom verdacht is en roem oppervlakkig. Dat meer willen hebzucht is. Dat ambitie arrogantie is.

Dat is een leugen. En dit boek is er om haar te corrigeren.

God zegende Abraham tot hij zeer rijk was. De rijkdom van Salomo was legendarisch. Lydia was in het Nieuwe Testament een schitterende zakenvrouw. Jozef werd de tweede machtigste man van de machtigste natie ter aarde. Het probleem was nooit de rijkdom of de roem.

Het probleem is wanneer rijkdom het doel wordt in plaats van het resultaat. Wanneer roem de bestemming wordt in plaats van het platform. Dit boek leert je geld en invloed in de juiste volgorde te bouwen — eerst waarde, dan rijkdom; eerst impact, dan roem.

Je zult zes buitengewone mensen ontmoeten in deze pagina's. Zes verschillende reizen, één zelfde draad: elk bouwde bewust, op waarde, door eerst te dienen, door te blijven toen het moeilijk was — en door terug te geven.

Rijkdom is mogelijk. Invloed is mogelijk. Nalatenschap is mogelijk.

Dit is je plan. De rest is je leven.

EERSTE DEEL

# De fundamenten van rijkdom

*Vóór de beken, de bron. Vóór de invloed, de waarde.*

HOOFDSTUK 1

# Rijk en beroemd herdefiniëren

*„ Je kunt niet bouwen wat je niet hebt gedefinieerd. “*

Vraag twintig Nigeriaanse jongeren wat „ rijk “ betekent en je krijgt twintig verschillende antwoorden. Een auto. Een huis in Lekki. Merkkleding. Een geverifieerd Instagram-account. Een privéjet. Een tafel in een club die meer kost dan het maandsalaris van een leraar.

Geen van die antwoorden is fout. Maar geen ervan is compleet. Want wat de meeste mensen beschrijven als ze „ rijk “ zeggen, is geen rijkdom. Het is de schijn van rijkdom. En er zit een enorm, soms verwoestend verschil tussen die twee.

## De schijn van rijkdom versus echte rijkdom

De schijn van rijkdom is wat je ziet. De auto. De outfit. De levensstijl. Ze is extern, zichtbaar en vaak geleend — op krediet gekocht, door schulden in stand gehouden, of afhankelijk van het volgende contract dat in leven blijft.

Echte rijkdom is wat je bezit. Activa die in waarde stijgen. Inkomensstromen die vloeien terwijl je slaapt. Een reputatie die deuren opent voordat jij klopt. Kennis, vaardigheden en netwerken die niemand je kan

afnemen wanneer de economie wankelt.

**WIST JE DAT?**

Een studie uit 2019 van de vermogensbeheergroep UBS stelde vast dat meer dan 70 % van de hoge inkomens in opkomende markten technisch „ kasarm “ zijn — ze geven meer uit dan ze verdienen en bezitten vrijwel geen langetermijnactiva. Ze zien er rijk uit. Ze bouwen geen rijkdom. De definitie die jij najaagt, bepaalt het leven dat jij bouwt.

*„ Slecht verkregen rijkdom krimpt, maar wie beetje bij beetje verzamelt, laat haar groeien. “*

(Spreuken 13:11)

Dit is geen vers tegen ambitie. Het is een vers over de methode.

## Wat betekent „ beroemd “ eigenlijk?

Beroemd betekent dat mensen je naam kennen. Invloedrijk betekent dat mensen je voorbeeld volgen. Gevierd betekent dat mensen je bijdrage respecteren. Betekenisvol betekent dat jouw leven een verschil heeft gemaakt.

Je kunt beroemd en onbeduidend zijn. Je kunt onbekend en diep invloedrijk zijn. Het doel is niet bekendheid. Het doel is bekend staan om iets dat de bekendheid waard is.

## De vier soorten rijkdom

De financiële rijkdom — het geld, de activa, de investeringen, de bedrijfsaandelen.

De relationele rijkdom — de kwaliteit van je netwerk, je mentoren, je partnerschappen en je gemeenschap.

De intellectuele rijkdom — de kennis, de vaardigheden, de expertise en de meesterschap.

De geestelijke rijkdom — het lot, de vrede, de identiteit en de diepe zekerheid dat je leven iets betekent.

Veel mensen jagen alleen de eerste na. Kampioenen bouwen alle vier.

**REFLECTIE**

» Wat is jouw huidige definitie van „ rijk “? Is het de schijn of de substantie?

» Welke van de vier soorten rijkdom bouw je op dit moment het meest bewust?

» Welke soort heb je het meest verwaarloosd?

» Wat betekent „ beroemd “ zijn voor jou — de erkenning, of de echte impact?

Ik bouw echte rijkdom — niet haar schijn. Ik groei in alle vier de dimensies. Mijn invloed zal verdiend zijn, niet gespeeld.

HOOFDSTUK 2

# Eerst waarde, dan rijkdom

*„ Je kunt niet opnemen wat je niet hebt gestort. “*

Hier is een van de belangrijkste financiële principes die je ooit zult leren: rijkdom is het bijproduct van waarde. Het is niet de bestemming — het is het resultaat.

Elke persoon die authentieke, duurzame rijkdom heeft opgebouwd, deed dat omdat die iets waardevols creëerde. Een product dat mensen nodig hadden. Een dienst waarvoor mensen betaalden. Een vaardigheid die mensen niet gemakkelijk elders vonden. Je oogst niet wat je niet hebt gezaaid.

> **WIST JE DAT?**
>
> Jeff Bezos zei het in beroemde woorden: „ Het allerbelangrijkste is om je obsessioneel op de klant te richten. “ Amazon, op haar hoogtepunt gewaardeerd op meer dan 1,8 biljoen dollar, is niet gebouwd op de wens om rijk te zijn. Ze is gebouwd op de wens om een precies probleem voor een precieze persoon op te lossen. Rijkdom volgt waarde. Altijd.

## Wat is waarde?

Waarde is alles dat een probleem oplost, in een behoefte voorziet of iemands leven verbetert: een vaardigheid die tijd of geld bespaart. Een product dat in een behoefte voorziet. Content die onderwijst, vermaakt of inspireert. Een relatie die de juiste mensen verbindt. Een systeem dat dingen beter laat werken.

Als je één van die dingen goed doet, creëer je al waarde. De vraag is of je een structuur rond die waarde bouwt — haar correct prijst, professioneel verpakt, strategisch distribueert en juridisch beschermt.

## De omslag: van werknemer naar waardecreator

De werknemersmentaliteit vraagt: „ hoeveel zal ik worden betaald? “ De ondernemersmentaliteit vraagt: „ hoeveel waarde kan ik creëren? “ Die twee vragen produceren volkomen verschillende levens.

Matteüs 25:14-30 — de gelijkenis van de talenten. Degenen die namen wat hun was gegeven en er meer van maakten, werden beloond. Hij die het begroef, niet. Jij hebt iets ontvangen. De vraag is wat je ermee zult doen.

**REFLECTIE**

» Welke waarde creëer je momenteel voor anderen?

» Welk probleem los je op, of zou je kunnen oplossen?

» Zit je in de mentaliteit „ geld krijgen “ of in de mentaliteit „ waarde creëren “?

» Welk talent of welke vaardigheid in jouw handen ligt momenteel begraven, wachtend om te vermenigvuldigen?

Ik zal het geld niet najagen. Ik zal zo consistent waarde creëren dat het geld geen andere keuze heeft dan te volgen.

HOOFDSTUK 3

# De verhouding tot geld

*„ Je relatie met geld bepaalt of geld blijft of vertrekt. “*

Geld is niet de wortel van alle kwaad. De liefde tot geld wel. En er zit een kritiek, levensveranderend verschil tussen die twee.

Veel mensen — in Nigeria in het bijzonder — zijn opgegroeid met een gecompliceerde relatie met geld. Het resultaat is een subtiel, destructief patroon: ze jagen geld na terwijl ze er onbewust van overtuigd zijn dat ze het niet verdienen. En wat je niet gelooft te verdienen, saboteer je onbewust.

## De drie destructieve geldmentaliteiten

1. De schaarstementaliteit: „ er is nooit genoeg. “ Hamsteren, angst om uit te geven, moeite om te investeren. Ironisch genoeg houdt dit mensen arm, omdat het vrijgevigheid, risiconame en investeringen blokkeert.

2. De schuldmentaliteit: „ geld willen is slecht. “ Vaak geworteld in verkeerd toegepast religieus onderwijs. Mensen verdienen geld en vinden onmiddellijk manieren om het kwijt te raken. Ze kunnen niet factureren wat ze waard zijn.

3. De etalagementaliteit: „ geld is bedoeld om uit te geven zodat mensen het zien. “ De auto's vóór de investeringen. De kleren vóór het spaargeld. De feesten vóór de fundamenten. Er rijk uitzien terwijl je niets

bouwt.

> **WIST JE DAT?**
>
> Een studie van de National Endowment for Financial Education in de Verenigde Staten stelde vast dat ongeveer 70 % van de loterijwinnaars binnen enkele jaren geruïneerd eindigt. De reden is eenvoudig: het geld kwam, maar de mentaliteit veranderde niet. Rijkdom is niet wat je wint. Het is wat je bouwt en behoudt. De mentaliteit gaat het geld vooraf, altijd.

## De geldmentaliteit van de kampioen

Geld is een gereedschap, geen identiteit. Het dient je lot; het bepaalt niet je waarde.

Geld vermenigvuldigt met wijsheid. Bestudeer financieel beheer. Leer investeren, sparen en bouwen.

Geld stroomt naar waarde. Creëer constant waarde, en geld volgt constant.

Geld is de beloning van dienst. Hoe meer mensen je goed dient, hoe meer je verdient.

Geef minder uit dan je verdient. Elke keer. Zonder uitzondering.

Spaar voordat je uitgeeft. Betaal eerst jezelf.

Investeer constant. Zelfs kleine bedragen, samengesteld met de tijd, creëren betekenisvolle rijkdom.

Leer financiële geletterdheid. Leer het verschil tussen een actief en een passief.

## Een bijzonder woord: wanneer God je heeft geroepen om mensen te bouwen

Niet iedereen die dit boek leest, is in de eerste plaats geroepen om een financieel imperium te bouwen. Sommigen zijn geroepen om de volgende generatie te bouwen. Hier is wat je moet horen: je hoeft niet alles op orde te hebben voordat je begint. Niemand heeft dat ooit.

De moeder die moeite heeft de schoolgelden te betalen maar aanwezig blijft voor haar kinderen, bouwt een rijkdom die geen bank kan meten. De pastor die zich voor vijftig jongeren uitgeeft zonder salaris, creëert een invloed die elk reclamebord overleeft. De leraar die lang blijft om het nog één keer uit te leggen, doet een investering die de economie over twintig jaar zal voelen.

Rijkdom is niet alleen naira's en dollars. Rijkdom is nalatenschap. Rijkdom is getransformeerde mensen.

*„ De volgende juiste stap ligt voor je. Je hebt niet alles nodig. Je hebt gehoorzaamheid nodig, wijsheid en de moed om die stap vandaag te zetten. “*

**REFLECTIE**

» Welke destructieve geldmentaliteit herken je het meest in jezelf?

» Welke overtuigingen over geld heb je van je familie of je gemeenschap geërfd?

» Welke financiële gewoonte kun je deze maand bouwen?

» Welk deel van je inkomsten investeer je momenteel, vergeleken met wat je uitgeeft?

Mijn relatie met geld is gezond. Ik verdien het met waarde, ik beheer het met wijsheid, ik vermenigvuldig het met strategie en ik geef het met vreugde.

HOOFDSTUK 4

# Van talent naar onderneming

*„ Talent is een gave. De onderneming is wat je eromheen bouwt. “*

Elke gave heeft het potentieel om een onderneming te worden. Elke vaardigheid heeft het potentieel om een inkomensstroom te worden. Elke passie heeft het potentieel om een platform te worden. Maar dat gebeurt niet automatisch. Het gebeurt intentioneel.

## De 5 stappen van talent naar onderneming

Stap 1: de ontdekking — vinden waar je goed in bent. Terwijl je nog aan het ontdekken bent, stel je jezelf in dienst van iemand die het zijne al heeft gevonden.

Stap 2: de ontwikkeling — bouw meesterschap. Rauw talent zonder ontwikkeling is potentieel dat wacht om te verlopen.

Stap 3: de verpakking — je vaardigheid in een product of dienst veranderen. Wat bied je precies aan? Wie heeft het nodig? Begin met eerlijk dienen. De prijs stijgt naarmate je uitmuntendheid zich bewijst.

Stap 4: de marketing — de juiste mensen laten weten dat je bestaat. Marketing is geen opschepperij. Marketing is communicatie. Als het niet

jouw kracht is, vind iemand van wie het de kracht wel is.

Stap 5: de opschaling — groeien voorbij je persoonlijke capaciteit. Onderneming betekent dat je inkomsten niet beperkt zijn tot de uren die jij persoonlijk werkt.

**WIST JE DAT?**

Alleen al in de creatieve economie van Nigeria draagt de entertainmentindustrie jaarlijks meer dan 4 miljard dollar bij aan het bbp (PricewaterhouseCoopers). De mode-industrie is gewaardeerd op meer dan 4,7 miljard dollar. Dit zijn geen industrieën van het geluk. Het zijn industrieën die zijn gebouwd door mensen die hun talent serieus genoeg namen om het in een onderneming te veranderen.

## Op welke stap sta jij?

De meeste mensen blijven tussen stap 2 en stap 3 hangen. Ze ontwikkelen hun vaardigheid maar verpakken haar nooit professioneel. Sommigen zijn uitstekend maar onzichtbaar. Enkelen bouwen nooit de systemen van stap 5.

Op welke stap sta jij vandaag? En wat is de allereerste volgende stap om vooruit te komen?

**REFLECTIE**

» Wat is mijn voornaamste talent of vaardigheid?

» Op welke stap van de reis talent-onderneming sta ik momenteel?

» Wat houdt mij tegen om naar de volgende stap te gaan?

» Hoe ziet mijn onderneming eruit wanneer ze volledig gebouwd is?

Mijn talent is een zaad. Mijn onderneming is de boom die ik eromheen bouw. Ik zal mijn gave niet onontwikkeld, onverpakt of onverkoopbaar laten.

TWEEDE DEEL

# De modellen van invloed

*Zes mensen. Zes wegen. Eén les: goed gebouwde waarde wordt rijkdom en invloed.*

HOOFDSTUK 5

# Funke Akindele: de regisseur die een imperium bouwde

*„ Een kans is een deur. Maar alleen discipline kan je erdoorheen laten stappen. “*

Laten we beginnen met een belangrijke waarheid: Funke Akindele had een vroege start. Ze kreeg heel jong een grote kans, toen ze in 1998 de rol van Bisi kreeg in de door de UNFPA gesponsorde tv-serie „ I Need to Know “ — een landelijk uitgezonden serie die haar een platform gaf waarvan de meeste jonge acteurs alleen maar dromen.

En ze was niet de enige die die kans kreeg. Verschillende jonge acteurs verschenen in die serie. De meesten van hen kun je vandaag niet noemen.

Dat is de eerste les uit het verhaal van Funke Akindele: de kans was niet uniek. Wat zij ervan maakte wel.

## Geboren in Ikorodu — niet in Hollywood

Funke Akindele werd geboren op 24 augustus 1977 in Ikorodu, Lagos. Ze was een kind dat verhalen krabbelde in de ongebruikte patiëntendossiers van haar moeder, die op „ opnemen “ drukte op de cassettespelers en verhalen vertelde aan niemand in het bijzonder.

Haar vader wilde dat ze advocate werd. Ze studeerde in plaats daarvan massacommunicatie. En daarna haalde ze toch een rechten-diploma, aan de UNILAG — want kampioenen vinden een manier om allebei te doen, niet het een of het ander.

**WIST JE DAT?**

Funke Akindele is de meest winstgevende regisseur uit de geschiedenis van de Nigeriaanse box-office, met een totaal van meer dan 4,7 miljard naira's. Haar film „ Everybody Loves Jenifa “ (2024) werd de best verdienende Nollywood-film aller tijden. In 2025 werd ze door The Hollywood Reporter genoemd als een van de meest invloedrijke vrouwen in de internationale film.

## De kans die zij kreeg en anderen ook

Zij was degene die de kans behandelde als een begin, niet als een bestemming. Terwijl anderen bij de rol stopten, bleef zij bouwen. Terwijl anderen op de volgende grote gelegenheid wachtten, creëerde zij die. Terwijl anderen over de industrie klaagden, veranderde zij haar.

Ze produceerde. Ze regisseerde. Ze bouwde SceneOne Productions, daarna FAAN. Ze creëerde de Jenifa-franchise — een personage dat een culturele instelling werd, een tv-serie, een filmserie en een platform voor een generatie Nollywood-talent.

## De lessen van Funke Akindele

**Les 1: vroege kansen zijn zaden, geen oogsten.**

Funke had een platform. Ze gebruikte het om meesterschap te laten groeien en gebruikte daarna de meesterschap om het imperium te bouwen.

**Les 2: diversifieer je rol.**

Funke bleef geen actrice. Ze werd scenarioschrijver, producent, regisseur en ondernemer. De gevaarlijkste positie in de creatieve industrie is maar één ding zijn.

**Les 3: bouw voor de cultuur, niet alleen voor het geld.**

Het personage Jenifa resoneerde omdat het cultureel waar was. Mensen kochten niet alleen kaartjes. Ze zagen zichzelf. Werk dat cultureel resoneert, creëert een loyaliteit die louter vermaak niet kan creëren.

**Les 4: elke tegenslag is grondstof.**

Funke stond publiekelijk bloot tijdens COVID-19, een openbare huwelijksbreuk en een verloren verkiezingscampagne. Elke keer keerde ze terug naar wat ze het beste deed. Kampioenen definiëren zich niet door hun vallen. Ze definiëren zich door de kwaliteit van hun comebacks.

**REFLECTIE**

» Welke vroege kans is mij gegeven die ik niet volledig heb gemaximeerd?

» Speel ik maar één rol in mijn vakgebied, of verbreed ik mijn waarde?

» Tot welke culturele waarheid zou mijn werk, mijn product of mijn dienst kunnen spreken?

» Welke comeback ben ik op dit moment aan het bouwen?

De kans is niet het wonder. Wat jij doet ná de kans — dát is het wonder.

HOOFDSTUK 6

# Tems: de stem die weigerde zich te laten definiëren

*„ Wanneer de industrie je geen stoel aanbiedt, bouw je je eigen tafel. “*

In 2018 liep een jonge vrouw genaamd Temilade Openiyi het kantoor van haar baas binnen. Ze had een functie in digitale marketing, een stabiele baan, een universitair diploma in economie behaald in Johannesburg, en een leven dat volgens de meeste definities behoorlijk goed was.

Ze diende haar ontslag in. Daarna ging ze naar huis en begon YouTube-tutorials over muziekproductie te kijken.

Omdat ze geen producent vond die haar sound begreep, besloot ze haar eigen producent te worden. Het verhaal van Tems — Grammy-winnares, Oscar-genomineerde, eerste Afrikaanse artieste op de eerste plaats van de Billboard Hot 100 — begint met een vrouw die ongemak boven comfort koos.

## De lage stem die haar anders maakte

Toen Tems opgroeide, werd ze gepest vanwege haar stem. Hij was laag. Ongewoon. Er werd haar, op verschillende manieren, gezegd iets anders te zijn. Ze weigerde.

Een muziekleraar op de middelbare school zag in wat anderen als een probleem hoorden een gave. Die herkadering veranderde alles. Precies wat haar „ anders “ maakte, werd wat haar „ onvergetelijk “ maakte.

**WIST JE DAT?**

Tems is de eerste Nigeriaanse artieste die een Grammy Award won. Ze was genomineerd voor een Oscar voor de beste originele song met „ Lift Me Up “, uit Black Panther: Wakanda Forever. Haar samenwerking op „ Wait for U “ van Future en Drake debuteerde op de eerste plaats van de Billboard Hot 100. In 2025 werd ze de eerste Afrikaanse vrouw die eigenaar werd van een voetbalclub in de Verenigde Staten. Ze begon met een YouTube-tutorial en een ontslagbrief.

## De lessen van Tems

**Les 1: je „ andersheid “ is je concurrentievoordeel.**

Wat jou ongewoon maakt, is geen zwakte. Met vertrouwen omarmd en met vakmanschap ontwikkeld, wordt het het ene ding dat niemand anders kan reproduceren.

**Les 2: bouw wat de markt niet voor je heeft gebouwd.**

Tems vond geen producent die haar visie begreep. Dus leerde ze de productie. Wacht niet op de juiste persoon. Bouw de hulpbron. Creëer het ding dat de wereld jou nodig heeft.

**Les 3: authenticiteit is de meest duurzame merkstrategie.**

Authenticiteit — goed gedaan, consistent gedaan — bouwt het soort loyale, gepassioneerde aanhang dat geen marketingbudget kan fabriceren.

**Les 4: ontslag nemen kan een promotie zijn — maar alleen als je er klaar voor bent.**

Tems nam geen ontslag op een gevoel. Ze nam ontslag op een fundament. Ze oefende al serieus, kende haar sound al innig, had al een plan. Geloof zonder voorbereiding is geen moed — het is vermetelheid.

Voordat je van iets ontslag neemt, vraag: heb ik de helderheid? Heb ik de voorbereiding? Heb ik een mentor die eerlijk kan spreken over mijn paraatheid?

REFLECTIE

» Wat maakt mij „ anders “ en heb ik als een gebrek behandeld in plaats van als een troef?

» Welke vaardigheid moet ik ontwikkelen omdat ik niemand anders vind die het in mijn plaats kan doen?

» Wat zou ik doen als ik zou stoppen de markt mijn richting te laten dicteren?

» Is er een ontslagbrief die ik moet schrijven — van een baan, een gewoonte, of een versie van mezelf die mijn roeping niet meer dient?

Mijn stem — letterlijk en figuurlijk — is geen probleem. Het is mijn kracht. Ik zal haar omarmen, ik zal haar ontwikkelen en ik zal de wereld haar laten horen.

HOOFDSTUK 7

# Victor Osimhen: van de stortplaats naar het wereldtoneel

*„ Waar je begint is niet waar je heengaat. Het is alleen waar je start. “*

Sluit even je ogen en stel je voor: een jonge jongen in Olusosun, Lagos, die zwerft door een van de grootste stortplaatsen van Afrika. Niet op zoek naar avontuur. Op zoek naar schoenen.

Hij vond een rechtervoet van het ene merk en een linkervoet van een ander merk, waste ze allebei, liet ze in de zon drogen en gebruikte ze de volgende ochtend om te voetballen.

Die jongen is vandaag meer dan 100 miljoen euro waard. Hij speelt voor tachtigduizend mensen. Zijn shirt wordt over de hele wereld verkocht. Hij heeft de titel Afrikaans Voetballer van het Jaar gewonnen.

## Geboren in de hardste grond

Victor werd geboren op 29 december 1998, de jongste van zeven kinderen. Zijn moeder stierf toen hij heel jong was. Zijn vader verloor zijn baan. Zijn oudste broer verkocht kranten langs de weg. Zijn zus gebruikte haar schamele verdiensten als marktkoopvrouw om voetbalschoenen voor hem te kopen.

Hij verkocht zakjes water in het verkeer van Lagos. Hij haalde kleren van de stortplaats. Hij at verlopen voedsel als er niets anders was. En toch. Voetbal was voor Victor geen hobby. Het was een reddingsboei.

**WIST JE DAT?**

Op het FIFA-wereldkampioenschap onder 17 van 2015 in Chili scoorde Osimhen 10 doelpunten in 7 wedstrijden — het hoogste aantal doelpunten in de geschiedenis van dat toernooi. Hij werd geselecteerd uit meer dan 900 spelers die waren komen opdagen voor de proefwedstrijden van Nigeria onder 17. Hij kreeg slechts 15 minuten om zich te bewijzen. Hij rende, naar eigen zeggen, „ tot hij bloed zweette “. In 2020 contracteerde Napoli hem voor 80 miljoen euro. In 2023 won hij de titel Afrikaans Voetballer van het Jaar.

## De auditie van 15 minuten

Bijna 900 spelers kwamen opdagen. Hij kreeg slechts 15 minuten om indruk te maken. Geen vijftien wedstrijden. Geen vijftien trainingen. Vijftien minuten.

Hij rende tot hij niets meer overhad. Hij maakte elke seconde laten tellen. En dat was genoeg.

Kampioenen begrijpen dat kansen niet met een tweede auditie komen. Wanneer de deur opengaat, moet je klaar zijn om de hele zaal te vullen in de tijd die je krijgt.

## De lessen van Victor Osimhen

**Les 1: je afkomst is niet je lotsbestemming.**

De stortplaats definieerde Victor niet. Ze trainde hem. De hardheid produceerde de honger. De armoede produceerde het doorzettingsvermogen. Je startomstandigheden zijn je trainingsveld, geen levenslange veroordeling.

**Les 2: maak van elke kans een volledige voorstelling.**

Kampioenen hebben geen twaalf kansen nodig. Ze hebben er een nodig — en ze zorgen dat ze zo voorbereid, zo hongerig en zo toegewijd zijn dat er een genoeg is.

**Les 3: God komt tussenbeide wanneer mensen opgeven.**

Osimhen zei: „ Ik denk niet dat ik ergens zou zijn als God niet was tussenbeide gekomen. “ Niet als vervanging van hard werk — maar als de reden dat het harde werk niet verspild was.

**Les 4: keer terug naar waar je vandaan komt.**

Elke keer dat Osimhen naar Nigeria terugkeert, gaat hij naar Olusosun. Om kinderen te laten zien dat het mogelijk is. Nalatenschap gaat niet alleen over wat je bouwt. Ze gaat over voor wie je terugkomt.

REFLECTIE

» Welke moeilijke omstandigheden in mijn leven hebben mij in werkelijkheid getraind voor iets groters?

» Voor welke „ auditie van 15 minuten “ ben ik momenteel aan het trainen?

» Waar is God in mijn verhaal tussenbeide gekomen op een manier die ik niet volledig heb erkend?

» Voor wie zal ik terugkeren wanneer ik geslaagd ben?

Ik heb mijn startpunt niet gekozen. Maar ik kies mijn volgende stap. En de stap daarna. En ik zal niet stoppen met lopen.

HOOFDSTUK 8

# Davido: wanneer voorrecht het lot ontmoet

*„ Voordeel zonder discipline is slechts een voorsprong die je verspilt. “*

Laten we eerlijk zijn: Davido had voordelen. Geboren op 21 november 1992 in Atlanta, Georgia, in een van de rijkste zakenfamilies van Nigeria, groeide David Adedeji Adeleke op met een toegang die de meeste Nigeriaanse jongeren zich nauwelijks kunnen voorstellen.

En toch. Voordeel zonder toepassing is niets. Voorsprongen betekenen niets als je stopt met rennen.

## De vader die nee zei

Toen Davido serieus met muziek begon, was zijn vader — dr. Deji Adeleke — niet blij. Davido koos de muziek. Zijn vader liet hem kort in een politiecel opsluiten om het punt kracht bij te zetten. Het veranderde niets.

Ze vonden uiteindelijk een compromis: Davido zou de universiteit afmaken terwijl hij de muziek najaagde. Hij schreef zich in aan de Babcock-universiteit en behaalde in 2015 een diploma in muziek — een departement waarvan zijn vader letterlijk de oprichting financierde, aanvankelijk

als een klas van één student.

> **WIST JE DAT?**
>
> De single „ Fall “ van Davido werd de Nigeriaanse popsong die in de geschiedenis het langst in de Billboard-hitlijst bleef staan. Hij was de eerste in Afrika gevestigde artiest die optrad op het hoofdpodium van de BET Awards. Hij haalde meer dan 250 miljoen naira's op voor goede doelen in een enkele inzamelingsactie op Twitter. Zijn vermogen wordt in 2026 geschat op meer dan 27 miljoen dollar.

## De lessen van Davido

**Les 1: eer je voordeel door het te maximaliseren, niet te verspillen.**

De ergste reactie op voorrecht is zelfgenoegzaamheid. Je eert je voordeel door er iets uitstekends mee te bouwen.

**Les 2: passie zonder discipline is alleen lawaai.**

Davido hield genoeg van muziek om er met zijn vader om te vechten. Maar hij studeerde haar ook, bouwde een label, contracteerde artiesten en beheerde tournee-inkomsten en sponsorcontracten. De passie was de brandstof. De discipline was de motor.

**Les 3: vrijgevigheid is een vermenigvuldiger.**

Hij lanceerde een luchtige uitdaging op Twitter. Binnen enkele uren hadden vrienden en fans hem meer dan 250 miljoen naira's gestuurd. Hij gaf alles aan goede doelen. De daad van vrijgevigheid vergrootte zijn invloed meer dan welke hitplaat ook.

**Les 4: succes immuniseert je niet tegen pijn.**

In 2022 verloor Davido zijn zoon Ifeanyi — drie jaar oud — door een verdrinkingsongeluk. Hij zweeg maandenlang in het openbaar. Daarna keerde hij terug met een album getiteld „ Timeless “. Kampioenen zijn geen mensen die de pijn ontwijken. Het zijn mensen die weigeren erdoor gedefinieerd te worden.

REFLECTIE

» Welke voordelen zijn mij gegeven die ik momenteel niet maximaliseer?

» Eer ik het voorrecht dat ik heb — groot of klein — door iets uitstekends te bouwen?

» Hoe maakt vrijgevigheid deel uit van mijn strategie voor het bouwen van rijkdom?

» Welke pijn uit mijn verhaal ben ik geroepen om te veranderen in iets dat tijdloos is?

Ik zal mijn voordelen niet verspillen. Ik zal mijn zegeningen niet verbergen. Ik zal iets zo uitstekends bouwen dat het voorrecht geëerd wordt, niet verkwist.

HOOFDSTUK 9

# Alibaba: grappig zijn is een serieuze zaak

*„ Wanneer je professionaliseert wat anderen verachten, maak je de industrie waar ze om lachten van jou. “*

Als je aan het einde van de jaren tachtig aan iemand in Nigeria vertelde dat je professioneel stand-upcomedian wilde worden, had je een van deze drie reacties gekregen. Je ouders huilden. Je vrienden lachten (ironisch genoeg). Je dorp hield een spoedgebedsbijeenkomst.

Toen kwam er een man uit Warri genaamd Atunyota Alleluya Akpobome. De wereld zou hem leren kennen als Alibaba. En hij zou de daaropvolgende dertig jaar en langer bewijzen dat elke scepticus het fout had — volledig en spectaculair.

## De man die het lachen professionaliseerde

Geboren op 24 juni 1965 in Warri, in de staat Delta — in de koninklijke familie van Agbarha Otor — studeerde Alibaba af aan de Ambrose Alli-universiteit in godsdienstwetenschappen en filosofie. Hij besefte dat hij meer goeds kon doen door mensen aan het lachen te maken dan door hun verdediging te bepleiten.

**WIST JE DAT?**

Alibaba is de vader van de Nigeriaanse stand-upcomedy. Zijn jaarlijkse show van 1 januari is het langstlopende comedyevenement van Nigeria. In 1998 betaalde hij billboards door heel Lagos — Ozumba Mbadiwe, Osborne Road in Ikoyi, de Marina — met één boodschap: „ Grappig zijn is een serieuze zaak. “ In 2012 luidde hij de slotbel van het jaar van de Beurs van Nigeria — de eerste comedian die dat deed. Zijn vermogen wordt geschat tussen de 7 en 10 miljoen dollar.

## De billboard-beslissing

In 1998 betaalde Alibaba twee jaar reclame op billboards in de duurste straten van Lagos. Hij maakte geen reclame voor een show. Hij maakte reclame voor een filosofie. „ Grappig zijn is een serieuze zaak. “

Die ene daad veranderde de manier waarop Nigeria comedy zag. Je wacht niet tot de wereld je serieus neemt. Je neemt de beslissing om serieus te zijn — en je investeert publiekelijk in die beslissing.

## De lessen van Alibaba

**Les 1: professionaliseer wat anderen verachten.**

Wat je vakgebied ook is — als je verschijnt met professionaliteit, eisen en strategisch denken, past de wereld haar perceptie van jou en van het vakgebied aan.

**Les 2: investeer in je eigen positionering.**

Je kunt niet wachten tot iemand anders je correct positioneert. Je moet investeren in hoe de wereld je ziet. Dat is persoonlijke merkbouw, gedurfd gedaan.

**Les 3: bouw de industrie, niet alleen je carrière.**

Elke comedian op je scherm vanavond staat op een fundament dat Alibaba heeft helpen leggen. Je doet meer dan winnen. Je bouwt een ruimte waarin anderen ook kunnen winnen.

**Les 4: een lange levensduur is het ultieme bewijs van uitmuntendheid.**

Dertig jaar en langer. Nog steeds relevant, nog steeds gerespecteerd, nog steeds geboekt. Een lange levensduur is geen geluk. Ze is het product van uitmuntendheid die standhoudt en relevantie die intentioneel wordt gecultiveerd.

REFLECTIE

» Waarvan is mij verteld dat het geen „ serieuze “ carrière was, en die ik zou kunnen professionaliseren?

» Hoe investeer ik momenteel in mijn eigen positionering en persoonlijke merk?

» Voor wie bouw ik de industrie, verder dan mijn eigen carrière?

» Hoe zou het eruitzien om over 30 jaar nog relevant en gerespecteerd in mijn vakgebied te zijn?

Uitstekend zijn in wat ik doe is een serieuze zaak. Ik zal het zo behandelen. En ik zal ruimte bouwen zodat anderen ook uitstekend kunnen zijn.

HOOFDSTUK 10

# Ngozi Okonjo-Iweala: de econoom die de wereld veranderde

*„ Er zijn zalen waar jouw aanwezigheid historisch is. Je moet de stoel toch verdienen. “*

Op 1 maart 2021 liep een Nigeriaanse vrouw het hoofdkantoor van de Wereldhandelsorganisatie in Genève, Zwitserland, binnen en nam plaats als directeur-generaal.

Ze was de eerste vrouw in die functie. Ze was de eerste Afrikaanse in die functie. En ze had haar hele carrière — veertig jaar meedogenloze uitmuntendheid — besteed aan het verdienen van precies die stoel.

## Van koninklijke geboorte, op verdienste gebouwd

Ngozi werd geboren op 13 juni 1954 in Ogwashi-Ukwu, in de staat Delta. Haar vader was professor Chukwuka Okonjo — een vorst, een academicus en het traditionele hoofd van zijn gemeenschap.

Ze studeerde magna cum laude af in economie aan Harvard. Ze behaalde een master en een doctoraat aan het MIT. Ze begon bij de Wereldbank in 1982 en klom 25 jaar lang op tot nummer 2 — directeur-ge-

neraal van de operaties, met toezicht op een portefeuille van 81 miljard dollar.

**WIST JE DAT?**

Als minister van Financiën (eerste ambtstermijn 2003-2006) leidde Ngozi de onderhandelingen die 18 miljard dollar van de Nigeriaanse schuld schrapten — de grootste schuldenverlichtingsovereenkomst uit de Afrikaanse geschiedenis tot dan toe. Ze werd door EuroMoney benoemd tot wereldwijd minister van Financiën van het jaar 2005. Forbes zette haar acht opeenvolgende jaren bij de 100 machtigste vrouwen. Toen haar moeder in 2012 werd ontvoerd om haar ontslag af te dwingen, weigerde ze ontslag te nemen.

## De stoel waarop niemand eerder had gezeten

Toen Ngozi in 2020 campagne voerde om de WTO te leiden, blokkeerde de regering-Trump haar kandidatuur. Ze gaf niet op. Ze bleef steun bouwen. Toen de regering-Biden aan de macht kwam, bracht die zijn steun achter haar uit. Ze werd in februari 2021 unaniem benoemd.

Merk op wat ze niet deed: ze wachtte niet op een rechtvaardige wereld. Ze bouwde een dossier dat onmogelijk te ontkennen was in de wereld zoals die is.

## De lessen van Ngozi Okonjo-Iweala

**Les 1: uitmuntendheid bouwt referenties die niet kunnen worden ontkend.**

Toen ze zich kandidaat stelde voor het directeur-generaalschap van de WTO, was de vraag niet of ze gekwalificeerd was. De vraag was of de instelling klaar voor haar was. De instelling paste zich aan.

**Les 2: barrières zijn tijdelijk. Consistentie is permanent.**

Ze was de eerste vrouw. De eerste Afrikaanse. Ze had weerstand, oppositie en bedreigingen tegen haar familie doorstaan. Elke keer ging ze door. De barrières bewogen pas toen ze constant bleef drukken.

**Les 3: je identiteit is een troef, geen handicap.**

Ngozi draagt haar traditionele Nigeriaanse kleding op het wereldtoneel. Bewust. Ze ontsmet haar Afrika-zijn niet voor internationaal comfort. Zo ziet leiden vanuit identiteit eruit, in plaats van te assimileren in anonimiteit.

**Les 4: dien een zaak die groter is dan jezelf.**

Ngozi's carrière ging nooit over Ngozi. Wanneer je werk in dienst staat van iets dat groter is dan je persoonlijke vooruitgang, trekt het een andere kwaliteit van respect en een andere diepgang van nalatenschap aan.

REFLECTIE

» Welke „ eerste “ sta ik gepositioneerd om te worden in mijn vakgebied, mijn gemeenschap of mijn generatie?

» Hoe bouw ik vandaag aan de uitmuntendheid die mijn dossier morgen ontegenzeggelijk maakt?

» Mijn identiteit — mijn achtergrond, mijn cultuur, mijn wortels — is die iets dat ik verberg of dat ik vooruit draag?

» Welke zaak, groter dan mijn persoonlijke vooruitgang, dient mijn werk?

Ik bouw een dossier dat niet kan worden ontkend. Ik wacht niet tot de wereld rechtvaardig is. Ik word uitstekend genoeg zodat de wereld zich aanpast.

DERDE DEEL

# Duurzame rijkdom bouwen

*Roem vervaagt. Invloed stapt op. Rijkdom, goed gebouwd, overleeft allebei.*

HOOFDSTUK 11

# Veelvoudige bronnen, één visie

*„ Een rivier met vele zijrivieren kent geen dorst. “*

Een van de gevaarlijkste financiële beslissingen die een jongere kan nemen, is volledig afhankelijk zijn van een enkele inkomensbron. Want wanneer die ene bron verstoord raakt — en in de Nigeriaanse economie is verstoring geen kwestie van óf, maar van wanneer — kan het resultaat catastrofaal zijn.

Elke persoon die je in dit boek hebt ontmoet, had meerdere bronnen. Funke acteert, produceert, regisseert, verleent haar beeld aan merken en leidt een medianetwerk. Tems schrijft, produceert, zingt en gaat op tournee. Osimhen verdient aan voetbal, sponsorcontracten en onroerend goed — waaronder een pand in Lekki dat volgens berichten op 3 miljard naira's wordt geschat. Davido heeft muziek, een label, sponsorcontracten en ondernemingen. Alibaba treedt op, presenteert ceremonies, mentort en leidt een zakelijke amusementstak. Ngozi heeft overheidssalarissen, honoraria als adviseur, zetels in raden van bestuur, royalty's op haar boeken en spreekvergoedingen.

Geen van hen bouwde zijn rijkdom op een enkele bron. Jij zou dat ook niet moeten doen.

## De drie soorten inkomensbronnen

1. Actieve inkomsten — het geld dat je direct verdient met je tijd en je werk. Je startpunt. Maar er is een plafond: een dag telt maar 24 uur.

2. Passieve inkomsten — het geld dat binnenkomt zonder je directe dagelijkse inzet. Royalty's, huurinkomsten, dividenden, bedrijfssystemen. Hier wordt echte rijkdom gebouwd.

3. Hefboominkomsten — het geld dat komt uit het werk van andere mensen, binnen jouw systeem. Wanneer je iets bouwt dat anderen in dienst heeft, vermenigvuldigt je verdienpotentieel exponentieel.

> **WIST JE DAT?**
>
> Een studie van de Federal Reserve van de Verenigde Staten stelde vast dat de rijkste 10 % van de Amerikaanse huishoudens hun inkomsten putten uit gemiddeld 7 verschillende bronnen. De armste 50 % telde er gemiddeld slechts 1 à 2. De kloof tussen rijken en armen is zelden een kloof van talent. Het is een kloof van systemen.

## Hoe je je eerste extra bron bouwt

Welke vaardigheid of welke kennis bezit je waarvoor anderen zouden betalen?

Welk klein bedrijfje zou je kunnen beginnen met de middelen waar je momenteel over beschikt?

Welk bestaand actief zou je geldelijk kunnen maken?

Wat zou je één keer kunnen creëren en herhaaldelijk verkopen?

Eén nieuwe bron. Dan twee. Dan drie. Gebouwd met de tijd, beheerd met discipline.

## Een laatste noot: niet alles draait om geld

Bouw veelvoudige inkomensbronnen — ja. Maar bouw ze als dienaar van je lot, niet als diens vervanging.

*„ Maar zoek eerst het Koninkrijk van God en Zijn gerechtigheid, en al deze dingen zullen u worden toegeworpen. “*
(Matteüs 6:33)

Het lot eerst. Het karakter eerst. De relaties eerst. Geld is de dienaar. Jij bent de beheerder. God is de bron.

**REFLECTIE**

» Hoeveel inkomensbronnen heb ik momenteel?

» Wat is mijn huidige verhouding tussen actieve en passieve inkomsten?

» Welke extra inkomensbron zou ik de komende 12 maanden kunnen bouwen?

» Welke vaardigheid of welk actief bezit ik al dat ik momenteel niet geldelijk maak?

Ik zal niet van een enkele bron afhangen. Ik zal systemen bouwen die inkomsten genereren voorbij mijn persoonlijke inspanning. Veelvoudige bronnen. Eén visie. Eén God.

HOOFDSTUK 12

# De economie van invloed

*„ In de nieuwe economie is aandacht een munt. Invloed is haar samengestelde rente. “*

Wij leven de meest gedemocratiseerde periode van rijkdomcreatie uit de hele menselijke geschiedenis. Voor het eerst kan een jongere in Lagos, met een telefoon, een goed idee en internettoegang, miljoenen mensen bereiken zonder platenmaatschappij, zonder uitgever en zonder overheidscontract.

Maar de meeste jongeren zien deze kans en denken onmiddellijk: volgers. Likes. Viraliteit. Ze rennen de aandachtsstatistieken na zonder het fundament van waarde te bouwen dat die aandacht de moeite waard maakt.

Aandacht zonder waarde is slechts lawaai. Invloed zonder waarde is slechts vertoon. Roem zonder substantie is slechts een zeer duur kostuum dat snel verslijt.

## Wat is de economie van invloed?

De economie van invloed is het systeem waarin je vermogen om te vormen wat mensen denken, kopen, geloven of doen op zichzelf een commercieel levensvatbaar actief is. Zo wordt Tems door merken betaald om hun kleding te dragen. Zo wordt Davido door MTN betaald voor een sponsorcontract. Zo mobiliseert een geestelijk leider zonder officiële functie miljoenen mensen.

Maar merk op wat alle authentieke invloedrijken gemeen hebben: ze hebben iets te zeggen dat mensen waardevol vinden. Het platform versterkt de waarde. Het vervangt haar niet.

## Invloed bouwen die blijft duren

Ontwikkel authentieke expertise. Sta bekend als uitstekend in iets echts.

Dien je publiek. Geef voordat je vraagt. Voeg waarde toe voordat je geldelijk maakt.

Wees consistent. Invloed stapt op met de tijd. Eén viraal moment bouwt geen carrière.

Wees authentiek. Doelgroepen hebben een buitengewoon instinct om vertoon van waarheid te onderscheiden.

Zet aandacht om in relaties. Mailinglijsten, gemeenschap, loyaliteit — niet alleen volgerstellers.

**REFLECTIE**

» Wat heb ik te zeggen dat mensen authentiek waardevol vinden?

» Wie is mijn publiek — wie profiteert specifiek van mijn content, mijn vaardigheid of mijn boodschap?

» Bouw ik een invloedsonderneming, of ren ik slechts statistieken na?

» Hoe zou mijn economie van invloed er over drie jaar uitzien als ik haar vandaag intentioneel bouwde?

Mijn invloed zal verdiend zijn, niet gefabriceerd. Gebouwd op waarde, niet op vertoon. Gedragen door uitmuntendheid, niet door algoritmen.

HOOFDSTUK 13

# Cultuur vormen, niet najagen

*„ Trends verlopen. Cultuur duurt. Bouw voor de cultuur. “*

Elke persoon uit dit boek heeft cultuur gevormd. Niemand volgde haar.

Funke Akindele creëerde het universum van Jenifa. De sound van Tems is iets dat ze creëerde en dat nu het hele genre beïnvloedt. Het verhaal van Osimhen veranderde het narratief van wat Afrikaanse voetballers kunnen zijn. De muziek van Davido is Nigeriaanse cultuur, geëxporteerd naar de wereld. Alibaba professionaliseerde een kunstvorm die geen professionele normen had. Ngozi veranderde het gezicht van Afrika op het wereldeconomische toneel.

Geen van hen vroeg: „ wat is er trending? “ Ze vroegen: „ wat is waar? Wat ontbreekt er? Welk verhaal moet worden verteld? “

## Het verschil tussen trends en cultuur

Trends zijn wat mensen op dit moment doen. Cultuur is de opeenhoping van de patronen waarin mensen leven, denken en de wereld zien. Trends duren weken of maanden. Cultuur duurt tientallen jaren of generaties.

Het personage Jenifa wordt nog steeds bekeken. De muziek van Bob Marley wordt nog steeds gespeeld. De inzet van Fela Kuti wordt nog steeds aangehaald. De toespraken van dr. King worden nog steeds onderwezen. Die dingen waren geen trends. Ze werden deel van het culturele DNA van hun generatie en daarbuiten.

## Hoe je voor de cultuur bouwt

Vraag wat waar is, niet wat populair is. Culturele resonantie komt uit waarheid.

Vertel verhalen uit een specifieke ervaring. Specificiteit creëert universaliteit.

Bouw voor diepte, niet voor bereik. Een kleiner publiek dat diep verbonden is, is krachtiger.

Neem stelling. Cultuurbouwers staan ergens voor.

Wees geduldig. Cultuur wordt langzaam gebouwd, geleidelijk erkend, achteraf gevierd.

**REFLECTIE**

» Welke culturele waarheid ben ik, in mijn gemeenschap, mijn generatie of mijn vakgebied, bij uitstek gepositioneerd om weer te geven?

» Bouw ik voor trends of voor cultuur?

» Welke stelling of welk standpunt vertegenwoordigt mijn werk?

» Waarvoor wil men zich mij over 20 jaar herinneren?

Ik zal niet najagen wat trending is. Ik zal creëren wat waar is. En de waarheid, goed verteld, wordt cultuur.

HOOFDSTUK 14

# Rijk blijven: de discipline van duurzaamheid

*„ Rijk worden is moeilijk. Rijk blijven is moeilijker. Beide vereisen discipline. “*

Het Nigeriaanse entertainment- en sportlandschap zit vol verhalen die niemand wil vertellen: de artiest die op zijn vijfentwintigste miljoenen waard was en op zijn vijfendertigste bankroet is. De voetballer die rijk met pensioen ging en alles in vijf jaar verloor. Die verhalen zijn bijna altijd vermijdbaar.

## Waarom rijkdom verdwijnt

1. Geen financieel systeem. Geen budget, geen spaarplan, geen investeringsstrategie. Zonder systemen stapelen ook aanzienlijke inkomsten zich niet op.

2. De levensstijlinflatie. Naarmate het inkomen groeit, groeit de levensstijl sneller. Levensstijlinflatie is een geruisloze vernietiging van rijkdom.

3. De verkeerde entourage. Vrienden die alleen opdagen als je slaagt. Familie die je succes als een gemeenschappelijke kas ziet. Parasitaire relaties die middelen verbruiken zonder waarde toe te voegen.

4. Geen herinvesteringsstrategie. Rijke mensen geven het grootste deel van hun inkomsten niet uit. Ze herinvesteren het. Mensen die hun inkomsten investeren, bouwen hun onafhankelijkheid.

## De discipline om rijk te blijven

Leef onder je stand. Altijd. Wat je ook verdient.

Betaal eerst jezelf. Vóór de rekeningen, vóór de levensstijl, vóór iedereen.

Investeer constant. In onroerend goed, aandelen, bedrijfsaandelen of hoogrenderende instrumenten.

Bescherm je activa juridisch. Contracten, bedrijfsoprichting, intellectuele-eigendomsrechten.

Bouw een vertrouwd adviseursteam. Accountant, advocaat, financieel adviseur.

Bewaak je entourage. Toegang tot je rijkdom moet worden verdiend, niet aangenomen.

**REFLECTIE**

» Welke financiële systemen heb ik momenteel op hun plek?

» Groeit mijn levensstijl sneller dan mijn rijkdom?

» Welk percentage van mijn inkomsten herinvesteer ik momenteel?

» Welke juridische beschermingen heb ik (of moet ik hebben) voor de waarde die ik aan het bouwen ben?

Ik zal mij niet tevredenstellen met het bouwen van rijkdom. Ik zal haar beschermen, ik zal haar laten groeien en ik zal haar doorgeven. Financiële discipline is de hoeder van financiële vrijheid.

VIERDE DEEL

# De nalatenschap

*Rijkdom en roem zijn tijdelijk. Nalatenschap is eeuwig.*

HOOFDSTUK 15

# Rijk, beroemd en verantwoordelijk

*„ De hoogste vorm van rijkdom is degene die anderen ook rijk maakt. “*

Wij zijn bij het laatste hoofdstuk aangekomen. En het is, in veel opzichten, het belangrijkste.

Want alles wat dit boek bevat — waarde bouwen, de onderneming ontwikkelen, veelvoudige bronnen creëren, invloed begrijpen, cultuur vormen, rijkdom duurzaam beheren — kwam samen in deze vraag:

Wat ga jij ermee doen?

Want rijkdom zonder verantwoordelijkheid is slechts dure zelfzucht. Roem zonder verantwoordelijkheid is slechts een luide microfoon zonder iets belangrijks te zeggen. Invloed zonder verantwoordelijkheid is simpelweg het vermogen om op grote schaal op dwaalsporen te leiden.

## De mensen uit dit boek waren verantwoordelijk

Funke Akindele bouwde de Jenifa Foundation om jongeren op te leiden en in dienst te nemen. Ze creëerde platforms voor opkomend talent. Ze ging de politiek in om de wetten te beïnvloeden die de culturele economie vormen.

Tems lanceerde „ Leading Vibe Radio “ op Apple Music om vrouwen, creatives en Afrikanen die hun stem zoeken in het licht te zetten. Ze werd de eerste Afrikaanse vrouw die eigenaar werd van een voetbalclub in de Verenigde Staten.

Victor Osimhen keert elke keer dat hij in Nigeria is terug naar Olusosun. Hij keert terug naar de stortplaats om kinderen te vertellen dat het mogelijk is. Hij draagt een gemeenschap op zijn rug die de wereld nooit zal zien.

Davido gaf 250 miljoen naira's aan goede doelen op een enkele dag. Hij financierde schoolgelden, steunde ziekenhuizen en gebruikte zijn platform consequent om over mensenrechten te spreken.

Alibaba bouwde een industrie. Hij hamsterde zijn kennis, zijn netwerk of zijn normen niet voor zichzelf. Hij gaf ze vrijelijk weg — en de hele Nigeriaanse lachindustrie werd er rijker door.

Ngozi Okonjo-Iweala heeft haar hele carrière in dienst gesteld van de economische ontwikkeling van de armste naties ter wereld. Ze had op haar vijftigste comfortabel met pensioen kunnen gaan. Ze vecht nog steeds op haar eenenzeventigste, omdat de taak belangrijker is dan het comfort.

De verantwoordelijkheid. Hun rijkdom, hun roem en hun invloed zijn niet hun bestemmingen. Het zijn hun platforms van dienst.

**WIST JE DAT?**

Een studie uit 2021 van Fidelity Investments stelde vast dat de rijkste en meest vervulde mensen degenen waren die ten minste 10 % van hun inkomsten weggaven. Niet omdat geven hen rijk maakte. Maar omdat vrijgevigheid hun rijkdom op hun waarden uitlijnde — en die uitlijning produceerde een kwaliteit van tevredenheid die louter ophopen nooit had kunnen produceren. Jij bent niet geschapen om op te hopen. Jij bent geschapen om bij te dragen.

## Je verantwoordelijkheidskader

Tot wie ben je verantwoordelijk? Je familie, je gemeenschap, je generatie, je God.

Waarvoor ben je verantwoordelijk? Voor het platform dat je bouwt, de invloed die je verdient, de rijkdom die je ophoopt.

Hoe zul je die verantwoordelijkheid gestand doen? Filantropie, mentorschap, publiek beleid, gemeenschapsinvesteringen, onderwijs.

## De slotverklaring

> Ik zal rijk zijn — niet om op te hopen, maar om te bouwen. Ik zal beroemd zijn — niet om gezien te worden, maar om te dienen. Ik zal invloed hebben — niet om te beheersen, maar om bij te dragen. Ik zal deze wereld rijker verlaten dan ik haar vond. Niet alleen financieel. Op alle manieren die ertoe doen.

**REFLECTIE**

» Wat zal mijn rijkdom dienen voorbij mezelf?

» Voor wie zal ik terugkeren wanneer ik geslaagd ben?

» Welk platform bouw ik dat anderen een stem zal geven?

» Waarin zal mijn generatie anders zijn omdat ik er was?

# Conclusie — het plan is compleet

Je hebt een lange weg afgelegd.

In Boek 1 heb je geleerd hoe je moet worden — de fundamenten van identiteit, karakter, lot en proces.

In Boek 2 heb je geleerd hoe je moet winnen — de disciplines van meesterschap, consistentie, focus en veerkracht.

En nu, in Boek 3, heb je geleerd hoe je moet bouwen — een rijkdom, een invloed en een nalatenschap die echt zijn, duurzaam, en waardig voor het leven dat God in jouw handen heeft gelegd.

Je hebt zes buitengewone mensen gezien — Funke Akindele, Tems, Victor Osimhen, Davido, Alibaba en Ngozi Okonjo-Iweala — en je hebt hun gemene deler gezien: ze hebben allemaal bewust gebouwd. Ze hebben allemaal op waarde gebouwd. Ze hebben allemaal gediend voordat ze gevierd werden. Ze zijn allemaal gebleven toen het moeilijk was. En ze hebben allemaal teruggegeven.

Nu ben jij aan de beurt.

Rijkdom is mogelijk. Invloed is mogelijk. Nalatenschap is mogelijk. Niet omdat dit boek het zegt. Maar omdat de God die je ontwierp je niet voor onbeduidendheid heeft gemaakt. Hij heeft je voor impact gemaakt.

De vraag is of jij het gaat bouwen.

Bouw rechtvaardig.

Bouw bewust.

Bouw gul.

Bouw iets dat jouw applaus overleeft.

Hier is jouw plan. De rest is jouw leven.

— Timilehin Idowu

# De 30-dagenuitdaging van de rijkdombouwer

Kampioenen lezen niet alleen. Ze handelen. Hier is jouw actieplan van 30 dagen voor Boek 3.

## WEEK 1 — De week van de fundamenten

**Dagen 1 tot 3: herdefinieer je rijkdomdoelen**

• Schrijf jouw definitie van „ rijk “ zijn op — niet wat er rijk uitziet, maar wat rijk ís.

• Identificeer de vier soorten rijkdom die je wilt bouwen: financieel, relationeel, intellectueel, spiritueel.

• Schrijf jouw persoonlijke rijkdomvisie op: hoe ziet jouw leven er over 10 jaar uit?

**Dagen 4 tot 7: onderzoek je waarde**

• Maak een lijst van elke vaardigheid, elk talent of elke kennis die je bezit en waarvoor anderen zouden betalen.

• Identificeer een probleem in jouw gemeenschap, jouw vakgebied of jouw sector dat jij zou kunnen oplossen.

• Zoek uit hoe anderen in jouw omgeving soortgelijke vaardigheden hebben omgezet in inkomsten.

## WEEK 2 — De week van de geldmentaliteit

**Dagen 8 tot 10: het geldonderzoek**

- Schrijf alle manieren op waarop je momenteel geld verdient.
- Schrijf eerlijk jouw huidige uitgavengewoonten op.
- Identificeer één destructief patroon met geld dat je belooft te veranderen.

**Dagen 11 tot 14: bouw je eerste financiële systeem**

- Open een aparte spaarrekening als je die nog niet hebt.
- Stel een spaardoel vast: minimaal 10 % van elk inkomen dat je ontvangt.
- Kies één investeringsvehikel om deze week te bestuderen: een stuk grond, aandelen, een bedrijfsidee, een spaardeposito.

## WEEK 3 — De week van de onderneming

**Dagen 15 tot 17: van talent naar onderneming**

- Breng jouw talent in kaart langs de 5 stappen: ontdekking, ontwikkeling, verpakking, marketing, opschaling.
- Bepaal in welke fase je je momenteel bevindt.
- Schrijf het ene ding op dat je moet doen om naar de volgende fase te gaan.

**Dagen 18 tot 21: bouw je tweede inkomstenbron**

- Identificeer één extra inkomstenbron die je deze week kunt beginnen op te bouwen.
- Bestudeer de markt, begrijp het model en zet de eerste stap.
- Vertel het aan één persoon en vraag die je ter verantwoording te roepen.

## WEEK 4 — De week van invloed en nalatenschap

**Dagen 22 tot 24: bouw je invloedsplatform**

- Beslis waarvoor jij bekend wilt staan.
- Kies één platform waar je consequent met waarde zult verschijnen.
- Maak je eerste content: een bericht, een video, een thread, een les, een product.

**Dagen 25 tot 28: onderzoek van je nalatenschap**

- Schrijf jouw nalatenschapsverklaring: welke impact wil je dat jouw leven voortbrengt?
- Identificeer één persoon of gemeenschap die je belooft te dienen met jouw rijkdom en invloed.
- Schrijf één daad van vrijgevigheid op die je deze week zult doen — met geld, tijd, kennis of bemoediging.

**Dagen 29 en 30: reflectie en hernieuwde verbintenis**

- Kijk de afgelopen 30 dagen terug: wat is er veranderd? Wat is er omgeslagen? Wat is er begonnen?
- Vier elke kleine overwinning. Groei verdient erkenning.
- Stel jouw rijkdombouwersdoelen voor 90 dagen vast. De trilogie is ten einde. Jouw reis begint nog maar net.

> Ik zal rijk zijn — niet om op te hopen, maar om te bouwen. Ik zal beroemd zijn — niet om gezien te worden, maar om te dienen. Ik zal invloed hebben — niet om te beheersen, maar om bij te dragen.

# Dankwoord

Aan iedereen die met mij heeft meegelopen tijdens het schrijven van deze trilogie — dank je wel. Deze drie boeken zijn niet op één dag geschreven, en ze zijn ook niet alleen geschreven.

Aan Funke Akindele, Tems, Victor Osimhen, Davido, Alibaba en Ngozi Okonjo-Iweala — jullie verhalen zijn niet alleen inspirerend. Ze zijn leerzaam. Ze bewijzen dat uitmuntendheid geen toeval is en dat grootheid binnen bereik is van iedereen die bereid is het te bouwen. Bedankt dat jullie zo luider leven.

Aan de jongeren die Boek 1 lazen, daarna Boek 2 en nu Boek 3 — jullie zijn de reden dat deze pagina's bestaan. Blijf bouwen. Wij kijken, en wij moedigen jullie aan.

Aan mijn vrouw Oluwakemi, aan Mojolaoluwa, Olaoluwatitomi en Oluwafoyinsolami — jullie zijn mijn belangrijkste werk en mijn grootste vreugde. Alles wat ik bouw is uiteindelijk voor God en voor jullie.

Aan de familie van Flourish Playhouse — jullie herinneren mij er elke dag aan dat de belangrijkste investeringen die in mensen zijn.

Aan Worship Nation International Church, Festac Town — jullie gebeden zijn de grond waarin dit werk groeit.

Aan God — U bent de oorspronkelijke rijkdombouwer. Al het goede dat uit deze pagina's stroomt komt van U.

Deze trilogie is voor ons allemaal.

# Over de auteur

Timilehin Idowu — Timi voor wie hem kent — is de echtgenoot van Oluwakemi, de vader van drie bijzondere kinderen (Mojolaoluwa, Olaoluwatitomi en Oluwafoyinsolami) en de medeoprichter van Flourish Playhouse, een van de beste basisscholen van Lagos, genesteld in Festac Town.

Hij dient als pastor bij de Worship Nation International Church, Festac Town, en geeft zich uit in het leven van jongeren als mentor, spreker, initiator van Teenspreneurship en schrijver van transformatie. Zijn missie: jongeren helpen hun lot te ontdekken, hun karakter te bouwen en grootheid na te jagen met wijsheid, helderheid en het soort geloof dat niet terugdeinst.

Zijn boodschap leeft op het snijpunt van straatwijsheid, spirituele diepte en praktisch advies — waardoor hij een betrouwbare, toegankelijke en authentiek veeleisende stem is voor de volgende generatie.

Timi voedt een generatie jongeren op die niet alleen zullen doorbreken — maar zullen worden. Die niet alleen zullen winnen — maar kampioenen zullen zijn. Die niet alleen succesvol zullen zijn — maar authentiek, duurzaam en verantwoordelijk rijk en beroemd zullen zijn.

timijos@yahoo.com • medewheidowu@gmail.com

WhatsApp: +234 703 055 5256

# DE SERIE GROOT WORDEN

Dit is niet zomaar een serie. Dit is een beweging. Dit is een generatie die opstaat. Dit is een nalatenschap die gebouwd wordt.

### Boek 1 — Ik moet doorbreken

Wat elke jongere moet weten voordat hij achter succes aan rent

Identiteit • Karakter • Lot • Proces

### Boek 2 — Ik ben de kampioen

Hoe kampioenen gebouwd worden, niet geboren

Discipline • Meesterschap • Consistentie • Veerkracht

### Boek 3 — Ik zal rijk en beroemd zijn

Hoe je waarde creëert, kansen aantrekt en cultuur vormt

Rijkdom • Invloed • Ondernemerschap • Nalatenschap

### Boek 4 — Scroll hier niet voorbij

Wat de discipelen van weleer de generatie die alles heeft gezien kunnen leren

Karakter • Generaties • Mentorschap • Nalatenschap

### Boek 5 — LIFE: The Journey

Niemand heeft je verteld dat het zo zou zijn — maar hier zullen we er eerlijk over praten

Leven • Identiteit • Lot • Nalatenschap

### Boek 6 — De waarheid over de leugen

De leugen haalt altijd in. De enige vraag is of jij er zult zijn als het gebeurt.

Waarheid • Vrede • Integriteit • Verzoening

## Boek 7 — Het is niet jouw schuld. Maar het is jouw leven.

Waar jij begint, is niet jouw verantwoordelijkheid. Waar jij eindigt wel.

Verantwoordelijkheid • Herprogrammering • Groei • Nalatenschap

Je bent niet geschapen om arm te zijn. Je bent niet geschapen om onbeduidend te zijn. Je bent geschapen om te bouwen.

timijos@yahoo.com • medewheidowu@gmail.com • WhatsApp: +234 703 055 5256