



Wat doet een Business Mastercoach® eigenlijk?

© 2011 Margriet Guiver-Freeman. Alle rechten voorbehouden.

Omdat ik mij vaak voorstel als de Business Mastercoach® krijg ik nogal eens de vraag wat business coaching nou eigenlijk inhoudt. Als ik weinig tijd heb, zeg ik meestal dat ik ondernemingen help aan meer succes door te zorgen voor duidelijke strategieën en doelstellingen, voor efficiënte en effectieve bedrijfsprocessen en voor goed functionerende medewerkers en leidinggevend. Dat is nogal wat! Ik doe dat ook niet allemaal zelf en zeker niet in mijn eentje. Ik werk altijd zoveel mogelijk samen met de ondernemer en zijn medewerkers. Als het grote of brede projecten betreft, schakel ik bovendien - in overleg met de ondernemer - deskundige collega's in van Het Strategiecollectief of van de Dekkei Groep. In dit artikel leg ik uit hoe wij te werk gaan.

Vooropgesteld: Wij nemen de problemen van onze cliënten nooit over, maar wij helpen hen en hun werknemers om ze zelf op te lossen. Wij werken oplossingsgericht, wat wil zeggen dat we niet te lang stilstaan bij het verleden en 'wiens schuld het allemaal is', maar zo snel mogelijk toekomstgericht aan de slag gaan. Het feit dat de ondernemer en zijn mensen er nauw bij betrokken worden leidt ertoe dat de oplossingen en de veranderingen die daarvoor nodig zijn, ook echt bekliven. Zo voorkomen we dat mensen na ons vertrek weer snel terugvallen in oude, ongewenste patronen van gedrag en werken en zorgen we ervoor dat veel nieuwe problemen worden voorkomen.

Dit in tegenstelling tot situaties waar de consultants de problemen van hun cliënten diepgaand analyseren en dan de opdrachtgever vertellen hoe het zo gekomen is en dat ze dat op die-en-die specifieke manier moeten oplossen. 'Hier is ons rapport met het modelletje dat moet werken, hier is onze factuur en succes ermee!'

De ondernemer bepaalt

Bij het succesvoller maken van een onderneming hoort altijd verandering – de ene keer wat meer of uitgebreider dan de andere keer. Ons uitgangspunt is dat wij de onderneming helpen veranderen om beter te worden. Wat en hoe 'beter' betekent, bespreken wij vooraf met de ondernemer en blijven we gedurende het hele traject regelmatig met hem bespreken. Want wij weten wel hoe we organisaties in beweging kunnen krijgen, maar de richting en de doelen worden niet door ons bepaald. De ondernemer blijft de baas in en van zijn eigen tent!

Wat wij doen is structuur brengen in de verandering, door te focussen op de zaken die het succes van de onderneming bepalen. We zijn niet voor niets **business** coaches!

Onze inzet kent altijd de volgende fasen: 1. Onderzoek, 2. Plan, 3. Uitvoering. Daarover hieronder meer.

Onderzoek

Ons onderzoek is een diepgaande analyse van alle belangrijke aspecten van de onderneming, waarin we uitzoeken welk doel de onderneming heeft, wat zij precies doet en levert, wat goed werkt en wat niet, en wat de ondernemer wil bereiken.

A. De ondernemer en andere belanghebbenden

Wij beginnen altijd met een uitgebreid gesprek met de ondernemer. Daarin vragen we hem onder meer:

- wat hij met zijn onderneming wil bereiken en de toekomst die hij voor zichzelf ziet;
- van welke belemmeringen hij last heeft, wat hem frustreert;
- over dingen die in of buiten de onderneming gebeuren, waardoor problemen ontstaan;
- naar de risico's waarmee de onderneming te maken heeft, wat er verkeerd zou kunnen gaan en welke consequenties dat zou kunnen hebben;
- naar de financiële situatie – als business coaches zijn we er immers op gericht de winstgevendheid te vergroten;
- welke dromen de ondernemer heeft, voor zijn onderneming, maar ook voor zichzelf.

Afhankelijk van de organisatie volgen daarna gesprekken met andere belanghebbenden (aandeelhouders, directieleden, personeelsvertegenwoordiging of ondernemingsraad en zo voort).

B. De stuurfactoren van de winstgevendheid

Vervolgens onderzoeken we de zaken die de winstgevendheid van de onderneming sturen. Iedere onderneming levert **Output**: diensten of producten. Als het goed is, wordt de Output gekocht door **Klanten** en dat brengt **Omzet** in het bedrijf. Om de Output te produceren is **Productiviteit** nodig. Productiviteit is wat de onderneming oplevert in ruil voor wat erin geïnvesteerd is. Daarnaast heeft een onderneming ook nog **Kosten**.

Dus als de onderneming meer winst wil maken, moeten de omzet omhoog, de productiviteit beter en/of de kosten omlaag!

In een ander artikel (Werken aan een betere winst) vindt u een opsomming van de elementen die we in deze fase bekijken.

Plan

Na ons onderzoek maken we – ook weer samen met de ondernemer – een praktisch, niet te uitgebreid maar wel strategisch, plan waarin staat beschreven op welke manier we het welke doelen gaan bereiken.

In het plan vindt u de doelstellingen van de ondernemer terug. We geven aan wat er allemaal goed gaat in het bedrijf, maar ook welke minder goede zaken wij hebben geconstateerd tijdens ons onderzoek. We doen een voorstel voor de volgorde waarin een en ander aangepakt kan worden en wat daarbij van alle betrokken partijen verwacht wordt en welke voorbereiding, ondersteuning of middelen zij daarbij nodig hebben.

Na bespreking wordt het uiteindelijke activiteitenplan door de ondernemer vastgesteld.

Vervolgens maakt de ondernemer het plan, voor zover het de onderneming betreft, bekend aan de personeelsvertegenwoordiging of ondernemingsraad en aan de andere medewerkers. We nemen de tijd voor zorgvuldige bespreking en uitleg en zorgen voor zoveel mogelijk draagvlak.

Uitvoering

(Pas) als iedereen weet wat er gaat gebeuren en wat daarbij van hem of haar wordt verwacht beginnen we met de uitvoering. Daarbij begeleiden wij zowel de ondernemer als de werknemers, met speciale aandacht voor de rol van de leidinggevendenden in de organisatie. Daarbij zorgen wij ervoor dat iedereen doet wat hij moet doen. Met andere woorden: **wij krijgen het voor elkaar!**

Coaching

De aankondiging van veranderingen roept bij de medewerkers van een organisatie vaak weerstand op. Als daaraan onvoldoende aandacht wordt besteed, zal het niet lukken om de gewenste veranderingen met blijvend succes door te voeren. Onze aanpak kost misschien iets meer tijd, maar vermindert de weerstand. Wij betrekken zoveel mogelijk van de medewerkers bij wat er moet gebeuren en we hanteren daarbij een motiverende en enthousiasmerende stijl. De werknemer wordt zo snel mogelijk verantwoordelijk voor zijn eigen functie.

Bedrijfskundige aspecten

Onze brede ervaring maakt dat de veranderingen in de processen en procedures op een deskundige manier worden aangestuurd, maar ook zoveel mogelijk feitelijk uitgevoerd door de zittende medewerkers. Waar specifieke deskundigheid nodig of gewenst is, kunnen specialisten van Het Strategiecollectief of van de Dekke Groep worden ingeschakeld.

Feestjes vieren

Tijdens de uitvoering besteden we op een feestelijke manier aandacht aan het afronden van belangrijke activiteiten. Tussendoor evalueren we regelmatig wat er goed gaat en wat anders, beter, kan – waarbij iedereen in de organisatie zijn zegje kan doen en iedereen.

Zodra het verandertraject is afgerond wordt het geheel nog eens goed geëvalueerd en dan is het natuurlijk tijd voor een echte viering!

*Zijn er zaken in uw onderneming die u graag anders zou zien? Of wilt u gewoon eens brainstormen over uw toekomstige succes? Zou u uw leven, zowel zakelijk als privé, of uw bedrijf, ook zo willen vormgeven dat het beter past bij wie u echt bent? Hebt u ook behoefte aan meer rust in uw leven? Of aan hulp bij het focussen? Maak een afspraak met Margriet Guiver-Freeman, de **Business Mastercoach®**, op 0611 380 349 of maak meteen een (vrijblijvende) afspraak via de contactpagina op de website www.guiver-freeman.com.*