

Sturen op essenties voor best haalbare resultaten



Ir. Wim Tuijpp MBA, directeur/eigenaar Tuman BedrijfsAdvies

Focust u met discipline op business-essenties?

Creëert u met uw aandacht effectief gedrag?

Realiseert u de best haalbare resultaten?

Om elke dag zaken te leveren waar klanten voor willen betalen moet een bedrijf veel werk verzetten.

Klanten kopen het liefst bij bedrijven die zich onderscheiden op zaken als prijs, kwaliteit, assortiment, service, nieuwigheid e.d. Wie "in business" wil blijven moet daarom vanuit een visie strategisch kiezen. Een bedrijf dat alles voor iedereen wil zijn, onderscheidt zich in de ogen van geen enkele doelgroep zodat dan alleen de laagste prijs telt. Bij een gegeven concurrentie bepaalt het bedrijfsprofiel hoe goed een bedrijf in staat is haar doelgroep voldoende te laten kopen en zelf de marge te maken om alle bedrijfskosten te dekken waaruit dan de beoogde winst resteert.

Omdat geld, energie en tijd van schaars zijn, mogen deze normaal alleen besteed worden aan zaken die essentieel zijn om het bedrijf op zowel korte als lange termijn te laten bewegen in richting van de gekozen visie en doelen. Geld kun je maar één keer

uitgeven, energie één keer gebruiken en gebruikte tijd komt nooit meer terug.



Van aandacht naar effectief gedrag

Het belangrijkste stuurmiddel van ondernemers is hun gedrag. Via zijn gedrag heeft een ondernemer invloed op de productiewijze van zijn producten en diensten. Handelend vanuit zijn visie maakt hij zo voor anderen zichtbaar aan welke zaken hij prioriteit hecht en ook aan welke minder of niet. Hierbij maken meer dan zijn woorden zijn daden duidelijk waar hij heen wil: "Entrepreneurs walk their talk".

Toch is in een organisatie naast gedrag ook de taal waarin dingen gezegd worden van belang: zeggen wat je doet en vooral doen wat je zegt om allen effectief te laten bijdragen aan de bedrijfsresultaten. Effectief gedrag van bedrijven draagt bij aan geloofwaardigheid en vertrouwen, beiden zijn essentieel om in business te blijven. Niet-effectief gedrag verlaagt het vertrouwen van klanten en medewerkers wat in tijdverlies, hogere kosten en mindere bedrijfsresultaten kan resulteren en zelfs de continuïteit kan bedreigen. Geloofwaardigheid en vertrouwen zijn schaars, ze komen te voet en gaan te paard.

Realisatie van best haalbare resultaten

Effectieve ondernemers weten de gelaagd-

heid in vraagstukken te scheiden en communiceren en brengen hun mensen tot effectief gedrag om te voorkomen dat zij geld, energie en tijd verliezen. Zowel op papier als in de praktijk is dit makkelijker gezegd dan gedaan. Het is al lastig om je bewust te zijn van je business-essenties, laat staan er dan ook nog eens te allen tijde goed mee om te gaan. Ondernemers kunnen aan snel wisselende invloeden bloot staan, soms gunstig, vaak ook ongunstig. Dit kan gepaard gaan met emoties zoals van blijheid tot boosheid, van onzekerheid tot zelfs angst. Dit kleurt het waarnemen en communiceren bij leidinggeven en samenwerken, wat lastig kan zijn. De omgang met de eigen organisatie kan ook verschillen, vaak informeel, maar soms ineens formeel. Behoud van vertrouwen van klanten vergt dat zij ervan overtuigd zijn en blijven dat de ondernemer de juiste bedoelingen, capaciteiten en inzet heeft en in staat is de verwachte resultaten te realiseren. Deze moet op zijn beurt met deze factoren rekening houden t.a.v. de medewerkers die hij inzet. De grote lijn zien, hierop actief sturen inclusief waar nodig tijdig onderkennen van essentiële details. Naast kennis en kunde is ondernemen ook een kunst waarin men zich het hele leven kan bekwamen. Of men de best haalbare resultaten haalt weet men het beste zelf als men eerlijk in de spiegel kijkt.



Tuman helpt ondernemers aan betere bedrijfsresultaten en meer concurrentiekracht door praktisch advies dat werkt. Tuman versnelt probleemoplossing, kansbenutting, prestatieverbetering en bedrijfsontwikkeling in technische bedrijven. Interesse in een vrijblijvend gesprek? Bel 06 44 748 327, mail wtuijpp@tuman.nl of kijk op www.tuman.nl.