

“EEN BEETJE EXTRA PEPER KAN NU GEEN KWAAD”

OVER REVITALISEREN en *MEER RENDEMENT*



Richard Willems (l) en Toine van de Wiel van Kenneth Smit.

“DE ONDER-
NEMER WEET
DOORGAANS
GOED WAT HIJ
MOET DOEN,
MAAR KAN
BIJNA ONMO-
GELIJK in
ALLES EXPERT
ZIJN”

KennethSmit
consulting

Toine van de Wiel en Richard Willems, gespecialiseerd in strategie, sales en HRM, beiden werkzaam voor organisatieadviesgroep Kenneth Smit Consulting, bieden oplossingen om ondernemingen door goede en minder goede tijden te loodsen. Het primaire doel is rendementsverbetering waarbij niet reorganiseren maar revitaliseren, de eigen kracht van de organisatie, het uitgangspunt is. Van de Wiel en Willems, beiden zelfstandig ondernemer, zijn gewend aan de spanning die competitie en ondernemerschap met zich meebrengt. Hierdoor zijn zij als geen ander in staat aan te sluiten bij actuele bedrijfsproblematieken.

Hoe werkt de praktijk?

Toine van de Wiel: “We gaan aan tafel met de ondernemer en sleutelfiguren binnen het bedrijf en maken samen een inventarisatie om van daaruit te kijken, wat er kan veranderen en waar ondersteuning nodig is. Voorts stellen we een breed gedragen en praktisch verbeterplan op. Indien wenselijk voeren we dat plan samen met de ondernemer en zijn team uit.”

Richard Willems: “We zijn niet van de dikke pakken papier en ingewikkeld doen, maar komen snel to-the-point. Door het personeel te betrekken en met hen naar oplossingen te zoeken, ontstaat extra energie om de klus aan te kunnen. Zo creëer je eigenaarschap en medeverantwoordelijkheid bij mensen. Dan komen de ideeën. Wat kan ik extra betekenen voor de firma? Dat motiveert en leidt tot betere bedrijfsprestaties. Wij mobiliseren die krachten.”

Aanvullende expertise

Bedrijven hebben vaak goede resultaten vanuit het verleden laten zien. Door de huidige crisis en instabiele markten wordt dit vaak minder. Wat dan moet gebeuren is dat bedrijfsdoelen afgestemd worden op de nieuwe situatie.

Richard Willems: “Veel bedrijven hebben bijvoorbeeld geen eigen HRM-expertise in huis, maar wel de vraagstukken die daar bij horen. Hoe kunnen eigen mensen beter op de nieuwe situatie worden voorbereid? Ondernemers weten maar al te goed dat het eigen personeel belangrijk kapitaal is. Maar zonder expliciete expertise blijkt het lastig om al het aanwezige talent op een juiste wijze in te zetten. Wij helpen organisaties aanwezige en latente talenten in beeld te brengen, deze te optimaliseren en er ook consequenties aan te verbinden.”

Juist in een onstabiele markt is het voor ondernemers zeer belangrijk de vinger aan de pols te houden. Ze worden vaak gedwongen hun bedrijfsdoelstellingen op het gebied van organisatie, personeel en markt bij te stellen en vooral de korte termijnstrategie aan te passen. Tegelijk blijft op de lange termijn groei het doel. Wie helpt de balans te vinden?

Niet altijd crisis

Ook in betere tijden hebben bedrijven behoefte aan advies en steun. Neem bijvoorbeeld de zoon van een grondlegger van een familiebedrijf. Die gaat na overdracht van de onderneming zelfstandig verder. Hij heeft groeiplannen en investeert in een nieuwe fabriek waar nieuwe producten worden geproduceerd.

Toine van de Wiel: “In feite ontstaat er voor een dergelijk bedrijf een noodzaak om te veranderen. Die groei-intenties hebben immers effecten op het personeelsbestand (dat groeit en moet ontwikkeld worden), op de interne organisatie (wordt complexer) en communicatie (gaat niet meer vanzelf).

Aan dit veranderingsproces zitten geweldig veel thema's vast. Is de groeistrategie intern voldoende verankerd en gecommuniceerd? Welke product marktcombinatie en welke verkoopmethode moeten we volgen? De ondernemer weet doorgaans goed wat hij moet doen, maar kan bijna onmogelijk in alles expert zijn.”

Richard Willems: “Naast de medewerkers zal ook de rol van de directeur zelf ter sprake moeten komen. Is hij vooral ondernemer, manager, of leider? Daar waar hij tot dat moment de neiging had om met alles zeer gedetailleerd bezig te zijn, zal hij nu mogelijk moeten leren 'loslaten', verantwoordelijkheid delen, delegeren en anderen in de strategiebepaling van het bedrijf moeten toelaten.”

Toine en Richard zijn experts in het organiseren en sturen van die veranderingsprocessen. Ze zijn gefocust op het samen met de ondernemer realiseren van rendementsverbetering binnen de aandachtsgebieden organisatie, personeel en markt. Een perfecte business partner.

Bent u ook op zoek naar een gesprekspartner en aanvullende expertise, neem contact op met: ■

Toine van de Wiel

T: 06 12889593

E: t.vandewiel@kennethsmitconsulting.com

Richard Willems

T: 06 54698554

E: r.willems@kennethsmitconsulting.com

Foto: Peter Wouters.