

The background of the entire page is a close-up photograph of blue ocean waves. The water is a vibrant blue, and the surface is covered in small, shimmering reflections of sunlight, creating a textured and dynamic appearance. The waves are moving from the top left towards the bottom right, with some white foam visible on the crests.

**PAMFLET OVER
ADVISERING**

Mijn visie op praktisch advies dat werkt.

Albert (Ab) S. Ekels



Albert (Ab) S. Ekels FlnstIB

Fellow - en Accredited Associate,
Founding Executive Coach by
'the Institute for Independent Business'
Registered GOLD™ Coach by
Noble Manhattan Coaching Ltd.

Pamflet over Advisering

De oorzaak en de manier waarop de adviesverlening vanuit Optie3 plaatsvindt in een samenvatting van de achtergrond, ervaring, activiteiten en kijk op mijn zakelijk leven en hoe de daarop gebaseerde adviesverlening in grote lijnen gehanteerd wordt.

Achtergrond

Ik, Albert (Ab) S. Ekels, geboren 5 december 1950 in Hilversum ben technisch geschoold op de toenmalige MTS-Wtb. (werktuigbouw, in moderne tijden MBO), gevolgd door een co-op technische opleiding in de praktische scheepsbouw.

Een co-op opleiding was toentertijd iets totaal nieuws: De leerlingen/ studenten van deze opleiding waren allen werkzaam op Rotterdamse scheepswerven. Deze scheepswerven waren de organisatoren/uitvoerders van de opleiding. De praktijk was o.a. dat leerlingen van praktische zaken vaak meer verstand konden hebben dan de docenten, waardoor er interessante doelgerichte praktische discussies ontstonden, die de kwaliteit van de opleiding zeker ten goede kwamen.

Van jongs af aan ben ik geboeid geweest door de (wedstrijd)zeilsport, die bij deze jong-volwassene een Olympische droom aanwakkerde. Deze droom en daaraan gekoppelde activiteiten zorgden ervoor dat er steeds minder tijd voor werk overbleef. De droom begon tijdens mijn diensttijd bij de Koninklijke Marine, en gaf later aanleiding tot een deeltijd opdracht van het Nederlands Maritiem Instituut om een rapport over de maatvoering in de scheepsbouw samen te stellen. (Oriënterend onderzoek naar de maatbeheersing in de scheepsbouwindustrie no. R-63) In deze tijd bezocht ik voor dit onderzoek vrijwel alle Nederlandse scheepswerven.

Dankzij deze droom en inzet lukte het mij om voor Nederland uitgezonden te worden naar de Olympische Spelen van 1976 in Montreal. Het resultaat was een eervolle 8-ste plaats. Toen door NOC (nu NOC*NSF) beschouwd als een succesvolle uitzending.

Dit Olympisch avontuur was van grote invloed op mijn vervolg-carrière en resulteerde in een verhuizing naar Toronto, Canada om als zeilmaker met vereiste capaciteiten aan de slag te gaan, en niet alleen als zeiler en ontwerper van (snelle) zeilen, maar ook als iemand met gericht commercieel inzicht.

ALTIJD WERD MIJ GEVRAAGD VERBINDINGEN TE LEGGEN

De zeilsport heeft bovendien als bijzonderheid dat er veel ondernemers zijn die deze sport beoefenen, wat weer invloed had op het verbreden van mijn netwerk. Dit netwerk plus de behoefte om wat van de wereld te zien boden de gelegenheid om op verschillende plekken van de wereld in steeds betere functies terecht te komen.

Dit varieerde van o.a bedrijfsleider op een typische Engelse jachtwerf tot algemeen directeur van een technisch handelsbedrijf in Abu Dhabi en Sharjah (UAE).

Al vanaf de eerste scheepsbouw-tijd werd mijn superieuren al snel duidelijk dat ik makkelijk contacten kon leggen en onderhouden. Dit heeft mijn gehele carrière meegespeeld: altijd werd mij gevraagd verbindingen te leggen tussen afdelingen tussen bedrijf en cliënten, als verkoper en vnl. onderhandelaar.

Trouble-shooting

Het bloed kruipt waar het niet gaan kan en een onafhankelijke geest wil meer. In dit geval: 'ondernemen' en 'eigen baas zijn'.

Een toevallige ontmoeting gaf daar aanleiding toe: een gesprek tussen mij en een ondernemer van een -naar bleek noodlijdend- bedrijf. Ik bood aan hem te assisteren om zijn commerciële-, organisatorische- en daaruit volgende financiële problemen op te lossen. De ondernemer reageerde in positieve zin en ik nam het project op risico aan. De fee bestond uit een bescheiden retainer en een substantiële som bij succesvolle afsluiting.

Mijn netwerk van (in vrije tijd zeilende) ondernemers en venture capitalists zorgde in de volgende ca. 25 jaar voor een 14-tal soortgelijke projecten, waarvan ik er 12 succesvol heb kunnen afsluiten.



Werkwijze trouble-shooting

Dit soort bedrijvendokter-activiteiten nam ik steeds volgens hetzelfde patroon aan:

- Ik keek altijd eerst of het noodlijdende bedrijf verkoopbare producten of diensten in portefeuille heeft.
- Door een financieel deskundige partner werd de actuele financiële situatie in kaart gebracht.
- Product verkoopbaarheid bleef altijd de leidraad tot het aannemen van een project.
- Een project werd alleen aangenomen in de functie van algemeen directeur met volledige bevoegdheid.
- Een opdracht werd als voltooid beschouwd als een opvolger-directeur de organisatie van een winstgevend bedrijf kon overnemen, of als een andere vooropgestelde doelstelling was bereikt.

Mijn ervaring heeft geleerd dat een dergelijk traject tenminste 3 jaar in beslag neemt teneinde het bedrijf blijvend succesvol te laten zijn.

Zo kon ik als algemeen directeur en in een enkel geval als bedrijfs-eigenaar van handels- en productiebedrijven in grootte van 15 tot 300 FTE's (actief in afvalverwerking, bouwindustrie, engineering, metaalindustrie, scheeps- en jachtbouw), succesvolle projecten afronden. Deze projecten werden uitgevoerd in Nederland, Duitsland, U.A.E., Spanje, Verenigde Staten en het Verenigd Koninkrijk

Huidige activiteiten

Dankzij mijn brede ervaring van meer dan 35 jaar binnen het internationale bedrijfsleven startte ik in 2008 de adviespraktijk. Eerst door middel van een accreditatie via het IIB (Institute for Independent Business), en een accreditatie als Founding Coach, gevolgd door een IRCM-erkende opleiding tot Executive 'GOLD' Coach via Noble Manhattan Coaching Ltd.

Daarbij blijf ik zelfstandig ondernemer.

Mijn huidige activiteiten houden in:

- Ondersteuning van eigenaren/directeuren (DGA) van MKBedrijven, met de nadruk op commerciële en strategische ontwikkeling en daardoor waardevermeerdering.
Adviestrajecten zijn zeer verschillend m.b.t. de doelstelling(en) en daar door ook van inhoud, met als uitgangspunt echter altijd het wensenpakket van de ondernemer.
- De organisatie en voorzitterschap van een Coaching Support Groep (CSG Netherlands). Een regelmatige bijeenkomst voor geïnteresseerden in de ontwikkeling van mensen en organisaties in de ruimste zin van het woord. (In samenwerking met Noble Manhattan Coaching Ltd. en een 6-tal mede organisatoren)

Het oogmerk van al deze activiteiten is dat deze resultaat opleveren:

- na verloop van ca. drie jaar betrokkenheid zal het bedrijfsresultaat de kosten voor advies minstens 3 x overstijgen.
- in positieve zin bij andere doelstellingen afhankelijk van de gedefinieerde uitkomst.
- deelnemende coaches en anderen verkrijgen een vrije uitwisseling van ideeën, methodieken en mogelijkheden, die voor allen een kwaliteitsverbetering en daardoor resultaat opleveren.

**HET OOGMERK
VAN AL DEZE
ACTIVITEITEN
IS DAT DEZE
RESULTAAT
OPLEVEREN**

Momenteel worden adviserende activiteiten uitgevoerd bij bedrijven actief bij:

- de ontwikkeling, fabricage en montage van winkelinrichtingen,
- fabricage en montage van staalconstructies,
- ontwikkeling van organisaties actief in een nieuwe wijze van huizenbouw,
- technische handel,
- de uitvoer van professional hacking ten behoeve van cyber security,
- het spuitgieten van kunststoffen,
- 'additive manufacturing' (3d printen van machine-onderdelen) en
- de ontwikkeling van producten en projecten binnen de jachtbouw.

Ook ben ik mede verantwoordelijk voor selectie en aanname van associate adviseurs binnen het netwerk van 'the Institute of Independent Business' (IIB), inclusief mentoring trajecten.

Gastspreker, presentator.

Activiteiten op persoonlijk vlak:

Nog steeds fervent wedstrijdzeiler en recreatief golfer.

Naast voornoemde Olympische spelen heb ik aan meer dan 20 Wereld - en Europese (zeil) kampioenschappen deelgenomen. Daarnaast heb ik bestuurlijke ervaring in de sportwereld, met name als bestuurslid, wedstrijdcommissaris en PRO (principal race officer) bij de Koninklijke Watersport Vereeniging Loosdrecht (1990 t/m 2001), voorzitter van de NRB (Nederlandse Rugby Bond, 2004 t/m 2007) en bestuurslid Topzeilen bij het Koninklijk Nederlands Watersport Verbond (2008 t/m 2012).

Adviespraktijk:

Uitgangspunten voor de adviespraktijk zijn:

- ***The day you stop learning is the day you stop earning*** - Peter Thomson, (De dag dat je stopt je te verdiepen is de dag dat je stopt te verdienen)
- ***Experience is something that you have, just after you needed it.*** (Ervaring is iets dat je hebt, vlak nadat je het nodig had)
- ***Not everything that can be counted counts, and not everything that counts can be counted*** - Albert Einstein, (Niet alles dat je kan tellen telt, en niet alles dat telt kan je tellen)

Deze drie uitgangspunten behoeven enige uitleg.

Leren:

De dag dat iemand niet meer open staat om zaken van anderen op te nemen, ze te bestuderen en waar nuttig bevonden ervan te leren en naar te handelen, is de dag dat men ophoudt te functioneren of voor anderen van nut te zijn.

De wereld verandert, zeker op het moment dat dit wordt opgetekend, razendsnel. Nu zo rond april/mei 2020 is er niemand die kan zeggen hoe- en in hoeverre de wereld zal veranderen. En niet alleen in 'zakelijke' zin. Wij vragen ons allen af wat voor impact deze unieke situatie op ons leven gaat hebben. En wat voor invloed heeft de huidige situatie op het productie-apparaat en financieel zakelijke organisaties? Dagelijks valt er zowel nationaal als internationaal veel te volgen en te leren.

In mijn loopbaan heb ik veel opgestoken over de bedrijfsvoering in situaties van nood; een ander uitgangspunt, maar de principes van crisismanagement blijven hetzelfde. De invulling ervan kan van geval tot geval echter sterk verschillen.

Ervaring:

Alleen van je fouten kan je leren, is een andere manier om het tweede uitgangspunt te verwoorden. Met meer dan 45 jaar werkervaring heb ik voldoende fouten gemaakt en meegemaakt om er veel van op te steken. Vaak zijn nieuwe omstandigheden vergelijkbaar met zaken die al eerder zijn gebeurd in andere vorm of gedaante. Het is een kwestie deze te her- en te erkennen en er vervolgens juist op te reageren.

“De geschiedenis herhaalt zich” is een andere vorm om dit op te schrijven. De kunst is om zo veel mogelijk op de juiste wijze te reageren op allerhande zaken die op de ondernemer of ieder ander afkomen. Sydney Harris zei het meer expliciet:

“Never take the advice of someone who has not had your kind of trouble”.

Wat er telt:

In tegenstelling tot wat velen, met de nadruk op accountants, economen en financiële directeuren denken, is niet elke waarde in geld of cijfers uit te drukken. De wereld is een **‘imagined order’** (Homo Sapiens door Yuval Noah Harari). Dat wil zeggen: de wereld is gebaseerd op ‘ingebeelde aannames’. Deze aannames hebben geen andere waarde dan waar de mensheid het over eens is. Zodra de mensheid deze aannames niet langer accepteert, verandert de gehele structuur waarop de huidige wereld is opgebouwd. Bijvoorbeeld: banken en valuta zullen geen enkele functie meer vervullen, noch waarde hebben in het geval dat deze instituten door mensen niet meer worden vertrouwd.

Deze uitspraak gaat ook over menselijke ontwikkeling. Menselijke ontwikkeling is vrijwel niet in getallen of grafieken uit te drukken, alhoewel Dr. Robert Hartmann (1910- 1973) dat heeft geprobeerd. Zijn diagrammen en waardes zijn echter altijd voor interpretatie vatbaar. (Axiology, the science of value)

Maar er zijn meer uitspraken en gezegdes die in de adviespraktijk regelmatig de kop opsteken en gebruikt worden.

***Clemmie, Always, Always, KBO
(keep bugging on).***

Sir Winston Churchill

Een uitspraak door Winston gedaan aan zijn gezin en echtgenote Clementine in het bijzonder, onmiddellijk nadat hij, overigens met zeer grote tegenzin door de ‘Conservative Party’, tot politiek leider en daardoor Prime Minister van het Verenigd Koninkrijk werd benoemd, 10 mei 1940.

Zijn voorganger Neville Chamberlain had een deal gesloten met Hitler, die zelf nooit de intentie had gehad zich daaraan te houden.

Chamberlain trad af en niemand durfde de verantwoordelijkheid op zich te nemen. Het establishment was wel bereid de als zeer arrogant en niets ontziend bestempelde Churchill het hete hangijzer aan te reiken. ‘Keep bugging on’ is toenmalig Engelse grove, doch duidelijke straattaal met de betekenis; “Rommel door, rommel altijd maar door, (wat er ook gebeurt)”.

Tot op zekere hoogte geldt dit in het ondernemerschap ook.



(vertaald) Sommige mensen zien de ondernemer als een op buit beluste wolf, die men dood moet slaan.

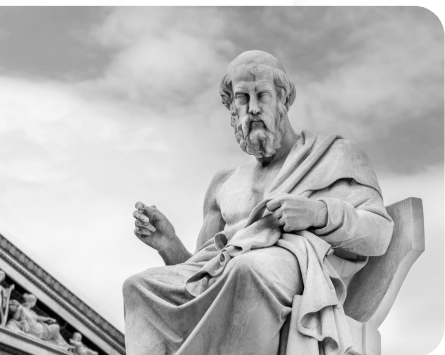
Anderen zien hem als een koe, die men zonder ophouden kan melken. Maar slechts weinigen zien hem zoals hij werkelijk is, namelijk als een paard dat de kar moet trekken.

Sir Winston Churchill

Winston heeft meer rake uitspraken gedaan in zijn tijd. Wat mij betreft is deze uitspraak tijdloos. Deze uitspraak kan bijvoorbeeld op vakbond en politiek slaan. Net zo zeer als op de fiscale overheid. De laatste zin komt het dichtst bij het ondernemerschap zoals het werkelijk is. Echter, zoals in een verder stukje zal blijken, of het inderdaad daadwerkelijk om trekken gaat?

Be kind, for everyone you meet is fighting a hard battle.

Plato



Deze strijd betreft niet alleen het ondernemerschap. Een ieder die ik in het zakelijk leven heb ontmoet blijkt zijn eigen gevecht te vechten. Juist door mijn jarenlange ervaring is het mogelijk om diegenen die dat willen op velerlei wijze te helpen dit gevecht aan te gaan.

You are responsible for your actions but not for the results.

Anoniem

Deze uitspraak klinkt in eerste instantie wel zeer ontwijkend. Als men er echter wat langer over nadenkt begint de daadwerkelijke betekenis ervan door te dringen. Waarom wel verantwoordelijk voor acties en niet de resultaten? Resultaten zijn van veel meer zaken afhankelijk dan van individueel ondernomen acties alleen. Als die acties niet de juiste kant op gingen, is het duidelijk dat het resultaat navenant zal zijn, echter invloeden van buitenaf kunnen ondernomen acties onderuit halen of juist versterken. Wij hebben geen invloed op zaken zoals ze van buiten op ons af komen.

Invloeden van buiten zijn niet meer dan een aanleiding nieuwe acties te ontplooiën. Je moet deze echter wel zelf realiseren.

We can try to avoid making choices by doing nothing, but even that is a decision.

Gerry Collins

Tot mijn spijt is dit een uitspraak die ik vaak in herinnering moet brengen. Ondernemers die worden benaderd met het aanbod voor advies zijn (te) vaak afhoudend. Zij realiseren zich niet dat ook dát het maken van een keuze is. Waarbij ze zich ook de inhoud van de volgende uitspraken niet realiseren.



Problems cannot be solved at the same level of awareness that created them.

Albert Einstein

Bovenstaande uitspraak sluit wat mij betreft direct aan op het voorgaande en dat volgens Plato iedereen een gevecht uitvecht. Dit kan vertaald worden tot: Iedereen heeft wel een probleem. Zonder verandering is verbetering onmogelijk en als je er zelf niet direct achterkomt heb je hulp of advies nodig om je op een andere manier het inzicht te geven.

If we don't change the direction soon, we'll end up where we're going.

Anoniem

In wezen zegt deze zinssnede hetzelfde als het ontwijken van het maken van keuzes. Voortdurend hetzelfde doen resulteert niet in vooruitgang. Dit klopt zolang de omstandigheden niet veranderen.

Het is echter een ieder bekend dat de omstandigheden om ons heen constant en steeds sneller veranderen. De uitspraak geeft voor mij aan dat wij ons altijd zullen moeten aanpassen.

**ZONDER
HET STELLEN
VAN VRAGEN
KOM JE NIETS
TE WETEN.**

Auf Standpunkten sollte man nicht stehen bleiben.

Horst Tappert

Net zoals de richting waarin de ondernemer wil gaan, is het ook van belang om van standpunten en stellingnames afscheid te durven nemen. Vaak heeft dit te maken met invloeden van buiten. Bijvoorbeeld: Het heeft geen zin om kolen te blijven delven als de centrales worden gesloten.



He who asks a question is a fool for five minutes; he who does not ask a question is a fool forever.

Chinese proverb

In het eerste deel van dit gezegde lijkt wat waarheid te schuilen, maar dit wordt volledig gecompenseerd door het tweede deel. Zonder het stellen van vragen kom je niets te weten. Juist door de juiste vragen te stellen en daarop de antwoorden af te wachten en actief te beluisteren kom je er achter wat de wederpartij bedoelt en wil. Stel de vragen niet en blijf volledig in het duister. Een adviespraktijk is louter en alleen gebaseerd op het stellen van vragen.

***I hear and I forget. I see and I remember.
I do and I understand.***

Confucius



Volgens Confucius is het echter belangrijk enkele stappen verder te zetten. Als je zaken niet aanpakt zal je nooit begrijpen wat het antwoord op de vraag ook al weer was. Dus luisteren is niet genoeg; er moet daadwerkelijk wat aan gedaan worden voordat er begrip komt of is.

Opportunity is missed by most people because it is dressed in overalls and looks like work.

Thomas E. Edison

Bij de meeste mensen wordt een kans gemist eenvoudigweg omdat het te veel moeite kost. Mochten de voorkomende kansen -zelfs als er wat aan gedaan is- niet tot resultaat leiden, meende Thomas Edison dat deze kansen, door de meeste mensen niet opgevolgd worden om de doodeenvoudige reden dat er over het algemeen veel en hard werk mee gemoeid is. Zodra mensen dit inzien worden zij afhoudend in de gedachte dat de volgende kans vast gemakkelijker zal zijn. De praktijk wijst uit dat dit zelden het geval is.

***The difference between a boss and a leader:
a boss says, 'Go!', a leader says, 'Lets go'.***

E.M. Kelly

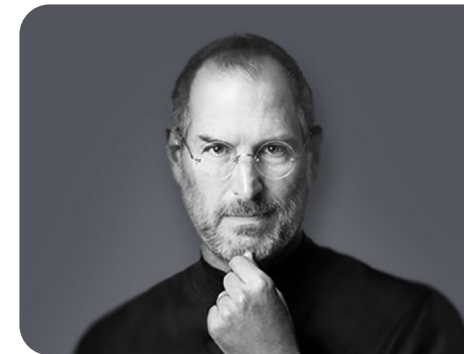
Er is veel geschreven en nog veel meer verkondigd over leiderschap en hoe DGA's binnen het MKB, mijn doelgroep, hiermee omgaan. Bovenstaande uitspraak is hierbij de leidraad die ik bij mijn cliënten probeer na te streven, zeker in deze moderne sterk veranderende tijd. Het zijn juist vaak de korte 'pakkende' stellingen die er toe doen.

***People who are crazy enough to think they can
change the world are the ones that can actually do it***

Steven Jobs

Een andere man in dit rijtje, niet altijd geroemd omdat hij zo makkelijk was. Of hij het in bovenstaande uitspraak over zich zelf of over een ander had, is mij niet bekend.

In mijn praktijk ben ik graag naar deze mensen op zoek, zij zijn zeer interessant om mee om te gaan.



The man who says he is willing to meet you halfway is usually a poor judge of distance.

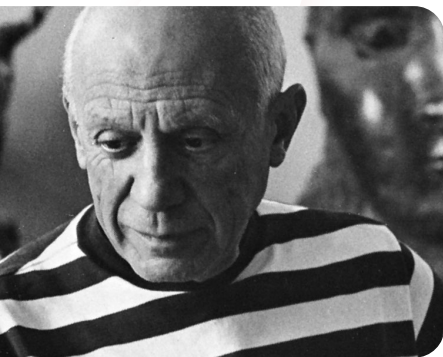
Laurence J. Peter

Adviesverlening is niet alleen de juiste vragen stellen en op de antwoorden ervan acteren. Het komt meer dan regelmatig voor dat namens een client onderhandelingen gevoerd worden. De uitspraken van Laurence Peter (van het Peters' principle) zijn hiervoor zeker behulpzaam.

In onderhandeling zijn de te nemen stappen en acties en -niet te vergeten- reacties van uitermate groot belang. Hoe groot is het verschil van opvatting en opstelling. Is de andere partij oprecht en kunnen zij daadwerkelijk inschatten wat halverwege is?

Computers are useless. They can only give you answers.

Pablo Picasso



Voor een beroemd schilder een prachtige uitspraak. Natuurlijk zijn computers, of reken-tuig, zeer nuttige apparaten. Echter zelfs de quantumcomputer is geen intelligent wezen. Die komt slechts terug met een berekend antwoord op elke vraag die wordt gesteld. Er is nog geen origineel creatieve computer uitgevonden, laat staan op de markt gebracht. Wat dat betreft blijft de 'mens' uniek. Een mens kan iets uitvinden, iets bedenken dat nog niet bestaat.

***Please behave as the wind:
Be there, but be invisible.***

Sjeik Zayed Al Nayan

Dit is wat ik nastreef binnen de bedrijven waar ik adviseer. Ben er voor de client maar wees onzichtbaar voor de organisatie. Iedere keer dat je zichtbaar of zelfs voelbaar bent, is er één te veel. De aanwezigheid van de adviseur kan als ondermijnend voor de client's positie beoordeeld worden. Immers de client is de leider, niet de adviseur.



Those are my principles, and if you don't like them... well, I have others.

Graucho Marx

Deze uitspraak is slechts bedoeld als een waarschuwing het leven niet al te serieus te nemen. Daarbij is een grote mate van flexibiliteit niets anders dan een pre.



Letters en Cijfers

Als adviseur kan men buiten een voorliefde voor uitspraken en gezegdes ook een voorkeur hebben voor een letter of cijfer. Bijvoorbeeld de **P**. Er zijn twee reeksen van **P**'s waar ik altijd aandacht voor blijf vragen, dit zijn:

De vijf P's: Product, Plaats, Promotie, Persoonlijke Verkoop, Prijs.

De 5 P's hebben betrekking op alle activiteiten die binnen een bedrijf kunnen worden ontplooid. Dit betreft zowel de organisatie, marketing en verkoop. Of het Product nu een verandering, product is of dienst, het maakt niet uit. Of de plaats nu een lokatie of juist een positie binnen het bedrijf of de markt is, het maakt niet uit. Hoe de Promotie plaatsvindt via internet of elke andere verzinbare methodiek, het maakt niet uit.

De Persoonlijke Verkoop is altijd van belang: intern of extern. De medewerker of client heeft in alle gevallen graag te maken met een persoon, iemand die de weg weet en die persoonlijke aandacht ten toon spreidt. De Prijs is weliswaar belangrijk, maar veel minder belangrijk dan de eerste 4 P's en nog minder van belang, als de volgende 6 P's ook goed zijn ingevuld.

De 6 P's: Proper Preparation Prevents Piss Poor Performance.

Het bovenstaande verliest in de vertaling vrijwel alle kracht. Er staat dat een zeer goed georganiseerde en uitgevoerde voorbereiding een zeer slechte werking of voorstelling voorkomt.

Bij alle aspecten van het zaken doen is een goede voorbereiding van het allergrootste belang.

En dan is er ook de 5W-2H methode.

Bij ieder voorkomend vraagstuk is het essentieel de volgende vragen te stellen:

Wie ?
Wat ?
Waar ?
Waarom ?
Wanneer ?

Hoe ?
Hoeveel ?

Vergeet deze vragen bij iedere nieuwe uitdaging te stellen en je blijft in het duister. Vraag ze keer op keer en je vindt de antwoorden.

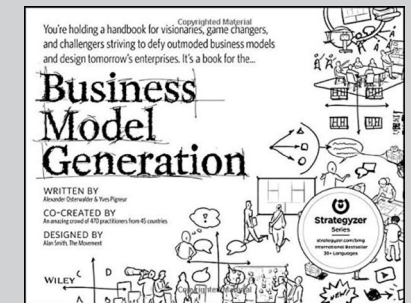
Boeken

Boeken horen er in de moderne tijd bij. De meeste van de boeken over 'business' en organisaties zijn een teleurstelling. Toch vermeld ik er graag twee:

The Business Model Generation -

Alexander Osterwalder

Ik refereer in het kader van mijn adviespraktijk graag aan dit boek om de simpele reden dat het een van de weinige boeken is, geschreven voor 'visionairs, game-changers en uitdagers' met als uitgangspunt de klant, en hoe een organisatie waarde creëert voor die klant. Met andere woorden, het dwingt de client naar buiten te kijken en de vraag **Waarom?** te stellen. Pas als het product of dienst toegevoegde waarde kan creëren is het zaak naar de eigen organisatie te gaan kijken.



Hoe wordt ik een rat?

Joep P.M. Schrijvers



Het onderschrift luidt: **De kunst van het konkelen en samenzweren.**

Buiten dat het een grappig geschreven inhoudelijk boekje is, staat het vol met 'waarheden' die ook een adviseur vaak tegenkomt in zijn/haar praktijk. Gelukkig wordt in de disclaimer aan het einde van hoofdstuk 1 vermeld:

citaat 'Ik ga ervan uit dat je een psychisch gezond mens bent dat in voldoende mate zichzelf kent en weet wat hij wel en niet wil. Dus alles wat je op basis van dit boek doet is voor eigen rekening en risico. Noch ik, noch mijn uitgever aanvaarden enige verantwoordelijkheid voor de stomme zettingen die je doet. Kom niet bij ons reclameren als je ontslagen wordt, een proces aan je broek krijgt, je man je het huis heeft uitgegooid, of wat voor erge dingen dan ook. Wij zullen altijd ontkennen dat dit boek een serieus boek was.' einde citaat.

Natuur

En ter ondersteuning een referentie aan de natuur:

Hiernaast ziet u een foto van een roedel wolven. Alhoewel het bijschrift omstreden is geeft het een aardig beeld van hoe een organisatie er uit zou kunnen zien:



Een roedel wolven:

De eerste 3 zijn de oude of zwakkeren, zij geven het tempo aan voor de hele roedel. Was het andersom zouden ze -door verlies van contact met de groep- kunnen worden achtergelaten.

Dan komen er 5 sterke, de frontlinie, zij letten op onraad en invloeden van buiten, net zoals de drie voor hen uit.

In het midden komt de rest van de roedel, daarna weer 5 sterke met overzicht en ter bescherming.

De laatste is alleen, hij is het alpha-mannetje. Hij bedient alles vanaf de achterzijde. In die positie kan hij alles zien en de orde bepalen. Hij ziet de hele groep. Het geheel beweegt zich volgens het tempo van de ouderen en meer ervaren, helpt elkaar, en let bij voortdurend op elkaar.

Wat cliënten zeggen:

Gelukkig zijn er ook cliënten die bereid zijn hun gedachtes over mij en voornamelijk activiteiten gezamenlijk ontplooid, aan het papier toe te vertrouwen.

Albert heeft zich bewezen met de uitvoering van 'praktisch advies dat werkt' gedurende een aantal jaren en blijft dit op mijn verzoek doen. Hij heeft gedurende de tijd namens mij onderhandeld, is aangevangen met een reorganisatieplan en heeft geholpen bij de succesvolle implementatie ervan.

Hij is begonnen met het creëren van een nieuwe wijze van verkoop die er tot op de dag van vandaag nog staat. Na verloop van tijd was het bedrijf in staat om te verhuizen naar een nieuwe faciliteit, waarbij de 'oude' fabriek bleef bestaan in een andere functie. Als resultaat hiervan schreef, en nog steeds schrijft, het bedrijf winst in een moeilijke en zware markt.

Jaap Hardeman, Hardeman Betimmeringen BV, Lunteren

Albert heeft mij een aantal jaren bijgestaan met 'praktisch advies dat werkt'. Niet alleen is het een plezier om met hem te werken, het gegeven advies heeft in de praktijk bewezen zinvol te zijn in zowel organisatorische zin als in de behaalde resultaten.

Hans Bakker, gebrema bv, Nuenen

Albert staat mij al enige tijd bij met 'praktisch advies dat werkt'. Zijn advies gaat niet alleen over de organisatie, maar zeker ook over de aanpak van verkoop, naast financiering en assistentie bij het aannemen van personeel. Over alle zaken die ik tegenkom in mijn dagelijkse praktijk is het mogelijk een duidelijk advies te ontvangen.

Verandering van locatie, aanpassing van leveranciers, advies over contracten; al deze zaken kan ik bij hem neerleggen en een bruikbaar advies volgt in vergadering, telefonisch of schriftelijk.

Henk-Jan Angerman, Secwatch bv, Almere

Albert heeft mij vanaf de tweede stap in mijn daadwerkelijk ondernemerschap altijd met raad en daad geholpen met het tweede deel van de overname van, nu, mijn bedrijf.

Advies en uitwerking van overname perikelen, financiering, weliswaar door middel van door hem aangestelde specialisten, huurovereenkomst en ook organisatie, aanpak van marketing en verkoop zijn bij hem in goede handen. Ik kan nog wel enige tijd met zijn adviezen en daden verder.

Theu Burgwal, Welmo Metaalbewerking bv, Lunteren

Nawoord

Al het voorgaande heeft u een bloemlezing gegeven van mijn gedachten over de constante noodzaak voor verandering en advisering daarover. Elke organisatie die stilstaat gaat ten opzichte van de steeds maar veranderende wereld als vanzelf achteruit.

Iedere DGA zal zich moeten realiseren dat hij voor de juiste vastlegging van de cijfers een accountant nodig heeft, voor juridische conflicten een advocaat, voor programmering en beveiliging een IT-deskundige en voor alle andere zaken een adviseur met generalistische instelling, iemand die 'alles' al gezien en meegemaakt heeft en die in 'alle' voorkomende gevallen kan meedenken en raad geven. Graag blijf ik deze rol nog lang bij velen vervullen.

Kijk graag eens naar de vragen zoals op de volgende bladzijden gesteld.

De vraag:

De vraag is of u bereid bent keuzes te maken over de resultaatverbetering van uw bedrijf. Daadwerkelijke waardevermeerdering van uw bedrijf is te bereiken door de keuze te maken er 'iets' aan te doen.

Antwoorden op de volgende 12 vragen over uw eigen bedrijf laten u zien of een introductie gesprek zinvol is.

De vragen:

1. Voor welke groep klanten (doelgroep) is het van vitaal belang om een uniek, zakelijk aanbod te presenteren?
2. Welke van uw producten of diensten heeft bij een van uw klanten binnen door u geselecteerde doelgroep de grootste positieve invloed gehad?

3. Wat is de positieve invloed van uw producten of diensten bij deze klant?
4. Wat is het belangrijkste voordeel voor de door u geselecteerde doelgroep? (Bijvoorbeeld hadden zij betere verkoopresultaten, hogere productie, lagere kosten, hogere marges? En over welke periode?)
5. Wat is die ene belangrijke eigenschap van uw producten of diensten die van invloed zijn bij uw klanten?
6. Wat is de meest beknopte samenvatting van de unieke voordelen uw producten of diensten bij uw klant bewerkstelligen?
7. Hoe goed is de samenvatting gemaakt naar aanleiding van vraag 6 om een uniek zakelijk aanbod bij uw doelgroep te presenteren?
8. Welke andere dan de door u vastgestelde doelgroep zou enorm voordeel bij uw uniek, zakelijk aanbod kunnen hebben?
9. Wat gaat u aan marketing en verkoopactiviteiten met uw aanbod doen bij uw doelgroepen?
10. Hoe verkrijgt u een definitieve toezegging voor medewerking en van uw management team en medewerkers over uw unieke aanbod?
11. Kunt u al deze vragen zonder meer beantwoorden?
12. Wat zijn uw volgende acties? In welke volgorde? En wanneer?



Kerklaan 9b
1251 JR Laren, Netherlands
Tel: +31 653 314 126

a.ekels@gmail.com

*** Schroom niet om dit Pamflet aan anderen door te geven.
Ik stuur u graag een nieuw exemplaar toe.**