



HET BEDRIJF:

Boutique gym. Waar vrouwen komen sporten en getraind worden op mindset, voeding en lifestyle keuzes. Waarbij persoonlijke begeleiding heel hoog staat.

DE ONDERNEMER(S):

Wendy Peeters

HET PROBLEEM:

- Wilde van 'eenpitter' naar een bedrijf met meerdere medewerkers. Zodat zij meer misbaar kon worden. Hiervoor miste de kennis. Ook was de capaciteit in het bedrijf niet toereikend.
- Grootste probleem was het gebrek aan overzicht en de nodige acties die nodig waren om het bedrijf te laten groeien, team te bouwen, medewerkers op een werkbare manier opleiden en aan te sturen. Kennis van het bouwen van een echt bedrijf ontbrak.

Het bedrijf liep heel goed wat enerzijds gunstig was, maar anderzijds leidde tot stress, een te volle agenda en altijd het gevoel van achter de feiten aanlopen.

HET BEDRIJF AAN DE START:

- Wendy was de enige personal trainer.
- Deed alles alleen in het gehele bedrijf.
- Was op dat moment enorm groeiende als persoon maar miste de kennis om het bedrijf te laten groeien en los van haar te laten draaien.
- Werkte in de weekenden veelal door.
- Werkte minstens 60 uur per week naast een gezin met 2 jonge kinderen.

HET GEWENSTE RESULTAAT:

- Een bedrijf waar meerdere medewerkers zijn zodat Wendy niet meer 'nodig' is.
- Waar Wendy misbaar is, ze meer vrijheid heeft, tijd zelf kan indelen en het bedrijf ook doorgroeit en doordraait als zij niet aanwezig is.
- Uitbreiding van de sportruimte om weer meer klanten kwijt te kunnen en financieel nog verder door te groeien.



HET BEHAALDE RESULTAAT:

- 3 Personal trainers die het werk met de klanten kunnen overnemen.
- Zelf niet meer volledig 'nodig' om klanten te begeleiden.
- Weekenden die ik nu volledig vrij kan nemen.
- Ik 'mag' nu werken in plaats van dat ik 'moet' werken, die vrijheid maakt al het verschil.
- Uitbreiding van onze sportruimte d.m.v. een grote verbouwing, zodat onze capaciteit weer omhoog kan.
- Grip op de cijfers zodat ik maximaal kan sturen en we bewust de groei kunnen voortzetten.
- Stap voor stap kan ik op nog meer vlakken misbaar gaan worden.

DE GEZETTE STAPPEN:

- Gegroeid als leider waardoor ik de juiste mensen kon aannemen.
- Personal trainers aangenomen zodat zij mijn werk konden overnemen.
- Geleerd wat er allemaal komt kijken bij personeel aannemen, van 'wat gaan ze verdienen' tot 'hoe krijg ik iedereen als krachtig samenwerkend team op 1 lijn'.

Ook het inzicht op de cijfers krijgen zodat ik heel bewust kon sturen en groeien maakte veel verschil. En ondertussen was de rode draad dat ik zelf groeide. Dat ik steeds meer de leiderrol op me kon nemen, steeds beter en zekerder werd hierin. Ik zette alle stappen die nodig waren om zelf als leider de mensen in mijn bedrijf optimaal kan ondersteunen. Ten gunste van het volledige bedrijf.

Al met al ben ik de leider geworden en heb ik de kennis opgedaan die nodig was om het bedrijf zelfsturend te maken en zelf misbaar te worden, terwijl het bedrijf heel goed door bleef groeien.

TYPE LSOB TRAJECT:

Begon met een groepstraject Accountability op Slippers maar koos halverwege om met Jeanet 1 op 1 te gaan werken voor een nog snellere groei en meer impact. Tot op heden loopt de 1 op 1 coaching met Jeanet.

BEZWAAR VOORAFGAANDE TRAJECT:

Ik was heel enthousiast en wist meteen dat ik dit moest doen. Maar hikte aan tegen de investering. Uiteindelijk heb ik ervoor gekozen zelf een groot deel zelf te betalen en een deel lenen van een familie-lid. Omdat ik wist dat dit al het verschil zou maken in het bouwen van een echt bedrijf.

START EN EIND PERIODE TRAJECT:

Juni 2019 gestart met 1 op 1 tot op heden in coaching bij Jeanet.

QUOTE VAN DE ONDERNEMER:

Ik 'mag' nu werken in plaats van dat ik 'moet' werken, die vrijheid maakt al het verschil. Ik werk heel graag en kan ook veel werken maar wil wel alleen werken als het mij uitkomt. En dat is nu zo ver, dat vind ik heel erg fijn.'