



De rendabiliteit in mijn onderneming verhogen?

Beantwoord door Christophe Eggen van Businezz Booster

De waarde van je onderneming is gelijk aan de waarde van je menselijk kapitaal. Werken met medewerkers vraagt enorme inspanningen in tijd, loon en faciliteiten. Die kosten zijn dan ook noodzakelijk voor een onderneming met groeiambitie. Maar een veel voorkomend rendementsverlies bij bedrijven is het gebrek aan het optimaliseren van deze kosten, zodat ze een rendabele investering worden.

Er zijn hier twee grote aandachtspunten:

1 Werk met de juiste mensen.

"The key to success is having great partners". Daarmee bedoelen we niet enkel op vlak van talenten, maar ook op vlak van drive, ambitie en motivatie. Je bent meer met een medewerker die initieel misschien minder getalenteerd is, maar wel een ijzeren discipline heeft en een brandend verlangen om vooruit te komen. Op zulke mensen kan je rekenen. Je kan mensen motiveren, bijscholen, maar als men gewoonweg niet (of niet meer) de ambitie heeft om te willen groeien, te willen scoren of iets te maken van hun leven, moet je afscheid durven nemen. Bij aanwerving van nieuwe medewerkers maak je best een selectie op basis van volgende criteria: talenten en vaardigheden, groeipotentieel, 'de wil' om vooruit te komen - m.a.w. een knokker zijn - en coachable zijn. Je moet dus niet enkel kijken naar diploma of studies.

2 Durf investeren in de coaching van je mensen.

Zonder in te zetten op coaching mag je geen sterke resultaten verwachten van je medewerkers. Creëer in je bedrijf een klimaat waarin medewerkers met potentieel kunnen groeien!

Belangrijke aandachtspunten zijn:

- eerst en vooral een duidelijke overtuiging van jezelf als leidinggevende dat coaching een investering en geen kost is voor je bedrijf;
- voldoende kennis bij de leidinggevendenden binnen je bedrijf over 'hoe' er best gecoacht wordt;
- de nodige discipline om 'coaching' te integreren in een vast systeem, kwalitatief voor te bereiden en ervoor te zorgen dat dit telkens ook effectief doorgaat;
- Voldoende aandacht besteden aan het complimenteren van de 'gewenste resultaten'. Dit creëert vertrouwen en betrokkenheid bij de medewerkers en

stimuleert het ondernemerschap. "Een onderneming krijgt wat ze belooft";

- Aligneer de doelstellingen van je medewerkers met de bedrijfsdoelstellingen. Leer je medewerkers intrinsiek motiveren door ook aandacht te besteden aan hun persoonlijke doelstellingen en communiceer niet enkel de bedrijfsdoelstellingen. Gemotiveerde medewerkers zorgen automatisch voor tijdsrendement, meer omzet, betere klantenrelaties en een verhoging van de kwaliteit. Daarnaast heb je op deze manier meer kans om te anticiperen op vandaag teveel voorkomende welvaartsziektes als "Burn"- en "Bore-out. De tijden van een zuiver hiërarchische bedrijfsstructuur met een directieve leiderschapsstijl waar de bedrijfsdoelstellingen gewoon gedropt worden zijn al lang achterhaald en bedrijven die niet inzetten op de ontwikkeling, motivatie en teambuilding van hun mensen zullen hopeloos achterop hinken in een steeds competitievere en steeds veranderende markt.

Samenvatting

Rendabiliteit in je onderneming verhogen doe je volgens ons door het rendement per medewerker te verhogen. Dit door enerzijds samen te werken met de juiste mensen en anderzijds door voldoende aandacht te besteden aan de juiste manier van coachen. —