

Situatie:

In mei 2014 zijn wij benaderd door een ondernemster die reeds 10 jaar een bedrijf in de zakelijke dienstverlening runt. De branche waarin deze ondernemster onderneemt, heeft maken heeft met veel concurrentie van enkele grote landelijke aanbieders en een klein aantal lokale aanbieders die veel moeite hebben om het hoofd boven water te houden. De prijzen staan erg onder druk en jezelf onderscheiden is een hele kunst. Het kiezen van een succesvolle strategie in deze markt is niet eenvoudig en vraagt derhalve veel creativiteit, doorzettingsvermogen en een uitgebreid netwerk.

Het doel van deze opdracht was om een coachingstraject uit te voeren dat specifiek was toegesneden op de huidige situatie van het bedrijf en de ondernemersvaardigheden van de ondernemster.

Taak:

De ondernemster had zichzelf concreet ten doel gesteld haar bedrijf te willen laten groeien en verder te professionaliseren. De volgende concrete aspecten zijn daartoe benoemd:

- Het bepalen van een volgen groeistrategie en een passend marketingactieplan.
- Professionalisering van de commerciële vaardigheden.
- Professionalisering van de administratieve activiteiten. De begeleiding was zo opgebouwd dat in meerdere coachingsgesprekken de verschillende doelen uitgewerkt konden worden.

Activiteiten:

Coaching is maatwerk en komt per definitie tot stand in samenspraak met de ondernemster. In deze situatie is gekozen voor de volgende aanpak:

- Bedrijfskundig advies voor de strategische en commerciële doelstellingen.
- Coaching op intrinsieke motivatie en professionaliseren van concrete vaardigheden.

Resultaat:

Als gevolg van dit coachingstraject zijn er verschillende resultaten bereikt:

- De ondernemster beschikt nu over een duidelijke groeistrategie en bereikt volgens de laatste prognose dit jaar een omzet verdubbeling.
- De ondernemster weet nu hoe zij zich kan onderscheiden en hoe zij meer klanten kan bereiken en aan zich kan binden.
- De zakelijke vaardigheden zijn duidelijk geprofessionaliseerd waardoor acquisitie, netwerken en de financiële afhandeling van cliënten veel soepeler verloopt.
- Taakverdeling: De ondernemster kiest nu voor een duidelijke taakverdeling in haar bedrijf, waardoor zij meer tijd heeft om het bedrijf te laten groeien.

Reflectie:

Ik ben heel tevreden met de kwaliteit van het door KBC geleverde werk. Nu ben ik verder gekomen en ben ik klaar voor de volgende stap en kan ik meer klanten bedienen en mijn onderneming sterk laten groeien. Ik heb er alle vertrouwen in en ben in zakelijk opzicht behoorlijk toegerust en opgebouwd.

Door: KBC Ondernemersdesk Back Office, Zomer 2014.