

Maximale winstgevendheid..., leidt tot armoede!

Voorkom (sociale) blindheid in uw onderneming door de focus op geld!

U herkent vast wel het gewoonte denken, waarbij u uzelf wijsmaakt dat de continuïteit van een / uw organisatie wordt bepaald door (meer) omzet en rendement. Meer geld betekent dat u 'de winkel' blijkaar goed onder controle hebt. Dat klanten u goed weten te vinden. U doet het dan, volgens velen, ondernemend goed! Maar is dat wel zo...? Zou de focus op financiële overvloed enerzijds, niet juist vaak sociale armoede aan de andere kant opleveren? Wie kent niet die organisaties die hijgend hun KPI's en aandeelhouderswaarde MOETEN behalen en ondertussen hun medewerkers en klanten hierdoor 'uitwonen'. Het kan mijns inziens anders..., soepeler, eerlijker, oprechter, doet u mee?

SOCIAAL VERSCHRALEN

Calvinistisch en kapitalistisch als we zijn, vinden we dat we hard, slim en veel moeten werken voor ons geld. Onze (verouderde!) succes definitie is in veel gevallen een optelsom van geld, te verwerven luxe en dito status. Niks mis mee toch..., zou u waarschijnlijk zeggen. Dat wil toch iedereen! IK, heb er hard voor gewerkt, moeten anderen maar wat beter hun best doen! Ja! Maar..., dat opzweepende sturen op verkoop van onder andere declarabele uren, maximale push op hoge marge producten etc., heeft mijns inziens zijn grenzen. Zeker..., als relaties met mensen, intern en extern daardoor structureel (sociaal) verschralen.

U NEEMT VAN MIJ AF!

Een voorbeeld: bij m'n recente begeleiding van een groot gerenommeerd adviesbureau viel het me op hoe de directie gevangen zat in het sturen op betaalde adviesuren en kostenbeheersing. Een expertise-unit van het bureau wilde het roer als gevolg van dit 'bewind' maar eens serieus omgooien. Een verschuiving van voornamelijk consultancy-diensten, naar de verkoop van software-abonnementen, omdat: 'da's goede doorlopende business!'. Ze werden van topexperts opeens productverkopers. Van voorheen dienstbaar aan het vraagstuk van de klant, werden ze opeens 'dozenschuivers' te gericht op 't eigen belang. De eigen continuïteit, kwam voor die van de klant te staan! Het ontwikkelingstraject werd geparkeerd. Want..., we moeten onze kosten in de gaten houden en nu maximaal 'bikkelen', slik! Voor mij is het volstrekt logisch dat deze adviesclub stagnatie ondervindt. Wie wil er een adviesbureau dat zo verkrampd in haar eigen overlevingsstrategie zit, met de gerichtheid op de eigen continuïteit?



Guido Bogert Fotografie

INTENSIEVE MENSHOUDERIJ

Hard werken, afdwingen, de ander overtuigen van jouw toegevoegde waarde, zijn oude reflexen uit de kapitalistische doos! Uw relaties moeten daardoor, wellicht ongewild, voor jou op hun hoede zijn. Ze moeten uitkijken of jij hen niet iets aansmeert wat zij niet nodig hebben. Hoezo partnership, colportage – dwingend leuren - is 't! Maar ja..., je zal maar leidinggevende of medewerker zijn in zo'n

systeem van 'productie' maken. Je komt 's ochtends op je werk, stapt 'jouw ligbox in', geeft verkrampd 30 liter melk, en stapt gelukkig..., echter pas 's avonds', weer je vrije weide in! Wie herkent 't dat ie zijn medewerkers (on/bewust) afknijpt op KPI's, waardoor zij verkrampd bij opdrachtgevers in de verkoopstand schieten! In plaats van grondig inventariseren hoe de klant vanuit zijn belangen het beste kan worden ontzorgd.

VAN ANGST OM TE DELEN, NAAR: 'GEVEN IS GEZAMENLIJK KRIJGEN'

Iedereen kent het aloude principe van 'delen is vermenigvuldigen'. Echter zit het sturen op beheersing, maximalisatie, eigen belang, ons nu danig in de weg. Openlijk zeggen dat je wil 'partneren'. In de praktijk vervolgens juist niet bezig zijn met het transparant, gelijkwaardig delen van de onderlinge synergie! We zitten gevangen in onze angst – onze schaarste gedachte – waarbij we denken dat we voortdurend te weinig te krijgen, als we niet op geld sturen! Er is een andere manier. Lees verder!

VAN 'WERKGEVER – WERKNEMER' NAAR ONDERDEEL ZIJN VAN EEN 'MENSEN-SAMENLEVING'

Er zijn meer sturingsprincipes, anders dan gericht zijn economisch rendement. Wat dacht u van: sociaal rendement, maatschappelijk rendement, ecologisch rendement? Wat zou het 'meer' opleveren als u zou sturen op 'wederkerige relaties', op 'medewerkerstrots', op 'gedeelde innovaties', op 'burger- en studentenparticipatie' etc. binnen uw onderneming. Als u en uw organisatie gewoon integraal onderdeel worden van een 'mensen-samenleving', in plaats van geïsoleerd te functioneren in de wereld van 'werkgever – werknemer'. Hoe zou de wereld eruit zien als u met uw klanten, met publieke organisaties en met maatschappelijke organisaties, met burgers samen: 'maatschappelijk verantwoord realiseert!'. En, u helpt hen bij het vormgeven van sociaal ondernemen, zodat zij onderdeel worden van het bedrijfsleven waar gezamenlijke kansen liggen. Moeilijk..., NEE!

ONDERNEMEN VANUIT EEN 'ZUIVERE BEDOELING'

Stel je voor dat uw organisatie de wereld als vanzelf een beetje mooier kleurt, omdat u klanten raakt door uw 'zuivere bedoeling'. Waardoor als vanzelf inkomsten worden gegenereerd om er economisch, sociaal, maatschappelijk en ecologisch echt toe te doen. NIET moeilijk!

BROEDPLAATS VOOR LOKALE SYNERGIE

Binnenkort mag ik u een broedplaats met andere instellingen en organisatie voorstellen. Een platform die u bij bovenstaand ontwikkelproces kan ondersteunen. Als u dat wilt! Geniet bovenal van uw welverdiende geld en de waarde die u heeft / of nog gaat hebben voor een bredere wereld om u heen. Mijn ideaal: 'op naar ondernemen met lokale synergie voor iedereen! Ik zie voor me: het bedrijfsleven, publieke instellingen en maatschappelijke organisaties die zich laten verenigen! Ik nodig u van harte uit om onderdeel uit te maken van deze broedplaats. Een omgeving waarbinnen er ruimte wordt gemaakt voor 'lokale synergie en gezamenlijk succes! Bel of mail gerust bij interesse. Binnenkort meer hierover!

AEGTE

T: 0570 611 164

T: 06 – 51 41 44 90

Welle 10, 7411 CA Deventer

harold.viscaal@aegte.nl

Website: www.aegte.nl