



Er heerst eenzaamheid aan de top

Herman van Veen zingt erover: *rennen, springen, vliegen, duiken, opstaan en weer doorgaan*. Menig directeur en aandeelhouder van een middelgroot productiebedrijf zal zich erin herkennen. De ene afspraak volgt de andere. Het gaat ten koste van het werkelijk grip krijgen op de bedrijfsvoering. Inhoud geven aan vernieuwing en verbetering van het productieproces.

Er heerst eenzaamheid aan de top. De directeur van een snel groeiend productiebedrijf heeft het gevoel dat hij er alleen voor staat. Het ontbreekt hem aan een gesprekspartner.

De ondernemers van **Het Strategiecollectief** hebben er hun werk van gemaakt collega-ondernemers een spiegel voor te houden. Zij opereren als consultants die zich vooral opstellen als coach. Zoals één van hen stelt: "Het volledige vertrouwen winnen van een directeur/ grootaandeelhouder en hem bijstaan om de bedrijfsvoering te optimaliseren, geeft ons de kick die ons motiveert om optimaal te scoren in het belang van onze opdrachtgever."

Daadwerkelijke ondersteuning

Alle leden van Het Strategiecollectief hebben een ruime ervaring opgedaan in het ondernemen. De meeste zijn bovendien door het internationale Institute for Independent Business (IIB) geaccrediteerd als bedrijfsadviseur, speciaal voor het MKB.

Via het IIB beschikken zij over een internationaal netwerk aan adviseurs op ieder denkbaar terrein: ruim 5000 wereldwijd van wie zo'n 150 in Nederland.

"Daadwerkelijk ondersteuning geven met onze eigen kennis en ervaring in combinatie met een groot netwerk aan adviseurs". Dat is de kracht van Het Strategiecollectief.

Geen dikke rapporten

Het Strategiecollectief richt zich vooral op middelgrote bedrijven, waar de directeur/ grootaandeelhouder niet beschikt over een commissaris of andere gesprekspartner op zijn niveau. Het Strategiecollectief biedt zo'n ondernemer een gratis analyse aan van zijn (bedrijfs)situatie. Twee uur lang komen ze gratis luisteren naar de zaken waar de ondernemer tegenaan loopt.

Gespreksthema's kunnen zijn: cashflow, kapitaalverstrekking, winstgevendheid, verkoop en marketing, wetgeving, tijdgebrek, bedrijfsoverdracht, toekomstvisie, managementinformatie, personeelsproblemen en noem maar op.

Indien blijkt dat Het Strategiecollectief daadwerkelijk iets kan betekenen, wordt vooraf duidelijkheid gegeven over de kosten en de duur van de werkzaamheden. Eventueel worden die opgeknipt in meerdere projecten. Zo weet de opdrachtgever precies wat hij krijgt en wat het hem kost. "Dikke rapporten opstellen past niet bij onze stijl van werken."

Personal coach

De ondernemer krijgt een vaste contactpersoon bij Het Strategiecollectief, die zich opstelt als de personal coach van de directeur/eigenaar en hem optimaal begeleidt in het doorvoeren van verbeteringen in het productieproces, het regelen van subsidies, het verbeteren van de cashflow, het incasseren van uitstaande vorderingen, het aanboren van nieuwe markten, het oplossen van financieringsvraagstukken, het aansturen van zijn medewerkers en noem maar op. Waar nodig worden andere specialisten/ondernemers van Het Strategiecollectief ingezet.

De personal coach wordt meestal een vertrouwenspersoon van de ondernemer. Dan stelt hij zich ook op als een kritisch meedenkende partner, die bijvoorbeeld ook een sterkte-zwakke analyse van de klant maakt. Als je je zwakke punten kent, is dat in feite ook weer een sterkte, want je kunt er daadwerkelijk iets aan doen.

Wilt u meer weten over Het Strategiecollectief of bijvoorbeeld zo'n gratis bedrijfsanalyse laten uitvoeren? Neem dan contact op! Maak een afspraak met een van de contactpersonen van Het Strategiecollectief, via de contactpagina op de website of bel rechtstreeks met Peter de Koo: 0646 060 236.