

ERVARINGEN MET BEDRIJFSKOACHING EN BEDRIJFSADVIES



SEP 27, 2021

DOOR PASCALE PETIET

ERVARINGEN VAN THOMAS VAN DER VEEN VAN HOVENIERSBEDRIJF GROENPROJECTEN MET BEDRIJFSADVIES EN BEDRIJFSKOACHING VAN DANNY HAAN

Tot nu toe heb ik de bedrijfscoaching goed ervaren. We zijn pas 2 maanden bezig, maar er is eigenlijk al best veel gebeurd.

WELKE TWIJFELS HAD JE VOOR AANGAAN VAN HET TRAJECT?

Niet zozeer twijfels, maar het zijn wel dingen die je makkelijk voor je uit schuift. Ik denk dan: 'Is het wel nodig?'. Ik ben nu 11 jaar bezig en heb 12 jongens in dienst. Ik wist: er moet nu echt iets veranderen aan de bedrijfsstructuur.

Het voelde een hetzelfde beetje alsof ik tussen wal en schip moest kiezen. Blijf ik op de wal staan: dan blijf ik nog 20 jaar doen. En eerlijk gezegd dacht ik wel eens: 'Waar doe ik het eigenlijk voor? Ik maak zoveel uren en ik houd er niet zo heel veel meer aan over dan toen ik nog met z'n tweeën werkte.' Dus maak ik de stap naar het schip en ga ik echt een professionaliseringslag maken en groeien?

Ik heb mijn gegevens achtergelaten op jullie website en toen ging het balletje rollen.

HOE WAREN JE ERVARINGEN UITEINDELIJK?

Danny kijkt met een andere blik naar mijn bedrijfsvoering. Het is fijn dat er iemand is die op die manier meekijkt.

Dat was ook wel de bedoeling. Ik ben 11 jaar geleden alleen begonnen. Dus je bent van eigen baas ineens ondernemer geworden. De laatste 4 jaar zijn ook heel hard gegaan. Als ik zo zou blijven doorhobbelen dan zou het me gaan tegenwerken, want niet alles wat je in het verleden geleerd hebt, is per definitie juist. En ik heb ook nooit iemand gehad om echt even mee te sparren. Dat miste ik wel.

Dan wil Danny heel graag weten wat mijn doelen zijn. Dan zeg ik: 'Ik wil gewoon mijn bedrijf draaien', maar daar neemt hij geen genoegen mee. 'Nee, wat zijn je vooruitzichten, waar wil je naartoe?' Hij zegt: 'Je bent er al voor 80%. Je staat al op die springplank, je hoeft alleen nog die laatste stappen te zetten.'

WAT ZIJN DE RESULTATEN?

Ik denk dat je dat pas echt goed kan beoordelen na een jaar bedrijfsadvies.

Het ging al goed met mijn bedrijf, maar ik wil dat het beter gaat draaien en dat alle gezichten dezelfde kant op komen.

Ik ben ook heel open en eerlijk naar Danny. We hebben bijvoorbeeld veel onderhoudscontracten die we per kwartaal factureren. De helft van mijn bedrijf is daarvan afhankelijk. Als ik dan net een nieuw groot project heb, waarvan de aanbetaling net een weekje uitgesteld werd, kwam ik wel eens in de moeilijkheden aan het eind van het kwartaal. Dan zegt Danny: 'Waarom vraag je geen rekening-courant aan? Ik ken wel iemand bij de ING.' En nu is dat dus geregeld. Daar had ik zelf nog nooit over nagedacht. Nu was het dit kwartaal niet nodig, maar het geeft wel rust.

Verder hebben we een verbeterbord opgehangen sinds 2 weken. Dan sta ik daar elke maandagochtend met de jongens even bij stil: wat vinden jullie dat verbeterd kan worden? En waarvan heb ik een idee hoe het beter kan? In het verleden werden er weleens dingen opgekropt, soms heel kleine dingen, maar die komen tijdens een beoordelingsgesprek dan ineens naar boven. Het is veel fijner als ze daar niet te lang mee hoeven rondlopen.

Daarbij hebben we het bord meteen uitgebreid met een voorraadlijst zodat mensen tussendoor dingen kunnen opschrijven. Zo komen de gezichten al steeds meer dezelfde kant op.

De jongens zien ook dat ik bezig ben met het veranderen van het bedrijf. Ik was in het verleden meer collega en begin nu meer werkgever te worden. Je merkt aan alles dat het professioneler wordt.

Sinds een half jaar ligt mijn focus echt op kantoor. Tot 6 maanden geleden werkte ik ook nog mee, met het idee: 'Als ik buiten werk verdien ik zoveel per uur, en op kantoor niet'. De kantoorzaken deed ik 's avonds en in het weekend, maar dan werken de groothandels niet. Die reageren pas de volgende werkdag. Nu zie ik dat als de materialen op tijd geleverd worden en er wekelijks gefactureerd wordt, dat dat ook wat waard is. Dat benadrukt Danny ook: 'Uit je bedrijf gaan: onderhoud je relaties, je marketing, je social media, dat is belangrijker.'

ZOU JE DE INZET AANBEVELEN?

Als je op hetzelfde punt als ik staat wel ja. Als je jouw bedrijfsvoering niet wil veranderen en nog 20 jaar hetzelfde wil draaien niet. Maar als je vindt: ik wil echt een stap hoger met mijn bedrijf; ik sta tussen wal en schip, dan zou ik Danny zeker aanbevelen.

VOOR WELK TYPE KLANTEN ZOU JE AANBEVELEN?

Mensen die willen groeien.

Het traject dat Danny voor Thomas heeft opgesteld heet: 'Groeien en vooral Bloeien' om maar even in de hoveniers termen te blijven.

"En zo makkelijk kan het zijn.", zegt Danny Haan, bedrijfscoach/adviseur. 'Elke week bespreken we de doelen en zijn nieuwe aanpak. Bij Thomas gaat bedrijfsadvies en bedrijfscoaching met elkaar hand in hand. De nieuwe aanpak bespreekt Thomas ook elke week tijdens zijn praatje op de maandagochtend. Thomas begint naast zijn hoveniersbedrijf nu een nieuw label, factureert ook de 'check na 3 maanden' en verkoopt onderhoudsabonnementen. De verwachting is dat zijn bedrijf binnen 3 jaar verdubbeld is. En Thomas' tijdsbesteding? Hij had vorige week voor het eerst in 11 jaar gewoon een dag vrij genomen om met zijn dochter iets leuks te gaan doen!'

De resultaten die zijn te verwachten als wij met elkaar de juiste tools en technieken inzetten zijn volgens bedrijfscoach Danny Haan:

- Verdubbeling van de cashflow
- Een verdrievoudiging van de winstgevendheid van het gemiddelde van de bedrijfstak
- Een grotere waarde van jouw bedrijf in vergelijking met de concurrentie
- Alle stakeholders, oftewel werknemers & klanten, die met plezier aan dit groeiproces werken.

Wil je ook meer weten over bedrijfsadvies en bedrijfscoaching van Danny Haan? Plan een adviesgesprek in.



Danny is naast bedrijfscoach, bedrijfsadviseur gespecialiseerd in waardebeoordeling van je bedrijf en gecertificeerd WHOA herstructureringsdeskundige.