

DE COACH

ALS VOORMALIG CEO VAN MCDONALD'S NL EN ONDERNEMER BIJ DIVERSE BEDRIJVEN IN NEDERLAND, SPANJE EN USA, IS RENÉ SAVELBERG GEFASCINEERD GERAAKT DOOR ORGANISATIES DIE DOOR DE JAREN HEEN HUN EIGEN GROEIKRACHT HEBBEN ONTWIKKELD EN DAARMEE OP LANGE TERMIJN UITERST SUCCESVOL ZIJN. HIJ HEEFT DEZE KRACHT VERTAALD IN HET MCSENSE-MODEL EN BEGELEIDT DAARMEE BEDRIJVEN EN ORGANISATIES BIJ HET ONTWIKKELEN EN VERBETEREN VAN HUN EIGEN GROEIKRACHT EN ONDERNEMERSCHAP.

RSAVELBERG@MCSENSE.NL



De wereld verkeert in een staat van permanente chaos: veranderingen volgen elkaar razendsnel op en ondernemers, managementteams en medewerkers zwoegen om het moordende tempo bij te houden. Om 'te zien en te begrijpen wat er gebeurt' en om binnen al deze veranderingen de juiste beslissingen te nemen.

De rol van het management is daarbij duidelijk veranderd – was een manager vroeger nog enigszins te vergelijken met de kapitein van een cruiseboot die keurig zijn uitgestippelde route volgde ('plan your work and work your plan'), tegenwoordig zijn managers veel meer te vergelijken met taxichauffeurs in New York. Je weet waar je heen moet, maar hebt nog geen idee over de exacte route, want de stad is een chaos. Overal kunnen opbrekingen, stoplichten of ongelukken opduiken. Je moet dus goed kijken, voortdurend alert zijn, vooruitdenken, veel bijsturen en gedoseerd gas geven en afremmen.

Geen wonder dat in deze chaotische wereld veel medewerkers niet (meer) begrijpen wat hun rol is, wat er van ze verwacht wordt en waar het bedrijf voor staat en waar het heen wil. Diverse recente onderzoeken hebben zelfs aangetoond dat bij 80-90 procent van alle bedrijven 40 tot 60 procent van alle menselijke energie verloren gaat. Dat betekent feitelijk dat de meeste bedrijven eigenlijk maar op halve kracht werken – iets om even goed bij stil te staan.

Maar er zijn ook bedrijven die het al heel lang wel goed doen en waar de energie overal in de organisatie te vinden is. Organisaties die midden in de samenleving staan en blijkbaar een uniek DNA hebben om voortdurend succesvol te kunnen blijven groeien. Bedrijven die met hun

voeten in de klei staan, maar hun gezicht boven de wolken hebben, voortdurend kijkend naar de horizon op zoek naar nieuwe opportuniteiten.

Soms verguisd, vaak bewonderd. Hoe kan het dat bedrijven als McDonald's, IKEA en Starbucks voortdurend blijven groeien en over de hele wereld steeds weer in nieuwe samenlevingen worden opgenomen? McDonald's is met meer dan 33.000 restaurants en 75 miljoen gasten per dag (!) zelfs de grootste huiskamer van de wereld geworden.

Hoe dat kan? Dat komt doordat deze organisaties over 'groeikracht' beschikken - een unieke combinatie van bouwstenen die ervoor zorgt dat een bedrijf steeds de juiste verbindingen met zijn stakeholders legt, zichzelf vanbinnenuit bijstuurt, ogenschijnlijk simpele en nieuwe producten elke keer weer tot in het kleinste detail weet te perfectioneren en een oprechte, mensgerichte focus heeft.

Groeikracht is niet alleen weggelegd voor grote organisaties. Elk bedrijf kan zijn eigen groeikracht ontwikkelen, ongeacht of je groot of klein bent. Om aan die groeikracht te komen, moet je wel aan krachttraining doen, want het gaat niet vanzelf. Ik noem dat Business Acceleration: leren 'anders te denken en anders te doen', waarbij het de kunst is heldere standaards en kaders aan te geven waarmee je je bedrijf zodanig organiseert dat je persoonlijk ondernemerschap en persoonlijke energie letterlijk kunt ontketenen. Daarmee kom je als mens en als organisatie veel beter in je vel te zitten en krijgt je hele bedrijf werkelijk 'passion to perform' - en met echte groeikracht kun je de wereld aan! ■