



**5**  
'Informatisering is een productiemiddel', beweert Marc Suters.



**9**  
'LIOF richt zich op ondernemers die iets toevoegen aan de economische structuur van Limburg', zegt Bart Joosten.



**10**  
'Laat de branding van Limburg over aan ondernemers', vindt Henri van Muyden.

PEOPLE  
BEHIND  
YOUR  
ICT...  
**Stepco**



# LIMBURG ONDERNEEMT

Editie: Zuid

De informatiekrant voor ondernemend Limburg onder verantwoordelijkheid van Advertentiebedrijf MGL.

Jaargang 5, nummer 1, januari 2006

## Succes is een rollende sneeuwbal

ST. ODILIENBERG Een goede organisatie heeft niet alleen een duidelijk doel voor ogen, maar zorgt er vooral voor dat alle medewerkers daar weet van hebben. Dit lijkt logisch, maar uit onderzoek blijkt dat in de praktijk vijftien procent van de medewerkers niet weten waar ze op worden afgerekend. Volgens management consultant dr. René Jansen is dit een gemiste kans. "Als de teamchemie klopt en iedereen hetzelfde doel voor ogen heeft, krijgt de organisatie het succes dat we samen afspreken."

"Het begint allemaal met ambitie, met het uitspreken van de wens tot succes. Als een ondernemer of een organisatie geen concrete doelstellingen heeft, is een coachingstraject bij voorbaat zinloos", vertelt René Jansen. De succesversneller heeft een mooie carrière in loondienst achter de rug. De klinisch psycholoog was dertien jaar als beroepskeuzeadviseur actief. Daarna werkte hij dertien jaar als management consultant bij Mercuri Urval. Na het volgen van een MBA-studie startte hij op zijn 50e een eigen bedrijf. Hij woont in St. Odilienberg in Limburg, maar koos voor een kantoor in Eindhoven. Hij noemde zijn onderneming 6P en bouwde deze in twee jaar tijd uit tot een succesvol consultancy bedrijf. De kracht van 6P is dat de aanpak in de praktijk aantoonbaar zijn vruchten afwerpt.

Diverse ondernemers die in de rode cijfers terecht waren gekomen, schrijven na een coachingstraject van René Jansen weer zwarte cijfers. Deze opvallende resultaten zijn ook in het buitenland niet onopgemerkt gebleven. Jansens boek *Succesvol Samenwerken* is inmiddels al in het Duits vertaald en in Rusland publiceerde hij een artikel hierover. "Het boek gaat in essentie over beleving. Zodra medewerkers voelen dat ze hebben gescoord en klanten tevreden zijn, zit je op koers", aldus René Jansen.



FOTOGRAFIE: SIEF FRINGS, GELEEN

• 'Een coachingstraject begint met de doelgerichtheid van de organisatie', aldus René Jansen.

### Teamchemie

In Jansens optiek is het belangrijk om een coachingstraject altijd te starten met de P van *purpose* (doel). "Veel managers en consultants nemen als eerste het proces onder handen. Het is juist goed om te beginnen met de doelgerichtheid (*purpose*) van een organisatie. Als je een medewerker midden in de nacht wakker maakt, moet hij de strategie van de organisatie kunnen noemen en precies kunnen vertellen waarop

hij wordt afgerekend. In de praktijk blijkt vijftien procent van de mensen dit niet te weten. Als je het niet gelooft moet je het mensen in je omgeving maar eens vragen; je zult versteld staan. Na de P van *purpose* stappen we over op de P van *people*. Het is essentieel om de mensen te kiezen die passen bij de missie en strategie van een organisatie. De *drive* om succesvol te zijn moet altijd uit de persoon zelf komen; het is geen *push* maar *pull*. Ik besteed daarom steeds meer aandacht aan werving, aan selectie. Zo is teamcoaching pas zinvol als je de

juiste mensen hebt. De derde P staat voor het *proces*, de vierde P voor *profit* en de vijfde P voor *pleasure*. Die vijfde P is wezenlijk, want het succes komt sneller binnen handbereik als mensen daadwerkelijk plezier in hun werk hebben. De zesde P staat voor *partnership*. Als de teamchemie klopt en iedereen hetzelfde doel voor ogen heeft, krijgt een organisatie uiteindelijk het succes dat we samen afspreken. Ik gebruik wel eens de metafoer van een groot aantal moleculen. Als die moleculen allemaal hun eigen kant opgaan, gebeurt er niet zoveel. Zodra ze alle-

maal gericht dezelfde kant opgaan, komen er enorme krachten los. Succes is een rollende sneeuwbal!"

### Succesvol Samenwerken

René Jansen schreef in 2004 het boek *Succesvol Samenwerken*. In dit boek wordt de werking van het zogeheten '6P model' uitgebreid toegelicht (ISBN 90-9018968-8). In 2003 verscheen zijn boek *Persoonlijke Coaching bij Uitgeverij Business Contact / Business Bibliotheek, Amsterdam/Antwerpen* (ISBN 90-254-1401-X)

In deze uitgave:

CARRIÈRE  
&  
ARBEIDSMARKT

Op pagina 11 + 13

ADVERTENTIE

Meer weten over het dagelijks werk en leven van ons bureau?

Vraag onze nieuwe uitgave van Strat's aan. Bel 043 358 0085 of ga naar [www.strategyminds.nl](http://www.strategyminds.nl)

**STRATEGY**  
communication minds

ADVERTENTIES

### QUOTE...

'Gerrit Zalm weet meer van economie dan het hele kabinet bij elkaar.'

Wim Boonstra,  
hoofd stafgroep  
economisch onderzoek Rabobank.

### Maatgevend in menselijk kapitaal



Geschikte mensen dragen in belangrijke mate bij aan het succes van uw onderneming. GITP, als marktleider op het gebied van Assessment, zorgt voor een zo betrouwbaar mogelijke beoordeling en gerichte ontwikkeling van uw menselijk kapitaal.

GITP Maastricht  
Tel.: 043 - 321 2999

**gitp**  
People Business

[www.gitp.nl](http://www.gitp.nl)

communicatie  
PROBLEEM?

PRO  
CRE  
ATE  
COMMUNICATIE

Wolfhagen 75 • 6365 BM Schinnen • T 046 - 442 9000 • F 046 - 442 9008  
E [info@procreatecommunicatie.nl](mailto:info@procreatecommunicatie.nl) • I [www.procreatecommunicatie.nl](http://www.procreatecommunicatie.nl)