

WORKSHOP 'DE ESSENTIE VAN ONDERNEMERSCHAP'

# PRAKTISCHE TIPS EN EYE-OPENERS

Op donderdag 12 september organiseerden Frank Rekers van 4Human Training, Coaching en Advies en Oost-Gelderland Business de workshop 'De essentie van ondernemerschap'. Diverse ondernemers uit de regio reisden af naar het Arsenaal in Doesburg voor een interactieve ochtend vol praktische tips en eye-openers.

Na het welkomstwoord van Michiel Korsten van Oost-Gelderland Business trapt Frank Rekers af met een persoonlijke introductie op de workshop. In de huidige tijd is het belangrijk om de juiste balans tussen ondernemen en leven te vinden. Ook heb je als mens meerdere rollen, het is de kunst om te doen wat het beste bij je past. Zelf kwam Rekers na een periode bij de mariniers als verkoper bij een internationale documentbeheerder terecht. Als strategie hield hij aan dat elk laatste gesprek van de dag een goed gesprek moest zijn, aangezien het laatste gevoel de volgende opdracht zou beïnvloeden. Na twee jaar wist hij een mooie carrière binnen het bedrijf op te bouwen, maar toch besloot hij zijn onderbuikgevoel te volgen en van baan te switchen. Uiteindelijk besloot hij diverse trainingen te volgen en boeken te lezen op het gebied van zelfreflectie, coaching, management en leiderschap. Drie jaar later was 4Human een feit. Met dit bedrijf wil Rekers het potentieel uit mensen halen door hen uit te dagen en te prikkelen in hun ontwikkeling. "Als je doet wat je heel graag wil, bestaat er altijd een mogelijkheid dat je kunt falen. Dat zorgt voor een extra spanning en juist die spanning is een teken dat je het juiste pad volgt."

## VERTROUWEN

Het basisprincipe van ondernemerschap is vertrouwen. "Onze huidige maatschappij wordt gekenmerkt door overconsumptie, waardoor je steeds meer op relaties gaat letten. 80% van de consumenten wisselt van merk vanwege een onverschillige houding. Het gaat steeds meer om de gunfactor. Je wint het vertrouwen van klanten door goed naar hen te luisteren en niet te veel te zenden. Nederlanders zijn vaak heel rationeel en

functioneel. Zodra de koffie op tafel staat, komt men meteen ter zake. Het loont om elkaar eerst te leren kennen en een relatie aan te gaan. Daar kun je waardevolle informatie uit halen! Een ander kenmerk van onze maatschappij is dat we de neiging hebben om langs elkaar heen te kijken. Daarom moet je als ondernemer bij elk contact dat je legt elkaar recht in de ogen kijken. Binnen een seconde heeft iemand bepaald of hij of zij jou wel of niet mag." Gastvrijheid is volgens Rekers een dan ook voorwaarde voor succesvolle ondernemers. "Wanneer je die regel toepast, veranderen al je relaties."

## VISIE

Vanuit de zaal worden regelmatig vragen gesteld. Een van de deelnemers vraagt hoe je je medewerkers mee kunt krijgen in je visie. "De kern is het bespreken van zaken in je organisatie en daar afspraken over te maken", zegt Rekers. "Die afspraken vormen je meetinstrument en daar kun je je medewerkers op aanspreken. Een valkuil voor ondernemers is dat zij ervan uitgaan dat één keer uitleggen wat de bedoeling is voldoet, maar je moet dit juist blijven herhalen. Verder hebben we de neiging om mensen te snel aan te spreken op zaken die niet goed gaan. Doe je dat te vaak, dan gaat het juist de verkeerde kant op. Wanneer je een negatieve opmerking krijgt, heb je namelijk zeven positieve opmerking nodig om je gevoel weer op neutraal te krijgen. Spreek mensen daarom juist aan op het zichtbare goede gedrag en let daarbij op je houding en je taalgebruik. De juiste houding geeft een sterk signaal af dat je het oprecht meent. Woorden zoals probleem, lastig, moeilijk geven al meteen een negatief signaal."

## DROOMDOEL

Met de hand-out die de deelnemers van Rekers ontvangen, kunnen zij hun eigen doelstellingen formuleren en noteren. "Zorg dat je een droomdoel hebt: wat wil je halen in je omgeving. Als je dat duidelijk hebt, moet je dit gaan delen. Zodra mensen gaan vragen wanneer je je droomdoel gaat verwezenlijken, dat wordt het ook echt serieus en komen de mensen op je pad die je daarin verder brengen." De eerste stap is jezelf te definiëren en te kijken welke kernwaarden belangrijk zijn. Maximaal vijf waarden vormen jouw unieke identiteit. Door dichtbij je waarde te blijven, komen de mensen die daarbij passen vanzelf op je pad. Je kernwaarden bepalen ook de gedragsregels die ervoor zorgen dat je je doel bereikt. Rekers geeft twee controlevragen die ervoor zorgen dat je op koers blijft. "Vraag jezelf af wat je de afgelopen weken hebt gedaan om een bepaalde waarde in te vullen. En bedenk wat je gaat doen om een bepaalde waarde zichtbaar te maken. Plan daarvoor

bijvoorbeeld inspiratiemomenten in, want juist als je het druk hebt moet je daar aan werken."

Ten slotte geeft Rekers nog enkele tips mee:  
 -Vroeger was een eerste stap bij het oprichten van een ondernemen het doen van marktonderzoek. Maar door het huidige aanbod aan informatie blijf je hiermee aan de gang. Steek die energie in jouw boodschap.  
 -E-mail en telefoontjes zorgen dat je je focus verliest. Zorg dat je de momenten waarop je deze impulsen krijgt zoveel mogelijk beperkt, anders slib je dicht. Mensen die focus kunnen bewaren, zijn beste ondernemers.  
 -Zorg voor een goed financieel beleid.  
 -Doe vooral aan time-management.

***Benieuwd wat Frank Rekers voor jou kan betekenen? Meer informatie over zijn bedrijf vind je op [www.4human.nl](http://www.4human.nl).***

## DIT VONDEN DE DEELNEMERS ERVAN

"Heerlijk, zo'n ochtend voor mezelf. Het zorgt voor een stukje bewustwording en ik heb het idee dat ik gevoelsmatig op de goede weg zit. Die bevestiging is erg prettig."

"Het persoonlijke verhaal van Frank heeft me erg geraakt. Zelf ben ik al langer bezig met persoonlijke groei. Deze sessie is een stap in de goede richting. Ik moet focussen op wat belangrijk is, een doel stellen en het gewoon doen."

"Het is erg prettig om ervaringen uit te wisselen, dat zet je aan het denken. Zelf ben ik met bepaalde processen bezig. Ik vind het lastig om te bepalen wat mijn drive is en om focus te houden. Daar ga ik mee aan de slag."

"Ik dacht altijd dat ik erg goed luisterde naar de klant, maar de oefening tijdens de workshop was wel een eye-opener. Verder ga ik ruimte in mijn agenda maken en die ruimte ook besteden aan het bepalen van mijn kernwaarden."

"Het was een leuke, positieve workshop en het was interessant om met anderen over ondernemerschap te praten. Het is goed om na te denken over hoe je in het leven staat, want dat heeft impact op je rol als ondernemer. Ik heb voor mezelf opgeschreven dat ik meer vrije tijd in moet ruimen om met vrienden en familie af te spreken. Dat komt er nu niet van, maar dat wil ik wel graag."

