

Business-coaches. Tienduizenden bestaan er in Nederland. Als vliegen op een pot stroop zwermen ze rond ondernemers wier bedrijf in het slop is geraakt en wel een duwtje in de goede richting kan gebruiken. In deze tak van advies-business, waarvoor je geen diploma nodig hebt, zit er veel kaf onder het koren. Wordt u slachtoffer van de peperdure bureaus met een oppervlakkig advies en een uurtje factuurtje-mentaliteit? Of gaat u in zee met de serieuze business-coach die de ondernemer en onderneming op de gevraagde terreinen meer rendement bezorgt? TOM zet de onzin en het nut van een business-coach op een rijtje aan de hand van vier prikkelende stellingen.

"Simuleren of **STIMULEREN?**"

De zin en onzin van businesscoaches

Twee Twentse coaching-bureaus en twee van hun cliënten reageren op de stellingen. BGJH, gevestigd in een prachtig verbouwde boerenschuur in de buurtschap Agelo, richt zich met haar personeelsmanagement-adviezen op de technische sector, en dan in het bijzonder de installatiebedrijven. Coach Bouwien Rutten heeft mede-directeur Martin Hulsbeek van Otterman Techniek geholpen bij de invulling van een langdurig openstaande vacature van werkvoorbereider/calculator en organiseert c.q. begeleidt functioneringsgesprekken.

Directeur/elgenaar Martijn Boshuis van de reisorganisatie noSun laat zich bijstaan door TIB-Advies, een non-profitorganisatie van oud-managers- en directeuren die op allerlei vlakken beginnende en gestrande ondernemers begeleiden. Twee coaches hebben Martijn geholpen veel meer tijd te besteden aan het verkopen, het beter leren omgaan met stress en allerlei juridische en financiële zaken.

Hamvraag voor de ondernemer is: hoe scheid je als ondernemer in een wereld vol met business-coaches nu het kaf van het koren? Wie graait alleen maar uit je ruif en wie voegt juist meer rendement aan je onderneming toe?

De onzin en het nut van een business-coach, verpakt in vier stellingen:

De 'onzin' van een business-coach

Een business-coach jaagt een ondernemer flink op kosten en houdt hem aan het lijntje met oppervlakkige adviezen die naar meer werk reiken. Intussen loopt de teller door. Het uurtarief varieert van 100 euro tot 300 euro bij de grootste bureaus van ons land.

Business-coach Gerard Nijhof van TIB-Advies herkent bovengeschetst beeld: "Toen ik als manager bij Polaroid werkte hadden we ook veel te maken met externe consultants. De adviezen vielen mij wat tegen. Een consultant rekende 300 euro per uur. Bijna het eerste wat ze deden als ze binnen waren was het trekken van de agenda voor het maken van een volgende afspraak. Dat gaat alleen om geld verdienen. Absoluut niet mijn stijl".

Ook niet die van TIB-Advies. Dit bureau rekent 75 euro per uur en alleen als de coach actief in de weer is met zijn cliënt. Martijn Boshuis vult aan: "Ik krijg bij TIB-Advies absoluut niet het idee dat ze mij geld uit de zakken wil kloppen. Het is zelfs zo dat mijn eerste coach zelf afscheid van mij nam met de woorden: Ik heb je alles geleerd over het efficiënt verkopen van je product, nu moet je het zelf doen".

Bouwien Rutten van BGJH doet er nuchter over: "Ik kan me voorstellen dat het een grote uitgave is voor mijn cliënten. Bij technische bedrijven moet je heel duidelijk zijn over wat het coachingwerk kost en wat je ervoor levert. Ondernemers zijn erg kritisch en laten zich niets aanleunen. Ik ben veel goudzoekers tegengekomen; die krijgen hier geen poot aan de grond." Opdrachtgever Hulsbeek erkent dat zijn bedrijf best heeft gearzeld om geld uit te geven aan een coach. "Je moet een duidelijk omkaderde opdracht verstrekken. Wij bepalen hoe vaak en wanneer we haar inzet nodig hebben. Ze begeleidt bijvoorbeeld jaarlijks de functioneringsgesprekken. Op een gegeven moment kunnen we zelf ons personeelsbeleid voeren".

Een business-coach kan de coachee uitknijpen als de coach zijn grenzen niet kent en de ondernemer een vage opdracht verstrekt.

"Er zijn inderdaad coaches die hun competenties niet goed kennen en dus lukraak adviezen geven aan ondernemers en bedrijven. Een goede coach weet waar zijn grens ligt en haalt een



DE DEFINITIE VAN BUSINESS-COACHING

Wat is business-coaching eigenlijk? De literatuur is er niet eenduidig over: Ontwikkeling van ondernemerschap. Managers ondersteunen bij strategische bedrijfsvoering. Directeuren helpen bij het ontwikkelen van goed leiderschap. Kortom, er kunnen uiteenlopende redenen zijn om een business-coach in de arm te nemen. Volgens de statistieken van de Kamer van Koophandel telt Twente circa 1.200 organisatie-adviesbureau. Het is onduidelijk hoeveel van hen business-coaching in hun portefeuille hebben.

collega erbij die op dat specifieke vakgebied wel de goede begeleiding kan verlenen aan de ondernemer", vindt business-coach Nijhof. TIB-Advies beschikt op allerlei specifieke bedrijfsterreinen

"De waardering van de onderneming is belangrijker dan de factuur"

"De grootste valkuil voor een businesscoach is als hij onderdeel gaat uitmaken van het bedrijf"

over coaches, zodat het relatief makkelijk schakelen is. Boshuis kreeg eerst een coach voor de verkoop van zijn product en heeft nu een andere coach van TIB-Advies, die hem ondersteunt in het structureren van zijn werk, monitoring van omzet, winstmarge, liquiditeit, klantbehoefte en het ontwikkelen van een toekomstvisie.

Rutten doet waar ze goed in is: "Ik doe geen dingen die niet binnen het kader van personeelsmanagement vallen. Ik durf dus ook gerust nee te zeggen tegen een cliënt. Zodra ik het idee krijg dat ik niks meer aan deze ondernemer of onderneming toe kan voegen, dan stop ik ermee. De grootste valkuil voor een coach is om emotioneel te dicht op de organisatie te gaan zitten en onderdeel gaat uitmaken van het bedrijf".

Het nut van een business-coach

Een ondernemer krijgt meer inzicht in wat en hoe hij zijn doelen wil verwezenlijken en waar hij in de toekomst wil staan met het bedrijf.

"Ja, klopt absoluut", knikt reisorganisator Boshuis. "Ik was in het begin met van alles en nog wat bezig, maar slechts vier procent van mijn werktijd besteedde ik aan verkoop. Mijn coach liet me inzien om dat percentage op te schroeven naar veertig tot vijftig procent. Ik heb beter leren delegeren; het opstellen van een verkoopfactuur kan ik ook aan iemand anders overlaten." Zijn coach valt hem bij: "We hebben samen een plan gemaakt waar Martijn in de toekomst met zijn bedrijf wil staan. Niet alleen kijken naar nu, maar richten op continuïteit".

Bouwien Rutten ontwikkelde voor Otterman Techniek een softwaretool voor het managen van de functioneringsgesprekken. Ze trainde de leidinggevenden bij het bedrijf om de gesprekken te

voeren en de nazorg te leveren. "Dat ging niet zo goed bij ons bedrijf", erkent Hulsbeek. "Dankzij deze tool en haar training moeten we dit soort zaken in de toekomst zelfstandig kunnen doen." *Een business-coach is op strategisch niveau een frisse sparring-partner voor de ondernemer.*

"Wij hebben geen personeelsafdeling, dus ik kon met niemand over ons vacatureprobleem van gedachte wisselen", zegt de technisch directeur van Otterman Techniek. "Toen we bij elkaar aan tafel zaten, spraken we dezelfde taal. Bouwien kon precies goed inschatten waar wij behoefte aan hadden. Binnen enkele maanden was de vacature opgevuld."

Volgens Bouwien Rutten houdt een goede business-coach zijn cliënt een spiegel voor hoe hij wel en niet het best zijn doel kan bereiken. "Ik heb natuurlijk ook ervaringen met andere bedrijven. Ik kan, zonder namen te noemen, succesvolle strategieën delen in mijn kring van cliënten".

"Ik spiegel Martijn enkele keuzes voor die hij zou kunnen maken om zijn bedrijfsvoering en hem als ondernemer succesvoller te maken", zegt Nijhof. "Uiteindelijk moet hij het zelf oppakken. Ik ben zelfs wel eens boos weggelopen bij een andere cliënt omdat hij wederom de cijfers niet paraat had. Een coach moet het gevoel krijgen dat hij zijn cliënt stimuleert tot nadenken en daadkracht. Je moet elkaar scherp houden en een vertrouwensband scheppen".

Wederzijds vertrouwen en de ondernemer een spiegel voorhouden. Het blijken de sleutelwoorden voor potentieel succes. "Iemand die uitstraalt dat hij het beste met mij voorheeft", omschrijft Martijn zijn coach van TIB-Advies. Bouwien kan het nog sterker vertellen: "De waardering van de onderneming is belangrijker dan de factuur".