

Niemand ontgroeit behoefte aan waardering

Er is een gezegde dat kinderen meer leren van wat ze zien dan van wat ze horen. Handleidingen en instructies inzake beleid zijn nodig maar scheppen geen bedrijfscultuur. Leiders geven het voorbeeld door wat zij doen. Corporate culture is established at the top. Het gedrag van managers wordt op verschillende manieren teruggespiegeld in werkhouding en attitude van de medewerkers.

Een bekend bedrijf vroeg eens aan zijn werkers om in volgorde van belangrikheid hun belangrijkste motieven om te werken aan te geven. Als belangrijkste reden kwam uit de bus 'waardering van anderen voor wat ik doe'. Reden nummer twee was 'respect' en nummer drie 'geld'. Hieruit blijkt dat voor velen niet het geld de primaire reden is maar dat men, meer nog op zoek is naar een uitdagende job, appreciatie en respect. Managers moeten niet blind of onverschillig zijn m.b.t. prestaties van hun personeel. Hun goede prestaties moeten niet als vanzelfsprekend worden aangenomen. Waardering uitspreken en complimenteren mogen niet achterwe-

ge blijven. 'A job well done' eventueel vergezeld van een welgemeend schouderklopje, geeft vleugels aan medewerkers. Niemand ontgroeit de behoefte aan waardering voor wat in positieve of constructieve zin is gedaan. Op elke leeftijd geldt: 'we need to be acknowledged'. Werkers raken vaak gefrustreerd door de onverschillige houding van managers die hen nooit vertellen of ze iets al dan niet goed, voortreffelijk of slecht gedaan hebben. Ze verlangen wel enige feedback van het management. Iedereen heeft behoefte aan positieve feedback. En vooral in deze tijd van crises hebben organisaties/ondernemingen behoefte aan zeer gemotiveerde werkers

om te overleven. Werkers die zich gewaardeerd voelen en weten zijn de meest 'committed' werkers die bereid zijn meer te geven dan qua taakstelling van hen verwacht mag worden. De moderne manager kenmerkt zich door skills als inlevend of met empathie luisteren en medeleven en belangstelling tonen. De vraag 'kan ik je ergens mee van dienst zijn?' vrezzen zij in voorkomende gevallen niet te stellen. Zijn/haar ondergeschikten weten zich oprecht gewaardeerd. Iemand zei eens: 'als ik een bedrijf binnenstap kan ik in een oogopslag aan de werkatitute van het personeel weten, hoe de relatie met de leiding is'. RMD

Wist	u	dat?
------	---	------

De constructie van een visiemodel voor de geest halen kan het best door je een startende ondernemer voor te stellen. De visie van deze ondernemer draait om wat hij in een aantal jaren wenst te bereiken: bedrijfsformaat, klanten, producten, toegevoegde waarde, leveranciers. Hij zal denken aan succesfactoren zoals marktpositionering, kwaliteit, service niveaus, prijzen en volumes. Het definiëren van een visiemodel kent negen fasen: 1) bevestigen van de visie-verklaring, 2) begrijpen van de invloed van de omgeving, 3) klanten definiëren, 4) producten en productgroepen van de bedrijfsentiteit selecteren, 5) het bedrijfs-potentieel inschatten, 6) de toegevoegde waarde identificeren, 7) selecteren van de kern en non-kern toegevoegde waarde, 8) potentiële bronnen en leveranciers vaststellen, 9) kwantificeren van product succes criteria. Deze fasen en het resulterende visiemodel plaatje beogen een groeiend bewustzijn van wat men wil bereiken. Eerst wordt beslist wat de uitgangsvisie-verklaring moet zijn. Bijvoorbeeld: a) een 10% groei op verdiensten per aandeel, b) in de Caribbeaan de lowest cost voedselverwerkingsfabriek willen zijn. Zonder een visieverschijningsverklaring is er een probleem als je een visieproces wil opstarten. Dan geldt NLWACM wat staat voor 'No-leader-with-a-clear-message'. Echte leiders betrap je nooit in situaties waar de vraag rijst wat hun uiteindelijke visie is. Het visiemodel beoogt het creëren van een gestructureerd bewustzijn van de sleutelementen die succesvolle bedrijfsentiteiten sturen. Door dit bewustzijn worden betekenisvolle acties ondernomen, want men is zich bewust van waar het om draait en wat de eigen tekortkomingen zijn bij het creëren van het visiemodel. Het leidt naar effectieve allocatie van de juiste middelen om tekortkomingen op te lossen en de kwaliteit te verbeteren van het model. Het visiemodel is dynamisch vanwege correctie en bijstellingen die nodig zijn en vanwege veranderingen in de omgeving zoals crises, oproer etc. Trefwoorden van wat zich van visie voor te stellen zijn: idee, denken, nieuw concept, aanpassing, verbeeldingskracht, planning, vooruit denken, perspectieven, anticipatie, succes voorstellen, openstaan, een droom, creativiteit.

Stichting Business Innovation

Training in Voedsel verwerking

Tijdens de training ontwikkelt u de nodige vaardigheden om agrarische producten te verwerken tot veilig voedsel

Voor vragen en/ of registratie:

Stichting Business Innovation Suriname
 Adres: Prof. W.J.A. Kernkampweg 37 (in het gebouw van KKF)
 Telefoon: 439090
 Email: info@businessinnovation.sr

Heeft U een vergunning Nodig? Moet uw vergunning verlengd worden?

Wij besparen u het hele loopwerk en kostbare tijd!!! Wij monitoren immers het proces van aanvraag tot verkrijging van de vergunning.

Voor meer info:
 KKF - tel. 530311 # 100

Made in Suriname Beurs 2017

Buy Local, Brand Global

voor de volgende sectoren:

Land-, tuin- en bosbouw, verder bloemen-, planten-, groenten-, fruit-, vee- en bijenteelt. Voorts de respectievelijke dienstverlenende (financieel, ICT, transport, onroerend goed, research, voorlichting, trainingen, etc.), toeleverings- en verwerkingsbedrijven. Industrie (levensmiddelen en dranken, bouwmaterialen, meubels, metaal, kleding en verpakking), mijnbouw, toerisme, visserij en visverwerking, constructie, kunst, huisvuil en nijverheid. Voorts 'dealers' van productiemiddelen (machines, rollend materieel, computers, fabrieksinstallaties, equipment, instrumenten, etc.).
 Computers, software, telecommunicatie, office equipment, etc.

28 april - 1 mei 2016

Locatie: KKF-beursterrein, Prof. W.J.A. Kernkampweg 37

Voor meer info: KKF-Beurssecretariaat
 Tel.: 530311, tst. 110, 111, 112 Fax: 437971, E-mail: info@busos.sr

BEKENDMAKING

Op grond van artikel 18 van de Handelsregisterwet G.B. 1962 no. 187 heeft de Kamer van Koophandel en Fabrieken te Paramaribo haar Secretaris gelast te handelen als ware opgaaf gedaan van de opheffing van onderstaande bedrijven:

DOSSIER	HANDELSNAAM	ADRES	ACTIVITEIT
37822	WINKEL B.W. LAMSBERG		Winkelier, Venter
37837	PRICE SMART TRADING	Indira Gandhiweg 771	Importeur, Exporteur
37847	IMPORT- EN EXPORTBEDRIJF SOBAWATTIE PITAMBER	Van Drimmelpolder Serie A no. 6	Importeur, Exporteur
37851	AACMEL WILSON	Torenprojekt 370	Autobusdienst
37863	ADESH V. GANGADIN	Nieuw Weergevondenweg BR. 359	Winkelier
37864	A.A. ALEXANDER	Agidastraat 23	Exporteur
37865	HET SPIRITUEEL CENTRUM HIER EN NU	Taurusstraat 22	Servicebureau
37867	S. ALIBAKS - SOEKHRADJ	Marthastraat 71	Leverancier
37890	CHOTKAN TRADING	Misgunst BR. 14	Importeur
37893	D. ROSAN IMPORTBEDRIJF	Commissaris Thurkowitzweg BR. 152	Importeur, Winkelier
37917	MUSHENG WANG	Kapitein Chris Silosweg 1 (Moengo Mall unit 113 en 123)	Importeur
37948	ORGANISATIE ADVIESBUREAU SHEMAR	Carmelitastraat 10	Adviesbureau
37987	RAMDIHOLL NAREESHWAR	Awit Kaoulanstraat 370	Monteur
38021	VLEESWINKEL R. KURBAN	Calcuttastraat 71A	Winkelier
38040	THE UPPER TEN	Hoofdweg 11a	Eet- En Drinkinrichting
38081	HIDJINDER BAJNATH	Henri Fernandesweg 174	Winkelier
38106	WINKEL SAI LIN	Kanhaiprojekt perceel 29	Winkelier
38107	E.L. RESIDA	Zinniastraat 5	Importeur
38126	T.J.J. SANDVLIET-BOLDEWIJN	Johan Kraagweg km. 99	Autobusdienst
38134	PRAXIS CAR RENTAL	Doebestraat 3	Verhuurbedrijf, Importeur, Autowasserij
38143	ERLEN TEXTIEL	Shriyalaan 9	Importeur
45615	SURINAME ONLINE	Pompoenstraat 9	Bemiddelingsbureau
45654	SARWANKOEMAR GHARBARAN	Ramlakhanstraat 2	Importeur
45661	YING ZHANG	Graderweg 4	Importeur
45737	LATOUR KRIORO	Latourweg 6	Winkelier

KKF INFO

Bekijkt u onze programma, KKF Info, elke dag op SCC - TV channel 20-2

Tijd: 17.30 pm

De KKF bevordert een cultuur van ondernemerschap en daardoor economische groei in Suriname door het zakenleven te dienen, te vertegenwoordigen en te versterken.