

Stappen naar succes

"6 steps to building a winning business" was het thema van de presentatie die mevrouw Roos Willemsberg van ActionCOACH gaf op onze laatstgehouden ondernemersavond. Haar oogmerk als coach was de toehoorders de eenvoudigste, snelste en gemakkelijkste manieren aan te reiken om: 'increase sales and profits, free up their time and create an amazing team'.

ActionCOACH

ActionCOACH opereert wereldwijd met meer dan 1000 coaching offices in 28 landen en is eigendom van de oprichter Brad Sugar die goed is voor meer dan US\$150M. De visie van de onderneming is: "World Abundance through Business Re-Education". De eerste vraag die coach Willemsberg stelde was: 'Is your business driving you or are you driving your business?' Action's definitie van een succesvolle onderneming is: 'A commercial, profitable, enterprise that works without you!'



Roos Willemsberg, ActionCOACH businesscoach

alles klikt in de zaak:

- * Investeren in andere business of eigen persoonlijke groei.

Een citaat van Warren Buffet, goed voor US\$ 48 miljard werd ter ondersteuning meegegeven: 'It is not necessary to do extraordinary things to get extraordinary results'.

Systemen

Onder de noemer 'leverage' werd aangegeven dat leverage alles te maken heeft met 'saving your self time, energy & money'. De eerste letters van de woorden in de zin vormen het woord 'system'. Geïllustreerd werd via voorbeelden hoe systemen besparend werken qua tijd, energie en geld. Ne-

gen stappen die hierbij van belang zijn, zijn: visie-, missie- en cultuurverklaring, uitgekende doelstellingen, organisatie chart, positionele contracten, KPI, hoe te systematiseren en management systemen.

Team

Er is uitgebreid ingegaan op het belang van teams als structuur voor groen en hoe de coach kan assisteren bij het bouwen van een goed team. Als sleutels voor een winnend team werden opgesomd: sterk leiderschap, gemeenschappelijk doel, spelregels, actieplan, ondersteund risico nemen en 100% betrokkenheid. RMD

CITAAT

"While you are arguing over who to slice the pie, your competitor is walking off with the kitchen". (Laurie Beth Jones)

Start Cursus zwaar-materieel-operators

Bij de KKF ging op 8 maart j.l. de cursus voor zwaar-materieel-operators van start. De cursus is door het Platform Houtsector Suriname aangeboden aan houtexploitatiebedrijven om aan operators die zwaar materieel bedienen een gedegen training te geven. De cursus wordt gegeven door een internationaal erkend en gecertificeerd bedrijf en duurt 8 dagen plus een stageperiode van 40 machineuren. 12 personen participeren in deze cursus.



Cursisten tijdens de training

Niets is stabiel

'Verandering is constant'

In de wereld van vandaag is één ding zeker 'verandering is constant'. Dit betekent dat de natuurlijke toestand van o.a. ondernemingen 'instabiel' is. Tegenwoordig is er een groeiend besef van processen van verandering in het bedrijfsleven te bespeuren. De techniek schrijdt snel voort wat de mate van verandering vergroot. Een complicatie is dat concurrentie sterker wordt en ook het midden- en kleinbedrijf wordt onderworpen aan de druk van de zakelijke wereld.

Fundamenteel

In 'Management Morgen' stelt Marc van der Erve' dat ondernemingen meer en meer bewust zijn van de invloed van een verbeterde bedrijfscultuur. Hoe bereid je managers voor op de dag van morgen? Welke zijn daarvoor de fundamentele stappen? De eerste uitdaging van ieder nieuw concept is het gebuik. Wat het topanagement ook bereiken wil, het zal de uitkomst duidelijk moeten omschrijven. Door toepassing van visie- en cultuurontwikkeling moet het senior management zeker weten wat het is dat zij wil bereiken. Zeer effectief zijn de persoonlijke berichten, doelen en meningen van het top-management in een organisatie. Het neemt mentale barrières weg voor het initiatief van het andere management om verdere acties te ondernemen. De boodschappen van de top moeten wel consequent zijn. Ze moeten ook regelmatig herhaald worden omdat het absorberen en kunnen toepassen van nieuwe manieren van denken en handelen enige tijd vergt. Er moet

aandacht zijn voor een goede formulering en timing.

Workshops

Workshops zijn belangrijke instrumenten van managers voor het aanwenden van visie- en cultuurontwikkeling (VCO). Het is een stimulerende benadering van het leren begrijpen, waarderen en gebruiken van de VCO-manier van denken en doen. VCO is in wezen het creëren van een overtuigend niveau van bewustzijn, dat zal aansporen het 'juiste' te doen. Methoden opleggen werkt niet. Na een poos vergeet men waar het omgaat, omdat 'wat mensen niet in hun hart hebben, zij zeker niet in hun hoofd zullen hebben'. De uitdaging is dus het bereiken van een bewustzijn in het hart van de mensen. Training is een zeer belangrijke factor bij de succesvolle toepassing van de VCO. De organisatie moet eerst de achtergronden en het waarom echt begrijpen en het eigenlijke 'hoe het moet' gaat daarna via eenvoudige workshops. Een van de grootste vraagstukken voor het management is

hoe visie te vertalen naar beheerste actie en ondersteuning van activiteiten. Een succesvolle visie houdt eenvoudig in. Het is niet de zaak van één maar van velen.

Sturing

De meeste kinderen reageren met 'wek ik niet' op de vraag wat zij zouden willen studeren. Hun uiteindelijk keuze berust meer op toeval dan op zeker weten. Het kan zijn dat ze de baan die zij gevonden hebben in de business wel leuk vinden, maar de onderliggende sturing en de wil ontbreken vanaf het begin. Daarom zijn er niet veel werknemers die echt weten wat zij willen. Zijn in de richting die de wind hen blaast. Als deze mensen geholpen konden worden te ontdekken en vast te stellen wat zij willen doen, zouden zij veel productiever, efficiënter en gelukkiger zijn. Wat er in hen geïnvesteerd zou worden zou zich terugbetalen doordat zij als bewuste werknemers met volle betrokkenheid achter hun werk zouden staan. Het doel moet gelukkige werknemers zijn.

KKFacts
Ondernemersavond
Onderwerp: "Roest slaapt nooit, maar u hoeft er niet wakker van te liggen"
Inleider: S. Ramcharan van Brand RCC (Ramcharan Corrosion Control)
Datum: 15 maart 2011
Tijd: 19.00 - 20.00 uur
Plaats: Conferentiezaal KKF-Beursterrein, Prof. W.J.A. Kernkampweg 37.

Bezoek de KKF ondernemersavonden.
Elke dinsdagsavond van 19.00 - 20.00 uur.
Actuele onderwerpen.
Leer elkaar kennen, leer van elkaanders werk en problemen en zoek samen naar oplossingen!

Geef hen de uitdaging die zij willen en aankunnen. Dat kan via een geleidingskader dat wensen kanaliseert en bewustzijn creëert voor de mogelijkheid van wat zij willen doen. Een visiemodel kan functioneren als fundamenteel voor personeelsselectie en een werknemersprofiel database, met een structuur gebaseerd op een persoonlijke visiemodel zou in toepasbaarheid en toegevoegde waarde vooruitgaan. RMD

ONE STOP WINDOW

Heeft u een vergunning nodig? Moet uw vergunning verlengd worden? Wij besparen u het kostbare tijd!!!
Wij monitoren immers het proces van aanvraag tot verkrijging van de vergunning.

Voor meer info: KKF - tel. 530311

Handelsbemiddeling

LAND

Thailand

BEDRIJF

Ms. Surangkana Saiyano

ZOEKT

imp., hand., distr. van rijst
ummah-rice@hotmail.com

FMC China 2011: 14 - 17 september

Locatie: The Expo Theme Pavilion, No. 111 Shiboguan Road, Pudong Area
Organisatie: China National Furniture Association, Shanghai UBM Sinoexpo International Exhibition Co., Ltd. www.online.ubmsinoexpo.com

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

Wist u dat ?

Het acroniem WOWSE is een vinding van Laurie Beth Jones, auteur van het boek JESUS CEO, een national bestseller in de USA in de jaren 90, waarmee zij de 'Omega management style' propageert. Er is een 'Alpha' management stijl gebaseerd op het mannelijk en autoritair gebruik van macht en een 'Beta' management stijl gebaseerd op het vrouwelijk en cooperatief gebruik van macht. De 'Omega' stijl incorporeert en versterkt beide stelen. Het concept WOWSE werd voor de schrijfter een vitale affirmatie toen zij in de opstart fase van haar bedrijf vaak werd afgewezen door banken die zij om assistentie benaderde. Ze vertelt: "Every time I was rejected I would say to myself 'WOWSE' wich means With Or Without Someone Else. I will build this company with or without someone else. Ik herhaalde dit WOWSE terwijl ik mijn wonden likte. Maar terwijl de tijd voortschreed kwamen er steeds meer mensen om me te helpen. De eerste jaren waren niet gemakkelijk in financieel opzicht. Ik moest leren how to generate cash flow" Jones stelt dat een leider die zo gecommiteert moet zijn aan een project, dat hij of zij bereid moet zijn het 'with or without someone else' uit te voeren. Sommige mensen zijn zo bezig met het toelosen van werkopdrachten aan taakomschrijvingen dat ze tijd te kort komen om het werk dat gedaan moet worden naar behoren te verrichten. Helaas ontbreekt het velen aan de 'just get the job done' attitude die zo noodzakelijk is om business soepel te laten verlopen. "Time is wasted when managers wait for help to arrive", zegt Laurie Beth Jones, die daarmee aangeeft dat wanneer een situatie dat vereist, managers zelf de handen uit de mouwen moeten steken i.p.v. te wachten op ondergeschikten. "Leaders must have not only vision and communication skills but also tremendous personal resolve", zegt Laurie Beth Jones.

AGRO2011
MADE IN SURINAME 2011
woe. 4 - zo. 8 mei 2011

Deelnemerscategorieën AGRO 2011:
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.

Deelnemerscategorieën MADE IN SURINAME 2011:
Industrie (levensmiddelen en dranken, bouwmaterialen, meubels, chemisch, metaal, kleding en verpakking), mijnbouw, toerisme, visserij en visverwerking, bedrijfsgerichte dienstverlening (financieel, ICT, transport, onroerend goed, trainingen, etc.), constructie, kunst, huisvuil en -nijverheid. Voorts 'dealers' van productiemiddelen (machines, rollend materieel, computers, fabrieksinstallaties, equipment, instrumenten, etc.).

Deelnemerscategorieën ICT 2011:
Computers, software, telecommunicatie, office equipment, etc.

Voor meer info: KKF-Beurssecretariaat tel. 530311, fax. 437971, e-mail: chamber@sr.net

<http://www.surinamchamber.com>

VISIT OUR WEBSITE :

Douanekoersen

M.i.v. 08/03/2011
Geldigheidsduur 21/03/2011

U.S. dollar	3,35
Euro	4,70
Pound sterling	5,46
Ned. Ant. gld.	1,88
Yen (10.000)	408,11
Trin. & Tob. dollar	0,52
Guyana dollar (100)	1,64
Indian rupee (100)	7,44
Brazil real	2,02

UW KKF-JAARBIJDRAGE OP TIJD VOLDOEN IS EEN VOORTREFFELIJK VOORNEMEN VOOR 2011