

REZULTS

COACHING IN STRATEGY AND OPERATIONS



REZULTS richt zich tot startende ondernemers en bestuurders van kmo's die hun eigen prestaties, die van hun medewerkers en die van hun onderneming willen verbeteren.

Kmo's zijn flexibeler dan grote ondernemingen en zouden dus beter in staat moeten zijn om te innoveren. Desondanks is het doelgericht beheren van een kmo lang niet evident. Net de relatieve kleinschaligheid van kmo's vormt tegelijk ook hun achillespees. Een kmo wordt immers vaak geleid door één enkele persoon die niet zelden hoofdzakelijk intuïtieve beslissingen neemt. Dit gaat soms ten koste van strategische planning waardoor de onderneming sterk afhankelijk wordt van sleutelmedewerkers.

REZULTS begeleidt uw bedrijf naar meer efficiëntie, meer rendabiliteit en meer harmonie.

Indien u probeert om uw kmo naar een hoger niveau te tillen maar over onvoldoende menselijk kapitaal beschikt, dan kunt u onze externe versterking vast goed gebruiken.

WAAROM EEN COACH ?

Coaching is nuttig om bedrijfsleiders te begeleiden bij hun zoektocht naar oplossingen voor allerlei problemen of om de gang van zaken in het bedrijf te verbeteren. Externe bijstand helpt bij het bepalen van het beleid en de strategie. Het komt erop aan de strategie in duidelijke doelstellingen te vertalen en de middelen aan te wijzen die nodig zijn om die doelstellingen te bereiken.

Een coach kan groeiknopen ontwarren en de bestuurders de juiste koers aanwijzen. Aan de hand van een doelgerichte vraagstelling slaagt hij erin de oorzaak van bepaalde problemen te achterhalen en de oplossing ervan aan te reiken.

Wij evalueren op maandelijkse basis de werking van de onderneming.

Een maandelijkse evaluatie is ideaal omdat het gemakkelijker is snel kleine koersafwijkingen te corrigeren dan een situatie die maandenlang scheefgegroeid is recht te trekken. De tijd en middelen die dankzij snelle bijsturingen worden uitgespaard kunnen door de bedrijfsleider op andere domeinen worden aangewend.

Een investering in extern advies is, net zozeer als een investering in nieuwe uitrusting, een rendabele investering. Ze leidt niet alleen tot betere financiële resultaten, maar garandeert tevens een rendement (return on investment) in termen van planning, taakverdeling en sfeer binnen de onderneming. Een grotere acceptatie van de beleidsbeslissingen bij het personeel en een afname van de druk op de bedrijfsleider zijn hiervan rechtstreekse gevolgen. Dit biedt de bestuurder meer ruimte en energie om een nog hogere uitmuntendheid na te streven.

De consultant boekt de beste resultaten indien hij samenwerkt met een bedrijfsleider die beschikt over een open geest, die tegelijk visionair en efficiënt is, die zijn grenzen kent, houdt van risico's en begaan is met de naleving van de beginselen van goed bestuur. Een bedrijfsleider die zijn liefde voor het vak en zijn enthousiasme deelt met zijn personeel, klanten en leveranciers bezit de sleutel tot succes. Zeker als hij kan steunen op een leefbaar businessmodel, toegewijde medewerkers en een betrouwbare boekhouding: gedetailleerde resultatenrekeningen en balansen en in het beste geval, minstens een begin van een analytische boekhouding.



De middelmatige coach spreekt, de goede legt uit,
de supercoach bewijst en de beste inspireert

John Kessel

REZULTS

De oprichters van **REZULTS** zijn ervan overtuigd dat de mens de kennis in zichzelf draagt. Een pertinente vraagstelling bevordert het ontluiken van (zelf)kennis. Dit helpt de persoon om zelf de middelen en antwoorden te vinden om zijn carrière uit te bouwen.

Met **REZULTS** geniet u van de terreinervaring van de oprichters die zelf succesvolle bedrijfsleiders zijn geweest op Europees en internationaal vlak, onder meer dankzij de steun van externe consultants. Op hun beurt passen ze coaching toe nadat ze hun ondernemingen hebben overgedragen. Advies geven is gemakkelijk; bijdragen tot de concrete verbetering van een situatie is delicaat en vereist adviseurs die een stevige opleiding hebben en over echte knowhow en een ruime ervaring beschikken.

REZULTS luistert naar u en leeft de principes van nauwkeurig beheer na. Bovendien houdt **REZULTS** in ruime mate rekening met uw creativiteit en intuïtie als bedrijfsleider.

Kmo's die reeds beroep deden op **REZULTS** verbazen zich over de gunstige resultaten die deze begeleiding al na korte tijd voor hun onderneming met zich mee heeft gebracht.

De ondernemingen maken meer winst en verwerven dus meer financiële autonomie. **REZULTS** aarzelt niet de bestuurder op een constructieve manier te confronteren indien blijkt dat deze niet de beste keuze heeft gemaakt omdat hij de realiteit onvoldoende heeft geanalyseerd. **REZULTS** deinst niet terug voor kritische overwegingen die indruisen tegen de zienswijze van de bestuurder en beschouwt dit als een essentieel onderdeel van de opdracht van een externe coach.



Logica leidt u van punt A tot punt B.
Verbeelding en durf brengen u waar u wilt zijn

Albert Einstein

WERKWIJZE

Al bestaan er evenveel managementstijlen als er bedrijfsleiders zijn, toch moet iedereen bepaalde principes op eenzelfde manier naleven. **REZULTS**, die geen deel uitmaakt van de eigenlijke onderneming, stelt zich niet op als adjunct, maar als mentor van de bedrijfsleider. Om conflicten met betrekking tot het beheer te voorkomen, komt **REZULTS** helemaal niet tussenbeide in operationele zaken.

REZULTS focust zowel op de middellange als op de lange termijn. Het vergt immers tijd om een onderneming te leren kennen en een vertrouwensrelatie op te bouwen met de bestuurder, die bepaalde koerswijzigingen moet doorvoeren met het oog op een hogere efficiëntie. De coach moet toegang hebben tot alle nodige informatie; de bestuurder moet de coach in alle transparantie inlichten en voorlichten. De coach verbindt zich er van zijn kant toe alle informatie die hem wordt toevertrouwd met de hoogste confidentialiteit te behandelen.

Na een audit begeleidt **REZULTS** de beheerder in:

- a. Het opstellen van de strategie die hij volgt met het oog op het bereiken van het eindresultaat. Daarbij vertrekt hij vanuit zijn zelfkennis, zijn ambitie en zijn capaciteit om te innoveren alsook vanuit de menselijke, technische en financiële middelen waarover hij hiertoe beschikt.
- b. Het opstellen van het businessmodel dat hij beoogt en dit zowel rekening houdend met de concurrentie op de markt enerzijds, als met de markt zelf anderzijds
- c. De strategische keuze. Dit is het geheel van de gekozen operationele doelstellingen om dit beleid toe te passen. Een doelstelling bestaat uit een precies te bereiken doel, bij voorkeur becijferd, dat binnen een gegeven termijn wordt gerealiseerd door het optimaal aanwenden van de vereiste middelen.
- d. De follow-up en de controle van de resultaten ten opzichte van het voorgaande jaar en van de tussentijdse doelstellingen, aan de hand van maandrapporten die knipperlichten doen branden. De rapportering hangt niet alleen af van de dictatuur van de cijfers, maar omvat ook een gedetailleerde analyse van de situatie en identificeert de noodzakelijke correcties indien de doelstellingen niet zijn bereikt of ruimschoots werden overtroffen. Dit kan leiden tot herevalueren en zonodig het herdefiniëren van het initieel uitgestippelde beleid.

REZULTS INFORMATION SYSTEM

Om haar opdracht goed uit te voeren steunt **REZULTS** op het **RIS** of "**REZULTS INFORMATION SYSTEM**" dat in eigen beheer is ontwikkeld. Een "informatiesysteem" is een geordend geheel van technische en menselijke middelen enerzijds en software anderzijds. Het heeft als doel informatie in de onderneming te verwerven, te behandelen, op te slaan en te verzenden zodat de beheerder zijn beslissingen met kennis van zaken kan nemen en de toekomst kan plannen.

Het **RIS** wordt vanuit boekhoudkundige en analytische gegevens aan de specifieke noden van kmo's aangepast en maakt het mogelijk maandelijks verslag uit te brengen. Een maandverslag geeft een momentopname van het leven van de onderneming in de vorm van gegevens, verhoudingen, grafieken en constructieve commentaren en biedt een overzicht van de onderneming. Op basis van een dergelijk document weet de bedrijfsleider wat er moet worden gecorrigeerd en verbeterd terwijl hij zelf de oplossingen zoekt en zelf de uitwerking ervan opvolgt.

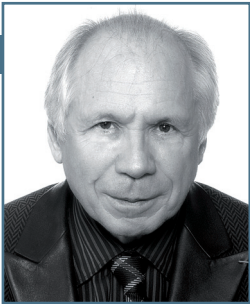
HET TEAM

De beheerders-medestichters **Christophe Nevejan** en **Jean-Yves Guyomard** komen uit de ondernemingswereld. Ze staan voor u klaar om u te helpen zichzelf te leren kennen, om uw talenten als bedrijfsleider van een kmo maximaal te benutten en om u van hun ervaring, knowhow en passie te laten genieten.



CHRISTOPHE NEVEJAN - moedertaal Nederlands

- *Executive MBA Vlerick Business School Gent*
- *Master in "Automatismes de Production et Réseaux Locaux Industriels" (Productie-automatismen en lokale industriële netwerken), INT van Evry in Frankrijk*
- *Ingenieur in Elektronica/Telecommunicatie (Karel de Grote-Hogeschool te Antwerpen)*
- *Projectleider bij ORANGE France, voor rekening van een twaalfstal Telecomoperatoren wereldwijd waarvoor hij voltijds was gedetacheerd, gaande van Mobistar in België tot Sprint in de VS en van Tamin in Iran tot Telkom in Kenya.*
- *Bedrijfsleider van STA Senegal, filiaal van de groep YTELCOM*
- *Consultant voor kmo's*



JEAN-YVES GUYOMARD - moedertaal Frans

- *Burgerlijk ingenieur van de Ecole Nationale des Ponts et Chaussées te Parijs*
- *Master in Economische Wetenschappen, faculteit ASSAS te Parijs*
- *"Chevalier dans l'ordre de la Légion d'Honneur"*
- *Aanvankelijk was hij als consultant een van de pioniers op het vlak van langetermijnplanning, haalbaarheidsstudies, beheer met doelstellingen, businessplan, rapportering, modelvorming van de exploitatierekeningen, balansen en financieringsplannen, enz.*
- *Directeur bij Technigaz, wereldleider in de technologie van transport en opslag van vloeibaar aardgas*
- *Algemeen directeur van BYH, voorloper in het massale gebruik van fotonvoltaïsche zonne-energie*
- *Privéondernemer, eigenaar voor 100 % van de groep YTELCOM (zes firma's met een omzet tussen 3 en 30 miljoen EUR, met 600 personeelsleden). Wereldwijd trad YTELCOM op als consultant, studiekantoor, fabrikant van uitrustingen, leverancier van bedrijfsklare installaties of afgevaardigde CEO bij telecom-, radio en televisie-operatoren, evenals van multinationale instellingen en regeringen die bezorgd zijn over hun eigen wereldnetwerk van telecommunicatie.*
- *Tegelijk participeerde hij, via de holding FIPAGE "Financière de Participation et de Gestion", in kmo's van zeer diverse beroepen.*
- *Tussen 2007 en 2010 verkocht hij al zijn participaties en was vervolgens actief als coach en business angel in België en Frankrijk.*



De mensen die men ondervraagt,
vinden vaak in zichzelf de juiste antwoorden,
op voorwaarde dat men ze goed ondervraagt

Socrate



Wanneer de wind van de verandering waait,
bouwen sommigen muren,
anderen bouwen windmolens.

Chinees spreekwoord