

Waar trainers, coaches, managers en hoofden van personeelsafdelingen bijeen zijn, ontstaat een netwerk van kennis. Ofwel het netwerk van De Entrepreneur, opgericht om ondernemers in het Mkb werk en zorg uit handen nemen. De boodschap aan de ondernemer: u de focus op de business, wij op de inhoud. Hoofdreutel bij De Entrepreneur: hou het simpel.

### **Maria de Glt**

Als telg uit een Bosch ondernemersgezin ging Marc Doomernik al vroeg aan de slag. Niet gehinderd door kennis en zonder enige begeleiding ging hij als jongste verkoper op pad. "Ik ben door schade en schande wijs geworden." Het verhaal dat de carrière van Doomernik een duw gaf, begon bij KPN. Door de positieve resultaten van coaching van medewerkers kwam hij als accountmanager en sales-manager pas goed op dreef. "Ik vind het leuk om mensen te helpen in hun verdere ontwikkeling. Om ze hun eigen passie te laten ontdekken." Het kon niet uitblijven; na enkele reorganisaties bij KPN Telecom maakte Doomernik vier jaar geleden de carrièresprong naar een eigen bedrijf voor training, coaching en advies. "Mijn visie was; ik ben goed in sales en salesmanagement. Daar ging ik me dus in eerste instantie op focussen. Maar ik bleek meer toegevoegde waarde te hebben dan ik aanvankelijk dacht." Steeds vaker bood Doomernik de helpende hand bij het opzetten van bedrijfsplannen: "Ik introduceerde functieprofielen, zette mensen aan om slimmer te werken en hun activiteiten beter te plannen. Gaandeweg kwam ik er steeds meer achter dat daar mijn kracht ligt."

### **Franchisenetwerk**

Na drie jaar ondernemerschap met alle ups en downs was het tijd voor een nieuwe uitdaging. "Ik heb een oeverloze drang om me te blijven ontwikkelen en telkens meer ervaring op te doen. Begin dit jaar heb ik een cursus NLP (MdG: Neuro Linguïstisch Programmeren) gevolgd. Toeval of niet: daar kwam ik de oprichter van De Entrepreneur NLP-trainer Cor van Leeuwen tegen. Door hem ben ik in contact gekomen met een franchisenetwerk van managers, trainers en coaches." De Entrepreneur is een kennismakelaar voor ondernemers. Een landelijk platform van ervaren mensen die Mkb-ondernemers adviseren, coachen en ondersteunen. Entrepreneurs hebben hun sporen verdiend op hun vakgebied. Ze hebben allemaal ver-

# De magie van de eenvoud



**Marc Doomernik: "De Entrepreneur neemt werk uit handen"**

Foto: Freek Jansen

stand van zaken in het werkveld van het Mkb. De expertise loopt van financieel, logistiek tot marketing, sales en HRM. De Entrepreneur is een relatief jonge organisatie met op dit moment vijftien franchisenemers. Het streven is volledige landelijke dekking. De ambities zijn hoog: naar verwachting groeit het aantal entrepreneurs tot eind 2005 door naar vijftig. Rond het jaar 2006 moet het aantal op tweehonderd uitkomen.

### **Gemotiveerd personeel**

Het concept van De Entrepreneur verloopt volgens 'De Magie van de Eenvoud'. Hoe werkt het? Doomernik doceert: "In de basis is elk bedrijf eenvoudig. Je koopt iets in; je maakt iets en je verkoopt het weer. Het wordt gecompliceerd door alle regeltjes en wetgeving er omheen. Bedrijven worden gek van ISO, de Wet Poortwachter, milieuzaken, veiligheidsrichtlijnen, personeelsvraagstukken of ARBO-beleid en noem maar op. Veel ondernemers hebben daar gewoon geen tijd voor. Of ze zien er tegenop en zitten in die tijd liever bij hun klanten. Ze willen gewoon bezig zijn met zaken doen. Intussen is de interne organisatie niet meer onder controle. Volgens de Magie van de Eenvoud begint het allemaal met duidelijkheid, transparantie en focus. Stel, een klein bedrijf groeit door van vijf medewerkers naar dertig. Wanneer die organisatie intern niet meegroeit, wordt het onrustig. Je moet duidelijkheid creëren in de organisatie, op elk niveau. Duidelijkheid over competenties en inzetbaarheid. De Entrepreneur neemt al dat werk uit handen. Je kunt hier en daar een brandje blussen maar wij beginnen bij het begin. Op het

moment dat de Magie van de Eenvoud gaat werken, gaan mensen meer zelf doen." Dan de vraag: wat levert het op? Doomernik: "Een laag ziekteverzuim, geen duur outplacement en reïntegratietrajecten, maar tevreden en gemotiveerd personeel."

### **Magie van de eenvoud**

Inschakelen van een Entrepreneur gebeurt op basis van een maandelijks abonnement. Wie zich abonneert moet eerst terug naar af. "We beginnen met beschrijving van het bedrijfsplan. Vervolgens gaan we de bedrijfsdoelstellingen vertalen. Dat doen we op drie niveaus: bedrijf, team en individu. We stellen vast: waarom bestaan we. Wat zijn de waarden van het bedrijf? Wat wil je als bedrijf betekenen voor je klanten en je mensen. Niet alleen voor het team, ook individueel. Op die manier krijg je boven water wat je als ondernemer wilt en wat je kunt. Daarop focussen geeft een nieuwe structuur aan de hele organisatie. Ineens klopt het weer. Mensen weten weer wat er wordt verwacht en waar het naar toe gaat. Natuurlijk kunt je niet alles in één keer veranderen. Daarom is coaching en training nodig. De Entrepreneur als kennismakelaar geeft advies. Dat kan loopbaangezicht zijn maar ook persoonlijk. In de praktijk worden medewerkers vaak lukraak naar trainingen gestuurd. Wij draaien het om: zet eerst het hele bedrijfsproces op poten en ga dan pas aan ontwikkeling doen," besluit Doomernik. Op 22 juni is er een Ondernemersavond van De Entrepreneur. Belangstellenden kunnen er terecht voor gratis consultancy en de ondernemersscan.