

### 3 MANIEREN WAAROP MENS EN STRATEGIE MET ELKAAR VERBONDEN ZIJN

23 augustus 2022

Strategie klinkt als iets technisch. Keuzes maken, processen uitwerken, uitvoeren. Maar net daarin ligt de valkuil van heel wat KMO's. **Strategie** is juist heel **menselijk**. Bouw een strategie uit met aandacht voor **mens**, **organisatiepersoonlijkheid** en **organisatiecultuur**. Enkel zo krijg je een krachtige strategie die jouw concurrenten je niet na zullen doen. Een strategie die je op lange termijn doet uitblinken in jouw markt. Ontdek hier 3 manieren waarop mens en strategie met elkaar verbonden zijn.

#### 1. Strategie start bij jou als ondernemer

Jij bent de zaakvoerder van je KMO. Je bent de basis van alles. Als er iets gebeurt, ben jij de strohalm waaraan iedereen zich recht houdt. Het is dan ook van het grootste belang dat jij er als ondernemer staat. Dat je energie haalt uit wat je doet. Dat je je laat leiden **door jouw eigen bewuste en onbewuste drijfveren**. Doe je dat niet, dan vloeit jouw energie weg en ben je niet langer de rots in de branding. Een strategie uitbouwen voor je bedrijf start dus bij jou als ondernemer. Als mens. Wat wil je? Waar wil je naartoe? Wat motiveert jou? Gebruik dit als basis voor de verdere uitbouw van je strategie en boek succes.

#### 2. Jouw medewerkers als essentieel onderdeel van je strategie

Een KMO valt of staat met de mensen die eraan meewerken. Of het nu over een klein of een groter team gaat. Iedereen heeft invloed op je werking. Ga strategisch aan de slag met je **medewerkers**. Plaats iedereen op de juiste plaats om **competenties en vaardigheden ten volle in te zetten**. Dit versterkt niet alleen je bedrijf. Dit versterkt ook hun **motivatie** om samen naar eenzelfde doel toe te werken. Geef iedereen **duidelijke doelen**. Geef hen **inspraak**. Luister. Gebruik hun **kennis van zaken** om je bedrijf beter te maken. Laat elk van hen een onderdeel zijn van de **toegevoegde waarde** die je biedt aan je klanten. En zorg er ook voor dat nieuwe teamleden passen binnen je bedrijfscultuur en je team. Dit is een strategisch sterke zet die je concurrentievoordeel enorm veel kracht bij zet. Want als er iets is wat je concurrent niet kan kopiëren, dan zijn het wel de mensen.

#### 3. Je organisatiepersoonlijkheid en organisatiecultuur hangen samen met de mensen

Jouw **organisatiepersoonlijkheid** is de **identiteit** van je KMO. Hoe komt je bedrijf over bij de buitenwereld? Welk gedrag vertoont jouw onderneming?

**Organisatiecultuur** gaat dan weer over hoe je **binnen je bedrijf** werkt. Wat zijn de onderlinge gedragscodes? Wat zijn de geschreven en ongeschreven regels binnen je bedrijf?

Zowel organisatiepersoonlijkheid als organisatiecultuur zijn onmisbare elementen bij het ontwikkelen van **duurzaam concurrentievoordeel**. De mensen binnen je bedrijf zijn hier in twee richtingen mee verbonden.

Aan de ene kant geven ze deze twee aspecten vorm. Jouw team vormt de **menselijke basis** voor jouw identiteit en cultuur.

Aan de andere kant bepalen de persoonlijkheid en cultuur van je bedrijf ook de mensen. Het is onmogelijk om jouw bedrijf te doen matchen met alle persoonlijke waarden en drijfveren van elke medewerker. Hier en daar zijn dus compromissen nodig. Het is wel belangrijk dat dit voor het grootste deel overeenkomt. Een medewerker die dag in dag uit dingen moet doen die volledig tegen zijn eigen waarden indruisen zal vroeg of laat afhaken. En remt intussen de werking af. Teamleden die wel passen bij je organisatiepersoonlijkheid en -cultuur zijn net versterkend voor je team.

Kort samengevat. De **mensen** vormen mee de **persoonlijkheid** en **cultuur** van je KMO. En je cultuur en persoonlijkheid vormen mee de mensen binnen je onderneming.



Over de schrijver

*Eric Debacker*

Eric Debacker is de drijvende kracht achter gedreven.be. Met een MBA als achtergrond heeft hij een jarenlange internationale business én KMO ervaring. Het promoten van strategisch ondernemen voor ondernemers is zijn ultieme doelstelling.