

Snoeien? Nee, bemesten!

Boodschap Rutte niet geschikt voor bedrijfsleven

“Snoeien om te groeien” was de boodschap van premier Mark Rutte in de regeringsverklaring die hij voorlas in de Tweede Kamer. Een mooie oneliner, die dankbaar is opgepakt door de media.

Afgelopen maanden heeft de overheid, mede met behulp van een groot aantal adviseurs, vastgesteld dat er legio besparingsmogelijkheden aanwezig zijn binnen de diverse geledingen van de overheid, zonder dat dit ten koste gaat van de kwaliteit van de dienstverlening.

Belangrijke vraag is echter: richtte Rutte zich met zijn oneliner ook tot het bedrijfsleven?

Veel bedrijven hebben de afgelopen jaren, inspeland op het verslechterde economische klimaat, reeds de kaasschaaf en het slagersmes gehanteerd.

Vetrandjes zijn in de meeste gevallen weggeschaafd en gesneden. Daarbij is noodgedwongen ook het eigen vlees niet onbespaard gebleven. Sterker nog, ook de botten hebben regelmatig pijn geleden.

Daar waar binnen het bedrijfsleven sprake was van *obesitas*, hebben directies en management zich veelal als een ware Sonja Bakker, Dr. Frank of zelfs Robert Schoemaker ingespannen om de *BMI-score* van hun organisatie te verbeteren. De term *anorexiastrategie* heeft inmiddels zelfs zijn intrede gedaan.

Met de afname van de *vetpercentages* binnen bedrijven, is automatisch ook de spierkracht van ondernemingen aangetast.

Na de vergrote focus op het korte termijn rendement, zullen bedrijven weer genoodzaakt zijn om de focus te verleggen naar duurzame resultaatsverbetering. Investerings in personeel, kennis en innovatie zijn hiervoor onontbeerlijk.

Directies en managementteams moeten, na het gebruik van de kaasschaaf en het slagersmes, de “snoeischaar van Rutte” ongemoeid laten! In plaats van te snoeien, zal de voedingsbodem van organisaties weer moeten worden geoptimaliseerd. Na een bodemanalyse zal een bemestingsplan moeten worden opgesteld. Op plekken waar de afgelopen periode te ver is teruggesneden, zal weer moeten worden gezaaid.

Alleen op deze manier zullen ook in de toekomst weer mooie vruchten kunnen worden geplukt!

Marco Cupido

Marco Cupido werkt als zelfstandig management consultant en interim manager. Hij richt zich op het leiden en begeleiden van veranderings- en optimaliseringstrajecten binnen (sales) organisaties, die moeten resulteren in een optimalisering van zowel de top-line (omzet) als de bottom-line (winstgevendheid).

www.mc2im.nl

marco.cupido@mc2im.nl

06-50662039



Stel nu een bemestingsplan op voor uw salesorganisatie

Neem contact op voor een bodemanalyse van uw salesorganisatie

Aan de hand van een analyse van de voedingsbodem van uw salesorganisatie kan een bemestingsplan worden opgesteld.

Met mijn jarenlange ervaring bied ik hierbij graag ondersteuning aan bij het doen van deze analyse. Wellicht heeft u zelfs al een analyse gemaakt en zoekt u hulp bij het opstellen, coördineren en uitvoeren van het plan?

Graag bespreek ik de mogelijkheden en mijn toegevoegde waarde in een vrijblijvend gesprek. Aarzel niet om contact op te nemen!

Marco Cupido
Boswinde 39
2496 WE Den Haag
06-50662039
marco.cupido@mc2im.nl
www.mc2im.nl



Profielschets

Ik ben een 43-jarige sales-georiënteerde general manager met ruim 15 jaar managementervaring, waarvan 8 jaar op directie- en MT-niveau.

Aantoonbaar succesvol in het leiden en begeleiden van veranderings- en optimaliseringstrajecten binnen (commerciële) organisaties.

Trackrecord opgebouwd binnen:

- Business-to-business sector
- Zeer competitieve markten
- ICT en zakelijke dienstverlening

Jarenlange ervaring, op management- en directieniveau, met:

- Pay-per-use businessmodellen
- Multichannel sales organisaties
- Gedifferentieerde inzet van transactional en consultative selling

