

# Boardroom Strategisch Leiderschap



COHORT 2017

# Ga voor goud!

## Strategisch leiderschap als sleutel voor waardeontwikkeling

Als eigenaar, partner, directeur of manager van een middelgrote of snelgroeiende organisatie bent u zélf de bepalende factor voor de waardecreatie van uw onderneming. Niet de ontwikkelingen in de markt of de behoeften van (potentiële) klanten maken het verschil tussen winnen en verliezen, maar de manier waarop u en uw medewerkers daar als een team op anticiperen en inspelen. Slaagt u er in uw producten en diensten te laten evolueren, dan stijgt daarmee de waarde van uw bedrijf.

**Bij 'waarde' denken we niet alleen aan financiële indicatoren. Juist ook zaken als flexibiliteit, innovatief vermogen, professionaliteit, klantgerichtheid, kwaliteitsontwikkeling, duurzame relaties en veranderingen bij de klant versterken de waarde van uw onderneming.**

Wat er in de kleedkamer wordt gezegd, bepaalt de prestaties op het veld. Het creëren van waarde en borgen van continuïteit vraagt om strategisch leiderschap. De 'Boardroom Strategisch Leiderschap' van Dutch Entrepreneurs Academy leert u relevante strategische praktijken doorgronden en praktische methodes en tools toepassen om de waarde van uw onderneming te verhogen.



## Wat steekt u op?

De 'Boardroom' geeft u strategische tools in handen voor waardevermeerdering in de praktijk. U doet belangrijke informatie en inzichten op, en u ontwikkelt uw strategische competenties en vaardigheden.

U krijgt:

- een duidelijk beeld van de context waarin uw onderneming actief is, inclusief de behoeften van uw (potentiële) klanten;
- praktische methoden en tools om de gewenste waarde te creëren;
- inzicht in verbeterpunten in uw huidige strategie, bedrijfsvoering en waardecreatie;
- begrip van uw veranderende rol en methoden om uw relaties met stakeholders te versterken;
- visie op en herijking van uw ambities en beoogde waarde die u met uw onderneming wilt realiseren;
- expertise in het sturen op waardecreatie, faciliteren van medewerkers en relevante rapportage;
- kennis van de verschillende vormen van waarde en hoe deze te meten.

Bovendien krijgt u tijdens de 'Boardroom' ondersteuning van zowel de experts/docenten als de andere deelnemers bij het daadwerkelijk toepassen van de opgedane kennis, methoden en ideeën. Na afloop bent u in staat om uw strategie en de gewenste waarde overtuigend te presenteren, te vertalen naar strategische praktijken in uw organisatie en tenslotte de implementatie ervan als een coach te sturen en te begeleiden. Daarnaast bent u in staat om de gerealiseerde waarde meetbaar te maken.

# Praktijkgericht leren, doen en evalueren

**Het programma is gebaseerd op 'action learning' - leren door doen en ervaren - volgens de Harvard Case Method. Dat wil zeggen dat we uitgaan van cases uit de praktijk van de deelnemers, die we samen in verschillende sessies bespreken en analyseren. Daarbij zorgen de docenten voor reliëf door de cases te spiegelen aan wetenschappelijke concepten, theorieën en methoden. Vervolgens bepalen de deelnemers die de casus hebben ingebracht zelf wat zij anders gaan doen. Tijdens een volgende sessie bespreken de participanten de effecten van die nieuwe aanpak in hun praktijk.**

## Een veilig speelveld

Als participant werkt u dus samen met gelijkgestemden aan échte dagelijkse uitdagingen. U leert - in een veilige omgeving - wat de gevolgen zijn van uw handelen in de onderneming en daarbuiten. U neemt afstand van oude denkbeelden en ingesleten gewoonten om uw strategie te innoveren.

Deze aanpak maakt de 'Boardroom' concreet, praktisch en op maat en helpt het geleerde te verankeren in uw eigen praktijk. De docenten fungeren tevens als strategische adviseurs, die u tijdens én na de opleiding stimuleren om het geleerde in de dagelijkse praktijk toe te passen. Samen zorgt u ervoor dat u aan de bal blijft.

# Het programma

Wij hebben het programma verdeeld in zes sessies die we hieronder beschrijven.

In elke sessie leert u aan de hand van een door u zelf ingebrachte case.

## Sessie 1: Introductie strategisch leiderschap

Als ondernemer wilt u weten hoe u de waarde van uw onderneming kunt verhogen, rekening houdend met uw eigen specifieke uitdagingen. In deze introductiesessie maken de deelnemers kennis met elkaar en spreken zij hun ambitie uit. Vervolgens kijken we samen wat u kunt doen om een geschikte strategie te ontwikkelen en tot uitvoering te brengen. Met een goede balans tussen enerzijds het scheppen van ruimte voor innovatie en flexibiliteit, en anderzijds het sturen, monitoren en verantwoorden van de gewenste waarde.

**Er is bijzondere aandacht voor:**

- *het strategische praktijkenmodel dat de ruggengraat van de boardroom vormt;*
- *manieren om stakeholders te betrekken bij strategische vernieuwing;*
- *methoden om de focus en scope van uw onderneming te herdefiniëren.*

## Sessie 2: De behoeften van uw klanten

Eén manier om de waarde van uw onderneming te definiëren is de mate waarin u voldoet aan de behoeften van uw klanten. Maar wat zijn die behoeften en hoe veranderen ze? Dat is het kernthema van deze sessie.

**Met verschillende methoden en tools werken we aan:**

- *inventariseren en analyseren van bestaande en potentiële klanten;*
- *in kaart brengen van de huidige behoeften van de klanten;*
- *voorspellen van de mogelijke ontwikkeling van die behoeften;*
- *manieren om de behoeften van klanten te beïnvloeden;*
- *de rol van de klant zelf in het herkennen en inventariseren van behoeften;*
- *manieren om interne en externe stakeholders te betrekken bij de onderneming.*

## Sessie 3: Ambities, impact en relevant aanbod

De behoeften van uw klanten vormen een belangrijke basis voor uw strategische praktijken. Met vragen als 'Waarom bestaat mijn onderneming?' en 'Wat wil ik teweegbrengen bij mijn doelgroepen?' Dit gaat over de ambitie en gewenste impact van uw onderneming: wat wilt u realiseren bij uw doelgroepen? En welk aanbod past daarbij?

**We werken aan de volgende vragen:**

- *waarom is het belangrijk de ambitie en impact van mijn onderneming te definiëren?*
- *met welke methode kan ik de ambitie en impact definiëren passend bij de behoeften?*
- *welke ambities heeft mijn organisatie voor elk van de verschillende doelgroepen?*
- *welk aanbod en welke dienstverlening past bij deze ambities?*
- *hoe geef ik in- en externe betrokkenen de ruimte voor het creëren van kansen en innovaties?*
- *welke technieken kan ik gebruiken in dit proces en welk type leiderschap past hierbij?*

## Sessie 4: Motiveren en faciliteren van waardecreatie

In deze sessie borduren we voort op de ambities en het relevante aanbod van uw organisatie.

Met dit aanbod wilt u tegemoetkomen aan de (veranderende) behoeften en waarde creëren, zowel voor uw organisatie als voor uw klant. Maar hoe stuur je op die waardecreatie aan? Hoe motiveer en faciliteer je als strategisch leider het proces van waardecreatie?

**In deze sessie werkt u aan de volgende vragen:**

- *hoe kan ik mijn stakeholders motiveren en faciliteren in het proces van waardecreatie?*
- *wat is situationeel leiderschap en hoe kan ik dat in verschillende situaties toepassen?*
- *hoe vertaal ik de ambities en ideeën over relevant aanbod naar concrete activiteiten?*
- *welke activiteiten ga ik op korte termijn verder oppakken?*
- *welke stakeholders betrek ik daarbij en hoe ga ik ze motiveren en faciliteren?*

## Sessie 5: Sturen op resultaat en waardecreatie

U hebt doelen geformuleerd, ideeën ontwikkeld en deze vertaald in concreet aanbod voor uw klanten. Maar u wilt natuurlijk ook weten wat dit uiteindelijk allemaal oplevert. Is er inderdaad waarde gecreëerd? Deze sessie geeft inzicht in hoe u de sturing, monitoring en verantwoording binnen de organisatie zó in kunt richten dat u zicht krijgt op de gerealiseerde waarde en deze kunt meten.

**We behandelen onder meer:**

- *sturen op waardecreatie in de organisatie en uw rol in dit proces;*
- *outputs, outcomes en impacts definiëren en formuleren;*
- *de keuze van sleutelindicatoren voor sturing, evaluatie en verantwoording van waarde;*
- *indicatoren koppelen aan normen, streefwaarden en termijnen;*
- *implicaties voor de P&C-cyclus, verantwoording en informatievoorziening.*

## Sessie 6: Presenteren: resultaat en propositie

In de 'Boardroom' maakt u kennis met nieuwe strategische praktijken. Ook heeft u daarmee al geëxperimenteerd in uw eigen organisatie. In deze laatste sessie kijken we terug op de resultaten van elke participant.

U deelt uw successen en eventuele verbeterpunten en bespreekt wat uw plannen zijn voor de toekomst.

Ook evalueren we de 'Boardroom'-sessies zelf, want ook wij willen graag ontdekken hoe we onze deelnemers nóg beter kunnen ondersteunen.

## Docenten uit diverse disciplines

De 'Boardroom'-sessies zijn een initiatief van Dutch Entrepreneurs Academy, een samenwerkingsverband van Wisselwerkers.Academic Entrepreneurs en Hermans & Partners B.V., accountants en adviseurs.



*Dr. K. (Kim) van Eijck*



*Dr. B. (Berit) Lindemann*



*D.P.L. (Dominik) Hermans RA CIS\**

### **Wisselwerkers. Academic Entrepreneurs**

Wisselwerkers is een academische netwerkorganisatie met als kerntaak het faciliteren van ondernemingen en initiëren van innovatieve praktijken voor waardecreatie en -evaluatie.

Wisselwerkers ondersteunt ondernemingen en netwerken bij het realiseren van veranderingen die leiden tot meetbare waarde. Dit doet zij met actieonderzoek en actieonderwijs op basis van wetenschappelijke kennis.

De docenten en onderzoekers van Wisselwerkers, dr. Berit Lindemann en dr. Kim van Eijck, hebben ruime ervaring in strategievorming en het creëren en meten van waarde.

### **Hermans & Partners B.V., accountants en adviseurs**

De professionals van Hermans & Partners B.V., accountants en adviseurs, willen op basis van hun specialismen en een breed netwerk een organisatie laten excelleren in haar specifieke kwaliteiten. Dit geeft de onderneming een voorsprong en kan rendement, groei en continuïteit opleveren.

Hermans & Partners wil een volwaardig sparringpartner zijn, met een heldere stijl van communicatie en een professionele, kritische en integere werkwijze.

# Waar?

De sessies vinden plaats bij Hermans & Partners B.V., accountants en adviseurs, Raadhuislaan 6 te Mijnsheerenland en starten met een ontbijt.

# Wanneer?

De sessies vinden in principe plaats op vrijdagochtend van 08.30 – 11.30 uur. De exacte data zullen separaat worden gecommuniceerd en kunnen, indien nodig, in onderling overleg met de participanten worden verzet.

## Investing

De kosten voor deze leergang bedragen € 3.500,- excl. btw.

## Gegarandeerd rendement!

Als ondernemer weet u als geen ander dat, om uw organisatie te laten renderen, u eerst moet investeren. Hetzelfde geldt voor deze Boardroom. U zult zelf tijd en energie moeten steken in deze leergang, maar dan zult u ook merken dat deze Boardroom vóór u gaat werken en uw inspanningen een - zeer - positief rendement gaan opleveren. Bent u, ondanks uw en onze inzet, niet tevreden over het resultaat? Dan ontvangt u van ons € 1.000 van uw investering retour. Voorwaarde is wel dat u actief deelneemt aan alle bijeenkomsten.

## Contact

Voor meer informatie kunt u contact opnemen met Dominik Hermans van Hermans & Partners B.V., accountants en adviseurs, of met Berit Lindemann van Wisselwerkers.Academic Entrepreneurs.

De contactgegevens zijn:

### Dominik Hermans:

dplh@henp.nl

Tel. +31(0)186 60 32 22

Website: [www.henp.nl](http://www.henp.nl)

### Berit Lindemann:

[berit.lindemann@wisselwerkers.nl](mailto:berit.lindemann@wisselwerkers.nl)

Tel. +31(0)6 81 52 99 12

Website: [www.wisselwerkers.nl](http://www.wisselwerkers.nl)





Dutch  
Entrepreneurs  
Academy