LMI Nederland helpt managers om effectiever te werken

'Leiderschap kan iedereen trainen'

Er is juist nu behoefte aan leiderschap in Nederlandse bedrijven. Nee, niet aan alwetende leiders waar de rest blind achteraan loopt. "Leiderschap voor iedereen, op elk niveau in de organisatie. Daar is behoefte aan. En dat valt uitstekend te trainen." Dat stelt Edwin Hoek van Leadership Management Institute (LMI) Nederland.

De internationale formule Leadership Management® biedt ontwikkeltrajecten voor managers in organisaties. "Anno 2015 hebben veel bedrijven aandacht voor het omvormen van de organisatie", ervaart Hoek in de praktijk. "Dat krijgt extra aandacht omdat de economie weer op toeren komt. Er is bereidheid en ruimte om te investeren."

"Ondernemingen worden geconfronteerd met een wereld die snel verandert. Techniek en wetgeving worden ingewikkelder, kansen en bedreigingen komen van over de hele wereld. Die ontwikkeling is blijvend en veranderingen komen steeds sneller. Dat vergt nogal wat van bedrijven, die moeten zorgen dat ze erop zijn voorbereid. "

Niet harder maar slimmer werken

LMI kan daarbij helpen. "Harder werken is niet de oplossing. Het gaat met name om slimmer werken. Een duidelijke visie op wat je wilt bereiken met het bedrijf en op de rol die medewerkers daarin kunnen vervullen. Het omvormen van de organisatie, zorgen dat mensen meedenken, initiatief nemen, productief zijn, leren, goed communiceren en resultaten boeken. Zo kan het bedrijf flexibel inspelen op de voortdurend veranderende omgeving."

LMI zorgt ervoor dat mensen de juiste dingen doen waardoor ze meer succesvol zijn. Ook het aanbrengen van een goede balans tussen werk en privé valt daar onder. Er zijn vier ontwikkelprogramma's die samen het 'Total Leader'-concept worden genoemd. Hoek: "Bijna alle aanbieders richten zich op het ontwikkelen van één kenmerk of één aspect van leiderschap. Maar leiderschap is daarvoor te veelomvattend en complex."

Meetbaar rendement

"Onze klanten vinden het meetbare rendement van onze aanpak altijd bijzonder", aldus Hoek. "Van te voren wordt afgesproken wat de criteria zijn om onze inzet een succes te noemen. En zo kun je eenvoudig zien dat de begeleiding succesvol is geweest. Zodra klanten dat ervaren, zijn ze verkocht!"

Elk van de programma's uit het Total Leader Concept wordt individueel of groepsgewijs begeleid, in 7 of meer sessies, verspreid over zo'n 4 tot 8 maanden. LMI traint, begeleidt en coacht mensen op of dichtbij de werkplek, in korte sessies en gedurende langere tijd. Herhaling is een sleutel van het succes. Hoek legt graag uit hoe de LMI-methode werkt: "Succes is het realiseren van vooraf bepaalde doelstellingen. De mate van succes meet je af aan de geboekte resultaten. Die boek je door dingen te doen. En van de dingen die je doet is meer dan 95% een gewoonte; daar sta je dus vrijwel niet bij stil. Wij zorgen ervoor dat mensen herhaald stilstaan bij wat ze doen en hoe dat, in een veranderde omgeving, beter kan."

Franchisegever Edwin Hoek

Net als de sportschool

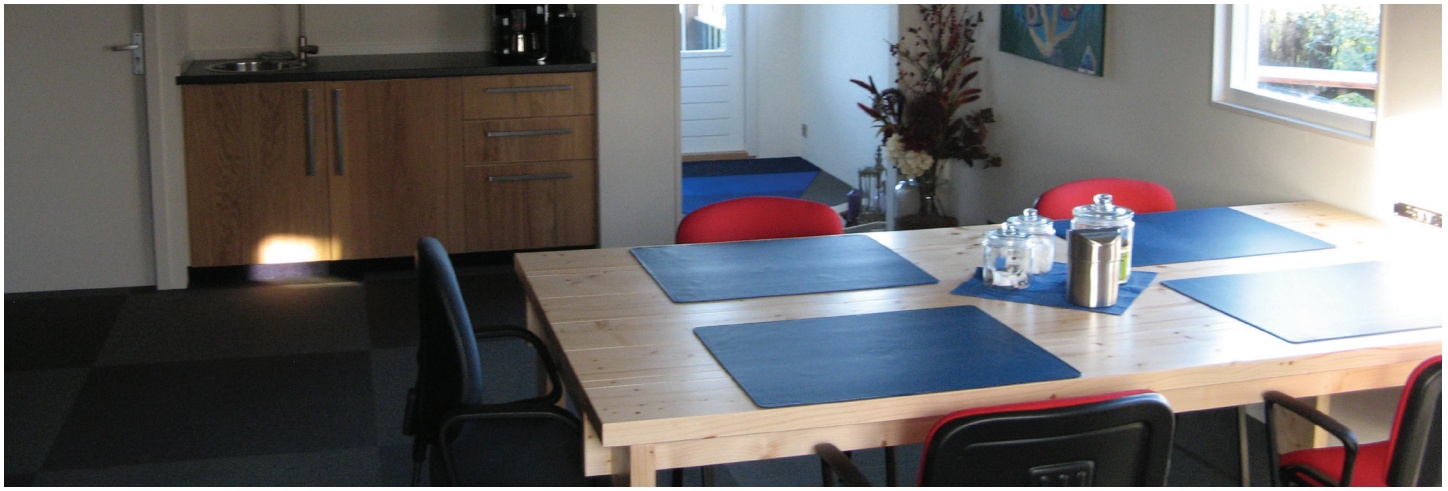
"In onze aanpak gebruiken wij de herhaling om mensen tijdens het werk hun conclusies te laten trekken. Dat leidt tot ideeën om dingen anders te gaan doen. Die ideeën helpen wij omzetten in de gewenste resultaten. LMI zorgt ervoor dat mensen dit helemaal op hun eigen manier doen. Zo worden de resultaten beter en helemaal van henzelf. Dat stimuleert de verdere groei en maakt hen tot authentieke leiders."

Omdat de LMI-ontwikkeling plaatsvindt op of dichtbij de werkplek, kunnen deelnemers de nieuwe kennis direct toepassen in de praktijk. "Doordat ze direct zien dat het werkt, raken ze bovendien meer gemotiveerd. Het is geen rocket science. Je hoeft niet te geloven dat het werkt, je hoeft het alleen maar te doen."

"Een LMI-programma doorlopen is net als regelmatig naar de sportschool gaan: Als je het doet dan merk je dat de resultaten er komen. De herhaling is erg belangrijk. Bij veel trainingen en cursussen krijg je informatie één keer aangereikt en kun je er wat mee oefenen. Terug op je werk verval je dan direct in oude routines. Maar door regelmatig te herhalen train je het brein en kun je op je werk natuurlijker en sneller schakelen."

Direct aan de gang

Tot vorig jaar kon een nieuwe franchisenemer van LMI pas echt aan de slag als hij eerst zelf 2 maanden getraind was in alle onderdelen van het 'Total Leader Concept'. Pas daarna kon er sprake zijn van klantcontact. Hoek: "We merkten dat bij sommige franchisenemers de drempel om aan de gang te gaan hoog was. Daarom reiken we nu



In oktober 2014 is de nieuwe huisvesting van de LMI Academy geopend.

in de eerste weken aan nieuwe franchisenemers alleen het nodige aan en gaan ze direct aan de slag. Onze meest succesvolle collega's in het buitenland doen het op dezelfde manier." Een nieuwe franchisenemer, die halverwege januari 2015 toetrad, heeft met de nieuwe aanpak binnen 6 weken zijn eerste klanten geworven.

Ook in 2015 blijft LMI stevig doorgaan met het acquireren van ondernemers. Hoek: "Het succes zit hem in de methode, maar natuurlijk ook in de kwaliteit van de mensen. Die kun je nooit van te voren 100 procent inschatten. Maar we raken wel er meer bedreven in. Waar we op letten bij de selectie van nieuwe franchisenemers? Gedrevenheid, op een goede manier om tafel kunnen zitten bij klanten op directieniveau, en een positieve mentale instelling."

LMI is in een aantal regio's al goed vertegenwoordigd, maar er liggen nog volop kansen. Hoewel er ook elders nog ruimte is, wordt momenteel vooral gezocht in Zuid-Holland, Utrecht, Overijssel, Drenthe en Groningen. "We zoeken mensen met management-ervaring die hun kennis en ervaring graag inzetten om anderen te helpen. Die door de aanpak van LMI worden geïnspireerd. Ondernemende mensen die goed kunnen luisteren en die een ondernemer een spiegel durven voorhouden."

De franchisenemer: Hans van der Kooij

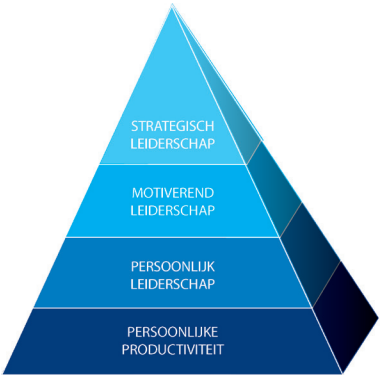
Hans van der Kooij begon 5 jaar geleden met LMI Oost-Gelderland. Zijn werk in loondienst in Zuid-Holland verruilde hij voor een toekomst als ondernemer in het plaatsje Kotten, bij Winterswijk. In de Achterhoek bouwde hij een bloeiende praktijk op. Vorig jaar bouwde Van der Kooij ook nog letterlijk de LMI Academy.

"Dat is een comfortabel gebouwtje bij mij op het terrein. Op 4 oktober heeft mijn kleindochter het lint doorgeknipt. Een fijne plek om te werken, met alle audiovisuele faciliteiten, zeer geschikt om nieuwe LMI collega's op te leiden."

In dezelfde LMI Academy organiseerde Van der Kooij in januari de eerste in een serie 'ontbijtsessies' voor ondernemers. "Met als thema 'krankzinnig goede voornemens omzetten in daden'. Het was geen enkel probleem om het vol te krijgen, er was een wachtlijstje voor. Ondernemers die samen met ons even een stapje terug doen, om over zulke thema's te praten. In die maand hebben we ook in een aantal regionale ondernemersbladen artikelen geschreven over ditzelfde onderwerp. Ja, het begint zeker te zoemen hier in de Achterhoek."

"Ik had het over de LMI Academy met iemand van LMI in de Verenigde Staten. Leg dan maar eens uit waar Kotten ligt. Dus ik zeg: het is ongeveer 200 kilometer van Amsterdam. Krijg ik als antwoord: Oh, nearby Amsterdam, then I know it."

Ook in de Achterhoek breekt het 'economisch voorjaar' aan. "Zeker in een aantal sectoren. Met bestaande klanten praten we daarover. Veel ondernemers zien een toename van vraag en omzet en schieten dan in hun oude kramp: we moeten meer mensen hebben. Dan zeg ik: Laten we nu eerst eens vet op de botten kweken. Eerst kijken of we in staat zijn om het voor elkaar te krijgen door effectiever te werken. Niet in oude reflexen vervallen, al is het erg prettig om weer mensen aan te kunnen nemen. Kijk eerst eens zes maanden of deze tendens zich door gaat zetten. Geloven is goed, maar eerst de harde cijfers."



Het LMI Total Leader concept

Activiteit:	Het ontwikkelen van personen en organisaties op het inspirerende vlak van Leiderschap.
Werkt met ondernemers sinds:	1966
Entreegeld:	€ 28.000 eenmalig (voor materialen, opleiding en (veld)training)
Jaarlijkse fee's:	€350 per maand (voor support)
Totale investering:	Entree- & maandbijdrage en persoonlijke tijd om het proces te leren en een klantenbestand te ontwikkelen.
Benodigd eigen vermogen	Afhankelijk van individu (zie totale investering)
Gemiddelde omzet per vestiging:	Wordt bij nadere kennismaking besproken.
Type samenwerking:	Franchise
Locatie omschrijving:	Vanuit huis of vanuit een klein kantoor
Netto verkoopoppervlakte:	Niet van toepassing (werkt vanuit thuis en bij klanten)
Verzorgingsgebied:	Nederland

Contact via www.lmi-franchise.nl

Vestigingen

	2013	2014	2015
Franchise	8	9	11
Eigen	1	1	1
Buitenland Meer dan 1000			