



Patrick R. van Zuijlen,
*oprichter Dé Bedrijfs optimalisator®/
EIGEN Fundament.*
*Voor Bedrijfs optimalisatie met Impact,
Werkgeluk en de zielsontwaking van
leiders*

Betekenisvol ondernemen, dikke Winst!

Betekenisvol ondernemen is waardevol! Nogal wiesde. Het hoe en waarom staat beschreven in vorige columns en artikelen. En dat je er erg gelukkig van wordt ook. En er is meer goed nieuws!

Dikke winst maken. Financieel welteverstaan. Deze column is voor alle critici die betekenisvol ondernemen geleuter vinden en duurzaamheid onder de linkse hobbies scharen. Je kunt er, plat gezegd, keihard poen mee verdienen. Zegt het voort!

Alle goede dingen komen in drieën. Heel goede dingen zelfs in vieren. Hier zijn ze:

1. Je bedrijf wordt meer waard. DSM is in sinds de betekenisvolle transitie 300% meer waard geworden dan de beurs. In tien jaar. Een koploper met een grote groep achtervolgers. Onderzoek van Havas Lemz wijst uit dat betekenisvolle bedrijven in de periode 2007-2017 206% meer waard zijn geworden dan hun op winst beluste concurrenten. Met zulke cijfers kun je thuis komen!
2. Je omzet groeit. Klanten kiezen steeds meer voor de waarden van een onderneming. Waar staat het voor? Hoe dient het bedrijf het grotere geheel? Ze kiezen dus ook voor jou en jouw bedrijf met die spraakmakende ambitie!
3. Je kosten dalen. Betekenisvolle impact leidt tot aanzienlijke veranderingen binnen je bedrijf: leiderschap, communicatie (intern en met de markt) en cultuur ondergaan forse veranderingen. Een buitenkans om je bedrijf te optimaliseren. Al zou je alleen het werkgeluk naar een score 8 brengen. Dan gaat je productiviteit met 22% omhoog, winstgevendheid stijgt met 11% en je ziekteverzuim daalt ruimschoots (Gallup Bootz 2017). Deze cijfers lijken op de 10-30% uit onze bedrijfs optimalisatie praktijk. Antropoloog David Graeber heeft het over 20% bullshit-banen. Tel uit je winst!
4. Je maakt meer financiële winst. Nog meer? Ja! Een bedrijf van enige omvang heeft een bankschuld van ca. 20% van de omzet. Banken waarderen jouw duurzame beleid met een rentekorting. Dan ga je bijvoorbeeld van 5% naar 4%. Lagere kosten tellen 1:1 mee in je winst.

Een spraakmakende betekenisvolle ambitie geeft je het ‘First mover Advantage’. Lees: onderscheidend vermogen. Oftewel je geeft klanten reden om voor jou te kiezen en jouw producten te kiezen. Ook in de recessie waarover de financiële heren steeds vaker spreken.

Nog steeds twijfel? Dan hier het laatste argument: existentie! De EU Green Deal (eerste klimaatneutrale continent in 2050) gaat namelijk om de existentiële vraag van de mensheid... overleef ik, en mijn naasten? Betekeniseconomie (onder andere economie dienend aan mensheid en planeet) is een fors deel van het antwoord.

Start daarom nu en zegt het voort en deel dit artikel alstublieft. Met uw werkgever, uw vrienden (ook vrienden van VVD-huize), bekende ondernemers en andere lieden die niet vies zijn van wat extra pecunia.

===

Betekenisvol ondernemen: spiritueel uiterst verantwoord!