

De terreur van micro!

Sjef is salesmanager. Ervaren als hij is, weet hij dat een goed doortimmerd salesbudget heel belangrijk is. Hij heeft het budget voor 2018 samen gemaakt met zijn team volgens het principe 'goals down en plans up'. Hij heeft verder gekeken dan alleen de resultaatdoelen. Hij neemt ook mee welke activiteiten cruciaal zijn om die doelen te bereiken en welke competenties zijn mensen moeten hebben om die activiteiten goed uit te voeren. Kortom: een budgetplan 2018 waarmee je aan de slag kunt.

Wat Sjef wil is de ruimte en tijd krijgen om uit te voeren wat er in de plannen staat. In zijn positie betekent dat vooral tijd vrijmaken voor zijn mensen en tijd vrijmaken om bij klanten en in de markt te zijn.

Maar.... hij wordt steeds meer geëld door de informatiedrang of -terreur van het hoofdkantoor. Daar zitten een planner, een divisie manager en een controller die in detail willen weten hoe de maandresultaten eruit gaan zien, waarom bij klanten de omzet achterloopt, waarom bezoeken lager zijn dan gepland, etc.

Deze informatiedrang van het hoofdkantoor kost Sjef nu al 5 werkdagen per maand. Het brengt hem niet verder, want alles wat hij rapporteert weet hij zelf al lang. Alle vragen die vanuit het hoofdkantoor naar voren komen heeft hij al lang beantwoord en opgevolgd!

Feitelijk is op het hoofdkantoor een hele afdeling bezig met analyse van de dag van gister. Het houdt mensen weg van wat ze werkelijk moeten doen: in de markt bezig zijn met klanten en binnenhalen van omzet!

Deze terreur van micromanagement komt voort uit de illusie dat meer data leidt tot een betere inschatting van toekomstige korte termijn-omzetten door het 'hoofdkantoor'. Feitelijk is het vooral extrapoleren van data: we noemen dat ook wel 'management by prayer'. Als de resultaten dan niet gehaald worden slaat dat om in 'management by curse'!

De overtuiging en het advies van De Nieuwe Leider: laat de manager die een gefundeerd budget heeft ingediend zijn werk doen. Val hem niet lastig met allerlei tussentijdse Excelsheets en prognoselijstjes die ingevuld moeten worden. Laat hem daar zijn waar de omzet vandaan komt: **bij de klanten en zijn team!**

De verantwoordelijke manager komt zelf wel met conclusies waarom omzetten lopen zoals ze lopen en wat er nodig is om budgetten te halen en waar wellicht hulp nodig is.

Kortom: *head office, get off the back of your sales professionals!*