

CEO Lab9: “U-Man is cruciaal voor onze menselijke aanpak.”

Apple Premium Partner Lab9 Group groeide naar 260 medewerkers en 50 miljoen euro omzet. Volgens CEO Geert Coolman was de ondersteuning van opleidingscentrum U-Man cruciaal in dat succesverhaal.



CEO Geert Coolman

Lab9 bestaat uit Lab9 Stores en Lab9 Pro. Lab9 Stores staat voor 30 winkels die mikken op de particulieren en kleine zelfstandigen. Lab9 Pro is de IT-partner voor bedrijven, overheden en scholen met oplossingen gebaseerd op Apple producten.

“Behalve mijn ervaring in de Chiro, kende ik eigenlijk niks van de skills die je als leidinggevende nodig hebt”, lacht Geert Coolman bij een terugblik op 30 jaar ondernemen. “Tijdens je studies focus je vooral op technische kennis en economie. Die inzichten heb je natuurlijk nodig. Maar eens je bedrijf groeit naar een tiental medewerkers, moet je ook investeren in je management skills. Het is dat of klein blijven, of erger nog, failliet gaan.”

Charisma leren

Voor de juiste ondersteuning klopt Geert aan bij U-Man. “Daar vind ik een goede partner om te sleutelen aan mijn menselijke managementstijl. Hun uitgangspunt is dat je een charismatische leiderschapsstijl kunt aanleren. Ik dacht altijd dat je min of meer met charisma geboren wordt. Niet dus. De training en coaching van U-Man levert me de tools op om te werken aan mijn communicatie, mijn coaching, mijn time management,... Tot en met het omgaan met roddels. Ze vertrekken vanuit een theorie die je een kader biedt om te sleutelen aan menselijke problemen. Ik geef graag toe dat ik zonder U-Man niet zou staan waar ik nu sta.”

Kijk achter het masker

Lab9 maakt gebruik van de technologie van U-Man voor rekrutering. Elke waardevolle kandidaat moet een test invullen. “Als ondernemer vertrouw je vaak op je intuïtie”, leerde Geert Coolman. “Daar is niets mis mee. Maar jouw aanvoelen bij een kandidaat ook wetenschappelijk toetsen, kan ik alleen maar aanbevelen. U-Man heeft daar een uitstekend programma voor.”

U-Man zorgt dat je als kandidaat-werkgever kan kijken achter het ‘masker van de ideale medewerker’ dat iedere sollicitant draagt. “Zeker in onze markt is dat cruciaal”, oordeelt de CEO van Lab9. “Aan kennis kan je nog sleutelen. Maar de attitude van iemand is moeilijker bij te sturen. Je wil het juiste menselijke profiel voor een team of een opdracht.”

Trust\$elling

Lab9 laat ook alle sales profielen in het bedrijf opleiden door U-Man. “Onze mensen leren er aan ‘trustselling’ te doen. Ze zien hoe je vertrouwen bij een potentiële klant opbouwt, hoe je het gedrag van iemand leest, hoe je van een nee toch een ja maakt. De salestraining van U-Man is écht uniek. Meestal krijg je deze training met een ‘twin’. Iemand uit een totaal ander bedrijf, die andere ervaringen en inzichten meebrengt. Het mooie is dat je geen blitse powerpoints ingelepeld krijgt, maar stukken theorie waar je als cursist intensief op werkt. Dit is een training die écht werkt.”

MEER INFORMATIE?

U-Man Mechelen

Werfheide 3
2812 Mechelen (Muizen)

U-Man Lokeren

Brandstraat 8
9160 Lokeren

T: 015 43 66 20
info@uman.be
www.uman.be
www.lab9.be

 **uman** management
training & coaching