

# Honescon staat voor eerlijk advies: een voorwaarde voor succesvol ondernemerschap

## 'What's in a name?'

Veel mensen vragen ons waar de naam 'Honescon' vandaan komt. Honescon is afgeleid van het Latijnse 'Honestus Consilium': eerlijk advies. Een begrip dat veelomvattender is dan menigeen denkt. Behalve voor integriteit staat het ook voor kwaliteit, dienstbaarheid, servicegerichtheid, inlevingsvermogen, empathisch vermogen, zakelijkheid en professionaliteit. Dat zijn de kernwaarden waar wij voor staan en voor willen gaan. Wij willen andere ondernemers eerlijk adviseren hoe zij hun toegevoegde waarde succesvol kunnen inzetten. Met onze naam communiceren we helder wat onze 'Why' en ons onderscheidend vermogen is.

## Wie zijn Cees Verbree en Barry Kouer?

Cees: "Na mijn administratief economische opleiding in de grafische wereld, en korte periode bij PTT post, werd ik junior accountmanager bij een drukkerij. Daar groeide

ik door tot commercieel directeur. In 1999 trok ik Barry aan als junior accountmanager van ons verkoopteam. Barry heeft zich in hoog tempo ontwikkeld tot een volwaardig sales professional. Gedurende 10 jaar vormden wij een vast tandem met ieder onze eigen specialiteit. Barry als strategisch accountmanager en ik als strategisch salesprofessional."

Barry: "Vervolgens werden wij door een zakelijke relatie gevraagd om zijn onderneming in credit management, incasso, juridische dienstverlening en insolventie naar een hoger level te brengen. Hier hebben wij veel ondernemers succesvol geholpen om een zeker lijkend faillissement af te wenden. Na een door Cees geïnitieerde en door mij begeleide fusie is dit bedrijf inmiddels uitgegroeid tot een succesvol factoringbedrijf. Dit was het moment om samen ons eigen bedrijf te beginnen: Honescon Commercieel Advies."

Zomer Sessie 'De basis voor succesvol ondernemen' met Barry Kouer en Cees Verbree in de Makro Netwerklein, Wateringen



FOTO OSCAR VAN DER WIJK

## Strategisch commercieel advies en praktijkgerichte ondernemerskennis

Bij Honescon Commercieel Advies hebben we inmiddels al ruim 40 ondernemers en diverse commerciële teams geleerd hoe zij zelfstandig commercieel succesvol kunnen worden én blijven. Cruciaal daarbij is een gedegen ondernemersplan en een bijbehorend strategisch commercieel plan van aanpak. De strategische uitgangspunten worden vaak niet goed verwoord of blijken helemaal niet in overeenstemming met de eigen kernwaarden en drijfveren. Daarnaast is er vaak sprake van een grote 'ik' gerichtheid en is er te weinig aandacht voor wat de klant 'echt' wil. Daarom hebben we een multidisciplinaire praktijkgerichte aanpak ontwikkeld. Het zelflerende vermogen staat daarbij centraal. Want dit leidt tot een blijvende groei van commerciële en ondernemersvaardigheden. Door de grote behoefte hieraan zijn we dit jaar gestart met een tweede onderneming:



Cees Verbree en Barry Kouer

Honescon Praktijkgericht Ondernemen. Vanuit deze nieuwe onderneming bieden wij diverse ondernemerstrainingen, workshops en opleidingen aan. Altijd gericht op het verbeteren van jouw vaardigheden. Of je nu ondernemer of werknemer bent. Zowel online als live. Direct toepasbaar, zodat jij er zelf in jouw onderneming gelijk mee aan de slag kunt.

## Maak kennis met onze opleiding: 'De basis voor succesvol ondernemen'

Honescon heeft zelfs een eigen ondernemersopleiding ontwikkeld. Deze klassikale opleiding start op 1 oktober a.s. In tien weken tijd leer je wat de pijlers onder jouw onderneming zijn. Daarnaast helpen we je jouw eigen ondernemersplan zo uit te werken, dat je dit daarna zo in de praktijk kunt brengen.

Benieuwd wat je kunt leren? In september starten we met introductiebijeenkomsten. Kijk voor de data en meer informatie op: [www.praktijkgerichtondernemen.nl](http://www.praktijkgerichtondernemen.nl).

Cees Verbree 06 21 85 70 97 | Barry Kouer 06 44 55 37 51  
[www.honescon.nl](http://www.honescon.nl) | [www.praktijkgerichtondernemen.nl](http://www.praktijkgerichtondernemen.nl)

## Wat is jouw persoonlijke missie?

Dat is waar jij persoonlijk voor gaat en staat. Een samenvoeging van jouw kernwaarden en wat jou drijft. Dit is jouw 'Why', waar je anderen altijd mee wil helpen.

Hoe kom je aan een goede persoonlijke missie? Stel jezelf vragen!

1. Wat vind je écht belangrijk in het leven?
2. Waarom vind je dit belangrijk?
3. Wat drijft jou?
4. Waar krijg je energie van?
5. Wat wil je bereiken?

Wees eerlijk naar jezelf! Jouw kernwaarden worden dan duidelijk. Voeg de kernwaarden en je drijfveren samen tot 1 of 2 zinnen. Vraag aan iemand die je vertrouwt en kent of die jou herkent in jouw missie.