

Inhoud L&P nieuwsbrief november 2003:

[Over Lesire & Partners](#)

[Start-up Amsterdam](#)

[Volkswagen meer dan tevreden over Lesire & Partners](#)

[KLM - Air France, verstandshuwelijk bedreigd door cultuurbotsing?](#)

[Agenda](#)

# Lesire & Partners

WE TURN CHANGE INTO VALUE

*"It's not the strongest or the most intelligent of species which ultimately survive, but those which are most capable of change" - Darwin*

## Over Lesire & Partners

Lesire & Partners is een multidisciplinair netwerk van senior consultants en trainers. Een viertal jaar geleden is besloten om op internationaal en multicultureel vlak samen te werken. Lesire & Partners is vooral actief in Nederland, België en Frankrijk en beschikt over een team dat garant staat voor specialistische deskundigheden op diverse terreinen. Inmiddels bestaat Lesire & Partners uit een groep van 15 senior professionals.

Lesire & Partners wil erkend worden als een drijvende kracht voor verandering in een geest van permanente aanpassing en toegevoegde waarde brengen aan alle betrokken partijen:

- De organisatie en zijn leiders
- De medewerkers
- De aandeelhouders
- De klanten
- De externe partners

Via een systematische aanpak reiken wij specifieke oplossingen aan aan ondernemingen en organisaties. De nadruk wordt daarbij gelegd op het evenwicht tussen de waarden van 'humanisme' en 'prestatie'.

## Start-up Amsterdam

Sinds kort is Lesire & Partners ook actief vanuit Amsterdam. In deze Nederlandse vestiging wordt de kar getrokken door drie partners: Leon Lesire, Hans van Stiphout en Ton Veraart. Leon Lesire over het waarom van deze uitbreiding: "Het is voor ons een logische stap om de positie op de Nederlandse markt te versterken. In het verleden is immers al goed en succesvol samengewerkt met klanten als bijvoorbeeld GTI/ Fabricom, Pechiney Nederland, Fortis Bank en ING Bank". Lesire & Partners volgt als het ware de internationalisering van haar klanten. Hans van Stiphout vervolgt: "Als locatie is gekozen voor Amsterdam, omdat dat internationaal bekend is en centraal gelegen is in Nederland. Als zodanig past het ook bij onze andere vestigingen in Parijs en Brussel".

Het bezoek- en postadres van de Nederlandse vestiging van Lesire & Partners in Amsterdam is:

Lesire & Partners  
[Amsterdam Science Park](#)  
Kruislaan 402  
1098 SM Amsterdam

Lesire & Partners biedt diensten aan met betrekking tot performance consulting, begeleiding van veranderingsprocessen, management training en verkooptrainingen. Bij performance consulting valt bijvoorbeeld te denken aan de begeleiding van bestuurders en directies en de uitwerking van human resources instrumenten. Bij veranderingsprocessen zijn begeleiding van fusies, overnames, herstructureringen en change management belangrijke begrippen. Onder management training vallen vele diensten als bijvoorbeeld leadership training, team-coaching en training met betrekking tot communicatie, stress en assertiviteit. Voor een totaal overzicht met beschrijving van de diensten van Lesire & Partners verwijzen wij u door naar onze site. Klik [hier](#) om onze site te bezoeken.

## KLM - Air France, verstandshuwelijk bedreigd door cultuurbotsing?

'Ach, we zijn gewend om met buitenlanders om te gaan. Het is met Fransen niet anders dan met Engelsen of Italianen: we zien de cultuurverschillen als een uitdaging en verwachten er geen grote problemen van'. Financieel directeur Rob Ruijter van KLM heeft er, na 21 maanden onderhandelen met de Air France-top – in het Engels –, nog alle vertrouwen in: Fransen vinden hiërarchie belangrijk en zijn diplomatiek ingesteld, is zijn ervaring. 'Tijdens de onderhandelingen zeiden ze vaker dan wij: "Uw positie is me duidelijk, daar komen we op terug." Als Nederlander denk je eerder een mandaat te hebben om een standpunt te kunnen innemen.'

De cultuurverschillen tussen Nederland en Frankrijk zullen ook volgens de Air France-top de ambitieuze synergieplannen van KLM en Air France niet in de weg staan. Op termijn moeten die 600 miljoen euro per jaar opleveren. Dat gaat gebeuren zonder de identiteit van KLM aan te tasten, luidt de belofte.

Diverse ervaren Nederlandse topmanagers van bedrijven met een Franse "moeder" denken daar anders over. Waar de KLM'ers volgens hen vooral aan zullen moeten wennen, is 'de enorme machtsafstand'. In Frankrijk is de baas ook echt de baas. Als in Frankrijk de baas iets heeft besloten, gaat iedereen rennen. Het verschil blijkt ook uit de topstructuur en statuscultuur van bedrijven. Bovendien zijn Fransen politiek ingesteld dan Nederlanders.

Manfred Kets de Vries, hoogleraar aan de internationale managementschool Insead in Parijs, houdt ook zijn hart vast. 'Het probleem bij dit soort fusies is dat de financieel deskundigen het voor het zeggen hebben, maar dat de culturele dimensie uit het oog wordt verloren. Naderhand komen ze er dan achter hoe belangrijk die is, maar dan is het te laat.'

Hoop kan misschien worden geput uit de reputatie van Spinetta, de baas van Air France. Hij hanteert een democratische vergaderstijl: hij laat zijn directeuren praten en noteert slechts hun opmerkingen. Hij vindt dat KLM zoveel mogelijk zijn eigen gang moet gaan. Kets de Vries moet het allemaal nog zien. 'Het zou mooi zijn, als hij inderdaad zo wijs is. Maar de vraag is of er niet een verschil is tussen wat hij zegt en wat hij doet. Bovendien is het probleem vaak dat de mensen om hem heen er anders over denken.'

Eer of consensus

## Volkswagen meer dan tevreden over Lesire & Partners



Lesire & Partners heeft in het verleden al verschillende internationaal bekende bedrijven als klant gehad. Voorbeelden als SONY, ABN-AMRO en Coca Cola zijn bedrijven die zeer tevreden waren over onze werkzaamheden.

Een ander internationaal bekend bedrijf dat van onze diensten gebruik heeft gemaakt is Volkswagen Brussel. In de tweede helft van 2002 hebben afdelingsmanagers van Volkswagen een training gevolgd met betrekking tot teamwork en leiding geven aan een groep. De training werd gegeven aan een honderdtal personen, opgedeeld in groepen van ongeveer tien.

Wij hebben de afdelingsmanagers om hun visie gevraagd op de implementatie van het teamwork. Ze hebben hun vragen gesteld en suggesties gegeven. Voor problemen en knelpunten die bij de afdelingsmanagers voorkwamen hebben we oplossingen gezocht en voorstellen gedaan voor succes in toekomst.

Volkswagen heeft onze voorstellen en tips opgevolgd en mede daardoor is ons werk bij dit grote bedrijf een succes. Bij bepaalde veranderingen binnen het bedrijf weten zij ons nog steeds te vinden. Dat is onlangs nog gebleken en zo'n terugkerende klant is voor Lesire & Partners het belangrijkste compliment.

Het doel van Volkswagen was om hun medewerkers klaar te maken voor de toekomst. Bovendien konden zij hun ideeën en meningen over de toekomst bij ons kwijt. Dit alles om het arbeidsproces meetbaar en concreet te verbeteren. Lesire & Partners is trots op het bereikte resultaat en op de stevige relatie met deze vooraanstaande autofabrikant.

Door Philippe d'Iribarne, directeur van Gestion et Société (management en samenleving), een onderzoekscentrum van het CNRS (het Franse nationale instituut voor wetenschappelijk onderzoek), werd een mooi en nuttig boek geschreven over dit onderwerp.

D'Iribarne heeft de relaties tussen mensen in drie fabrieken van Pechiney in Frankrijk, de VS en Nederland met elkaar vergeleken. Die blijken samen te hangen met drie verschillende vormen van logica. Elk land heeft zijn eigen tradities, zijn eigen manier om ieders rechten en plichten te definiëren, om te bevelen, te gehoorzamen, samen te werken en te wedijveren. De Franse logica is die van de eer van elke stand in een standenmaatschappij; de Nederlandse die van het zoeken naar consensus, meer bekend als ons poldermodel. Elke cultuur heeft eigen sterke en zwakke punten en vraagt dus om een eigen type management.

Lesire & Partners heeft een ruime ervaring in de Franstalige wereld. Vanuit Parijs, Brussel en Amsterdam wordt in een internationaal netwerk van consultants en trainers gewerkt aan projecten op het gebied van organisatieverandering. De verschillen in cultuur binnen Europa zijn bij uitstek een expertise van Lesire & Partners.

Uitgebreide dossiers over cultuurverschillen, fusies en internationale aspecten daarvan krijgt u op [verzoek](#) toegestuurd.

## Agenda

Tips door ons voor u geselecteerd!

### Activiteiten van NVP:

Maandag 24 november: [Communicatie bij veranderingen](#)

Dinsdag 25 november: [Workshop hoe overtuig ik het MT](#)

Donderdag 27 november: [Workshop vaardigheden van de P&O-er](#)

Vrijdag 28 november: [Workshop sociale zekerheid](#)

Woensdag 3 december: [Stuudiemiddag gezondheidsmanagement en bedrijfscultuur](#)

## Lesire & Partners

Amsterdam Science Park - Kruislaan 402 - 1098 SM Amsterdam

18 Boulevard Malesherbes - 75008 Parijs  
Tel: +33 1 42 68 09 45

Avenue de la Toison d'Or 67 - B-1060 Brussel  
Tel: +32 2 353 20 92 - Fax: +32 2 353 20 74

Website: [www.lesire-partners.com](http://www.lesire-partners.com)  
E-mail: [leon.lesire@lesire-partners.com](mailto:leon.lesire@lesire-partners.com)

[Afmelden nieuwsbrief](#)