

# 2018 WORDT HET JAAR VAN ELISE NATTE!

Een jaar geleden vertelde Elise Natte op deze plek dat ze software implementeerde bij bedrijven. Inmiddels doet ze met haar bedrijf Givency méér. Een ontwikkeling die parallel loopt met die van Elise zelf. 'Ik weet nu beter waar ik voor sta en ben veel zelfbewuster geworden.'

## DNA

'Met Givency hebben we in 2017 een flinke stap gezet', stelt Elise tevreden vast. 'Wij laten organisaties efficiënter werken en functioneren. Dat doen we allereerst door met de ondernemer in gesprek te gaan. En terug te gaan naar de basis. Ik zal het uitleggen... Veel ondernemers zien hun bedrijf snel groeien en gaan maar door en door. Wij dwingen ze stil te staan en terug te gaan naar waar ze voor stáán, naar hun DNA, en van daaruit aan de slag te gaan met hun strategie.'

'Daardoor werken ondernemers weer *aan* hun bedrijf in plaats van *in* hun bedrijf. De focus keert terug en iedereen weet weer waar ze naartoe gaan.'

## 'Ik weet wat me te doen staat!'

### Verder dan toen

De ontwikkeling van Givency loopt parallel aan die van Elise zelf. Alhoewel we pas een jaar verder zijn sinds haar laatste verhaal in dit magazine, lijkt het alsof ze ook zelf veel verder is dan toen. 'Ik weet beter wie ik ben dan een jaar geleden', zegt ze op rustige toon. 'Mijn zelfbewustzijn is veel groter geworden. Dat komt ook door de gesprekken die ik voer met mijn businesscoach. Ik kan mijn gedrag veel beter verklaren. Als ik twee jaar geleden kritiek kreeg, vatte ik dat heel persoonlijk op. Nu ga ik daar veel zakelijker mee om.'

## Intentie

'Ik heb ook meer rust en ruimte in mijn hoofd', vervolgt Elise. 'Dat straalt ik blijkaar uit want mijn omgeving reageert anders. Ze zien dat ik nog krachtiger ben.' Onbewust legt ze de link met het werk dat ze ook voor anderen doet. 'Ik wilde met Givency een nieuwe weg inslaan, mensen aannemen en echt de volgende stap zetten. Ik realiseerde me toen dat dat niet ging met hoe ik was. Toen ben ik het traject bij *Straight-Line Business School* ingegaan en dat levert me veel op. Ik leer me nog meer te focussen en de bullshit uit m'n hoofd te halen. Ik leef veel bewuster en doe zakelijk alles met een intentie. Op deze manier kan ik voor mijn klanten van nog meer waarde zijn. Tijd is, zo weet ik nu, het enige dat een mens heeft en daar moeten we heel goed mee omgaan. Ook ik kan als ondernemer mijn tijd maar één keer besteden.'

## Resultaat

'Wat ik vaak tegenkom in organisaties is dat ondernemers denken dat ze duidelijke afspraken met medewerkers hebben gemaakt, maar dat dat in de praktijk anders is. Ze gaan er nog te veel van uit dat die medewerkers denken en doen zoals zij doen. En dat is gewoon niet zo. Dan is er ook geen connectie tussen mensen in een bedrijf. Als je resultaatgericht wilt werken, moet je daar vanaf. Daar dragen wij aan bij en dat gaan we de komende jaren nog veel meer doen. Op korte termijn wil ik in 2018 mijn omzet verdubbelen. Dus ik weet wat me te doen staat.'

### Elise Natte is een echte *Friend in Business*:

'Ik hecht er waarde aan te benadrukken dat ik door *Friends in Business* mijn netwerk fors heb uitgebreid. Zo heb ik in Fenna Zandvliet van Fendorse een salespartner gevonden en Imatech van Erling Haverkamp is klant geworden. Ik vind de events erg goed. Daarmee hebben jullie echt een nieuwe standaard neergezet.'