

emple
water at work

El desafío de comprar **UN NEGOCIO EXISTENTE**

LA ECONOMÍA MUNDIAL CAMBIA CONSTANTEMENTE

y, en los últimos tiempos, el ámbito empresarial ha sufrido numerosos golpes económicos. Uno de ellos ha sido la importante recesión del sector lácteo mundial, que ha tenido repercusiones importantes en una amplia gama de industrias auxiliares. Con conocimientos empresariales oportunos y acertados, las empresas pueden superar estos tiempos difíciles y, en algunos casos, incluso salir fortalecidas.

ROBYN LONSDALE

ES DIRECTORA GENERAL

y copropietaria de la consolidada Temple Water Technologies Limited, que lleva 17 años en funcionamiento. Robyn trabaja junto a su marido Chris Lonsdale, que es el Director Fundador de este proveedor de soluciones para el tratamiento del agua, principalmente para la industria láctea.

"Llegó la crisis mundial del sector lácteo y estuvimos a punto de hundirnos, entonces recibí una llamada que me presentó el concepto de TAB".

Robyn nos cuenta la historia de Temple Water: "Me uní a Temple Water hace 10 años para ayudar a mi marido, Chris. Sin embargo, ya entonces ambos sabíamos que nos beneficiaríamos de un asesoramiento profesional para desarrollar plenamente el verdadero potencial del negocio."

Robyn explica cómo llegaron a ser miembros de TAB: "La crisis láctea mundial nos golpeó, y fue en este entorno cuando recibí una llamada presentándome TAB. Me picó la curiosidad. En el fondo sabía que necesitábamos ayuda para superar este momento, ya que alcanzar nuestros objetivos parecía cada vez más difícil. No me parecía que fuéramos a conseguirlo solos".

Robyn se comprometió con The Alternative Board y no ha mirado atrás.

"Fui a una reunión de muestra de Consejo y quedé muy impresionada con el proceso. No sólo conseguimos un coach personal, sino que tuvimos acceso a toda la sabiduría y experiencia de los otros miembros del consejo, que son propietarios de negocios."

"Fui a un Consejo de muestra y me impresionó mucho el proceso".

Robyn explica: "En las reuniones del Consejo debatimos los problemas a los que nos enfrentamos. Todos hemos tenido problemas distintos en momentos distintos y hemos intentado cosas distintas para superarlos, y cada vez que nos reunimos en torno a la mesa del Consejo encuentro 'perlas'. Estas personas no tienen ningún otro objetivo, sólo mi interés y el interés de mi empresa, y eso no tiene precio.

El precio de la suscripción está estructurado de forma realista para el tamaño de nuestro negocio, lo que hace que la relación de coaching sea más sostenible a largo plazo."



Temple Water ha experimentado un crecimiento empresarial positivo desde que es miembro de The Alternative Board. Desde que iniciamos nuestra relación con The Alternative Board hemos constituido otra empresa, creando un satélite de nosotros mismos en el rea local, y ahora tenemos 6 empleados. Mi Consejo me ayudó con los retos de staff, ya que realmente no hemos experimentado esta rea del negocio antes, mientras que otros en el Consejo.

En tiempos de dificultades económicas, Robyn optó por confiar en el proceso de consejo de pares de The Alternative Board. A su vez, al confiar en el proceso, Robyn ha crecido como empresaria y, lo que es más importante, su negocio también ha crecido. Robyn anima a otros empresarios a explorar el proceso de The Alternative Board: "Aprendan a confiar en el proceso y en los retos compartidos por los demás miembros del Consejo. Es un proceso de crecimiento y todos los que nos sentamos alrededor de la mesa del Consejo nos sentimos elevados por el proceso, sabiendo que es un lugar seguro para compartir nuestros retos con los demás y ayudarnos con soluciones sabias y creativas."