

Victor Küppers



Nacio en Eindhoven (Holanda) en 1970. Licenciado en ADE, entre su trayectoria profesional destaca su paso por IESE, su vicepresidencia en Barna Consulting Group y la creación de la empresa küppers&Co, donde ha desarrollado diferentes proyectos, para diferentes empresas como Volkswagen, Endesa, Telefónica, Nestle, Schweppes, y muchas más. También destaca su trayectoria docente, donde realiza clases de Dirección comercial y de Inteligencia Emocional.

Victor Küppers, es un autentico Emprendedor, con pasión por la vida. Y eso tiene sus resultados tangibles.

Es Propietario de la tienda Küppers & Son y autor del libro "El Efecto Actitud"

1. QUE ES EL ÉXITO?

Para mi el éxito es ser feliz, y ser feliz para mi supone tener una vida con sentido, con misión, es el logro progresivo de objetivos que merecen la pena en tu ámbito personal, familiar, profesional, social y espiritual.

2. COMO DEBE SER EL LIDER ACTUAL?

El líder de actual es el mismo que el líder de siempre, es aquel que sabe movilizar lo mejor de cada persona, despertar sus dones, el que sabe inspirar a los demás a desarrollar un proyecto personal y profesional que valga la pena. Por eso el líder motiva, transmite, inspira, despierta, moviliza lo mejor de cada uno.

Yo creo que el líder debe saber: 1. conocer a las personas de su equipo, cada uno es diferente, conocer sus puntos fuertes y sus áreas de mejora, sus inquietudes, su forma de ser, analizar si esta en el puesto adecuado, etc. 2. ayudar a las personas a mejorar, apoyarlas, facilitar su formación, enseñarles a trabajar, comprenderlas, dedicarles tiempo, acompañarlas, asegurar que tienen los medios adecuados, tener paciencia, facilitarles lo que necesitan y no lo que quieren (esta es la parte + difícil).

3. motivar, ya que no solo deben saber hacer las cosas, sino querer hacerlas y poner el mayor esfuerzo en lo que hacen, hacer las cosas con cariño, remunerarles justamente, lograr movilizar su comportamiento espontáneo y no sólo el normativo, transmitir su visión, contagiar su pasión, captar miembros para "la causa". 4. exigir, siempre con justicia, ayudando, facilitando oportunidades y cuidando las formas. El problema actual es que muchos jefes simplemente exigen, se saltan los tres primeros pasos y entonces es difícil ganar la voluntad y el corazón de las personas.

3. CREE QUE SE ESTA PERDIENDO LA CULTURA DEL ESFUERZO? POR QUE?

Sin duda. Yo tengo la suerte de trabajar con profesionales mucho mas mayores que yo, tengo alumnos de 22 años y dos hijos de 10 y 5 años. Cada generación que pasa encontramos una resistencia al fracaso mayor y una capacidad de esfuerzo menor. No se muy bien porqué. Quizás hayamos pasado de una cultura "dictatorial" tanto en el ámbito familiar como laboral que hemos rechazado plenamente por sus nefastas consecuencias y ahora, en lugar de buscar

el equilibrio, estamos en el otro lado del péndulo, en una cultura "viva la pepa", excesivamente permisiva en la que todo vale. Hemos perdido el equilibrio. Los padres tienen miedo de establecer límites de disciplina y orden a sus hijos por temor a ser malos padres, confundimos felicidad con darlo todo, premiamos sin esfuerzo y lo hacemos porque queremos a nuestros hijos y queremos que nos quieran, pero educar significa establecer límites, fijar normas de conducta, transmitir valores, y ello requiere diálogo, paciencia y, a veces, ser impopular con nuestros hijos. Antes era muy popular la paga semanal, yo la viví. Ahora, intenta comprar una hucha, no se encuentran porque ya no se usan, nadie ahorra! Vivimos en la cultura del "ya" y el "ahora". Los niños ya no esperan a Reyes o a su cumpleaños, nosotros no esperamos ahorrar dinero para comprar el coche o la televisión, para qué? Todo se puede comprar ya y pagar cuando quieras, por eso con el crédito de una tarjeta se paga el coche, con la de otra tarjeta las vacaciones, la televisión a plazos, la nevera también y no nos privamos de nada. Es la era del consumo a lo bestia! Los modelos que nos presenta la sociedad actual son las de lograr sin luchar, el atajo, lo fácil, el engaño.

4. EL EMPRENDEDOR NACE o SE HACE?

No lo se, quizás las dos cosas. Las ganas de ser emprendedor, la inquietud, el inconformismo y la valentía de lanzarte creo que son innatas. Sin embargo, eso no es suficiente para mantener una idea de negocio o una empresa a medio y largo plazo. También son necesarias habilidades que ayudan a emprender: gestión del tiempo, planificación, organización, finanzas, motivación de personas, comunicación, etc. Y esas si que se pueden aprender.

5. CUYAL ES EL IDIOMA DEL FUTURO?

El inglés, sin duda. A mis alumnos de Administración de Empresas siempre les digo que estudien Mandarín porque les abrirá muchas puertas, pero siempre y cuando ya dominen el inglés. Es de sentido común. Con el inglés vas a todo el mundo, con el Mandarín sólo a una parte de China.

6. QUE RECOMENDARÍA PARA AYUDAR A EMPRENDER?

Que no se tenga miedo a dar el paso, que no se miren los obstáculos, que no se pregunten ¿qué pasa si me va mal?, sino que se pregunten ¿qué pasa si me va bien?. La valentía es para mi el factor crítico que separa a los cracks de los mediocres, muchos quieren emprender, pero pocos se lanzan porque prefieren la seguridad de un 6, de una vida aburrida, que arriesgarse para poder conseguir un 10 sabiendo que también puede ser un 2, pero esa es una vida apasionante. La vida se tiene que vivir con pasión y entusiasmo, las personas que no se lanzan por miedo se arrepienten sin duda cuando tienen 143 años. Entonces, ya no hay vuelta atrás. Yo soy del Barça, tengo muchos disgustos, pero grandes alegrías. Otros prefieren equipos que no dan disgustos, pero tampoco tienen nunca alegrías y éstas compensan con creces las desilusiones. Si inviertes en renta fija, las ganancias serán escasas, pero dormirás tranquilo; sin embargo, si lo haces en renta variable, pones un poco más de emoción en tu vida!

7. COMO CREE QUE DEBE SER LA TIENDA DEL FUTURO?

No lo se, pero sea como sea, una tienda en la que prime la satisfacción del cliente. El cliente tiene que salir emocionado de mi tienda, más feliz que cuando entro, sino, mi tienda no tiene futuro.

y q pasa si yo no estoy? cómo emocionan las personas de mi equipo? Lo + importante, en mi opinión, es rodearte de personas que disfruten con el trabajo que van a hacer, honestas y que tengan una actitud positiva. Esa es la materia prima necesaria, el resto depende de como las trate, del tiempo que dedique a conocer, ayudar, motivar y exigir a cada una de estas personas. Si se hace bien, su compromiso, su implicación y su motivación son tan grandes que entusiasman y emocionan a sus clientes, porque entonces se convierten en sus clientes.

8. QUE OPINA DE LA GASTRONOMIA COMO OCIO?

Que es un campo a explotar todavía más. Cocinar es divertido, es creativo, supone un reto, ofrece la satisfacción del logro, permite mantener una conversación

interesante, beber un buen vino mientras se trabaja, ayuda a relajarse porque requiere 100% de concentración. Yo no se cocinar, pero debe de ser bestial!

9. QUE OPINA DE LOS BLOGS COMO HERRAMIENTA DE INFLUENCIA?

Que todavía es muy reducido el numero de personas que lo utilizan pero que sin duda será una herramienta fundamental en la gestión del conocimiento. Lo único que espero es que no sustituyan a las relaciones personales. Ahora puedes mandar un mail a una persona que esta en la mesa de al lado. Una pena, la tecnología es fantástica bien utilizada,

pero nefasta cuando reduce y limita las relaciones personales. Cada vez nos aislamos más.

10. CUAL HA SIDO SU PASION Y SU SUEÑO EN LA VIDA?

Mi pasión es mi familia, mi trabajo como formador, mi pasión es el Barça, mi pasión es una buena copa de vino acompañado de un puro, mi pasión es el tenis, mi pasión son las personas extraordinarias que he conocido, no lo se, muchas cosas me apasionan. Mi sueño en esta vida es tener una vida con sentido y ver que sigo luchando para mantener el sentido de mi vida que sin duda tiene a Dios en su centro.

CREARMAS Asesoría Estratégica del Retail

Jorge Mas

649463548 / 934948356

jm@crearmas.com

