



Annegien Blokpoel is bedrijfs-econoom, financieringsexpert en auteur van het boek *Maak je bedrijf meer waard*. Sinds 2007 ondersteunt zij directies van MKB bedrijven op het gebied van waardecreatie middels de MBW™ methodiek. Zie ook www.maakjebedrijfmeerwaard.nl. Voor Brookz schrijft ze over waardecreatie.

Waardecreatiespiraal

Twee stappen voorwaarts en één stap terug, de meeste ondernemers maken dit regelmatig mee. Tijdens sessies met ondernemers hoor ik dan ook vaak de vraag 'Waarom moet het allemaal zo langzaam gaan?' en 'Kunnen we geen stappen overslaan?'. Helaas, het bouwen aan een succesvol bedrijf is een proces en daarin hebben alle stappen hun eigen waarde in het uiteindelijke resultaat. Voor het bouwen van een duurzaam, waardevol bedrijf is juist het doorlopen van alle fases de sleutel tot succes. Het helpt als je die ene stap terug ziet als een mooi hulpmiddel bij het bouwproces, voordat je weer twee stappen naar voren zet. Het scheelt namelijk een hoop tijd, energie en geld als je de 'juiste' twee stappen naar voren zet.

Het goede nieuws is dat slimmer de goede stappen zetten en daardoor sneller succesvol zijn wel degelijk mogelijk is. Het proces dient er namelijk voor om er steeds beter achter te komen wat jouw bedrijf speciaal maakt en waar je een voorsprong kunt op-

Voor het bouwen van een duurzaam waardevol bedrijf is juist het doorlopen van alle fases de sleutel tot succes

gebouwen ten opzichte van concurrenten: in bedrijfsmodel en bedrijfsvoering. En die voorsprong, gecombineerd met het weten wat wel en met name ook met wat niet te doen zorgt ervoor dat er een 'waardecreatiespiraal' kan ontstaan.

Gebruik daarom vandaag als een mooi terugkijkmoment gericht op het stoppen van de 'verkeerde' activiteiten. Kijk eens kritisch in de achteruitkijkspiegel van de eerste zes maanden van

dit jaar. Welk type klanten kosten je veel tijd en energie? Welke projecten leiden af en passen eigenlijk niet in de bedrijfsfilosofie? Welke businesspartners leveren energie op en welke kosten energie? Welke onderdelen van je bedrijfsmodel zijn nadelig voor de liquiditeit? Kijk ook weer eens grondig naar het lijstje met 'to do'-dingen, en wees eerlijk tegen jezelf: wat is waardecreërend en wat zijn wegvluchtactiviteiten (dingen die leuk zijn om te doen maar weinig tot niets opleveren voor het bedrijf). En dan misschien wel het moeilijkste van alles: stop met het bedienen van het type energievretende klanten, stop met de afleidende projecten en doe geen zaken met partijen die je te veel energie kosten. Dan houdt je meer tijd en energie over om je te richten op de dingen die er toe doen: waardecreërende activiteiten.

Als je regelmatig eerlijk en zelfkritisch terugkijkt zul je zien dat je sneller en handiger vooruit komt in het opbouwen van een waardevol bedrijf. Het helpt als je de stappen klein en overzichtelijk houdt, dan kun je eerder bijsturen, sneller nieuwe stappen zetten en daarmee in minder tijd het proces doorlopen. De investering van consequent doorzetten betaalt zich via de waardecreatiespiraal dubbel en dwars terug. Houd vol.

Reageren? Stuur een e-mail naar annegien@brookz.nl