

HOE JIJ

het kantelpunt doorbreekt

Het overgrote deel van bedrijven in Nederland slaagt er niet in om succesvol boven de tien medewerkers te groeien. Annegien Blokpoel deed onderzoek onder 250 ondernemers en geeft **tips voor groeiers**.

Zwakke plekken en blinde vlekken

“Er zijn structureel zwakke plekken binnen kleinere bedrijven en blinde vlekken bij ondernemers die ertoe leiden dat het erg moeilijk is om het eerste kantelpunt - rond de tien medewerkers - te slechten. Een aantal uitdagingen blijkt voor bijna alle bedrijven van het eerste kantelpunt te gelden.

Het is namelijk bijna onmogelijk om als persoon op alle bedrijfseconomische en bedrijfskundige vlakken een expert te zijn. Als je met twee of drie ondernemers bent is het al een stuk makkelijker, want een aantal taken kunnen beter verdeeld worden. Uit ons onderzoek onder meer dan 250 ondernemers bleek dat bij kleine bedrijven finance en strategie de zwakste plekken zijn. Met name finance

is dé achilleshiel van het gemiddelde Nederlandse bedrijf.”

Tip 1: bedenk hoe je de organisatorische functies van je bedrijf kunt invullen - de schijf van vijf: strategie, finance, marketing, organisatie, communicatie. Denkertje: wat je al hebt, is niet de uitdaging!

Niet alles in huis

“Ondernemers geven aan dat ze niet alle specialisten in huis hebben om door te kunnen groeien naar de volgende fase. Lastig, want hoe kun je als niet-vakspecialist goed beoordelen wat de uitdaging is, en de vakspecialist/consultant dan goed aansturen? Dit onderwerp komt standaard naar boven in al onze rondetafelsessies over groei, organisatie en valkuilen. Het grootste gedeel-

te van de discussies aan tafel gaat erover hoe je met een kleine organisatie een aantal functies slim kunt organiseren, zonder al te veel overhead.

Medewerkers zijn een relatief hoge kostenpost en alle ondernemers worstelen met de vraag hoe ze goede mensen kunnen vinden en slim kunnen inzetten zonder meteen hoge vaste lasten te krijgen.”

Tip 2: Wat je niet intern in huis hebt en wel belangrijk is in deze fase, kun je òf zelf gaan ontwikkelen (opleidingen), òf tijdelijk inhuren. Bedenk van tevoren goed wat je wilt, en hoe je het succes gaat meten, tussentijds en na afloop.

Een slimmer bedrijf begint bij een slimme ondernemer

“Elk bedrijf is anders en elke ondernemer brengt zijn eigen kennis en ervaring mee. De blinde vlek van de ondernemer is daarmee ook de blinde vlek van het bedrijf. Wat heeft het bedrijf nodig bij groei? Meer managementervaring? Meer sales en marketingkennis? Meer bedrijfseconomisch inzicht? Meer inzicht in de liquiditeitsprognose? Afhankelijk van wat er nodig is en in welke fase het bedrijf zich bevindt - langzame of snelle groei, richting de verkoop - kun je een opleidingsplan voor jezelf en je bedrijf maken.

De meeste ondernemers hebben geen opleidingsbudget voor zichzelf. Dan is alles ad hoc, en zonder context ‘voelt alles duur’. Het helpt daarom als er jaarlijks een opleidingsbudget is. Dit budget gericht

besteden aan het ontwikkelen van jezelf en je bedrijf levert veel op.

Ondernemers die een budget hebben, besteden hier gemiddeld 3.000 tot 10.000 euro per jaar aan. De bedragen verschillen afhankelijk of er één of meer directeuren zijn, de grootte en groeisnelheid van het bedrijf en de ambities van de ondernemer(s)."

Tip 3: Jij bent de belangrijkste werknemer van je bedrijf, bedenken eens welke onderwerpen en vaardigheden dit jaar van belang zijn, en welke waarschijnlijk volgende jaar. Ga er gericht mee aan de slag.

Gezonde ondernemer is key

"Uit ons onderzoek blijkt dat negentig procent van de ondernemers in kleinere bedrijven van mening is dat het bedrijf niet zonder hen verder kan. Ja, dan is het bedrijf wel erg kwetsbaar en afhankelijk in haar continuïteit van één of twee personen.

In kleine bedrijven is de ondernemer niet alleen directie, maar ook vaak sales, administrateur en meewerkend voorman. Roofbouw op jezelf als privépersoon heeft als potentieel risico voor het bedrijf dat er straks een uitgebluste directie zit. Daarom is het ook belangrijk om een gezonde balans tussen bedrijfsbelangen en privébelangen voor elkaar te krijgen."

Tip 4: Denk erover na hoe je jouw tijd en energie zowel voor je bedrijf als voor jezelf kunt inzetten. Wat geeft energie in je bedrijf én thuis? Wat zou je willen overdragen voor

meer rust en ruimte in je hoofd? Bouw voldoende rust in voor opladen en reflectie.

Vooruitzien loont

"Als je weet waar je naartoe gaat en waar je nu bent, is het makkelijker een pad te kiezen. De kunst is en blijft jezelf de ruimte te geven om nieuwe paden uit te proberen, en focus te blijven houden op het einddoel." «

Meer lezen? De whitepaper **Breek door het eerste kantelpunt heen** is gratis opvraagbaar via www.perspexo.com.



Annegien Blokpoel (45)

is oprichter en managing partner van Perspexo. Ze ondersteunt directies en dga's bij het vergroten van de winst en waarde van hun bedrijf, traint bedrijven, business schools en financiële instellingen en is huisstrategus van diverse ondernemers. Ook schreef ze de bestseller *Maak je bedrijf meer waard*. Vanaf deze maand is ze vaste expert op Sprout.nl en zal elke maand schrijven over groei.

Belöning.



Ofwel "Beloning" zoals men ook in het Nederlands zegt. Zoals in, **beloon** uw bedrijf met **SAS credits**, het nieuwe KMO programma en haal meer uit uw zakelijke reizen. Dit getrouwheidsprogramma geeft de mogelijkheid om punten te verzamelen, zogenaamde SAS Credits. Deze SAS Credits kan uw bedrijf dan gebruiken om gratis "award" vluchten te boeken. Als extra bonus, krijgt u op elk ticket dat u koopt een directe korting van 2%*

SAS Credits voordelen

Directe korting van 2% op elk aangekocht ticket*
Geldig op alle SAS Group vluchten-SAS, Blue1 en Widerøe
Geldig op alle klasse: Business, Economy Extra en Economy
Reserveren kan via flysas.nl of via uw reisagent.
Eenvoudige online registratie
Dubbel voordeel! Uw bedrijf ontvangt Credits en uw werknemer ontvangt ook EuroBonus-punten.

SAS Credits
Meld je nu gratis aan!

Kopenhagen Stockholm Oslo Helsinki
en meer dan **60 andere** Scandinavische bestemmingen.**

flysas.nl/sascredits

SAS

Scandinavian Airlines

A STAR ALLIANCE MEMBER

*Met uitzondering van de laagste reisklassen O, T, L en K.
**Inclusief SAS code share SAS, Blue1 en Widerøe vluchten.