



Belangrijke beslissingen voor als u wilt groeien

© 2010, Guiver Freeman Ltd

De meeste van onze relaties willen hun onderneming verder ontwikkelen, dus laten groeien. In elke groeisituatie heeft de ondernemer te maken met vier belangrijke beslissingsterreinen: Mensen, Strategie, Uitvoering en Contanten.

Mensen

Dit begint bij uzelf: Hebt u er nog wel plezier in? Of zijn er momenten dat het plezier wegebt en dat het even (steeds langer) duurt voor het weer terug komt? Neemt u wel (op tijd!) de nodige acties? Verlopen uw contacten, zowel privé als zakelijk, nog wel goed? Of wordt u steeds vaker kortaf tegen uw partner, uw medewerkers, uw klanten? Hebt u wel genoeg goede medewerkers? Lopen er klanten weg?

‘Mensen’ wordt niet voor niets als eerste aandachtsgebied genoemd. Als het hier niet loopt zoals het zou moeten, kost dat zoveel energie dat het steeds lastiger wordt u te concentreren op de andere terreinen. Zorg er dus voor dat in uw organisatie de juiste mensen de goede dingen doen en dat ze zich daarvoor verantwoordelijk voelen.

Strategie

Hoe gaat het met de omzet? Groeit die snel genoeg? Kan het sneller? Als de omzet tegenvalt is het goed om nog eens naar de strategie te kijken. Wat verkoopt u aan wie? En kennen uw medewerkers uw strategie? Of komt het voor dat zij zich bezighouden met zaken die eigenlijk niet bijdragen aan uw doelstellingen?

Uitvoering

Als de groeiende omzet niet leidt tot een evenredige winstgroei, is er iets mis in de uitvoering. Wat precies, moet worden onderzocht. Ook als u kwaliteitsproblemen hebt, of als het vaak nodig is dat uw medewerkers langdurig overwerken. In de meeste gevallen zal de bedrijfsvoering efficiënter moeten.

Contanten

Rond 200 voor Christus schreef Plautus het al: *De kost gaat voor de baat uit*. Dat gaat zeker op als u uw onderneming wil laten groeien. Groeien kost geld. In economisch ‘ruime’ tijden sprong de bank gemakkelijk bij, tegenwoordig wil uw accountmanager echt overtuigd worden. In hoeveel tijd gaat u de investering (lening?) terugverdienen?

Kunt u op bovenstaande terreinen wel eens een klankbord gebruiken? Iemand die een frisse, objectieve kijk op uw bedrijf loslaat? Die u helpt uw blinde vlekken en uw ‘zwakke punten’ te zien en ermee om te gaan, maar die u vooral leert voort te bouwen op uw sterke punten? Die u helpt om zelf uw eigen oplossingen te vinden? Die u helpt uw verantwoordelijkheden te nemen? Die toegang heeft tot letterlijk enkele duizenden specialisten over de hele wereld die u eventueel specifiek advies kunnen bieden? Bel dan de **Business Mastercoach®**: 0611 380 349.