



Werken aan meer winst

© 2011 Margriet Guiver-Freeman. Alle rechten voorbehouden.

Als een onderneming meer winst wil maken, moeten de **omzet** omhoog, de **productiviteit** beter en/of de **kosten** omlaag! Als de Business Mastercoach® wordt ingeschakeld door een ondernemer onderzoeken wij dan ook deze factoren. Naar aanleiding van wat wij daarbij constateren, maken wij afspraken met de ondernemer over de nodige acties om veranderingen aan te brengen in zijn bedrijf. Dat leidt tot een verbetering van de **winst** en daar gaat het om in Business Coaching.

1. Omzet

De omzet wordt geleverd door klanten, die geld naar de onderneming brengen. Aspecten die invloed hebben op de omzet zijn:

Verkoop

- Hoe goed is het verkoopteam, inclusief de ondernemer zelf,
- Is er een goed gedocumenteerd verkoopsysteem en gaan de medewerkers daar goed mee om
- Hoe het verkoopproces is vastgelegd, of iedereen zich daar wel consequent aan houdt en of elke stap in het proces wel goed werkt voor het bedrijf.

Marketing

Wat de onderneming doet om

- nieuwe klanten aan te trekken,
- huidige klanten vast te houden,
- oude klanten terug te halen,
- de gemiddelde besteding per klant te verhogen (up-sell en cross-sell),
- de keren dat een klant een aanschaf doet te vergroten.

Klantenservice

- voldoet de onderneming aan (meer dan) de verwachtingen van de klant?
- hoe weet de onderneming dat? Wordt dat gemeten?
- hoe reageert de onderneming op vragen of klachten van klanten?

Prijs

- Zijn de prijzen of tarieven redelijk?
- Hoe verhouden zij zich tot die van de concurrenten?
- Wanneer zijn ze voor het laatst gewijzigd?

2. Productiviteit

Bij het analyseren van de productiviteit bekijken wij bijvoorbeeld

Ondernemer, eigenaar en/of directie

Hoe staat het met hun persoonlijke effectiviteit? Verbeteringen in de effectiviteit van de topfunctionaris(sen) van de onderneming kunnen enorme positieve consequenties hebben voor de winst. Denk aan de manier waarop zij hun tijd gebruiken, delegeren, beslissingen nemen, presenteren...

- Welke rol(len) hebben zij in de onderneming en zit daar mogelijk een probleem? Kan of moet er meer worden gedelegeerd of uitbesteed? Hoe kan er meer tijd gecreëerd worden voor belangrijke zaken?

Medewerkers

De kwaliteit van de medewerkers is ontzettend belangrijk voor een onderneming, en toch wordt daar veel te weinig naar gekeken. Hoe werft, beoordeelt, beloont, ontwikkelt de onderneming haar medewerkers? Wij kijken naar

- De leiderschapskwaliteiten van de leidinggevendenden, inclusief de ondernemer. Inspireren zij hun mensen, laten ze zien waar de organisatie naar toe wil en zorgen zij ervoor dat iedereen graag meedoet?
- De managementcompetenties van de top. Denk aan communicatie, doelen stellen, mensen verantwoordelijkheden toekennen – alle dagelijkse activiteiten die mensen helpen om goed te functioneren

Systemen

Hoe systematischer er gewerkt wordt hoe beter het meestal is voor de kwaliteit en de productiviteit en hoe waardevoller de onderneming wordt. Wij bekijken dus

- Of er een gedocumenteerd systeem is voor alles wat er gedaan moet worden, zodat er geen tijd en energie verloren gaat aan het opnieuw uitvinden van wielen, en dat
- Deze systemen en de procedures door iedereen consequent worden toegepast en
- Systemen en procedures worden aangepast aan nieuwe inzichten, materialen en dergelijke.

Infrastructuur

- Kan de ICT beter worden gebruikt, bijvoorbeeld bij de toepassing van systemen en processen?
- Kan het productieproces (verder) geautomatiseerd worden?
- Bestaat er apparatuur om zaken gemakkelijker of beter te maken? Kan de bestaande apparatuur worden gemoderniseerd of aangepast voor betere resultaten? Hoeveel is de onderneming kwijt aan 'downtime' van machines of apparatuur?
- Is het kantoor te klein, precies goed, te groot, verouderd?
- Zijn er genoeg, te veel of te weinig medewerkers?
- Zijn er te veel, te weinig, voldoende hulpmiddelen, auto's en dergelijke?

3. Kosten

Een verlaging van de kosten van een onderneming leidt meestal meteen tot een verhoging van de winst. Wij kijken naar:

Vaste lasten of overhead

Dit zijn alle kosten die de onderneming maakt om 'open te zijn'. Kan de overhead op de een of andere manier worden verlaagd zonder dat het ondernemen onmogelijk wordt?

Variabele kosten

De kosten van in te kopen grondstoffen of diensten, die rechtstreeks te maken hebben met de hoeveelheid producten of diensten die de onderneming produceert. Op inkoop kan vaak enorm worden bezuinigd!

Voorraden

Het aanhouden van te grote voorraden (zowel van grondstoffen als van halffabricaten of kant-en-klare producten) is kostbaar. Kan het minder? Kan het geld dat vast zit in deze voorraden niet beter worden gebruikt?

Onderhanden Werk

Dit betreft de tijd die ligt tussen het aanvaarden van de opdracht en het ontvangen van de betaling voor het verrichte werk. Kan die tijd korter gemaakt worden, of kan de betaling eerder worden ontvangen? Welke betalingstermijn hanteert de onderneming?

Debiteurenmanagement

Hoeveel staat er uit aan rekeningen die nog betaald moeten worden door de klanten? Hoe beïnvloedt dit de cashflow van het bedrijf? Wat kan hier verbeterd worden?

*Wilt u uw onderneming ook eens laten analyseren? Zijn er zaken in uw onderneming die u graag anders zou zien? Of wilt u gewoon eens brainstormen over uw toekomstige succes? Zou u uw leven, zowel zakelijk als privé, of uw bedrijf, ook zo willen vormgeven dat het beter past bij wie u echt bent? Hebt u ook behoefte aan meer rust in uw leven? Of aan hulp bij het focussen? Maak een afspraak met Margriet Guiver-Freeman, de **Business Mastercoach**®, op 0611 380 349 of maak meteen een (vrijblijvende) afspraak via de contactpagina op de website www.guiver-freeman.com.*