

# Advies

*Uit onderzoek blijkt dat MKB-ondernemers wel veel in, maar weinig aan hun bedrijf werken. Velen werken zonder goede strategische aanpak omdat men hier niet bekend mee is, het moeilijk vindt, zijn bedrijf te klein of uniek acht of men te weinig tijd heeft.*



Ir. Wim Tuijp MBA, directeur Tuman BedrijfsAdvies (TBA)

*Uw organisatie en resultaten verbeteren met strategisch aanpak*

## Win rendement, tijd en plezier

**O**ndernemers die wel een strategische aanpak gebruiken, doen dit vaak ad hoc en zolang dit niet te veel tijd kost. De aandacht zakt bij andere prioriteiten al snel weer in. Menig bedrijf ontwikkelt zich zo minder goed dan zou kunnen. Ernstiger is dat een gebrek aan strategisch opereren een belangrijke faillissementsoorzaak is, vooral in economisch mindere tijden.

Om echt te verbeteren zijn discipline, regelmaat en vasthoudendheid vereist. Snel wegzakkende vooruitgang leidt al snel tot ongelof in de organisatie. Zo ebt organisatieverbetering snel weg als directie en leiding niet consequent handelen. Werknemers kunnen dan snel afhaken. Positieve aandacht kan het vertrouwen bij medewerkers juist vergroten waardoor ze zich beter ontwikkelen. Gevolg kan zijn dat afwachtend, reactief gedrag overgaan naar alert, anticiperend gedrag. Dit maakt de bedrijfssturing op problemen, kansen en risico's eenvoudiger. Als zij vervolgens ook planmatig aan afgesproken doelen kunnen werken, dan kan de productieve "rust" extra rentabiliteit, tijd en plezier opleveren.

Een goede strategische aanpak kan helpen een bedrijf continu te verbeteren om het succes en voortbestaan zeker te stellen. Vele bedrijfskundige methoden en technieken zijn toepasbaar. Deze brengen de bedrijfscomplexiteit terug naar goed hanteerbare vormen. Uitgangspunten zijn wat de ondernemer wil met zijn bedrijf, wat hij belangrijk vindt, welke visie hij op de toekomst heeft en wat hij met zijn bedrijf wil bereiken. Belangrijk is dat hij draagvlak creëert bij zijn medewerkers om aan zijn plannen bij te dragen.

Gewoon bespreken van ideeën en doelen met naaste medewerkers kan het nodige al op gang brengen. Dingen op papier zetten helpt om ingezette richtingen en acties systematisch op te volgen en bij te sturen. Veel bedrijven gebruiken een plan met doel-

stellingen dat zij jaarlijks herzien. Elk jaar opnieuw brengt men sterkten en zwaktes van het bedrijf in kaart evenals de kansen en bedreigingen die men in de omgeving ziet. Vanuit de vraagstukken maakt men afwegingen en keuzes voor sturing, ontwikkeling en innovatie van producten, markten, organisatie en processen. De keuzes tezamen vormen de strategie, die het onderscheidend vermogen tegenover concurrenten bepaalt en daarmee het voortbestaan van het bedrijf. Vanuit de keuzes maakt men actieplannen. Deze rekent men door voor de financiële effecten en beschikbare stuurruimte.



Strategie en koers bepalen succes bedrijf.

De laatste decennia zijn nieuwe methoden en technieken ontstaan voor strategische sturing. Bekend zijn "Lean" en "Balanced Score Card". Lean legt nadruk op maximale waarde voor de klant en eliminering van verspilling tot het uiterste toe. Doelen zijn: maximale klantwaarde, minimale kosten en voorraden, alle processen in de juiste cadans (Just In Time). Balanced Score Card helpt om in alle organisatielagen dezelfde denkstructuur voor strategie te creëren. Het legt nadruk op balans tussen vier perspectieven: "leer en

groei", "interne processen", "klanten" en "financieel". Doel is: maximale resultaten uit alle bedrijfsmiddelen.

Bij keuze van een strategische aanpak is het belangrijk dat deze past bij de structuur, cultuur en levensfase van de ondernemer en zijn bedrijf. Per situatie denken ondernemers over de beste aanpak nogal verschillend en hun naaste medewerkers ook. Een bedrijf zonder grote problemen is vrij in keuze. Zijn er acute problemen dan krijgt de oplossing hiervan voorrang, zeker als de bedrijfsprestaties hier toe aanleiding geven. Toch is het juist dan belangrijk om ook beweging te krijgen in de strategische aanpak. Alleen op korte termijn sturen is erg risicovol omdat het bedrijf kwetsbaar wordt voor volgende tegenslagen. Ondernemers kunnen bewezen kennis en methoden voor probleemoplossing, prestatieverbetering en bedrijfsontwikkeling vinden bij Tuman BedrijfsAdvies (TBA). Cliënten van TBA leren in korte tijd verbeteringen door te voeren tot op de werkvloer en in hun bedrijfsresultaten. Hierbij zetten zij ook benodigde stappen voor hun strategische aanpak. TBA adviseert, begeleidt en verzorgt trainingen op dit gebied.



Tuman BedrijfsAdvies helpt MKB-ondernemers in Industrie, Techniek en Bouw met "Praktisch Advies dat Wèrkt!" om in korte tijd hun bedrijfsprestaties en concurrentiepositie te verbeteren en meer rendement, tijd en plezier voor zichzelf te creëren. W. Tuijp is accredited associate van het Institute for Independent Business (IIB). Interesse?

Bel: 06 44 748 327 of email: wtuijp@tuman.nl  
Voor meer informatie: www.tuman.nl