

## Doet u voldoende aan bedrijfsontwikkeling?

*Werkt u vooral in of ook aan uw bedrijf?*

*Zijn uw pijnpunten en ambities helder?*

*Laat u zich drijven of stuurt u zelf?*

### **In én aan uw bedrijf werken**

Veel ondernemers hebben moeite om voldoende aandacht te schenken aan bedrijfsontwikkeling. Helaas zullen deze vroeg of laat worden ingehaald door concurrenten die er wel in slagen aan hun bedrijf te blijven werken, naast alle taken in hun bedrijf die ook zij elke dag weer af moeten krijgen.

Zeker in het MKB komt er veel op ondernemers af. Belangrijkheid en urgentie bepalen wat te doen.

De effectiviteit waarmee men aandacht en energie weet om te zetten naar concrete resultaten en hoe men omgaat met voorspoed en tegenslag is van vele factoren afhankelijk, maar vooral van de persoonlijke instelling van de ondernemer zelf. Deze bepaalt ook of er voldoende rust en tijd om na te denken over de toekomst en hier met structuur en regelmaat aan te werken. Als teveel belangrijke dingen te lang blijven liggen wordt vanzelf alles urgent. Zeker als hierdoor grote problemen

ontstaan, de bedrijfsresultaten teruglopen of men belangrijke kansen in de markt mist.



Als tijdig anticiperen niet meer mogelijk is ontstaat puur reactief management. Dit kan er zelfs in ontaarden dat ambities volkomen uit beeld raken en slechts nog pijnpunten de agenda bepalen. Men stuurt niet meer zelf maar voelt zich voortgedreven door omstandigheden. Gelukkig is zo'n negatieve trend meestal omkeerbaar.



### **Bedrijfspijn versus doelstellingen**

Een ondernemer kan zich onderscheiden door de wijze waarop hij bedrijfsdoelen stelt en realiseert. Bedrijfsdoelen helpen om bakens te zetten voor zowel de bedrijfsvoering als de bedrijfsontwikkeling. Aangeven hoe hij het wil hebben motiveert medewerkers meer dan dat ze horen hoe hij het niet wil. Het reageren op pijn leidt meestal slechts tot brandjes blussen. Net als fysieke pijn kan bedrijfspijn zich op vele gebieden voordoen en is de gevoelsbeleving erg subjectief. De aandacht gaat naar waar het pijn doet en de maatregelen dienen om de pijn weg te nemen of in ieder geval te verminderen.

Het kan bijvoorbeeld gaan om een klant die niet wil betalen, een medewerker die slecht functioneert of een productassortiment dat slecht verkoopt. Veel van dit soort gevallen ontstaan geleidelijk en zijn op zijn minst



Ir. Wim Tuijpp MBA, directeur/eigenaar Tuman BedrijfsAdvies

ten dele te voorzien. Om wat voor reden dan ook is de situatie echter "aan gaan lopen". Hoewel niet alles te vermijden is, gaat het er om dit soort pijn vóór te blijven door te anticiperen of in ieder geval te reageren zodra blijkt dat het verloop van zaken te veel afwijkt van wat gewenst is.

### **Laat u zich voortdrijven of stuurt u zelf?**

De aanwending van energie is bij pijnpunten reactief, bij het werken met doelstellingen pro-actief. De ambitie om samen de bedrijfsdoelen te realiseren is de basis voor effectieve samenwerking. Alles in één keer goed doen. Betaalrisico's spreiden in de tijd en over voldoende klanten. Matig of slecht functionerende medewerkers tijdig bijsturen. Het productassortiment waar nodig of gewenst met regelmaat vernieuwen.

Dit vereist wel dat een ondernemer zijn eigen visie heeft op de gewenste toekomst van zijn bedrijf en dit weet door te vertellen door leidinggeven, samenwerken, communiceren en zaken te realiseren. Omdat het geen enkel bedrijf lukt om te veel dingen tegelijk te doen is het verstandig prioriteiten te kiezen qua doelstellingen voor commercie, operatie, organisatie en financiën. Het is raadzaam om de vrijheid te koesteren om deze zelf te kunnen bepalen en zelf te blijven sturen in plaats van door de omstandigheden gestuurd te worden. Dit verschijnsel erkennen en vóór weten te blijven is de kunst.



Tuman helpt ondernemers aan betere bedrijfsresultaten en meer concurrentiekracht door praktisch advies dat werkt. Tuman versnelt probleemoplossing, resultaatverbetering, kansbenutting en bedrijfsontwikkeling in technische bedrijven. Interesse in een vrijblijvend gesprek? Bel 0299 36 35 74, mail [wtuijpp@tuman.nl](mailto:wtuijpp@tuman.nl) of kijk op [www.tuman.nl](http://www.tuman.nl).