

‘Bedrijven dwingen om keuzes te maken’

Je businessplan op één A-viertje? Volgens Marc van Eck, managementconsultant bij Business Openers, is dat een must. Het boek ‘Business Plan op 1 A4’ dat hij samen met Ellen Leenhouts schreef, staat inmiddels duizend dagen in de top 100 van Managementboek.nl. V-focus ging in gesprek met Van Eck over het succes van zijn managementformule. Het interview duurde kort, een half uur.

Geesje Rotgers

“**V**eel bedrijven schrijven dikke plannen, gevuld met proza en denken er verder weinig over na. Dat kost niet alleen veel tijd, deze worden bovendien nauwelijks gelezen, laat staan gebruikt”, begint Van Eck. “Voor veel met name grote bedrijven is het schrijven van het jaarlijkse businessplan een ‘rituele dans’ geworden. En veel kleine bedrijven hebben geen businessplan, die doen gewoon hun dagelijkse werk.”

Een helder doel

Een goed businessplan begint met een helder en inspirerend doel. Wat wil je bereiken? En daar ziet Van Eck vooral twee dingen fout gaan. Op de eerste plaats is dat het ontbreken van een helder doel. “Bedrijven die onvolledige doel hebben, laten hun resultaat te veel afhangen van de wereld om zich heen. Dit werkt alleen als je de wind mee hebt, maar zodra de markt tegen gaat zitten, hebben deze bedrijven snel een probleem.” De tweede fout die veel bedrijven maken, volgens Van Eck, is het niet maken van keuzes. “Zij doen van alles een beetje, uit oogpunt van risicospreiding. Het niet maken van keuzes is het slechtste wat je als bedrijf kunt doen. Hiermee beperk je het resultaat. Als je resultaat wilt, zul je scherp moeten kiezen. Waar je voor gaat, daar word je snel beter in.” Omdat het businessplan op één A-viertje moet, word je gedwongen die keuzes wel te maken.

Op naar acties

Het heldere doel staat op papier. Maar dan moet dat doel ook worden gehaald, wat nu? Van Eck: “Het doel moet worden vertaald naar acties, zo concreet mogelijk. Ook hier helpt het dat alles op één A4 moet, zodat je keuzes moet maken. Uiteraard moeten de acties de doelen dienen en dat moet vervolgens goed worden gemeten. Met dat meten gaat wel eens wat fout, dan vinken bedrijven af welke acties zijn uitgevoerd. Maar daar gaat het natuurlijk niet om, het gaat om het meten van het effect van je acties.”

Boekinformatie

Titel: Business Plan op 1 A4, Snel en effectief plannen met OGSM
Auteurs: Marck van Eck & Ellen Leenhouts
Methodiek: De methodiek heet OGSM: Objective, Goals, Strategies, Measures. Het is een plan op 1 A4 dat leidt van visie naar actie. Het verbindt ambitieuze doelstellingen aan concrete activiteiten.
Formaat: A5, 154 pagina's
Bestellen: management.nl
Kostprijs: 14,99 euro



MARC VAN ECK

“Het niet maken van keuzes is het slechtste wat je als bedrijf kunt doen.”

Foto: Business Openers

Als het businessplan goed werkt, mogen uitspraken als ‘ik ben te druk met andere dingen dan met het businessplan’ niet meer voorkomen in het bedrijf. “Medewerkers moeten alleen nog bezig zijn met acties uit het plan. Anders deugt het plan niet.” Ook wil Van Eck niet zien dat doelen worden bijgesteld als deze niet worden gehaald. “Bedrijven zeggen te gemakkelijk dat de doelen onhaalbaar zijn, dat is een slecht excuus. Als doelen niet gehaald worden, moet je de acties bijstellen.”

Wat levert het op?

Van Eck moet even nadenken over de vraag, wat zijn ‘A-viertje’ de bedrijven heeft opgeleverd. “In algemene zin horen we van bedrijven dat ze hun doelen meer en sneller halen en dat is natuurlijk ook het hoofddoel. Verder zie je dat bedrijven zich afvragen of de activiteiten die zij doen, bijdragen aan het bedrijfsdoel. Organisaties zijn veel bezig met het uitvoeren van activiteiten, en niet alles past binnen het bedrijfsdoel. Wat niet past, kun je beter afstoten. Verder zit de winst bij grote bedrijven met meer afdelingen in het werken aan een gezamenlijk doel. Je ziet te

Tijdsinvestering

We schrijven gemakkelijker lange teksten dan korte omdat ‘kort schrijven’ relatief veel tijd kost. Hoe zit dat met dit A-viertje? De ervaring van Van Eck is dat bedrijven die

SCHRIJVEN BUSINESSPLAN VOOR VEEL BEDRIJVEN ‘RITUELE DANS’

vaak dat het doel per afdeling verschilt, waardoor afdelingen elkaar tegenwerken. Zo heeft de ene afdeling als doel de snelheid te verhogen en de andere afdeling wil innoveren. En bij kleine bedrijven zie je dat het businessplan vaak alleen in het hoofd van de ondernemer zit. Door deze op papier te zetten, krijgen zowel de ondernemer als zijn medewerkers een scherper inzicht.”

‘bij nul’ moeten beginnen met deze methode, er zo’n twee dagen mee kwijt zijn. Met de jaren wordt men er vaardiger in en dan is het meestal een kwestie van een paar korte vergaderingen voor het nieuwe businessplan op één velletje papier staat.

