

Help, mijn bedrijf groeit!

Voorkom groeipijn en gebruik de groeicheklist

Ongemerkt groeit het bedrijf: een mannetje erbij, een extra machine en nog meer werk. Plotseling zit je hele dagen op kantoor en ben je alleen nog aan het regelen. Van pionier word je manager. De veranderende zaken en werkwijzen vallen onder de groeipijn van een onderneming. Hoe ga je daar als ondernemer mee om en hoe leid je dat in goede banen? Een handleiding voor groeiende bedrijven.

Als eigenaar van een groeiende onderneming sta je voor verschillende uitdagingen. Je rol van pionier verandert in die van manager. Om alles in de hand te blijven houden, moet je delegeren en medewerkers leren vertrouwen. Grip op de organisatie en bedrijfsprocessen behouden, vraagt steeds meer inspanning en vergt bovendien focus op de juiste dingen. Het is de groeipijn van groeiende ondernemingen.

Workshop 'Help, mijn bedrijf groeit'

Wie meer wil leren over groeibarrières en het voorkomen van groeipijn, het leren loslaten en delegeren kan terecht op de workshop 'Help, mijn bedrijf groeit!' van CUMELA Nederland. De eerste is op 6 december in het Zuid-Hollandse Bergschenhoek. Deze workshop is uiteraard ook bedoeld voor ondernemers die dezelfde uitdagingen ervaren, maar geen grote groeiambities hebben.

In deze training van één dag, met daarna een terugkom-bijeenkomst, gaat u met collega-ondernemers aan de slag met diverse thema's:

- Regie houden en durven loslaten.
- Wat laat je over aan planner, bedrijfsleider of medewerkers?
- Wat vraagt dit van jezelf, van je leiderschap?
- De zeggenschap lager in de organisatie leggen: zou dat een must zijn in deze tijd?

De training start met het waardenspel, speciaal ontwikkeld voor de ondernemer in de cumelasector. Hierbij wordt ingegaan op persoonlijke waarden, waarden van het bedrijf en dilemma's die je hierbij tegenkomt. Vervolgens gaan de deelnemers aan de slag met wat delegeren eigenlijk betekent. Delegeren is niet hetzelfde als "Red je maar!" en het compleet overlaten aan de ander. Gekeken wordt naar welke vaardigheden er nodig zijn wanneer je gaat delegeren.

Is Bergschenhoek te ver weg? Bij voldoende open inschrijvingen organiseren we een tweede workshop op 25 januari in Nijkerk of Zwolle.

Pak je deze groeipijnen succesvol aan, dan bouw je een schaalbaar bedrijf op en ga je door naar het volgende level. Pak je ze niet succesvol aan of negeer je ze, dan loop je het risico dat je bedrijfsgroei afvlakt en je bedrijf blijft stilstaan. Wat we dan zien, is een ontevreden ondernemer die het niet meer in de hand heeft, achter de feiten aanloopt en nooit klaar is. Dat negeren betekent een stagnatie in de ontwikkeling en op de langere termijn zelfs de ondergang van het bedrijf. In deze tijd van snelle verandering zijn er namelijk altijd concurrenten die de slag wel kunnen maken en die accelereren waar anderen stil staan. Wie vooruit wil, moet dus durven handelen.

Speel het groeispeel slim

Bedrijven in de cumelasector variëren sterk in zowel grootte als bedrijfsgroei. Ze worden gekenmerkt door een groot verschil in activiteiten, een diversiteit aan organisatiestructuren en verschillende managementstijlen. Allemaal hebben ze unieke ondernemers die ons vaak heel trots vertellen dat zijn of haar bedrijf uniek is en dat het met geen enkel ander bedrijf kan worden vergeleken. Van binnenuit lijkt dat zo, maar wij zien dat elk bedrijf dezelfde groeifasen doorloopt. Daaraan kun je niet ontsnappen. Je kunt beter het groeispeel slim spelen!

Wat zijn de valkuilen van een snelgroeiende onderneming. Hoe kunnen we groeipijn voorkomen?

Het is simpel: werk áán je bedrijf in plaats van ín je bedrijf. Het bedrijf heeft namelijk meer richting, structuur en daarmee voorspelbaarheid nodig om het naar het volgende niveau te kunnen leiden. En als ondernemer ben je de persoon (eventueel samen met je managementteam) om hier richting aan te geven. Een handleiding om dit in goede banen te leiden, is de groeicheklist, een lijst van tien zaken die je moet aanpakken of langs moet lopen (zie kader groeicheklist). Het is een hulpmiddel om problemen te herkennen en aan te pakken, als hulpmiddel tegen groeipijn.

TEKST: **Kim van der Gaag**,
bedrijfsadviseur

FOTO: **CUMELA Communicatie**



Groeicheklist

1. De ondernemer

Als eigenaar verandert je rol in een groeiend bedrijf van pionier naar manager. In de groei vanaf tien richting 25 of meer medewerkers is het lastig om veel rollen los te laten. Hierdoor ben je zelf de grootste groeibarrière. Dat moet je doorbreken, want een volgend niveau van leiderschap is slechts twee competenties verder, namelijk het beheersen van de vaardigheden van werving en delegatie. Wil je tien keer zo groot worden, dan heb je ook tien keer de capaciteit nodig. Dat vergt serieuze werving en delegatie!

2. De juiste mensen op de juiste machine of stoel

De kwaliteit van de medewerkers is mede bepalend voor een succesvolle groei. Zorg dat de juiste persoon op de juiste machine of stoel zit en dat je personeelsaannamebeleid garandeert dat de juiste mensen worden aangenomen, die geschikt zijn voor de taken die ze moeten verrichten (competenties: kennis, vaardigheden, motivatie). Zorg dat het bedrijf voldoende aantrekkingskracht heeft om de juiste mensen te werven.

3. Administratie op orde

Als ondernemer ben je liever met klanten of de uitvoering van mooie opdrachten bezig. Het is zaak dat er een goede administratie wordt gevoerd, die up-to-date en betrouwbaar is, met de focus op groei, winst, cashflow en belastingbesparing.

4. Grip op de (financiële) informatie

De groei van de onderneming vraagt om andere en extra stuurinformatie. Als je op elke gewenste moment van de dag beschikt over werkelijke financiële gegevens zit je écht achter het stuur. Je bent dan echt in control om ter plekke beslissingen te nemen. Het beantwoorden van vragen als "Kunnen we deze klus aannemen?" of "Kunnen we het materiaal voorfinancieren?" is essentieel in tijden van groei en bij het aannemen van meer werk. De meeste boekhoudprogramma's beschikken tegenwoordig over een geavanceerde online-dashboard-tool om de gewenste gegevens uit de boekhouding te halen. Dit zorgt voor het gewenste en noodzakelijke overzicht en inzicht. Bespreek de mogelijkheden met de boekhouder of accountant.

5. Grip op bedrijfsprocessen

Elk bedrijf heeft meerdere bedrijfsprocessen. Het is een keten van activiteiten die in een bepaalde volgorde moeten plaatsvinden om tot een product of dienst te komen. De groei van de onderneming vraagt om een andere beheersing of indeling van die bedrijfsprocessen. Denk hierbij aan verbetering van interne processen, zowel financieel, administratief als qua werkprocessen. Vind je dit lastig om in kaart te brengen of om een efficiëntieslag te maken? Vraag een externe adviseur, bijvoorbeeld de bedrijvenadviseurs van CUMELA Nederland. Zij kennen deze materie en de sector.

6. Interne en externe communicatie

Snelle groei brengt vele veranderingen met zich mee, waardoor de interne en externe communicatie ook moet worden aangepast. Bij externe communicatie gaat het om naamsbekendheid, imago, promotie et cetera. Bij interne communicatie gaat het over het opzetten van overlegstructuren, werkoverlegvormen en personeelsgesprekken, het ontwikkelen van een organigram met bijbehorend organisatie-model, functie- en taakomschrijvingen. Groei brengt meer behoefte aan structuur met zich mee.

7. Verandering van bedrijfscultuur

In groeiende bedrijven ontstaat vaak een soort ad-hoccultuur. Medewerkers werken in de 'waan van de dag'-cultuur en er is geen duidelijkheid waar iemands verantwoordelijkheid stopt of waar die begint. Alle werkprocessen worden 'op gevoel en talent' uitgevoerd, zonder dat het is vastgelegd. Helaas resulteert dit vaak in veel drama en gedoe op de werkvloer, met projecten die te laat of nooit worden afgerond.

Als dit de situatie is, is het bedrijf toe aan het maken van een professionaliseringslag. Dit houdt in structuur aanbrengen en een duidelijke lijn uitzetten: dit zijn wij, dit zijn onze kernwaarden en hier gaan wij naar toe! Deze overtuiging zou bij elke werknemer in het bedrijf moeten leven en zo ontstaat een bedrijfscultuur. Een mooi vertrekpunt is het gezamenlijk formuleren van de sterke punten van het bedrijf en deze benutten. Zorg dat daarnaast de valkuilen in beeld zijn en vermijd deze.

8. Klanten missen het persoonlijk contact

Een veelgehoorde klacht bij groeiende bedrijven is dat klanten van het eerste uur de persoonlijke en individuele benadering missen. Vergeet deze trouwe klanten niet, zij stelden immers als eerste vertrouwen in het bedrijf. Bedenk echter wel: moet ik dat doen of is iemand anders ook een graag gezien gezicht namens ons bedrijf? En vraag jezelf af in hoeverre de klanten van het eerste uur nog voldoende rendabel zijn en passen in de nieuwe strategie.

9. Groeien kost geld

Wat vaak vergeten wordt: groeien kost geld! Maar hoe kom je dan aan geld? Het aanbod van financieringsproducten is groot en onoverzichtelijk. Naast de traditionele banken ontstaan diverse nieuwe initiatieven in de markt. De ervaring leert dat banken nog steeds terughoudend zijn bij het verstrekken van kredieten. Praat hierover met de bedrijvenadviseur of de boekhouder. Met een goede financiering kan het bedrijf verder groeien en - nog belangrijker - geld verdienen!

10. Maak een meerjarig groeiplan

Het hebben van een plan, visie, stip op de horizon of doel is essentieel om de beoogde groei te realiseren. Maak een helder plaatje waar het bedrijf over een aantal jaren moet staan. Welke markt wil je bedienen, hoeveel klanten wil je en wat is je rol in dit proces. Vertaal dit terug naar meerdere jaarplannen. Beschrijf je missie, visie, kernwaarden en strategie. Zorg ervoor dat iedereen binnen je bedrijf hiermee bekend is en weet wat zijn of haar rol is. De bedrijvenadviseur fungeert graag als klankbord bij het opstellen van een groeiplan.