

Zonder doelstellingen geen succes!

Ondernemers streven naar het hoogst haalbare, zijn positief ingesteld en zien volop kansen en uitdagingen. Dit zijn belangrijke kenmerken om succesvol te kunnen ondernemen. Maar wanneer bent u eigenlijk succesvol? En in vergelijking met wat of wie bent u succesvol?

In het MKB leggen ondernemers vaak de focus op de operationele gang van zaken en de korte termijn. Strategie en een middellange-termijnvisie zijn een stuk lastiger om te bepalen. Vaak blijkt dat de onderneming wordt geleefd door de markt en dat men daar het beste van probeert te maken.

Doordat er zoveel factoren zijn die de onderneming en het resultaat beïnvloeden is het niet eenvoudig om gerichte (resultaat)doelstellingen te bepalen. Toch zijn er wel degelijk uitgangspunten en verwachtingen op basis waarvan doelen gesteld kunnen worden. Probeer het eenvoudig te houden en sluit aan bij de operationele gang van zaken.

Maar wanneer bent u nou écht succesvol, en in vergelijking met wat of wie? Een winst van €25.000,-, is dat goed of had het wellicht meer kunnen zijn? En op welke punten heeft u goed gescoord en waar heeft u het laten liggen? Om te kunnen meten of u succesvol bent geweest moet een zinvolle vergelijking gemaakt kunnen worden. Voor de onderneming betekent dit in eerste instantie de vergelijking met de gestelde doelen en normen.

Ondernemers die een helder en meetbaar doel voor ogen hebben presteren in veel gevallen beter dan ondernemers zonder. Dit komt doordat de focus van deze ondernemers met name gericht is op het behalen van de doelstelling en het vertalen naar de dagelijkse gang van zaken. Als de werkelijke resultaten afwijken van de doelen of normen is het van belang om te weten op welke punten kan worden bijgestuurd. Dit inzicht is nodig om resultaten te kunnen boeken en succesvol te zijn.

Maak uw succes meetbaar! Als u aan de slag wilt met het formuleren van doelstellingen kunt u de onderstaande stappen doorlopen:

Stap 1: Maak een analyse van uw onderneming op de resultaatbepalers en stel normen vast, richt u daarbij op vier resultaatbepalers: commercie, capaciteit, productiviteit en de kostenstructuur.

Stap 2: Formuleer doelstellingen per resultaatbepaler.

Stap 3: Stel een realistische en haalbare resultaatdoelstelling op.

Stap 4: Combineer de analyse van uw onderneming met uw doelstellingen en leg dit vast in een jaarplan.

Stap 5: Destilleer de belangrijkste gegevens uit het jaarplan om uw onderneming aan te sturen.

In een jaar als 2015 met veel ontwikkelingen en veranderingen is het van belang dat u grip heeft op de bedrijfsvoering. Actuele en begrijpelijke informatie maken zichtbaar waar uw onderneming staat en of u op de lijn zit van succes. Randvoorwaarden daarbij zijn dat u weet hoe 2014 is afgesloten en dat doelstellingen voor 2015 worden vastgelegd in een jaarplan/prognose. U kent vast het spreekwoord: 'een goed begin is het halve werk'.

Wij ondersteunen ondernemers met behulp van het ManagementKompasSysteem®, een methodiek die wetenschappelijk is onderbouwd en garantie geeft voor grip op de bedrijfsvoering, toekomstgericht ondernemen en een beter resultaat. Succes dus!