

Crowdcoaching Hard groeien, weinig verdienen

#crowdcoaching

In Crowdcoaching reageren ondernemers op vragen van andere ondernemers. De 'crowd' wordt gevormd door de mentoren van NLevator, een stichting die jonge ondernemers helpt internationaal te groeien, en door FD-lezers.

De adviezen

1

Stuur op cashflow, niet op omzet

♦ Ferdinand Zomerman, partner/eigenaar, Claassen, Moolenbeek & Partners

Uw bedrijf groeit en daarmee verandert uw rol in uw onderneming. Uit uw verhaal blijkt dat u niet meer alle ballen in de lucht kunt houden en de controle verliest. Daarom is het belangrijk om uw organisatie anders in te richten en om te delegeren. U zou zich bezig moeten houden met de koers/strategie van uw onderneming. Dit heeft ook invloed op uw aannamebeleid van werknemers. U heeft andere types nodig. Door gericht te sturen op prestaties van de werknemers kunt u hun rendement vergroten en bij niet presteren moet u ook snel afscheid nemen. Verder zou u moeten sturen op cashflow i.p.v. omzet, waarbij u goed moet letten op de brutomarge en de vaste lasten. Levert iedere opdracht geld op? Durft u ook nee te zeggen tegen een opdracht?

2

Wordt geen sociale werkplaats

♦ Jeroen Overing, Certified Turnaround Professional, Santt

Werkend voor Bijzonder Beheer-kanten van diverse banken kom ik dit vaak tegen. Je hebt geen controle over je onderneming. Klein zetje in de richting is dat je snel moet analyseren op welke orders, klanten of producten je marge maakt. Waarschijnlijk heb je veel te veel kleine orders. Je bent het putje van de markt geworden. Daardoor ben je een 'sociale werkplaats' met veel personeel in de binnendienst, het magazijn, etc. waar al die verlieslatende omzet voor jou wordt gerealiseerd. De échte oorzaak ligt bij jou. Jij bent het management, jij bepaalt de strategie. Als je niet snel de juiste richting kiest, ga je failliet door cashtekort.



3

Volhouden en blijven groeien

♦ Kees de Jong, bestuurslid NLevator

Aha! Het vagevuur, zoals ik het wel eens eerder genoemd heb... de fase tussen 20 en zo'n 50 man. De fase waarin de ondernemer steeds meer taken laat overnemen door managers. Die het vervolgens minder efficiënt doen en er meer tijd voor hebben. Focus wordt meer intern gericht, managen wordt moeilijker, rommeliger. En door de toegenomen 'overhead' daalt de marge altijd. Geen paniek! Dit is een vrij standaard verschijnsel, in management boekjes ook wel 'labor-' en 'cost creep' genoemd. Wees voorzichtig met overhead, maar groei vooral door. De oplossing zit 'm in de schaal. Vanaf een man of 50 wordt alles weer makkelijker.

4

Cashflow helpt je door doodsvallei

♦ Bob Seemann, interim-manager en ceo, Countus Groep

Je zit duidelijk in een zogenoemde Valley of Death met het bedrijf. Dat is het moment in de groei van je bedrijf waarop je net niet groot genoeg bent om het personeels- en systeemniveau naar het noodzakelijke plateau van de volgende groeifase te brengen. Dit betekent dat je moet werken aan het nieuwe leiderschap (meer en andere competenties) en een schaalbare infrastructuur (fysiek en organisatorisch) en dat je nieuwe antwoorden moet bedenken op de toenemende marktdynamiek vanwege juist die groei. De aanpak (Groeiformule) die Verne Harnish beschrijft in zijn boek *Scaling Up* is voor jou daarom een aanrader. En om deze tussenfase heelhuids door te komen mag je vooral niet zonder cash komen te zitten. Stuur daarom heel erg strak op (verbetering van) de Cash Conversion Cycle!

De vraag



Mijn bedrijf groeit, voor de buitenstaander is het een succesverhaal. Maar met iedere nieuwe medewerker lijkt ik het drukker te krijgen, neemt onze marge af en stevenen we steeds sneller op de bodem van onze rekening courant af. Terwijl de omzet goed loopt en we veel tevreden klanten hebben. Hoe kom ik hieruit?



Ondernemer, Zwolle

Hebt u zelf een dilemma en wilt u advies van andere ondernemers?

Mail dit in maximaal 80 woorden naar morgen@fd.nl