

Zes praktische tips om uw bedrijf door de crisis te loodsen

Het hoofd koel houden, dat is makkelijker gezegd dan gedaan in tijden als deze, waarin zelfs de meest koelbloedige ondernemer het benauwd krijgt van de economische horrorverhalen in de kranten. Om koelbloedige en minder koelbloedige ondernemers een houvast te bieden in tijden van crisis, destilleerde 4BetterResults.be een zestal interessante en vooral efficiënte tips uit een onderzoek dat het in 2008 samen met Limburg Manager uitvoerde.

Tip 1: Zorg voor een goede GPS en de juiste boordinformatie

Stelt u het zich even voor. U bent kapitein op een zeilschip en bevindt zich op volle zee. In de verste verten is er geen land te bespeuren. Wél ziet u dreigende onweerswolken in een ijtempo uw richting uitkomen. De golven klotsen niet langer tegen uw schip, maar beuken er steeds genadelozer op in. Storm op komst? U wilt uw schip naar veiligere wateren loodsen. Maar hoe doet u dat als goede stuurman?

Een goede GPS is goud waard in zo'n situatie. Als u goed weet waar u zich exact bevindt, kunt u veel beter en sneller maatregelen nemen om uw schip tijdig in veiligheid te brengen. Hetzelfde geldt voor uw bedrijf. Als u goed weet 'waar' uw bedrijf zich bevindt, is de kans veel groter dat u de juiste beslissingen weet te nemen.

Bent u op de hoogte van de financiële omstandigheden van uw bedrijf? Hoe vaak kijkt u de financiële cijfers in? Wekelijks? Maandelijks? En hoe recent zijn die cijfers dan? Vertellen ze iets over de



stand van zaken van vandaag? Of handelen ze over vorig kwartaal, dat een maand geleden werd afgesloten? Zou u het met uw zeilschip waardevol vinden te weten waar u drie maanden geleden aan het varen was? In tijden waarin het (economische) weer heel snel kan omslaan, is het vaak beter de lat te hoog te leggen, dan te laag. Voldoende vaak de cijfers hebben, is één zaak. Er de juiste beslissingen uit destilleren, is een andere zaak. Een kunst waarbij een intern of extern klankbord veel kan helpen.

En het weerbericht?

Even terug naar uw zeilschip. U wist niet zeker of er storm op komst was en hoe zwaar die zou zijn. Dat lijkt herkenbaar, niet? Op eenzelfde dag lezen we in Trends dat we nog maar aan het begin van de recessie zijn, vernemen we via de Tijd dat de Belgische economie na de zomer zal herleven en meldt Kanaal Z dat het ondernemersvertrouwen nog nooit op zo'n laag pitje stond. Wat moet u dan geloven?

Welk weerbericht moet u geloven?

Wellicht kwamen er nog nooit zoveel onheilspellende berichten onze richting uit als vandaag. Maar één ding is zeker: de markt goed volgen, is essentieel. Onze ogen wijd open houden is de boodschap, zodat we klaarstaan om acties te nemen zodra het nodig is.

Hoeveel brandstof heeft u trouwens nog?

Misschien moet u even op de motor varen met uw zeilboot. Ook een goede kasplanning is essentieel. Meestal niet zo moeilijk, maar o zo belangrijk. Een goede planning vormt vaak de grootste hefboom om een crisis ongehavend door te komen.

Staat de brandstof meter wat te laag? Staat er wat te weinig cash op de rekening? Zijn de banken bereid te helpen? Bent u op zoek naar een privé-investeerder of wilt u een beroep doen op Business Angels of Venture Capitalists? Denkt u aan leasing in plaats van kopen of aan sale and lease back? Of

volstaat het gewoon om uw openstaande facturen beter op te volgen? Daar bestaat namelijk heel interessante software voor.

Tip 2: Steek uw energie in wat het meest opbrengt

Weet welk product of welke productgroepen en welke klanten het meest opbrengen en richt uw energie (productiemiddelen) daarop. 'Hard working, but not smart working', dat hoor je wel eens over ons, Vlamingen. Bewijs dat het ook anders kan.

Tip 3: Wees uitmuntend in één ding

Waarom komen klanten naar u en kloppen ze niet aan bij de concurrentie? Bent u de goedkoopste? Of heeft u het nieuwste van het nieuwste? Zorgt u voor de beste totaaloplossing voor de klant? Hoe duidelijker de klanten zien wat ze er precies bij winnen om bij u klant te zijn, hoe beter. Het verleden heeft meermaals bewezen dat bedrijven die hier goed in zijn, zich beter door moeilijke situaties slaan. Het maken van een goede 'Customer Value Proposition' kan hierbij helpen.

Tip 4: Verwijder overtollig vet

Maar doe het verstandig zonder de spieren te raken. Want anders mag u binnen een paar weken weer snijden. Hoe beter u erin slaagt om het overtollige te verwijderen, hoe sterker u uit de crisis komt.

Tip 5: Investeer in functie van een duidelijke return

Spring voorzichtig om met investeringen. Investeren is een hefboom. Het effect van de hefboom is des te belangrijker in tijden waarin financiële middelen schaars zijn. Goed aangepakt, zorgt het voor een enorme versterking. Slecht aangepakt, kan het het einde betekenen.

Tip 6: Maak gebruik van overheidsmiddelen

De overheid neemt diverse maatregelen in moeilijke tijden. Wees niet bang om die middelen te gebruiken. Denk bijvoorbeeld aan maatregelen om makkelijker aan geld te komen (vb. www.fonds.org), of aan de KMO-portefeuilles, waardoor u 50% van hetgeen u uitgeeft aan extern advies kunt terugkrijgen.



Kurt Vandewalle
4BetterResults.be helpt KMO's hun resultaten te verbeteren.
Meer info: www.4BetterResults.be.