



# 5 stappen die elke ondernemer nú kan nemen

2021 is van start. Een nieuw jaar dat begon met een verlenging van de lockdown tot 9 februari. Op het moment dat ik dit schrijf is het kabinet net gevallen en wordt er overwogen of er een avondklok ingesteld gaat worden. Het vaccineren is gestart, maar heel hard gaat het nog niet. Mochten we denken dat we Corona al langzaam achter ons kunnen laten, voorlopig hebben we er nog volop mee te dealen. Het is wat het is. Wat je wel kunt - en misschien zelfs moet - doen, is blijven werken aan de ontwikkeling van je bedrijf en aan jezelf als ondernemer. In het vorige nummer van Bodybiz schreef ik over de 3 fases die ons als ondernemer te wachten staan en wat je per fase zou kunnen doen. In dit nummer wil ik jullie meenemen in de 5 stappen die je als ondernemer vandaag kunt zetten om zo goed mogelijk aan de herstart te verschijnen.



René Wantzing is eigenaar van Mindset Bedrijfsontwikkeling en van het Mindset Business Coaching Center. Met zijn bedrijf helpt hij MKB-ondernemers en ZZP'ers om het maximale uit hun activiteiten te halen en hun onderneming gezond de toekomst in te brengen. Door het ontwikkelen van nieuwe activiteiten en door het verbeteren van de strategie, de organisatie en de processen. Het Mindset Business Coaching Center biedt een perfecte omgeving voor ondernemers om structureel en gestructureerd aan hun onderneming te werken, daarbij begeleid en ondersteund door een ervaren business coach. Eén uur werken AAN je bedrijf levert meer op dan een maand werken IN je bedrijf!



Zie de huidige situatie als een etappewedstrijd in het wielrennen. Je rijdt verschillende etappes en elke etappe is anders. Om die ene etappe die jou op het lijf geschreven is te kunnen rijden zul je eerst de etappes moeten finishen die er voor liggen en die je wat minder goed liggen. En dan moet je er ook nog voor zorgen dat je dan fit genoeg aan de start verschijnt om jouw favoriete etappe optimaal te kunnen presteren. Precies wat er op dit moment voor veel ondernemers aan de hand is. Als je bedrijf straks weer open is en de consument weer meer vrijheden heeft, dan moet je bedrijf er staan. Dan moet je optimaal presteren; zoveel mogelijk klanten helpen fit en gezond te blijven. Zoveel mogelijk sporters een goede uitlaatklep bieden. Maar wat kun je eraan doen om zo fit mogelijk aan die allesbepalende etappe te kunnen beginnen. 5 stappen!

### STAP 1; ZORG DAT JE INZICHT HEBT

Soms is het verleidelijk om je kop in het zand te steken en alleen maar de focus te houden op de stand van je bankrekening. 'Management by bankaccount' noemen we dat. Daar ga je het in deze situatie niet mee redden, vrees ik. Het is zaak om vooruit te blijven kijken en om dat te kunnen doen moet je exact weten waar je met je onderneming staat. Hoe is je omzetontwikkeling? Hoeveel opzeggers heb je? Wat zijn je maandelijkse kosten? Hoe groot is je buffer nog? Allemaal informatie die makkelijk te achterhalen vallen en die je een goed idee geven van je financiële situatie. Tip: ga hierin niet op je gevoel af. Zorg dat je echte antwoorden hebt. Feiten. De Costa Concordia belandde op de rotsen omdat de kapitein dacht dat hij zo hard mocht varen als hij deed. Als hij had geweten hoe hard hij mocht, was het ongeluk waarschijnlijk nooit gebeurd!

### STAP 2; WERK AAN JE STRATEGIE

Dit is een van mijn stokpaardjes. Niet iedere ondernemer heeft een strategie en dan is nu de tijd die te ontwikkelen. Ondernemers die wel een strategie hebben doen er goed aan juist nu te bekijken of die strategie nog wel aansluit, of misschien beter een beetje bijgesteld kan worden. Je strategie bestaat grofweg uit 3 onderdelen. De eerste is je positionering of met andere woorden; voor wie wil je er zijn? Wat is de doelgroep waar je blij van wordt? Volg daarbij de passie en het talent van jou en je team. Vindt je het leuk om niet-fitte mensen te helpen naar een gezonde leefstijl? Doe dat dan. Wil je liever fitte mensen helpen om hele fit te worden? Doe dat dan. Kortom, kies de doelgroep waar jij iets mee kunt en wilt. Misschien is dat wat je altijd al deed, maar misschien is dit wel het moment om daarin te veranderen. En natuurlijk, als je wilt veranderen, kijk dan goed of die markt in jouw omgeving groot genoeg is.

Het tweede onderdeel van je strategie is je aanbod. Vraag je af wat jouw klanten nodig hebben en waarderen. Wat jij nodig hebt om hen te kunnen helpen. Dat kunnen materialen zijn, maar dat kan net zo goed een begeleidingsprogramma zijn of wat je maar kunt bedenken dat meerwaarde heeft voor jouw klant in het behalen van zijn of haar doel. Mogelijk heb je al het juiste gereedschap al in huis, mogelijk moet je wat aanpassen. En dat hoeft zeker niet altijd geld te kosten.

Het derde onderdeel van je strategie is je prijsstrategie. Welke tarieven hanteer je? Sluiten je tarieven wel aan op je dienstverlening? Vraag je wellicht te weinig voor wat je je klant biedt? Of moet je meer waar voor je geld bieden? Zorg ervoor dat je je klant keuzes biedt. De ene klant wil flexibiliteit en is bereid daar wat extra voor te betalen. De ander wil vooral resultaat en is bereid een langer commitment aan te gaan, zeker als dat ook nog wat goedkoper is. Zorg er dus voor dat je prijs in overeenstemming is met je prestatie en wees niet bang daar een redelijke of zelfs goede vergoeding voor te vragen.

### STAP 3; PROCESSEN

Dit is het moment om je interne processen te optimaliseren. Ik noem de 3 belangrijkste: de leadafhandeling, de verkoop en het klantbehoud. Kijk bijvoorbeeld eens naar wat je conversie was in de periode voor de corona sluiting. Kijk ook eens kritisch naar de uitstroom die je destijds had. Als je conversie lager was dan 20%, dan valt er nog veel werk te verrichten in het leadafhandeling en verkoopproces. Hoe meer kengetallen je over dit proces hebt, hoe beter je weet waar je kunt verbeteren. Je klantverloop kan eigenlijk niet laag genoeg zijn (of je klantbehoud hoog genoeg). Is de uitstroom hoger dan 30%, dan durf ik wel te zeggen dat er wat te winnen valt. Je processen bepalen de effectiviteit van je onderneming en zijn daarom heel belangrijk als je het rendement van je onderneming wilt verhogen. En wie wil dat nou niet!

De laatste 2 stappen die je kunt nemen zijn heel belangrijk, maar ook wat complexer. Als het je lukt een goede invulling aan deze stappen te geven, dan gaat de voorspelbaarheid van je onderneming en het vermogen om steeds een beetje beter te worden behoorlijk omhoog. Ik benoem ze even kort.



#### STAP 4; WERK MET KPI'S

Key Performance Indicators, oftewel prestatie indicatoren. Getallen die je iets zeggen over de prestatie die je bedrijf levert. Dat kan eenvoudigweg je omzet zijn, maar kan bijvoorbeeld ook iets zeggen over de prestaties van je team. Als je die KPI's opneemt in een Business Balanced Scorecard krijg je een perfect overzicht van de ontwikkeling van je bedrijf en hoe je zover gekomen bent. Werken met KPI's en een Business Balanced Scorecard zijn essentieel voor een volwassen bedrijf dat continue op zoek is naar verbeteringen.

#### STAP 5; MAAK EEN BEGROTING

Het werken met een begroting voor het komende boekjaar geeft niet alleen veel inzicht, maar zorgt er ook voor dat je slagvaardigheid in dat jaar vergroot. Een begroting dwingt je bij aanvang van het jaar goed te kijken naar je kosten en naar de (omzet)doelen die je hebt. Als je er een liquiditeitsbegroting aan koppelt heb je bovendien inzicht in de ontwikkeling van je werkkapitaal. Dat betekent dat je precies weet hoe je er voor staat en waar je naartoe zou moeten kunnen.

En als uit de begroting blijkt dat je niet komt waar je wil zijn, dan heb je direct de mogelijkheid om in te grijpen en te veranderen. Door het hele jaar de realiteit te spiegelen aan je begroting houd je steeds zicht op de ontwikkeling van je bedrijf en daarmee de mogelijkheid om te reageren.

#### TOT SLOT...

Bovenstaande stappen zijn misschien niet makkelijk, maar wel heel zinvol en een belangrijke stap als je je bedrijfsvoering verder wil professionaliseren. Wil je weten hoe je dit aan kunt pakken, schroom dan niet om contact met me op te nemen. Heel veel succes!

Wilt u reageren op dit artikel of eens van gedachten wisselen? Mail dan naar [rwantzing@mindsetbedrijfontwikkeling.nl](mailto:rwantzing@mindsetbedrijfontwikkeling.nl) of bel 06 46 23 23 85.

#### RENÉ WANTZING

Mindset Bedrijfsontwikkeling & Managementondersteuning.  
Voor een fitte onderneming!



The advertisement features a background image of a modern gym interior with various equipment like barbells, a stationary bike, and a large machine. A circular inset shows a white delivery truck with the GYMCREATORS logo on its side, parked outdoors. The GYMCREATORS logo, consisting of a stylized 'G' and the company name, is prominently displayed in a white circle on the left side of the image.

**WE SUPPORT AND SUPPLY  
YOUR GYM CREATION**

• BESPREKEN • ADVISEREN • ONTWERPEN • LEVEREN EN INRICHTEN • PARTNERSCHAP

[WWW.GYMCREATORS.COM](http://WWW.GYMCREATORS.COM)

