



bodybiz



Professionele bedrijfsvoering; luxe of noodzaak!

In het vorige nummer schreef ik over de noodzaak voor zelfstandig ondernemers mét personeel om stappen te nemen die moeten leiden tot een gezonde toekomst van het bedrijf. Een belangrijk onderdeel daarvan is het verder professionaliseren van de dienstverlening om zo voldoende onderscheidend te blijven ten opzichte van andere aanbieders. Maar minstens zo belangrijk is het verder professionaliseren van de bedrijfsvoering. Maar, wat houdt dat nu eigenlijk precies in?

A portrait of René Wantzing, a middle-aged man with a bald head and glasses, smiling. He is wearing a dark blue suit jacket over a white button-down shirt. His arms are crossed. The background is a plain, light-colored wall.

René Wantzing is eigenaar van Mindset Bedrijfsontwikkeling & Managementondersteuning. Hij is sparringpartner, coach en klankbord voor ondernemers in de fitnessbranche. Mindset Bedrijfsontwikkeling helpt fitnessondernemingen in het midden- en hoge segment bij het verder professionaliseren van de bedrijfsvoering. Het resultaat: maximale winst en een langdurig succesvolle onderneming.

'HET IS LOGISCH DAT DE FITNESSBRANCHE QUA BEDRIJFSVOERING NOG NIET VOLGROEID IS...'

In de laatste twee decennia zijn er al behoorlijke stappen gemaakt als we kijken naar de professionalisering van de bedrijfsvoering in fitnessondernemingen. Neem bijvoorbeeld de ledenadministratie. Het is heden ten dage ondenkbaar dat de ledenadministratie nog gevoerd wordt in een simpele excel-sheet. We zien dat de ledenadministratiepakketten doorontwikkelen en ook steeds meer informatie over processen geven. Er wordt in steeds meer clubs gewerkt met clubmanagement-software. Software die veel informatie geeft over processen en die helpen processen te optimaliseren of zelfs te automatiseren. Ook de marketing is in hoge mate geprofessionaliseerd, danwel met behulp van externe partijen. En toch valt er nog heel veel te winnen op het gebied van het professionaliseren van de bedrijfsvoering.

HET IS EEN NORMAAL PROCES

Als we de situatie in de fitnessbranche spiegelen aan de Industry Lifecycle kun je concluderen dat de fitnessbranche in de fase zit waarin de branche in zijn geheel echt volwassen wordt. Het is dus niet zo dat de branche achterblijft ten opzichte van andere branches, het is een normale ontwikkeling voor elke branche. De ontwikkeling van een branche loopt nooit synchroon met andere industrieën.

Het is dus de hoogste tijd dat alle ondernemingen die actief zijn in de fitnessbranche volwassen worden. De lockdowns veroorzaken een hoge economische druk op de bedrijven en daarmee is ook de druk op het professionaliseringsproces vergroot. Er is nu een hele duidelijke noodzaak voor fitnessbedrijven om snel verder te professionaliseren.

STUREN OP CIJFERS

Professionalisering van de bedrijfsvoering kent veel elementen. Denk bijvoorbeeld aan het steeds verder verscherpen van de strategie en het professionaliseren van het personeelsbeleid. Maar de belangrijkste stap die fitnessondernemingen op korte termijn moeten nemen is dat er vele meer vanuit feiten gestuurd moet worden. Cijfers dus! Cijfers liegen niet, maar ze vertellen je ook niet direct de waarheid. Interpretatie van cijfers is uitermate belangrijk. Zonder de juiste interpretatie kun je gemakkelijk de verkeerde conclusies trekken met alle gevolgen van dien.

3 NIVEAUS

Het sturen op cijfers kent grofweg 3 niveaus. Het eerste niveau is benchmarking. Een methode die in de fitnessbranche nog niet breed bekend is. Een benchmark is niet anders dan een bedrijfsvergelijking. In de grafisch industrie - waarin ik zo'n 20 jaar actief ben geweest en die in een hele andere fase van de Industry Lifecycle zat - was benchmarking dagelijkse kost. Met Mindset Bedrijfsontwikkeling werk ik ook graag vanuit mijn bedrijfseconomische benchmark. In die benchmark kunnen we (geanonimiseerd) fitnessbedrijven met elkaar vergelijken op een heleboel verschillende prestatie-indicatoren. Daarmee ontdekken we waar voor de bedrijven die in die benchmark opgenomen zijn, mogelijkheden liggen die het financiële resultaat van die onderneming kunnen verbeteren. Op basis van die analyse kan een fitnessonderneming haar beleid veel beter richten. Kortom, een heel waardevol instrument als het gaat om de onderneming sturen op basis van cijfers en minder op het beroemde onderbuikgevoel.

Het tweede niveau in het sturen op cijfers is het werken met een complete begroting. Een exploitatiebegroting die inzicht geeft in de te verwachten ontwikkelingen voor het komende jaar. Alleen het opstellen van zo'n begroting is al heel waardevol omdat het dwingt om kritisch naar de organisatie en de gestelde doelen te kijken. Zo'n begroting stelt je in staat om gedurende het komende jaar de vorderingen van het bedrijf te spiegelen aan de verwachting en dus op tijd in te spelen op gebeurtenissen en plannen bij te stellen.

Het derde niveau in het sturen op cijfers zijn de KPI's, oftewel de Key Performance Indicators. In goed Nederlands: prestatie indicatoren. Cijfers die een goed beeld geven van de prestatie van de onderneming. Natuurlijk uitgedrukt in geld, maar veel meer over andersoortige cijfers. Denk aan eenvoudige kengetallen als de instroom en de uitstroom, maar je kunt veel dieper in de materie door processen uit te splitsen in processtappen en per processtap cijfers te volgen. Die cijfers vertellen je – met de juiste interpretatie – enerzijds precies waar je processen kunt verbeteren en vertellen je precies of de maatregelen die je genomen hebt ook leiden tot het gewenste resultaat.

ZELFSTANDIGE MET PERSONEEL

Zoals iedereen die mijn columns vaker leest wel weet, ben ik enorm voorvechter van een sterk middensegment en de rol daarin voor de zelfstandige met personeel. Ik geloof nog steeds oprecht dat juist dit segment enorme kansen heeft en zorgt voor balans in de markt. Daarbij ervaar ik dagelijks samen met mijn klanten hoeveel je kunt bereiken als je de bedrijfsvoering verder professionaliseert, onder andere door te sturen op cijfers.

Vanuit die overtuiging ben ik Project MiddenMacht gestart. Zelfstandig ondernemers met personeel, in het middensegment, aan de macht. Binnen dit project wordt de hele onderneming door specialisten uit de markt ondersteunt op alle relevante gebieden. Op het gebied van strategie, organisatie, procesverbetering, ondernemerschap, management, personeelsontwikkeling, productontwikkeling, marketing, administratie en ook op het gebied van financieel beleid. Alles wat nodig is om de stap naar een gezonde toekomst voor de onderneming te kunnen maken, maar zonder de beperkende factoren van bijvoorbeeld een franchise. Heb je interesse in dit project? Kijk dan even op www.middenmacht.nl

TOT SLOT

De tijd is er rijp voor. Zelfstandig ondernemers met personeel moeten nu actie nemen. Doorgaan met wat je altijd gedaan hebt kan niet meer. Je moet in beweging komen en gaan bouwen. Bouwen aan een gezonde toekomst voor je onderneming. En zie je daar tegenop of realiseer je je dat je niet alles zelf kunt? Informeer dan naar Project MiddenMacht. Samen gaat het zeker lukken!

Heb je vragen of opmerkingen? Mail dan naar rwantzing@mindst.nl of bel 06 46 23 23 85.

RENÉ WANTZING

Mindset Bedrijfsontwikkeling & Managementondersteuning.

MINDSET
BEDRIJFSONTWIKKELING