

Als ondernemer in de financiële dienstverlening komt er nogal wat op je af. Hoe houd jij je staande in een wereld die zoveel van jou verlangt?

Samenhang werkt

TEKST JELLE BARTELS, NEXT STEP FACTORY

Dus besluit je in te gaan op de verleidingen van partijen die je een snelle oplossing beloven. Systemen die je werk uit handen nemen, alles automatiseren of uitleggen. Je hoeft er (bijna) niets voor te doen. Helaas kom je dan vaak van een koude kermis thuis. Achteraf ligt de oplossing nooit in de quick fix. Sterker nog, het werk dat ervoor er ook was, ligt er nu nog steeds. Je bent nog verder van huis.

Elke keuze die je maakt binnen je onderneming heeft impact op een ander deel van je onderneming. Zodra je deze samenhang gaat zien is het een stuk makkelijker om de consequenties van je keuzes in te schatten. Soms is wat je nu al doet dan helemaal zo gek nog niet. Is het meer een kwestie van aanscherpen in plaats van nog extra werk op je hals halen.

START MET JE FUNDAMENT

Hoe tegenstrijdig het ook lijkt, overzicht, grip en echte versnelling krijg je als je stil (durft) te staan. Door tijd te nemen om erachter te komen waarom je toch oorspronkelijk verschil wilde maken met jouw bedrijf. Grote kans dat dit nog steeds de kern van jouw onderneming is. Daarna kun je eerlijk kijken of wat je nu doet bijdraagt aan dat fundament of juist niet. Ik geloof dat de meeste ondernemers van betekenis willen zijn. Maar zelfs als je het alleen om het geld gaat, zul je zien dat een groot deel van jouw werkzaamheden daar niets meer mee te maken hebben. Een goed fundament zorgt ervoor dat je weet wat je wel en vooral niet meer wilt doen.

Het fundament van jouw bedrijf bestaat uit vijf onderwerpen:

1. Het hoogste doel (wat is uiteindelijk het hoogste doel dat jij met jouw bedrijf wilt behalen?).

'Durf stil te staan'

2. De visie (wat zijn de kerninzichten van jouw bedrijf waarmee jij het verschil maakt ten opzichte van de markt?).
3. De waarden (wat zijn de kernwaarden binnen jouw bedrijf, wat moet er echt zijn en wat kan er dus vooral niet in gedrag?).
4. De kernprocessen (wat zijn de minimale acties die je moet doen om jouw waarde naar de klanten te brengen?).
5. Jouw unieke waarde naar je klant (dus niet je product, maar de manier waarop jij de pijn wegneemt bij de klant).

ZORG VOOR SAMENHANG

Als het fundament van een huis niet samenhangend is, dan ben je continue aan het repareren. In het ergste geval valt het zelfs uit elkaar. Dat geldt ook voor jouw onderneming: je krijgt meer fouten, klachten en ontevreden medewerkers. De onderdelen van je fundament zijn afhankelijk van elkaar en jouw bedrijf is afhankelijk van deze samenhang voor succes. Een sterke basis zorgt ervoor dat je klaar bent voor de toekomst.

Dit jaar schrijf ik in VVP over het belang van samenhang. In het fundament én in je strategie. Wat het je oplevert en hoe je er komt. Start nu eerst maar met stilstaan en geef antwoord op de vraag wat het fundament is van jouw onderneming. ■