



Hebben jullie de juiste strategische focus?  
Ga je voorbereid de toekomst tegemoet?

**Doe de test!**



Zijn jullie ook overtuigd van het belang van overlegmomenten om, met de juiste partijen aan tafel, stil te staan bij de lange termijnfocus waarop je je als organisatie wil richten? Je krijgt een **helderder zicht op wat je wel (en niet) moet doen**, nadat je een goede analyse hebt gemaakt van je cijfers, de context waarin je operationeel bent, de verwachtingen van je cliënten. Je kan dit dus ook beter communiceren aan je team, je stakeholders, de bank, ... Dit geldt trouwens niet enkel voor vennootschappen, ook non profit-organisaties hebben belang bij een transparante aanpak en een financieel gezond ondernemingsmodel.

Je hoeft hiervoor geen gewichtige operatie op te zetten, je geraakt al heel ver met een paar basisstappen. Die moeten wél **goed voorbereid en onderbouwd** zijn, en je dient ze naderhand ook consequent in gedachten te houden bij de dagdagelijkse beslissingen en communicaties in je organisatie.

Ik breng in dat verband graag een simpel model onder de aandacht, waarover je al enorm veel kan terugvinden op de volgende website: <http://www.de1paginastrategie.be>. Ook buiten mijn job als juridisch en fiscaal adviseur zet ik intussen deze strategie-methodiek in als bemiddelaar en organisatiecoach. Het helpt om **richting te geven aan moeilijke gesprekken** met ondernemersfamilies en bij conflicten tussen aandeelhouders in vennootschappen, om de **focus van bestuursleden** in dezelfde lijn te krijgen met een (intern al goed voorbereide) strategische dag, om je **team met meer ondernemerschap** te betrekken, ....

**Misschien heb jullie al een goede organisatiestrategie? Stel jezelf de volgende vragen:**

1. Kunnen jullie de resultatenrekening van je onderneming correct interpreteren en op een eenvoudige manier opvolgen of jullie aanpak gezonde financiële resultaten oplevert?
2. Kunnen jullie uit de resultatenrekening afleiden op welk niveau zich de eventuele problemen situeren die in de toekomst grondig moeten worden bijgestuurd (op het vlak van inkomsten, bruto marge, bedrijfskosten, netto resultaat)?
3. Weten jullie welke producten of diensten en welke klantengroepen bepalend zijn voor de winstgevendheid van het bedrijf en dus in de toekomst moeten behouden blijven? En welke producten of diensten en klantengroepen weinig of niets bijdragen aan de winstvorming en dus beter minder focus krijgen?
4. Weten jullie of je huidige productaanbod en klantenbestand nog voldoende winstgevend groeipotentieel biedt? Indien niet: hoe zijn jullie op zoek naar nieuwe producten, diensten of klantengroepen?
5. Weten jullie wat voor jullie klanten en prospecten de doorslaggevende keuze- en beslissingscriteria zijn bij aankoop van jullie type van producten of diensten?
6. Weten jullie hoe jullie klanten en prospecten jullie product, dienst, organisatie ervaren en hoe dat staat tegenover hun verwachtingen en tegenover hun perceptie van de concurrentie?
7. Hebben jullie een antwoord op de vraag: wat willen onze klanten, dat onze concurrenten niet (of onvoldoende) bieden, en dat wij willen en kunnen aanbieden?
8. Hebben jullie een goed doordachte lijst met mogelijke groeiprojecten voor jullie bedrijf ... met voor elk project een geschat inkomsten- en winstpotentieel en een geschatte ontwikkelingskost en -tijd?
9. Hebben jullie een duidelijk idee welke aspecten van jullie ondernemingsbeleid jullie in de toekomst grondig zullen moeten veranderen om succesvol te blijven of te worden?
10. **Hebben jullie een duidelijke lange termijn bedrijfsvisie en een uitgeschreven meerjaren strategieplan en begroting voor het bedrijf? Delen jullie dit ook regelmatig met de medewerkers en stakeholders?**