

STRATEGIE IS NIET ALTIJD GERICHT OP GROEIEN

29 december 2021

Wanneer je het woord strategie hoort, denk je wellicht spontaan aan groei. Aan het verder uitbouwen van jouw bedrijf met meer personeel, meer aanbod en uiteraard meer klanten. Maar het hoeft niet altijd meer te zijn. Van strategisch denken wordt je bedrijf vooral **beter**. Voor sommige bedrijven betekent beter worden ook groeien. Voor anderen is het eerder krimpen. En voor nog andere KMO's blijft alles in omvang zoals het is. Dan gaat strategie over optimaliseren.

Arbeidskrapte beperkt de groei van je onderneming

Je droomt er al jaren van om te groeien. Maar je moet hemel en aarde verzetten om een vacature in te vullen. Je bent een aantrekkelijke werkgever. Je bent heel tevreden over je personeel en jouw personeel is dat ook over jou en je onderneming. Het probleem ligt dus zeker niet bij jou. Het aanbod aan werknemers is er gewoonweg niet.

Richt je strategie in dit geval niet langer op groei en op de frustrerende zoektocht naar meer personeel. Richt je vooral op het verbeteren van je bedrijfsvoering zoals ze nu is. Doe processen vlotter verlopen. Kies een duidelijk klantensegment. Zorg dat iedere werknemer een job heeft die elke dag voldoening geeft. Als alles vlotter gaat, komt er misschien terug wat ruimte vrij voor extra werk en extra klanten. Met hetzelfde team.

Te veel stress als ondernemer? Hou het eenvoudig!

Als ondernemer begon je op een dag met het uitbouwen van je passie. Maar al te vaak raakt die passie gaandeweg bedolven onder de bergen papierwerk, de zorgen rond personeel en andere dagdagelijkse bekommernissen. Strategie betekent ook terugkeren naar je basis. Wat was je plan? Wat was je ambitie? En vooral, hoe blijf je jouw passie volhouden zonder er onderdoor te gaan? Bouw een degelijke strategie uit op maat van jouw bedrijf. Je zal direct merken dat dit heel wat gemoedsrust brengt. En duidelijkheid voor jezelf, je personeel en je klanten. Iedereen weet wat je doet, waar je voor staat en waar je naartoe wil.

Focus jouw strategie op wat voor jou belangrijk is

Laat je niet leiden door verwachtingen van anderen. Zoek uit waar je zelf je strategische focus wil leggen. Elke onderneming heeft een eigen identiteit. Een eigen cultuur en manier van werken.

Jouw KMO heeft ook een eigen omgeving. De omgeving rond je bedrijf kan je niet veranderen. Die is zoals ze is en wordt bepaald door factoren die je zelf niet in de hand hebt. Je kan die factoren niet negeren en houdt ze steeds in je achterhoofd om jouw bedrijf goed te doen draaien.

De omgeving in je bedrijf is met de jaren gegroeid. Je werkt op een bepaalde manier. Je omgang met klanten en met elkaar heeft een eigen karakter. En net dat is de kracht van je bedrijf. Dit bepaalt mee de focus van jouw bedrijf. Ga je voor klein maar fijn en degelijk? Of voor heel groot en complex. Elke strategie heeft zijn voor- en nadelen. Kijk niet naar wat een ander doet en doe je eigen ding.

Strategie is een dynamisch gegeven. Wat nu zus is, is binnen 10 jaar misschien zo. Een strategie is niet voor het leven. Het groeit mee met jouw onderneming en jou als ondernemer. Je hoeft dus zeker geen schrik te hebben om keuzes te maken. Kiezen is niet altijd verliezen. Het is in vele gevallen zelfs winnen.



Over de schrijver

Eric Debacker

Eric Debacker is de drijvende kracht achter gedreven.be. Met een MBA als achtergrond heeft hij een jarenlange internationale business én KMO ervaring. Het promoten van strategisch ondernemen voor ondernemers is zijn ultieme doelstelling.