



Strategische steun voor ondernemers die willen groeien

Het Strategiecollectief UA, dat bestaat uit een aantal ondernemers, assisteert directeuren-eigenaren binnen het MKB, die (soms tegen de stroom in) willen groeien, bij het nemen van de juiste strategische beslissingen. Dit om ervoor te zorgen dat de onderneming (weer) een sterke of sterkere opgaande lijn te pakken krijgt. Wij focussen speciaal op de mens: de ondernemer, de directeur-groootaandeelhouder (DGA), de leider van de onderneming.

Tijdens de bespreking met de DGA van de huidige status van de onderneming werken wij met kleursymbolen:

- Een gezonde onderneming verkeert in fase *Groen*.
- Indien zich problemen voordoen, zoals verval van omzet en winst, kan de onderneming in fase *Geel* of *Oranje* belanden. In deze fase valt het tij over het algemeen nog wel te keren.
- Zodra het bedrijf fase *Rood* bereikt is een faillissement meestal onvermijdelijk.

Door het tijdig opmerken van waarschuwingssignalen (kleursignalen) en het nemen van adequate maatregelen, kunnen verkeerde beslissingen en daarmee “moeilijke situaties” in de MKB-sector voorkomen worden.

Inleiding

De rol van **Het Strategiecollectief** is het bijstaan van de ondernemer en hem helpen te komen tot een gezonde groei. Dat wil ook zeggen dat de signalen die duiden op een bedreiging voor de continuïteit en groei van de onderneming tijdig worden opgevangen en dat er tijdig op wordt gereageerd.

Voor de ondernemer die wil groeien, draagt Het Strategiecollectief eraan bij dat zijn onderneming op een goede manier wordt ingericht en bestuurd.

Maar voor de ondernemer in (dreigende) financiële problemen betekent hulp van Het Strategiecollectief: het in samenspraak met de ondernemer vernieuwen en herstructureren van zijn onderneming.

Wij doen meer dan het puur zakelijke; wij focussen speciaal op de mens: de ondernemer, de DGA, de leider van de onderneming, en waar nodig ook zijn partner en medewerkers.

In andere artikelen vindt u informatie over hoe wij kunnen helpen bij een groei- of ontwikkelingswens. Dit artikel geeft een indruk van onze aanpak voor ondernemingen die zich in de richting van fase Geel of Oranje bewegen of daar misschien al in zitten.

Visie

Wij leveren als deskundigen een strategische bijdrage aan het economisch herstel binnen de MKB sector.

Dankzij de waarschuwingssignalen richting winst- / verliesgevendheid en waarde van de onderneming kan hier tijdig op ingespeeld worden. Dit heeft tot gevolg dat de werkgelegenheid binnen de onderneming behouden blijft en er minder gemeenschapsgeld verspild wordt.

Het Strategiecollectief realiseert deze visie door ondernemers, die in moeilijkheden dreigen te komen, te helpen met het beoordelen van alle mogelijke scenario's en acties, met de juiste prioriteiten te stellen en de juiste strategische beslissingen te nemen.

Missie

Het is onze missie MKB ondernemingen in een sterke(re) opwaartse richting (winstgevendheid en waardevermeerdering) te stuwen waarna zij weer op eigen kracht een gezonde toekomst in kunnen.

Het Strategiecollectief biedt alle betrokkenen in de onderneming advies en zakelijke begeleiding gedurende het hele ontwikkelproces van de opgaande lijn van de onderneming.

Door haar actieve en praktische aanpak vervult **Het Strategiecollectief** de functie van intermediair tussen alle partijen. Dit leidt tot een gezonde bedrijfsvoering met transparantie voor alle betrokkenen.

Doelstelling

- Het gezond (krijgen en) houden van MKB ondernemingen, de motor van de Nederlandse economie.
- Ontwikkelen van samenwerking met belangrijke partners voor die ondernemingen, zoals beleggingsmaatschappijen, branches, banken, accountants, enz.

Doelgroep

Onze doelgroep is het MKB in heel Nederland. Door de geografische spreiding van de leden van **Het Strategiecollectief** zijn alle regio's goed bereikbaar.

Boodschap aan de ondernemer

Het Strategiecollectief komt liever niet op het laatste moment (een week voor het faillissement, als er zelden meer iets te redden valt) bij de ondernemer binnen, maar al veel eerder: bij voorkeur voor er een financieringsbehoefte ontstaat.

De kredietcrisis heeft de kredietkansen voor bedrijven er bepaald niet groter op gemaakt. Bij banken is alles momenteel gericht op het afdekken van risico's. De bank stelt de ondernemer kritische vragen, zoals:

- Kun je aantonen dat je cashflow binnenkort gaat verbeteren?
- Wat is je plan om je financiële positie te verbeteren?

Reden te meer om niet te wachten tot het (bijna) te laat is.

Er zijn best nog mogelijkheden!

Ondernemers – van huis uit vrij eigenwijs – kunnen meer open staan voor hulp van buiten. Zij moeten af van het idee dat ze alles alleen moeten doen. De wereld om ons heen verandert en ondernemers zullen mee moeten bewegen. Advies vragen of hulp accepteren is geen schande!

Het Strategiecollectief is opgericht om als praktische en **hands-on** ondernemerscoach op te treden: wij assisteren ondernemers bij het op- en uitbouwen van hun onderneming en het nemen van de juiste strategische beslissingen, met als doel: **groeï, of eerst gezonder worden en vervolgens gezond blijven.**

Hoe gezond is de onderneming?

De gezondheid van een onderneming hangt af van de fase waarin die zich bevindt. Wij maken een gedegen analyse en onderscheiden op basis daarvan vier fasen: groen, geel, oranje en rood.

Naar aanleiding van deze analyse gaan we met de ondernemer in gesprek:

- Wat zien we?
- Hoe uit zich dat?
- Wat moet er vervolgens gebeuren?

Fase Groen:

- Gezond en in balans!
- Succesvolle bedrijfsvoering; een gezonde liquiditeitspositie
- Proactieve acties nodig om succesvol te blijven

Fase Geel:

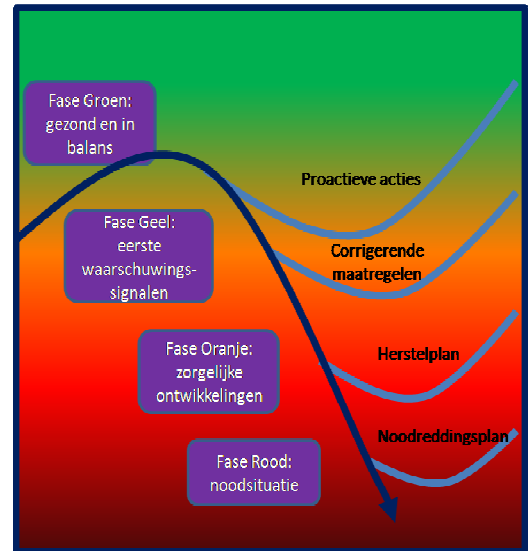
- Eerste waarschuwingssignalen!
- De onderneming presteert onder de maat; marges onder druk
- Corrigerende maatregelen noodzakelijk

Fase Oranje:

- Zorgelijke ontwikkelingen!
- Crisissituatie: verlies, sterk dalende omzet
- Herstelplan uitvoeren

Fase Rood:

- Noodsituatie!
- Insolvent; er kan niet meer aan de lopende verplichtingen worden voldaan
- Noodreddingsplan uitvoeren om een faillissement trachten te voorkomen



Onze aanpak

Signaleren

Het is van groot belang dat een ondernemer weet of de lucht blauw is of dat zich dreigende wolken samenpakken boven zijn dak.

Een grondig **Onderzoek naar de stand van zaken**, onder andere op basis van jaarverslagen en een diepgaand gesprek met de DGA, brengt de belangrijkste aandachtsgebieden aan de oppervlakte. Hierdoor is snel te zien in welke fase de onderneming zich bevindt, of hulp gewenst of (dringend) nodig is, en in elk geval waar meer winst te behalen valt.

Begeleiden en ondersteunen

Aan de hand van onze analyses bespreken wij met de ondernemer alle opties en hun mogelijke consequenties. Wij assisteren de ondernemer bij het nemen van de voor hem juiste strategische beslissingen. Vervolgens begeleiden en ondersteunen wij hem en zijn medewerkers om de opgaande lijn weer op te pakken.

Contact

Ondernemers kunnen contact opnemen voor een vrijblijvend gesprek. Maak een afspraak via de contactpagina op de website of bel rechtstreeks met een van de daar genoemde contactpersonen.