



Dijkhof 73 - 6715 DW EDE GlD – T 0628 225 427 – F 0318 438 177

Wat de ondernemer bereikt met een Strategisch Business Plan

In een eerder artikel, 'Ondernemers laten kansen liggen zonder goed ondernemingsplan' heb ik uitgelegd hoe belangrijk een Strategisch Business Plan is. In dit artikel ga ik dieper in op de inhoud van een dergelijk plan.

Voor een kritische evaluatie van de prestaties uit het verleden met betrekking tot het beheer van de onderneming (door de eigenaren) en het opstellen van een plan buiten de normale budgettaire horizonen, is een bepaalde mentaliteit en aanleg nodig. Het Strategiecollectief vindt het van groot belang dat de ondernemer **samen** met zijn naaste medewerkers werkt aan zijn ondernemingsplan. Enkele belangrijke resultaten die ontstaan door het gezamenlijke proces van evalueren en plannen:

A. Verbetering in resultaat door:

- richten op de meest kansvolle marktsegmenten
- productontwikkeling conform marktbehoeften
- effectief relatiemanagement
- strategische verbetering van de bedrijfsvoering
- breed gedragen kostenbeheersing

B. Verbetering in aansturing door:

- werken op dezelfde golflengte
- prioriteiten op basis van gekozen strategie en beleid
- snel inhaken op gewijzigde omstandigheden
- afstemming van persoonlijke doelen
- vermijden van ad hoc besluitvorming
- hanteren van relevante en praktische stuurcijfers

C. Verbetering in professionaliteit door:

- duidelijke keuzes in strategie en beleid
- budgetten met een stevige basis in strategie en beleid
- ontwikkelen van een integraal verbeteringsinstrument voor
- de eigen bedrijfsvoering op alle niveaus

Onderdelen van het Strategisch Business Plan

Om gezamenlijk in uw onderneming of organisatie een goed gedragen Strategisch Business Plan op te zetten is het navolgende van belang:

- Gezamenlijke activiteit van directie en naaste medewerkers;
- Gelijkwaardig kennisniveau over de opzet daarvan;
- Secretaris voor centrale coördinatie;
- Een helder opgezette planning met verdeling van taken;
- Concept opzet per onderdeel bespreekbaar maken;
- Gebruik van een persoonlijk werkboek;
- Gezamenlijke bespreking concepten;
- Vaststellen van de termijn waarin definitief strategisch plan gereed;
- Prioriteitenlijst voor de komende jaren opstellen.

Een goed Strategisch Business Plan creëert meer rust, meer bewustzijn en meer motivatie binnen een onderneming.

Het succes van een Strategisch Business Plan (SBP)

Een succesvol Strategisch Business Plan berust op twee pijlers:

1. Directie en naaste medewerkers moeten dezelfde basiskennis hebben over het waarom, het wat en het hoe van het eigen Strategisch Business Plan;
2. De directie en naaste medewerkers maken **zelf** na onderlinge taakverdeling het strategisch plan voor de eigen onderneming en dus niet iemand anders.

Wilt u meer weten over het Strategisch Business Plan? Lees dan ook het artikel '*Wat de ondernemer bereikt met een Strategisch Business Plan*'. Meer informatie over de introductietraining vindt u onder de titel *In-company training Strategisch Business Plan*.

Maar u kunt natuurlijk ook meteen een afspraak maken door te bellen met 0611 380 349 of een bericht te sturen via de contactpagina op www.strategiecollectief.nl