

Snoeien doet groeien

De meeste lezers van dit stukje zullen waarschijnlijk boomkweker zijn én zelfstandig ondernemer. Specifiek bij hen zou de kreet 'snoeien doet groeien' om twee redenen bekend in de oren moeten klinken. Op de momenten dat het goed gaat, is het belangrijk om alert te blijven en te weten wat er gebeurt in je bedrijf. Wacht niet tot het minder gaat. Het is menselijk om je hoofd als een struisvogel in het zand te steken, maar dit berooft je wel van kostbare tijd om je bedrijf aan te passen aan nieuwe marktomstandigheden. Het motto is kortweg: laat je bedrijf groeien en bloeien door op tijd te snoeien!

Soms is het niet leuk wat je ziet, maar als je je kop in het zand steekt, wordt het alleen maar erger

Een gezonde ondernemer weet daarbij wat de grens is tussen ondernemen en werken. Het is goed om hard te werken, maar vergeet niet om te kijken naar de trends en de verkoopresultaten! Om te ondernemen, dus. Neem tijd om zo nu en dan te kijken wat er gebeurt in je branche, waar je mee bezig bent. Vraag je daarbij af of je onderneming nog steeds succesvol is of dat het tijd is voor verandering. Dat kan financieel of structureel zijn, maar ook het personeelsbestand is af en toe een kijkje met de loep waard. Soms is het niet leuk wat je ziet, maar als je je kop in het zand steekt, wordt het alleen maar erger.

Een gezonde onderneming is net als een boom: soms moet je snoeien, soms kun je doorgroeien; alles op zijn tijd. Als je dat te laat, te vroeg of op de verkeerde manier doet, gaat er iets fout. Alleen een gezond bedrijf geeft tevredenheid en succes op de lange termijn. Het vormt de basis van een succesvolle onderneming.

Met zijn tweeën ben je veel sterker en creatiever in het vinden van oplossingen of een nieuwe strategie

Welke stappen kun je of moet je zetten? Is er wellicht te veel of te weinig personeel, voldoet de locatie nog aan de gestelde eisen, heeft het product nog genoeg afzet, kunnen de kosten omlaag, ben ik tevreden met de resultaten die gehaald worden? Voor het beantwoorden van al die vragen is tijd nodig en de ambitie om strategisch en met visie te ondernemen. Zorg dat je hier voldoende aandacht aan besteedt; dan kom je niet voor vervelende verrassingen te staan.



Schakel bij voorkeur iemand in die je vertrouwt om met je mee te kijken, en luister en handel vervolgens naar de adviezen die je krijgt. Met zijn tweeën ben je veel sterker en creatiever in het vinden van oplossingen of een nieuwe strategie. Dat kenmerkt een goede ondernemer!

Het gezondste bedrijf is er een met de breedste aandacht. Dat biedt alle kansen op een *booming business*.

Veel succes!

Frida Lieman

De auteur, Frida Lieman (info@oal-lieman.nl), is coach en bedrijfstrainer in Dreumel. Haar kerngedachte is het goed functioneren van mensen in samenhang met ondersteuning op de werkvloer.



Stuur of twitter dit artikel door!
Scan of ga naar:

www.boom-in-business.nl/artikel.asp?id=23-4918