

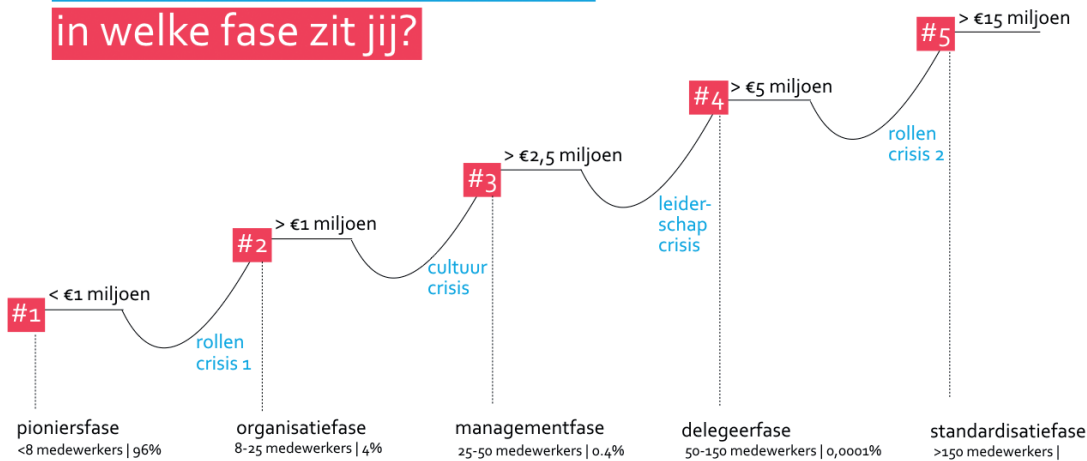


Wilt u echt groeien?

Als uitvinder begint u vaak met een idee. Dat werkt u in uw eentje uit en hoopt daarmee voldoende geld te verdienen. Wilt u als individuele uitvinder verdergaan of wilt u groeien en personeel in dienst nemen? Een belangrijke keuze.

de groeifasen van elk bedrijf in welke fase zit jij?

bron: www.nlgroeit.nl



Bedrijfsvorm kiezen

Als u met uw bedrijf begint moet u een juridische bedrijfsvorm kiezen. Daarbij kunt u al rekening houden met groei. Bent u van plan om als zelfstandige door te blijven gaan dan is de eenmanszaak een voor de hand liggende keuze. Weet u al meteen dat u wilt groeien (en daar ook mogelijkheden voor ziet) dan komen andere bedrijfsvormen om de hoek kijken; elk met hun eigen juridische mogelijkheden en knelpunten. Denk dus vooraf goed na welke bedrijfsvorm u kiest.

Waarom?

Als u als ondernemer wilt groeien is het goed om vooraf een plan op te stellen. Waarom wilt u groeien? Hoe wilt u dat dan bereiken? Wilt u meer klanten? Wilt u uw assortiment uitbreiden? Wilt u uw werkgebied uitbreiden? Bedenk waar u over 5 jaar wilt zijn en reken dat uitgangspunt terug naar 4, 3, 2 en 1 jaar.

Personeel

Als u toe bent aan het aannemen van personeel, dan verandert uw bedrijf radicaal. U kunt mensen aannemen die vooral uitvoerend zijn, maar u kunt ook mensen aannemen die op een specifiek terrein meer weten dan u. Daarmee verliest u een stukje controle op wat er gebeurt. U moet ook structuur aanbrengen waar an-

deren mee kunnen werken. Uw personeel is waarschijnlijk minder betrokken bij uw product dan u zelf bent. U zult uw personeel zodanig moeten begeleiden dat ze begrijpen wat u wilt. Dat moet u dus goed kunnen uitleggen en u moet regelmatig afstemmen of alles nog goed gaat. Als u zelf tot midden in de nacht moet doorwerken omdat iets af moet, zult u dat waarschijnlijk automatisch doen. Maar dat kunt u redelijkerwijs niet van uw personeel verwachten.

Geld

Door het aannemen van personeel krijgt u er ook meteen een belangrijke financiële verplichting bij. Als het even wat minder gaat kunt u zelf vaak vrij eenvoudig met minder geld toe, maar een personeelslid zal niet snel zeggen dat hij wel wat minder uitbetaald wil krijgen als de zaken even tegenzitten. U hebt daarnaast ook meer apparatuur nodig en verbruikt meer materialen.

Groei

Cijfers over omzet en winst geven een indicatie van de stand van zaken en van het verleden, maar zeggen weinig over eventuele toekomstige groei. Pieter van Osch van de Scaleup Company BV onderscheidt 5 indicatoren die aangeven of u aan de groei van uw bedrijf werkt:

- De ja/nee-ratio: hoe vaak moet u nee zeggen tegen een opdrachtgever?
- Aantal keer koffie drinken met beïnvloeders (hoe vaak onderhoudt u (persoonlijk) contact met potentiële opdrachtgevers?)
- Aantal uren dat u 'in flow' bent (werk minimaal 90 minuten per dag aan wat echt belangrijk is).
- Aantal hulpbronnen die u raadpleegt (hoeveel slimme mensen betreft u bij de oplossing voor uw probleem?)
- De tijd die u besteedt aan leren: 1 uur per dag nieuwe kennis en vaardigheden opdoen.

U moet dus op een gestructureerde manier werken aan de groei van uw bedrijf (ook als ZZP-er), omdat u anders zelf de belemmerende factor van uw bedrijf wordt. Daarbij doorloopt elk bedrijf dezelfde groeifasen: Pioniersfase, organisatiefase, managementfase, delegeerfase en standaardisatiefase (zie schema).

Conclusie

Groei van uw bedrijf vraagt om andere vaardigheden dan die welke u nodig hebt als ZZP-er. Het biedt meer mogelijkheden, maar ook meer verplichtingen. Bepaal zelf welke rol u het liefst speelt.