

Schaak!

Editie 6 • januari 2019

Hoe kun je groeien?

**Wat doet groei met de
waarde van je onderneming?**



Als ondernemer heb je van nature de drive om te groeien. Om vooruit te komen in de wereld. Naast aanleg is het ook een kwestie van overwinnen: je móet wel vooruit. De wereld is immers in beweging en stilstand is achteruitgang. Hoe vind je je eigen groeipotentie?



Wat is groei eigenlijk?

Als het gaat om groei denken mensen al snel aan een hogere omzet of meer klanten. Maar groei is méér; groei is ook op veel andere gebieden te behalen. Wij onderscheiden vier typen groei: interne en externe groei, kwalitatieve en kwantitatieve groei. We lopen ze even langs.

Interne groei - je organisatie groeit; in mensen, in producten, in bestaande klanten

Externe groei - nieuwe klanten, uitbreiding van werkgebied, nieuwe vennootschappen, overnames

Kwantitatief - het accent op cijfers: betere tarieven, meer omzet, meer producten, meer medewerkers

Kwalitatief - het accent op verdieping, focus, meer kwaliteit in diensten en services, hogere opbrengst bij dezelfde omzet

Welke groei bij past je?

Welke groei helpt jouw onderneming vooruit? Om de juiste keuze te maken, moet je je strategie bepalen. Misschien heb je je strategie niet tot in detail uitgewerkt, maar je hebt altijd een stip aan de horizon. Maak eens concreet waar je naartoe werkt en waar je wilt staan over een aantal jaar. Dit inzicht helpt je bij het invullen van je groeivragen. Het gaat met name om keuzes maken.

Is groeien wel een keuze?

Er zijn ondernemers die niet zozeer op groei als wel op consolidatie gericht zijn. Het gaat voorspoedig, de zaken lopen goed, de organisatie draait soepel. Waarom niet vasthouden wat je hebt, waarom nog jagen op 'méér'? Dat kan voor nu, maar op de lange termijn is dit niet de beste strategie. Ook al zit veranderen niet in jou(w organisatie), je omgeving verandert wel. Of het nu je klanten, je medewerkers, je concurrenten of de technische mogelijkheden zijn.





Verschillende groeimogelijkheden

Als je je strategie hebt bepaald en weet waar je met je onderneming naartoe wilt, kijk je waar je groeikansen liggen. Hóe je kunt groeien. Er zijn groeimogelijkheden waar je misschien niet meteen aan denkt. Sommige organisaties kunnen de krachten bundelen voor meer efficiency, bijvoorbeeld op administratief gebied. Andere groeien door beter te benutten wat ze in huis hebben; van apparatuur tot afdelingen of medewerkers.

Loop je tegen grenzen aan omdat je de volgende stap niet meer kunt maken? Dan kan het een optie zijn om een deel van de organisatie te verkopen aan een investeerder. Zo ligt het pad van de groei weer open en kun je zelf weer gaan doen waar je goed in bent.

Maak groei concreet

Groei is geen toevalstreffer. Pak het slim en beleidsmatig aan en specificeer het groeipercentage waarnaar je streeft. Concretiseer je beoogde groei in tijd, getallen, producten, verbetering, efficiency en uren. Meet tussentijds je voortgang om te kijken of je op koers ligt of moet bijsturen.

Het doel: meer waarde

Of je nu met 10 of 100% groeit, geleidelijk aan of razendsnel, kwantitatief of kwalitatief; er is één gemene deler. Groei gaat als het goed is hand in hand met waardecreatie. Omdat je aan de juiste knoppen hebt gedraaid, vallen stukjes beter op hun plaats in je onderneming en krijgt deze meer waarde. Dát is het doel.



Kortom

Groei is voor iedere onderneming essentieel, met name bij koop of verkoop. Maar het is niet gemakkelijk om zelf de mooiste groeikansen te zien en de beste timing te kiezen. Schakel een adviseur in en werk samen aan je waardeverhoging. Iemand met ervaring op dit gebied en een scherpe blik. Bij Arpentus gaan we graag de uitdaging met je aan!

Waar zit de groeikracht van jouw onderneming?

Maak een afspraak met Jurgen Boer, Frans Visser of Remco Koudijs.

Wil je ook de volgende Schaak ontvangen? [Klik hier](#)

☎ 088 337 72 07

✉ info@arpentus.nl

🌐 www.arpentus.nl

