

# 14 TIPS VOOR HET NAVIGEREN DOOR ONZEKERE TIJDEN

Een aantal waardevolle adviezen voor het managen  
tijdens een recessie



**GROWPROUD**  
inspiratie en ondersteuning voor groei

## ‘short term pain for long term gain’

Onze adviezen en uitvoering zijn ontwikkeld voor ondernemers die een (tijdelijke) terugval in groei ervaren.

### INTRODUCTIE

‘Never let a good crisis go to waste’, aldus Winston Churchill. Hij zou het hebben gezegd in aanloop naar de vorming van de Verenigde Naties, kort na de Tweede Wereldoorlog. Volgens Churchill droeg die oorlog bij aan de oprichting van de Verenigde Naties. De handen werden ineengeslagen en met vereende krachten kwam men uit de recessie en werd vormgegeven aan de wederopbouw.

Een recessie doorleven is de beste manier om er mee te leren omgaan. Vrijwel elke organisatie krijgt ermee te maken. Wat succesvolle bedrijven gemeen hebben, is dat ze realistisch en proactief zijn, snel schakelen en - vanuit een positieve mindset met een blik op de toekomst - keuzes maken.

Dit whitepaper geeft 14 tips: waardevolle adviezen voor het managen tijdens een recessie met als doel daar sterker uit te komen.



### WHITEPAPER MANAGEN VAN EEN RECESSIE

De huidige recessie zet de ambities van bedrijven onder druk. De vraag neemt af, de aanvoer van grondstoffen wordt meer onzeker, buitenlandse grenzen sluiten, werkritmes veranderen, onzekerheden nemen toe. Hoe lang gaat dit nog duren en wat staat ons nog te wachten? Vragen waar we geen antwoord op hebben, maar die wel om handelen vragen.

In dit whitepaper richten we ons op vier beslissingsvelden: Mensen & Organisatie, Strategie, Executie en Financieel Management. Bij deze adviezen combineren we effectiviteit (met de juiste mensen de goede dingen doen) en efficiëntie (de dingen goed doen).

# MENSEN & ORGANISATIE

## TIP 1 HERKEN EN ERKEN DE WAARDE VAN UW MENSEN

Communiceer regelmatig met uw personeel. Het motiveren en behouden van de beste mensen is cruciaal voor uw toekomstige succes. Blijf investeren in gerichte training, talentontwikkeling-en opvolgingsvraagstukken.

## TIP 2 BEHOUD EEN 'WE WILL WIN'-HOUDING'

positieve mindset als belangrijke stimulator voor herstel. U kunt uw collega's gemotiveerd houden met veel video bellen, elke dag business updates en humor houden.

## TIP 3 VERTROUWEN VOORAF, RAPPORTEREN ACHTERAF

In een crisis kun je het niet allemaal alleen doen en heb je collega's meer nodig dan ooit. Wilt u een organisatie waar mensen verantwoordelijkheid nemen, begin dan met ze vertrouwen te geven. Rapporteren gebeurt achteraf. Geef ze kaders waarbinnen ze zelf bepalen hoe ze de gewenste opdracht realiseren. Creëer een Growth cultuur, waarin lef en moed worden gewaardeerd, fouten maken mag - maar niet twee keer - en snel en wendbaar wordt opgetreden.

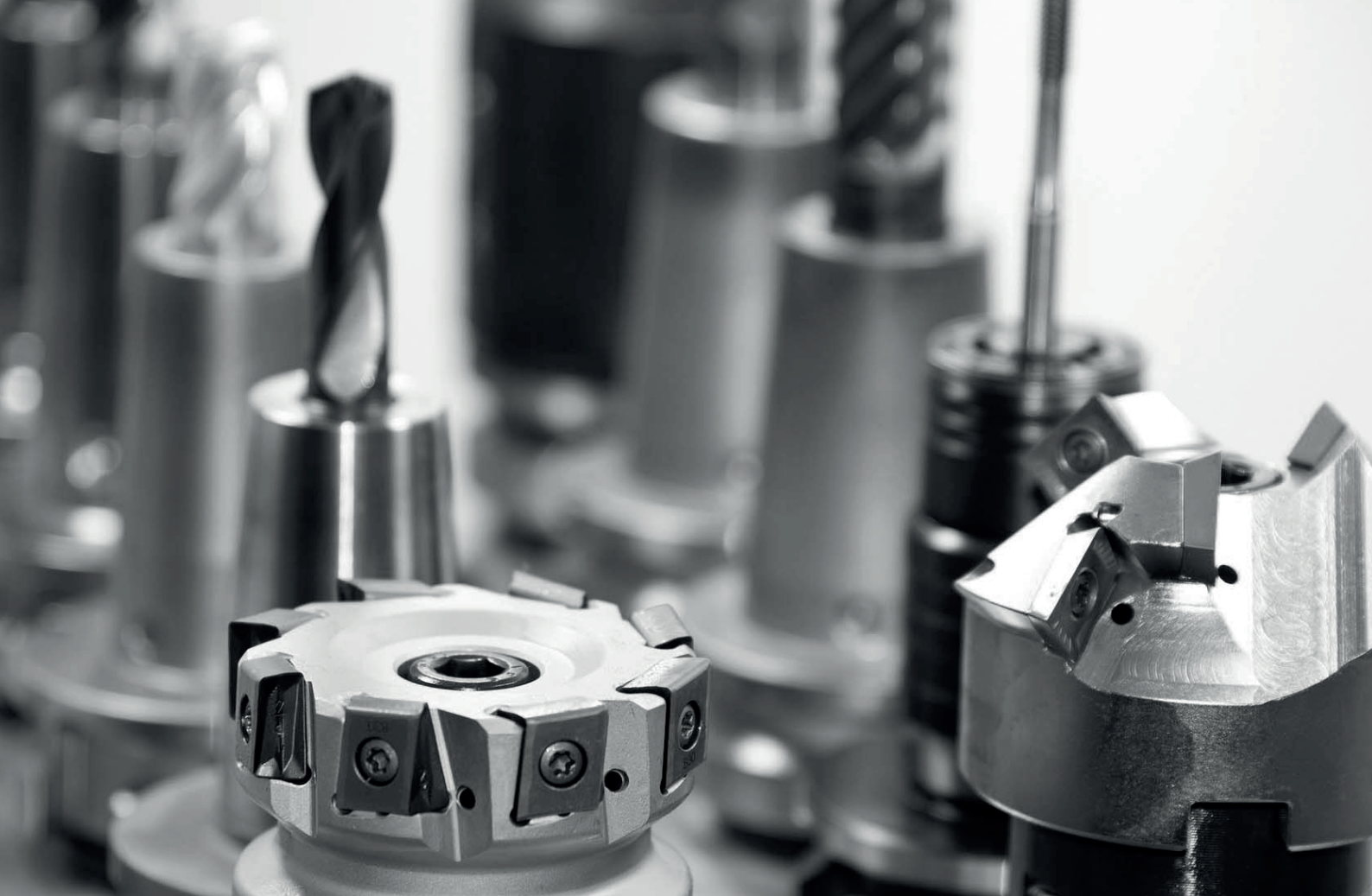
# STRATEGIE

## TIP 4 ONDERHOUD NAUW CONTACT MET UW (POTENTIËLE) KLANTEN

Onderhoud nauw contact met uw (potentiële) klanten en vind manieren om hun leven gemakkelijker te maken. Blijf 'top of mind'. Klanten waarderen dit en onthouden na de recessie de door u geboden hulp. Blijf werken aan uw naamsbekendheid, deel vooral kennis en ervaring (geven – geven – geven) en blijf zaaien voor nieuwe klanten. Blijf meer dan ooit de marketing sales funnel vullen. Weet dat er gemiddeld 7 contactmomenten nodig zijn voordat een deal wordt gesloten. Bespaar nu niet op die contactmomenten.

## TIP 5 MAAK EEN GRONDIGE ANALYSE VAN UW HUIDIGE KLANTENBESTAND EN DE HUIDIGE BEDRIJFSVOERING

Begrijp het ware beeld van wat er nu aan de hand is en niet wat u wilt geloven, hoe pijnlijk soms ook. Weet dat vreemde ogen dwingen. Stel scherp wat de ware businessdrivers van uw bedrijf zijn en stel vast aan welke businessdrivers u nu kunt werken. Weet waarvoor u gaat en staat.



## TIP 6 ONTWIKKEL VERSCHILLENDE TOEKOMSTSCENARIO'S

Succesvolle bedrijven tonen behendigheid en flexibiliteit; door verschillende scenario's te ontwikkelen, krijgt u meer gevoel bij de mogelijke impact van de recessie. Ontwikkel scenario's voor de komende drie, zes, twaalf en vierentwintig maanden en herzie deze regelmatig. Blijf strategische opties verkennen.

## TIP 7 HEB OOG VOOR DE KANSEN DIE ZICH VOORDOEN

Stop niet met innoveren of investeren in die groeigebieden die u nodig heeft voor de toekomst; vergeet uw merk niet.

## EXECUTIE

## TIP 8 WEES BESLUITVAARDIG

Markten zijn volatiel, maak uw medewerkers en stakeholders hier deelgenoot van. Zo bouwt u aan bewustwording en meer begrip wanneer u vroegtijdig moeilijke en soms zelf ingrijpende beslissingen moet nemen. Wees proactief en manage zo goed mogelijk de opkomende risico's.

## TIP 9 NEEM UW STAKEHOLDERS MEE IN UW AFWEGINGEN

Evalueer de mogelijke impact van de recessie voor alle belanghebbenden (leveranciers, klanten, financiers, de maatschappij, de overheid enzovoorts); zorg ervoor dat u hun agenda's begrijpt. Perceptie is vaak realiteit, dus het onderhouden van een regelmatige en 'open' dialoog is essentieel.

## TIP 10 FOCUS OP WAT ER ECHT TOE DOET

Doe er alles aan wat ertoe leidt om productiviteit te behouden, medewerkers te motiveren om de juiste producten en diensten te blijven leveren en klanten en toeleveranciers van dienst te zijn. Focus op goedlopende producten.

## FINANCIËEL MANAGEMENT

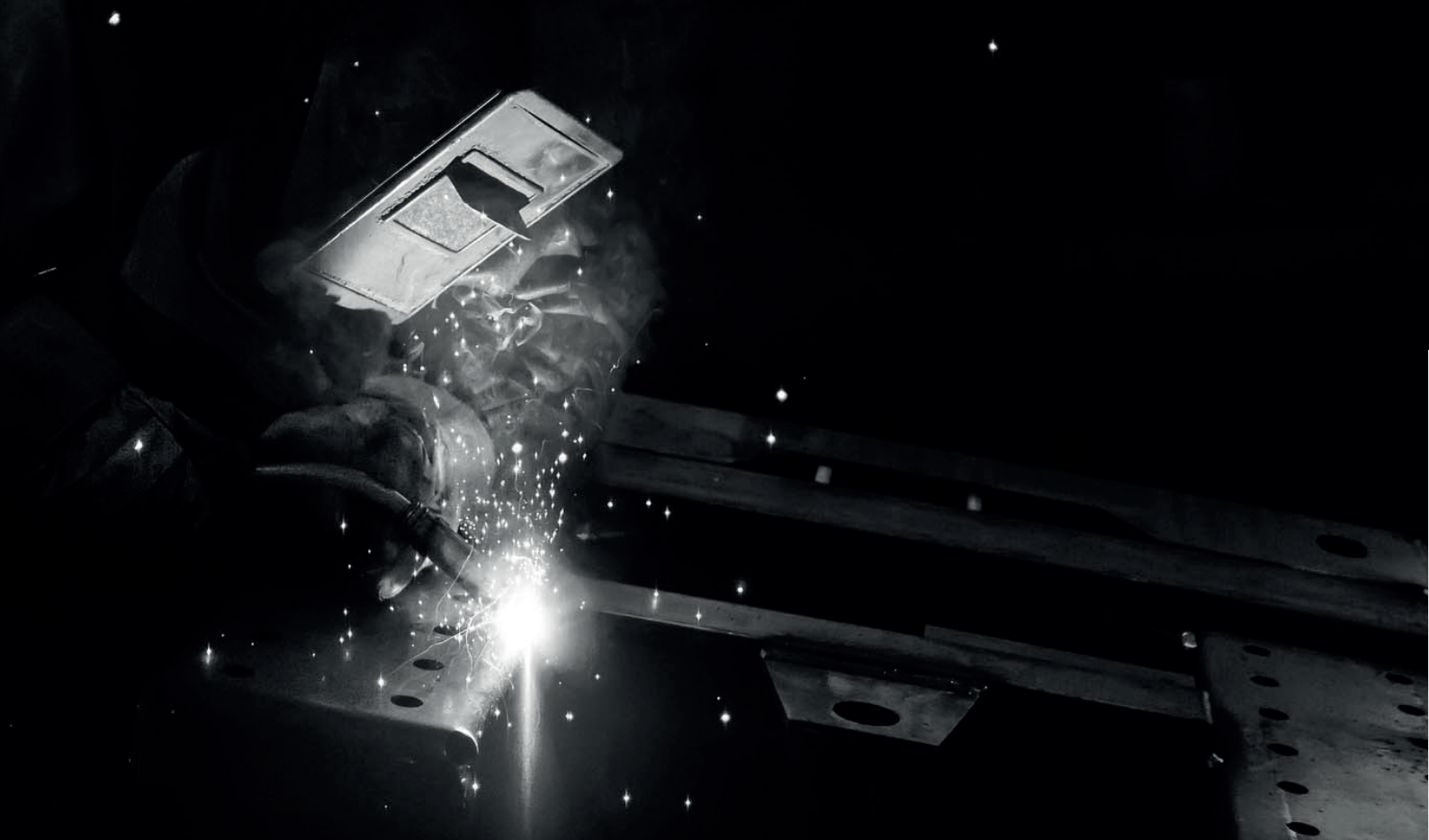
## TIP 11 BETROUWBARE MANAGEMENTINFORMATIE IS CRUCIAAL

Zeker in deze tijden is snelle en accurate informatie over de gang van zaken binnen uw bedrijf cruciaal. Alleen dan kunt u snel en adequaat reageren wanneer de omstandigheden wijzigen. Verhoog de frequentie van interne rapportages van maandelijks naar wekelijks of zelfs dagelijks. Speel kort op de bal. Kijk frequent naar omzet- en orderintakecijfers, tijdige betaling van uitstaande rekeningen, de voorraadstanden, forecast per product en de toelieferingen van uw leveranciers –en partners.

## TIP 12 'CASH IS KING'

Onthoud dat het werkkapitaal beheren cruciaal is. Maak een liquiditeitsplanning en stel vast wanneer er mogelijk problemen ontstaan. Liquiditeiten creëren kan op verschillende manieren. Benadruk naar de organisatie toe wat u doet om kosten te besparen en waarde te creëren. Er zijn ook tal van regelingen op dit moment om uitgaven uit te stellen (loonheffing, VPB, btw, ib of uitstel van aflossing van uw leningen bij de bank) of een tegemoetkoming in de kosten (NOW-regeling).





## TIP 13 BEHEERS UW KOSTEN

Focus op het verbeteren van operationele prestaties; ga voor gerichte bezuinigingen in plaats van kaasschaven over de hele linie. Verminder onnodige complexiteit. Denk na over de eventuele (tijdelijke) aanpassing van uw bedrijfsmodel. Reduceer uw assortiment. Identificeer manieren om personeelskosten te verlagen, bijvoorbeeld door aangepaste werktijden, het invoeren van een flexbankregeling, het verplicht laten opnemen van vakantieuren, het afkondigen van een tijdelijke collectieve bedrijfssluiting, het tijdelijk afstand doen van variabele loonbestandsdelen of het (tijdelijk) afschalen van de flexibele schil. Mocht personeelsreductie nodig zijn, zet dit proces dan zo zorgvuldig mogelijk in met respect en aandacht voor degenen die het bedrijf noodgedwongen moeten verlaten en degenen die blijven.

## TIP 14 BETREK MEDEWERKERS EN LEVERANCIERS BIJ KOSTENBESPARENDE MAATREGELEN

Zij hebben vaak uitstekende ideeën. Op deze manier maakt u ze ook deelgenoot.

### TOT SLOT

Onze hoofdboodschap is dat proactieve organisaties, die met een blik op de toekomst handelen, het verschil maken en sterker uit deze recessie komen.

We helpen u graag van denken naar doen, juist nu.

Wij organiseren graag een video conferencing afspraak om dit nader met u te bespreken.



# GROWPROUD

inspiratie en ondersteuning voor groei

## OVER GROWPROUD

Het is onze passie bedrijven in en rondom de maakindustrie in Nederland verder te laten groeien. We willen de maakindustrie ondersteunen, zodat werknemers er met plezier blijven werken en trots zijn op het bedrijf en de producten die worden geleverd.

Onze ondersteuning bij groei en verbetering van de winstgevendheid is voor ons niet puur ingegeven vanuit een financieel oogpunt. Wij geloven namelijk dat ieder individu van competitie houdt en deel wil uitmaken van een succesvol team. Het gemeenschappelijke doel is groei en resultaatverbetering. Wij vinden dit de meest objectieve graadmeter van succes.

Als sidekick en entrepreneur ondersteunen we bij het ontwikkelen van groeistrategieën. We implementeren de verbeteringen die nodig zijn als programmamanager en projectleider. Als flexibele schil ondersteunen we marketing en sales bij de groei, door het genereren van aanvragen en realiseren van meer export.



**Alfred Klunder**  
Eigenaar GrowProud



**Eric Oving**  
Eigenaar GrowProud



**Joost Hakvoort**  
Partner HRM &  
Organisatieontwikkeling



**Imke te Selle**  
Partner Marketing &  
Communicatie



# GROWPROUD

inspiratie en ondersteuning voor groei

Newday Offices Amersfoort  
Maanlander 47  
3824 MN Amersfoort

033-2340022  
[info@growproud.nl](mailto:info@growproud.nl)

[www.growproud.nl](http://www.growproud.nl)