

## BedrijfsProfiel

### Persoonlijke gegevens

Naam	A. Noniem
Status	Ondernemer met personeel
Branche:	Horeca
Kernactiviteit:	Eetgelegenheden
Datum test:	12-06-2017

## Voorwoord

Als ondernemer in het MKB bepaal je vooral alles zelf en draag je de volledige verantwoordelijkheid. Je doet dit op jouw eigen manier. Onze jarenlange ervaring is dat in de praktijk alles aandacht van je vraagt. Er zijn onderdelen van je bedrijfsvoering die keurig op orde zijn en waar rust heerst, maar ook altijd een aantal waar dat niet het geval is. Juist deze vergen veel energie en aandacht en zorgen vaak voor onrust en stress.

Daarvoor is het BedrijfsProfiel ontwikkeld. Een praktische analysemethode om het verschil inzichtelijk te maken tussen waar je wilt staan met je bedrijf en waar je nu werkelijk staat.

Hierdoor krijg je een goed beeld van de aandachts- en verbeterpunten. De aanpak hiervan kan samen met de coach worden bepaald.

Het doel is samen-werken aan succesvol ondernemen.

### **Wat is het BedrijfsProfiel?**

Een beproefde analysemethode in de vorm van een korte en krachtige vragenlijst en gebaseerd op de jarenlange ervaring van OndernemenPlus met de begeleiding van vele duizenden MKB ondernemers. Het BedrijfsProfiel is een kort en krachtige analyse van de aandachts- en verbeterpunten binnen jouw bedrijfsvoering,

### **Wat is het uitgangspunt?**

Eigenlijk heel simpel; je kunt niet overal goed in zijn, maar alles heeft wel aandacht nodig. Door te bepalen welke van de aandachtsgebieden passen bij jouw persoonlijk ondernemerschap (het OndernemersProfiel geeft hier heel goed inzicht in) en welke er dus minder of helemaal niet bij je passen kun je een aanpak bepalen. Hierbij staat bij ons altijd voorop dat jij als ondernemer het beste tot je recht komt als je doet waar je goed in bent. Dan moet er dus voor gezorgd worden dat de andere zaken zo zijn georganiseerd dat jij jouw tijd en energie kunt steken in wat bij je past en waar dus ook je meerwaarde voor je eigen bedrijf zit. Goed voor jou, je omgeving en je bedrijf.

## Wat levert het BedrijfsProfiel op?

Je krijgt inzicht in de aandachts- en verbeterpunten binnen je bedrijf. Soms in meerdere en soms in mindere mate.

Onze ervaring leert dat bij de keuze hoe jij je aandacht verdeelt, vaak jouw persoonlijke voorkeur als ondernemer een belangrijke rol speelt. Jouw ondernemersstijl en kwaliteiten vertalen zich door in je bedrijfsvoering. Dat is logisch en heel natuurlijk.

Het BedrijfsProfiel en de daarbij behorende toelichting van de coach, maken dit inzichtelijk. Hierdoor krijg je een goed beeld van de aandachts- en verbeterpunten. Een uitstekend vertrekpunt voor een gerichte aanpak.

### Persoonlijk rapport

Dit persoonlijk rapport begint met een grafische weergave van de resultaten per aandachtsgebied. Voor de start van de vragenlijst heb je kunnen aangegeven welke taakgebieden jou nu het meest bezighouden en welke je daarnaast ook graag aan wilt pakken. Hoe verhoudt dit zich tot de uitkomsten van je BedrijfsProfiel en wat doe je ermee?

Dit kun je bespreken met je coach en deze kan je bij de aanpak ondersteunen.

Tevens vind je uiteraard de vragen met jouw antwoorden per aandachtsgebied terug, voorzien van een korte toelichting. De uitkomst is vergeleken met de door jou aangegeven mate van belangrijkheid.

De aandachts- en verbeterpunten in jouw bedrijfsvoering zijn doorgaans niet los te zien van jouw persoonlijke ondernemerskwaliteiten. Jij bent immers de spil waar alles om draait. In het rapport is een grafische weergave opgenomen van de taakgebieden in combinatie met de voorkeursdenkstijlen van het ondernemerschap. Deze zijn gebaseerd op het OndernemersProfiel van OndernemenPlus.

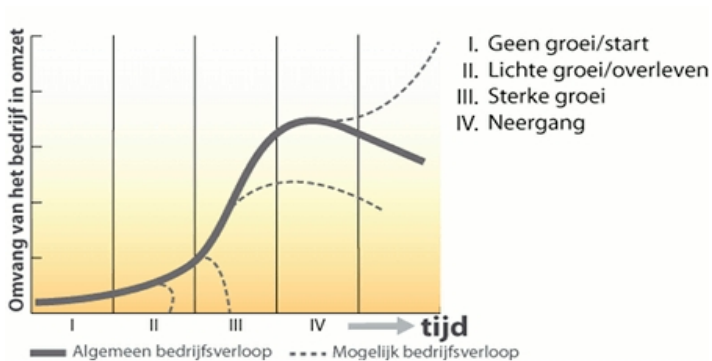
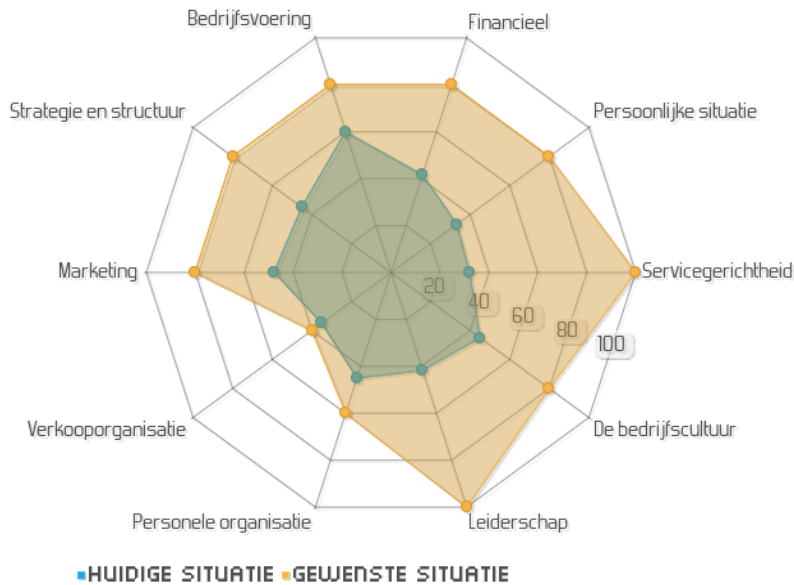
In de coaching noemen wij de combinatie van het resultaat van beiden het "WAAROM-DAAROM" inzicht.

### Het coachgesprek en werkdocument

De coach van OndernemenPlus maakt een afspraak met je voor een persoonlijke toelichting waar en wanneer jij dit wenst. De coach heeft de uitkomsten van jouw BedrijfsProfiel als voorbereiding op het gesprek goed bekeken en zijn vragen en opmerkingen genoteerd in een interactief werkdocument. Tijdens het gesprek gaan jullie daar samen op in en krijg je tips en adviezen van je coach. Nu kun je in het werkdocument ook jouw opmerkingen en reacties plaatsen. Het eindresultaat is een compleet werkdocument voorzien van tips en opmerkingen, waar je altijd via je account op [www.mijnondernemenplus.nl](http://www.mijnondernemenplus.nl) weer bij kunt komen.

## Jouw resultaten

Dit spinnenwebdiagram geeft de resultaten van jouw BedrijfsProfiel weer. Je hebt aangegeven hoe belangrijk je ieder aandachtsgebied vindt. Dit wordt aangegeven door het oranje veld. Het blauwe veld is gebaseerd op jouw antwoorden en geeft dus aan waar je, naar jouw eigen mening op dit moment staat. Het verschil daartussen is het gebied waarmee je aan het werk kunt en waarvan de urgentie door jou zelf wordt bepaald. Je coach van OndernemenPlus neemt de uitkomsten met je door en geeft je tips en adviezen en kan je ondersteunen bij het bepalen van de aanpak.



Denkstijlen:	Pionier	Verkoper	Manager	Vakman
Servicegerichtheid		Red		Blue
De bedrijfscultuur		Red	Green	
Leiderschap		Red	Green	
Personele organisatie		Red	Green	
Verkooporganisatie	Yellow	Red		
Marketing	Yellow	Red		
Strategie en structuur			Green	
Bedrijfsvoering/productie			Green	Blue
Financieel			Green	Blue

Welke aandachtsgebieden houden je nu vooral bezig?

Welke aandachtsgebieden zou je ook graag een keer aanpakken?

## Servicegerichtheid

Zonder klanten is er geen bedrijf, of je nu ondernemer bent met of zonder personeel. Klanten zijn noodzakelijk en de klanttevredenheid is mede bepalend voor het succes van je bedrijf. Toets je dat en zo ja hoe? Handel je vervolgens naar de uitkomsten? Is het beleid of ad-hoc?

### 1. Wij toetsen gestructureerd de klanttevredenheid.

- Mee oneens

### 2. Wij leren van onze fouten door de resultaten periodiek te evalueren.

- Ik weet het niet

### 3. Wij verbeteren onze dienstverlening n.a.v. de uitkomsten van de evaluaties.

- Ik weet het niet

### 4. Wij passen onze marktaanpak aan op de veranderende behoeften van onze klanten.

- Mee oneens

### 5. Service verlenen aan bestaande klanten is belangrijker dan verkoop aan een nieuwe klanten.

- Mee oneens

### 6. Wij leveren altijd wat we de klant beloven.

- Mee eens

### 7. Wij onderzoeken periodiek hoe we onze klanten beter kunnen bedienen.

- Mee oneens

## De bedrijfscultuur

De sfeer en spirit in een bedrijf zijn erg belangrijk voor jouw functioneren als ondernemer. Maar zeker ook voor de motivatie van je team of samenwerkingspartners en uiteindelijk last but not least, voor het succes van je onderneming. Hoe zit dat bij jou? Is jouw wil wet, of zet je de lijnen uit en geef je de kaders aan en stimuleer je meedenken, meepraten en mee ontwikkelen en bouwen?

### 1. Mijn bedrijfscultuur is praktisch, flexibel en kenmerkt zich door korte lijnen.

- Mee eens

### 2. Ik geloof in extra prikkels voor mijn medewerkers.

- Mee oneens

### 3. Ik ontsla zelden medewerkers.

- Mee eens

### 4. Het personeelsverloop binnen mijn bedrijf is laag.

- Mee eens

### 5. Ik ben actief bezig met het versterken van de teamsprit.

- Mee oneens

### 6. Ik betrek mijn medewerkers bij veranderingen en vernieuwingen.

- Mee oneens

### 7. Mijn medewerkers worden uitgedaagd hun mening te geven .

- Mee oneens

### 8. Mijn medewerkers vinden veranderen positief en staan altijd open voor uitdagingen.

- Mee oneens

### 9. De medewerkers voelen zich verantwoordelijk voor de kwaliteit van hun werk.

- Mee oneens

### 10. Deadlines worden gehaald.

- Mee eens

## Leiderschap

In het MKB ben jij als ondernemer de spil waar alles om draait. Met of zonder personeel. Heb jij een visie en missie en handel je daarna? Waar koers jij met je bedrijf op af heb je een plan? Is je team en zijn je samenwerkingspartners, leveranciers en klanten daar ook van op de hoogte, neem je ze hierin mee?

### 1. Ik heb een duidelijke visie voor mijn bedrijf.

Mee eens

### 2. Ik heb een duidelijke missie.

Mee oneens

### 3. Medewerkers mogen zelfstandig beslissingen nemen om hun werkzaamheden te kunnen uitvoeren.

Mee eens

### 4. Ik bied mijn medewerkers regelmatig sociale / gezellige activiteiten.

Mee oneens

### 5. Ik stimuleer onderlinge samenwerking in het bedrijf.

Mee oneens

### 6. Ik complimenteer medewerkers als er goed gepresteerd wordt.

Mee oneens

### 7. De interne communicatie is duidelijk en eenduidig.

Mee oneens

### 8. Verbeter-ideeën worden regelmatig in mijn bedrijf ingebracht.

Mee oneens

### 9. Mijn medewerkers zien hun werk niet alleen als mogelijkheid om geld te verdienen.

Mee eens

## Personele organisatie

Personeel is essentieel om je bedrijf te kunnen runnen maar soms voelt personeel ook als een noodzakelijk kwaad! Vaak heeft dit te maken met de wijze waarop je dit hebt georganiseerd en hoe je hier in de praktijk mee omgaat. Uiteindelijk is je team een wezenlijk onderdeel van de motor van je bedrijf.

### 1. Er is een organisatieschema met een duidelijke verdeling van de taken en verantwoordelijkheden.

■ Mee oneens

### 2. Er zijn functieomschrijvingen van alle functies binnen mijn bedrijf aanwezig.

■ Mee oneens

### 3. Mijn medewerkers krijgen jaarlijks een functionerings- en beoordelingsgesprek.

■ Mee oneens

### 4. De werksfeer is in de hele organisatie goed.

■ Mee eens

### 5. Mijn personeelshandboek is up-to-date.

■ Mee oneens

### 6. Ik organiseer periodiek personeelsvergaderingen.

■ Mee oneens

### 7. Mijn beloningsbeleid is concurrerend.

■ Mee eens

### 8. De werkdruk in de organisatie is eerlijk verdeeld.

■ Mee oneens

### 9. Mijn medewerkers weten wat er van hen wordt verwacht.

■ Mee eens

### 10. Ik stimuleer mijn medewerkers zich persoonlijk te ontwikkelen.

■ Mee eens



## Verkooporganisatie

Zonder verkoop is er geen bedrijf, met of zonder personeel, uiteindelijk hebben we allemaal klanten. Is jouw verkoop gestructureerd? Ligt er een plan met doelstellingen en behaal je deze? Heb je de klanten die je wilt en die bij jou en je bedrijf passen?

### 1. Er is een verkoopaanpak met duidelijke doelstellingen.

- Mee oneens

### 2. Mijn verkoopmedewerkers mogen eigen initiatief nemen, binnen de afspraken, om hun verkoopdoelen te realiseren.

- Mee eens

### 3. Ik volg de resultaten van mijn concurrenten op de voet.

- Ik weet het niet

### 4. Hoeveel procent van de jaarlijkse omzet wordt gerealiseerd door nieuwe klanten?

- 0% tot 25%

### 5. Hoeveel procent van de jaarlijkse omzet wordt gerealiseerd door bestaande klanten?

- 75% tot 99%

### 6. De omzet van mijn bedrijf is niet afhankelijk van een beperkte groep klanten.

- Mee oneens

### 7. De verkoopmedewerkers worden regelmatig getraind.

- Mee eens

### 8. De verkoopmedewerkers maken gebruik van elkaars kwaliteiten.

- Mee oneens

### 9. Wij hebben een resultaatgericht beloningssysteem.

- Mee oneens

### 10. Acquisitie is net zo belangrijk als verkoop aan bestaande klanten.

- Mee oneens

## Marketing

De wereld en dus ook de benadering van klanten wordt steeds complexer. Wat is jouw doelgroep? Hoe benader je deze? Wat is de behoefte van jouw klanten? Hoe pak je dit planmatig aan? Dit zijn maar een paar vragen die hierbij spelen. Wat is jouw marketingaanpak en werkt deze?

### 1. Ik heb een marketingplan.

- Mee oneens

### 2. Ik heb ook een online marketing aanpak.

- Mee oneens

### 3. Ik weet hoe ik mij als ondernemer persoonlijk kan presenteren.

- Mee eens

### 4. Mijn bedrijf biedt onderscheidende producten/diensten.

- Mee eens

### 5. Wij volgen onze verkoopcijfers doorlopend.

- Mee oneens

### 6. Wij doen alleen aan promotie/reclame als we de resultaten daarvan kunnen meten.

- Mee eens

### 7. Mijn medewerkers zijn zich bewust van het belang van onze klanten.

- Mee oneens

### 8. Wij houden intensief contact met onze klanten(relatiebeheer).

- Ik weet het niet

### 9. Wij leggen altijd de nadruk op onze (toegevoegde) waarde en concurreren niet op prijs.

- Mee oneens

### 10. Mijn medewerkers kennen onze meerwaarde voor onze klanten.

- Mee eens

### 11. Mijn medewerkers zijn trots op het bedrijf en dragen dit uit.

- Mee eens

## Strategie en structuur

De waan van de dag overheerst vaak in het ondernemen. Je realiseert je wel degelijk dat een plan voor de toekomst noodzakelijk is, maar kom je daar aan toe? Wat is je strategie en je aanpak? Wat zijn je doelen en hoe check je dat je deze ook behaalt? Heb je ook nagedacht over later als je stopt? Ook dat hoort bij je strategie.

### 1. Ik beschik over een ondernemingsplan met een duidelijke koers.

- Mee oneens

### 2. Ik onderneem mede op basis van ken- en stuurgetallen .

- Mee oneens

### 3. Ik toets mijn strategie jaarlijks aan de marktontwikkelingen.

- Mee eens

### 4. Ik bespreek mijn strategie jaarlijks met externe adviseurs.

- Mee oneens

### 5. Het bedrijf heeft een duidelijke koers.

- Mee eens

### 6. Mijn bedrijf gaat de kant op die ik vanaf de start in mijn hoofd had.

- Mee oneens

### 7. Er is iemand in mijn bedrijf die de marktontwikkelingen goed in de gaten houdt.

- Mee eens

### 8. Ik heb een helder beeld over de duur van mijn actieve betrokkenheid bij mijn bedrijf.

- Mee oneens

### 9. Ik heb een opvolgingsplan.

- Mee oneens

### 10. Mijn testament is recent nog geëvalueerd en/of bijgewerkt.

- Mee eens

## Bedrijfsvoering

Organisatie is de ruggengraat die noodzakelijk is om efficiënt en effectief te kunnen ondernemen en resultaat te behalen. Hoe heb je de zaken georganiseerd? Wat is de structuur in je bedrijf? Voldoet deze?

### 1. De kosten van het uitvoeren van de diensten zijn bekend en begroot.

- Mee eens

### 2. Uitvoering van de werkzaamheden voor onze diensten gebeurt planmatig en binnen budget.

- Mee eens

### 3. Het bedrijf toetst periodiek de geleverde kwaliteit.

- Mee oneens

### 4. De dagelijkse operationele beslissingen zijn gedelegeerd aan daartoe aangewezen medewerkers.

- Mee eens

### 5. Mijn bedrijf beschikt over de vereiste branche-certificeringen.

- Mee eens

### 6. Inventaris en voorraad worden beheerd naar maximale doorstroom en minimale investering.

- Mee eens

### 7. Mijn bedrijf koerst op winst en dat wordt periodiek gemeten.

- Mee oneens

### 8. Medewerkers en bedrijfsmiddelen worden ingezet op ten minste 80% van hun potentieel.

- Mee oneens

### 9. Mijn bedrijfsmiddelen zijn up to date, en voldoen aan de actuele eisen.

- Mee eens

### 10. Waar mogelijk automatiseer ik werkzaamheden.

- Mee eens

## Financieel

Een wezenlijk onderdeel van je bedrijf waar soms huizenhoog tegenop wordt gekeken. Vaak wordt dit helaas gevoeld als een noodzakelijk kwaad. De accurate boekhouding, correcte calculaties en kostprijzen, goede verkoopprijzen en afdoende marge, investeringsbehoefte en liquiditeit etc. zijn essentieel voor een gezond bedrijf. Hoe is dit bij jou verzorgd?

### 1. Ik werk met een exploitatiebegroting.

- Mee eens

### 2. Mijn boekhouding is altijd bijgewerkt.

- Mee oneens

### 3. Ik krijg periodiek financiële overzichten.

- Mee eens

### 4. Mijn omzet is naar wens.

- Mee oneens

### 5. Mijn bedrijf realiseert jaarlijks een omzetstijging.

- Mee oneens

### 6. De variabele kosten verhouden zich goed t.o.v. de omzet.

- Mee oneens

### 7. Ik realiseer mijn gecalculeerde winstmarge.

- Mee oneens

### 8. Mijn winstmarge stijgt jaarlijks.

- Mee oneens

### 9. Mijn kostprijs blijft binnen de calculatie.

- Ik weet het niet

### 10. Ik heb voldoende liquide middelen tot mijn beschikking.

- Mee oneens

### 11. Ik maak maandelijks een kasstroomprognose.

- Mee oneens

### 12. Mijn kasstroomprognoses komen overeen met de werkelijke kasstromen.

- Mee oneens

### 13. Ik ben bij met de aflossingen op mijn financiële verplichtingen.

- Mee eens

### 14. Mijn klanten houden zich aan de gestelde betalingstermijn.

- Mee eens

### 15. Ik betaal mijn leveranciers volgens hun betalingstermijn.

- Mee eens

## Persoonlijke situatie

Als MKB ondernemer ben jij bepalend voor het succes van jou persoonlijk en je bedrijf. Vaak staat het belang van het bedrijf voorop maar klopt dat wel? Wat is het bedrijf zonder jou? Hoe goed zorg je voor jezelf? Hoe is het met je balans privé/zakelijk? Erg belangrijk om daar goed bij stil te staan. Uiteindelijk ben jij de constante factor in je eigen bedrijf en dus bepalend voor de continuïteit.

### 1. Ik heb controle over mijn eigen agenda.

- Mee oneens

### 2. Ik werk gemiddeld tussen 40 en 50 uur per week.

- Mee oneens

### 3. Ik heb voldoende tijd om al mijn werkzaamheden te kunnen uitvoeren.

- Mee oneens

### 4. Ik heb de regie over de dagelijkse werkzaamheden en heb tijd om te werken "aan" mijn bedrijf.

- Mee oneens

### 5. Mijn privé omgeving vindt dat ik goed om ga met mijn werkdruk.

- Ik weet het niet

### 6. Ik besteed 'kwali-tijd' aan de mensen om wie ik geef.

- Mee oneens

### 7. Ik haal mijn planning altijd.

- Mee oneens

### 8. Ik ben trots op mijzelf als ondernemer en als mens.

- Mee eens

### 9. Mijn persoonlijk inkomen (salaris) is voldoende om mijn behoeften te dekken.

- Mee eens

### 10. Ik zet regelmatig bedragen apart om een financiële buffer op te bouwen .

- Mee oneens

### 11. Ik heb berekend hoeveel geld ik nodig heb als ik uit mijn bedrijf stap.

- Mee oneens

### 12. Opvolging of bedrijfsbeëindiging heb ik goed voorbereid.

- Mee oneens

## Nawoord

**Wordt na de persoonlijke bespreking ingevuld door je ondernemerscoach.**

