



Marc van Eck is managing partner bij Business Openers. Samen met Ellen Leenhouts en Judith Tielen schreef hij het boekje 'Businessplan op 1 A4, word succesvoller met OGSM'.

Overleef de crisis met een businessplan op 1 A4

Het zijn roerige tijden voor kleine en middelgrote bedrijven. Dat betekent dat er als ondernemer nog meer van je wordt gevraagd. Je hebt geen tijd voor dikke jaarplannen die toch nauwelijks worden gelezen of slechts gedeeltelijk worden uitgevoerd. Alles aanpakken wat op je afkomt en doorgaan zonder een krachtig plan helpt je echter ook niet door de crisis. Je zult slimme keuzes moeten maken.

TEKST MARC VAN ECK

BUSINESSPLAN

Businessplan op 1 A4,
word succesvoller
met OGSM

Prijs: 9,95 euro
Uitgever: Pearson Benelux
ISBN: 9789043028134

Voor 9,95 euro
te bestellen
bij onder andere
managementboek.nl

Samen met mijn collega-partners Ellen Leenhouts en Judith Tielen schreef ik op veler verzoek 'Businessplan op 1 A4, word succesvoller met OGSM', een handzaam boekje dat nu al op nummer 1 staat in de managementboektop 100. Een praktische handleiding om te komen van visie naar actie. Want zeker nu is het nog belangrijker om goed te weten waar je naartoe wilt en hoe je daar gaat komen, dus om met elkaar duidelijke keuzes te maken. Onderzoek laat zien dat bedrijven die dit doen, succesvoller zijn. Ook, of misschien wel juist, als het economisch minder gaat.

STEEDS MEER MKB-ERS WERKEN

MET OGSM OGSM staat voor Objective, Goals, Strategies, Measures. Het is een businessplan op 1 A4 dat ambitieuze doelstellingen verbindt aan concrete acties. De OGSM methodiek helpt om

dromen, ideeën en plannen zo concreet te maken dat ze gehaald worden. Want dromen of plannen hebben is leuk, maar goede plannen hebben en deze waarmaken is nog veel leuker en nuttiger.

De methodiek is ontstaan vanuit het Management by Objectives-denken dat Peter Drucker halverwege de twintigste eeuw introduceerde. In deze bewezen methodiek worden de doelen van de organisatie structureel vertaald naar doelen van afdelingen en medewerkers. Medewerkers weten daardoor precies waarvoor zij staan opgesteld en dat zij, met het bereiken van hun doel, een bijdrage leveren aan het doel van de organisatie. Het samen overeenkomen van uitdagende maar haalbare doelen motiveert medewerkers. Zo wordt de kans groter dat een organisatie bereikt wat ze wil bereiken. De OGSM methodiek wordt door onder andere veel Fortune 500-organisaties wereldwijd gebruikt als hun belangrijkste tool voor strategische planning. Bekende voorbeelden zijn Procter & Gamble, Coca-Cola en Mars. Maar vanuit ons strategisch

GEÏNSPIREERD

Ben je geïnspireerd en gemotiveerd en wil je ook aan de slag met een businessplan op 1 A4 dat wel werkt? Op 16 mei 2013 organiseert Marc in samenwerking met Focus Conferences de masterclass 'Afdelingsplan op 1 A4' bij Nyenrode Business Universiteit Breukelen.





Peter Ducker (1909-2005) was een Amerikaans schrijver, hoogleraar en consultant op het gebied van organisatieleer en management. Hij publiceerde 27 boeken over economie, sociologie, politiek en management.

‘Een plan maak je om te realiseren’

marketingadviesbureau Business Openers helpen wij ook steeds meer mkb-ers met deze aanpak. De methode is bruikbaar voor grote bedrijven en overheidsorganisaties die met hun omvangrijke rapporten scherp te missen, maar zeker ook voor mkb-bedrijven die wars zijn van dikke plannen en het vaak lastig vinden om de juiste keuzes te maken.

TIP

Download een gratis OGSM-template en ga vandaag nog aan de slag.
www.businessplanop1a4.nl

VIJF TIPS VOOR EEN BUSINESSPLAN OP 1 A4 DAT WÉL WERKT

START MET HET BEOOGDE EIENDOEL

In de praktijk beginnen veel businessplannen met het optellen van acties om dan te bekijken waar dit de onderneming kan brengen. Een OGSM begint met een duidelijke en krachtige verwoording van het kwalitatieve doel (de Objective) van de organisatie. Het geeft aan waar je als organisatie wilt staan aan het eind van een bepaalde periode. Het is een ambitieus maar haalbaar doel dat idealiter ook nog de mensen in je organisatie motiveert om hier dagelijks hun bijdrage aan te leveren. Omdat de Objective leidend is voor alles wat volgt is het belangrijk dat stakeholders hier overeenstemming over hebben. De Objective is het punt op de horizon.

BEPAAL DE KWANTITATIEVE DOELEN

Een plan wordt gemaakt om het te realiseren. Dat geldt ook voor OGSM. Dus is het belangrijk om aan het eind van de rit wel te weten of de doelstelling is behaald. Ook is het van belang dat alle betrokkenen dezelfde definitie hebben van de woorden uit de Objective. Vertaal daarom de Objective (het kwalitatieve doel) in kwantitatieve doelen (de Goals). Op basis hiervan kan aan het eind van de periode worden bepaald of de Objective daadwerkelijk is behaald. De Goals zijn dus de coördinaten van het punt op de horizon. Zorg dat de Goals SMART zijn, dat wil zeggen Specifiek, Meetbaar, Acceptabel, Resultaatgericht en Tijdgebonden.

DURF STRATEGISCH TE KIEZEN

OGSM gaat over kiezen. Het format dwingt je om op alle fronten goede keuzes te maken. Zeker bij de 'S' van Strategies. Hier maak je specifieke keuzes hoe je de Objective (en daarmee de Goals) gaat halen. Welke wegen ga je bewandelen. Kies maximaal vijf strategieën. Als er geen serieus alternatief is voor een strategie, is het geen goede strategie. Scherp kiezen wat wel en niet te doen is de kunst van strategisch denken. Dit leidt tot focus, en de ervaring leert dat focus leidt tot resultaat. Alles een beetje doen, of nog erger: het ene doen en het andere niet laten, is kiezen voor middelmaat.

ZET VISIE OM IN ACTIE EN MEET ONDERWEG OF JE OP DE GOEDE WEG BENT

Zijn de strategieën bepaald, dan is het van belang om onderweg te meten of iedere strategie op koers ligt en ook echt bijdraagt aan het halen van de Objective. In de laatste stap naar een inspirerend en gericht businessplan op 1 A4 vertaal je iedere strategie naar concrete actiestappen en kom je overeen wie de actiestappen uitvoert en wanneer deze gereed zijn. Ook bepaal je een 'dashboard' met meetpunten om onderweg op praktische wijze te monitoren of een strategie op koers ligt. Zo stel je het daadwerkelijk halen van de doelen zeker en voorkom je dat medewerkers zaken doen die niet bijdragen aan het resultaat.

GEBRUIK ÉCHT MAAR 1 A4

Om ervoor te zorgen dat je strategische doel, de meetpunten, de strategieën en de acties voor iedereen zo concreet en helder mogelijk zijn, is het belangrijk dat je ook echt maar 1 A4 gebruikt voor het businessplan. Een scherp verwoord plan met de juiste keuzes en motivatie vergroot immers de kans dat het ook wordt waar gemaakt.

