

WERKBOEK

MODULE 10:

ONVOORZIENE OMSTANDIGHEDEN

A brown cardboard envelope with a white label that says "Surprise". The envelope is standing upright, and the label is attached to the front. The word "Surprise" is written in a bold, black, sans-serif font. The envelope has a small flap at the bottom that is slightly curled up. The background is a light gray with a large, semi-circular shape on the left side.

Surprise

INTRODUCTIE

Allereerst: alle opdrachten in deze module zijn optioneel. Je hoeft ze niet te maken als het goed gaat met je bedrijf, al kan het ook dan best handig zijn om eens te berekenen hoe lang jij het in verschillende situaties uithoudt. Maar deze opdrachten zijn vooral handig als je bedrijf het even zwaar heeft. En bedenk: wees bij het maken van de opdrachten bloedeerlijk. Je hebt geen baat bij je kop in het zand steken.



OPDRACHT 1

break-even analyse maken

Open de Google-sheet over de break-even analyse. Vul in de bovenste rij het aantal verkopen in en de gemiddelde prijs per stuk. Daaronder, bij variabele kosten, vul je het zelfde aantal in, en dan de prijs om 1 item te maken. Met deze gegevens wordt de bruto marge berekend.

Daaronder vul je de vaste kosten in. Die gaan van de bruto marge af en dan zie je dus wat de netto inkomsten zijn die je overhoudt.

Vervolgens zie je bij Break-even point een getal staan. Dit is het aantal wat je moet verkopen om geen winst te maken en geen verlies.

Als je wilt weten hoeveel items je moet omzetten om je doelwinst te behalen, dan vul je het doelwinstbedrag onderaan in. Vervolgens wordt automatisch berekend hoeveel items je daarvoor moet verkopen.

Je kunt bij de break-evenanalyse ook meerdere berekeningen maken, zo kan je kijken wat er gebeurt als je bepaalde kosten schrapt. Het vaste bedrag aan kosten wordt dan minder, wat wordt dan jouw break-evenpoint?

OPDRACHT 2

analyseren van de situatie

Nu je je break-even point hebt berekend, kun je de volgende vragen beantwoorden:

- Hoeveel moet ik omzetten om quitte te spelen?
- Is dat op dit moment wel of niet haalbaar?
- Indien niet: hoeveel verlies ga ik naar verwachting per maand lijden? Let erop dat je hier je eigen salaris in meeneemt!
- Hoe hoog zijn mijn reserves?

Deel vervolgens het bedrag dat je aan reserve hebt door het te verwachten verlies per maand. Op deze manier kan je berekenen tot wanneer je het uit kan zingen met je bedrijf, zonder in de problemen te komen.

Ook deze berekening kun je met verschillende scenario's maken. Het is altijd verstandig om uit te gaan van het ongunstigste scenario.



Scenario Planning

OPDRACHT 3

stabiliseren

Voordat je het tij kan keren, moet je eerst gaan stabiliseren. Hoe je dat doet, heb ik je uitgelegd in de video. In deze opdracht ga je hier mee aan de slag.

3A: kostenoverzicht maken

Stap 1: In de tabel hieronder zie je drie categorieën.

Noodzakelijke kosten, niet-noodzakelijke kosten en twijfelkosten. Pak je bankafschriften van de laatste 3 maanden erbij. Vul in de tabel hieronder alle afschrijvingen in. Als het even kan deel je de kosten in bij noodzakelijk of niet-noodzakelijk. Maar twijfel je langer dan 1 minuut in welke categorie het hoort? Zet hem dan voor nu even bij twijfel.

Noodzakelijk	Niet-noodzakelijk	Twijfel

Stap 2: de twijfelkosten nader bekijken.

- Wat gebeurt er als je deze kosten blijft betalen (financiële gevolgen voor je bedrijf, voor eventuele medewerkers/freelancers) en wat levert het op?
- Wat gebeurt er als je deze kostenpost stopzet? Wat zijn de financiële gevolgen en wat moet je dan zelf gaan doen/op een andere manier regelen?
- In welke categorie zou je deze kostenpost nu indelen: noodzakelijk of niet-noodzakelijk?



3B: kosten besparen

Stap 1: zeg de niet-noodzakelijke kosten zo snel mogelijk op. Maak voor jezelf een overzicht per wanneer iets opgezegd is en hoeveel je daarmee bespaart.

Stap 2: je kan niet altijd van alle niet-noodzakelijke kosten in een keer af. Heb je lange contracten afgesloten? Dan helpt het vaak om met de tegenpartij in gesprek te gaan. Communiceer open en vriendelijk en kijk op die manier wat er te regelen valt.

Als er nog maar weinig omzet binnenkomt, dan heb je misschien niet meer al je personeel nodig. Maar aan het ontslaan van personeel zitten regels en bovendien heb je met mensen te maken. Als iemand goed werk voor je levert, dan wil je die persoon misschien niet eens ontslaan, ook al is het lastig om het salaris te blijven betalen. Kijk in dat geval hoe je die medewerker zo goed mogelijk kan inzetten. Misschien kan iemand een rol spelen in debiteurenbeheer of in het benaderen van huidige klanten? Toon leiderschap in de taken die jouw personeel kan uitvoeren.



3C: Omzet verhogen

Ga brainstormen over hoe jij je omzet deze maand nog kan verhogen. Misschien heb je nog oude voorraad die verkocht kan worden? Of kan je marktonderzoek doen om te kijken hoe je je huidige klanten nog beter kan helpen? Schrijf alles op wat er in je opkomt.



Maak vervolgens een top 5 van ideeën die je het snelste aan extra omzet gaan helpen. Deze ideeën ga je uitvoeren: je begint met het idee op nummer 1 en werkt zo de lijst af.

Idee 1:

Idee 2:

Idee 3:

Idee 4:

Idee 5:



OPDRACHT 4

turnaround management

Nu je het bloeden van de wond hebt gestopt, is het tijd om aan de slag te gaan met turnaround management. Allereerst ga je ideeën verzamelen: wat zou jij allemaal kunnen gaan doen?

Dit doe je met behulp van het model van Igor Ansoff.
Print dit werkblad uit of pak een los vel papier en ga ideeën verzamelen. Zet ieder idee in het juiste vak.

	Bestaande klanten	Nieuwe klanten
Bestaande producten		
Nieuwe producten		

Vervolgens is het tijd om je ideeën te gaan onderzoeken.

Marktonderzoek kan je op veel manieren doen. Ga in ieder geval in gesprek met je huidige klanten, dit is sowieso goed om te doen, maar helemaal als je met turnaround management bezig bent. Vervolgens stel je een doel en kan je met het doelendashboard en actieplandocument aan de slag om een planning te maken.

Succes met je turnaround!

