

# Ik ga op vakantie en neem mee...

'Ik ga op vakantie en neem mee', dit zinnetje kent iedereen wel. Bij dit spelletje begrijpen we allemaal dat wat je gaat meenemen afhankelijk is van je bestemming. Wanneer je nadenkt over je vakantiebestemming dan is het raar wanneer je bij een zovakantie een winterjas meeneemt. Dan kies je voor die bikini of een zwembroek. Kortom, je moet als je een prettige vakantie wilt, nadenken over je reisdoel. Hoe zou het komen dat wanneer we op vakantie gaan, we wel goed nadenken over ons doel en dat het doel van de onderneming vaak minder duidelijk is? Sommigen zijn vooral op reis, maar hebben geen idee waarnaartoe. Aan de andere kant, wanneer je het heerlijk vindt om te reizen dan is alles in orde. En als het geld op is, wat dan?

Stel dat je het heerlijk vindt om gewoon lekker te werken. Prima, maar als dan je geld ineens op is, omdat er net iets meer uitgaat dan erin komt? Wat dat betreft is er een enorme gelijkenis met die vakantiebestemming.

Welke vragen zou de ondernemer zichzelf moeten stellen om de reis met zijn onderneming te maken? De eerste vraag is; 'wat wil ik eigenlijk?'. Waar wil ik naartoe en hoe wil ik dat het er daar uitziet?

En, 'wanneer wil ik er zijn?'. Dat kan eind van de dag zijn, maar ook volgend jaar of over drie jaar. Dit zijn vragen waar je als ondernemer over na zou moeten denken. Want, pas dan ben je in staat om je plan te trekken. Heb jij een plan?

Wat is het voordeel van een plan? Er is een uitspraak die zegt; 'mensen die succesvol zijn hebben een plan, mensen die het niet zijn, hebben een excuus'. Nu zal het niet altijd zo scherp zijn, maar bepaal jij wat

er gebeurt in je bedrijf, of ben je aan het reageren op alles wat op je afkomt? Het bijzondere is dat een plan energie geeft en dat steeds reageren veel energie kost. Men zegt dan wel: 'Ik heb het niet meer in de hand'. Men heeft het dan vooral over het stuur... Hoe zorg je dat je aan het stuur zit? **Stel doelen! Dat is het advies.**

In een onderneming heb je te maken met meerdere doelen. Een vaak gehoorde doelstelling is de omzet verhogen. Een prima doelstelling zou je denken. 'De omzet verhogen' is kort en krachtig geformuleerd. Maar, hoe goed is het eigenlijk echt? Stel, je krijgt één euro, dan is je omzet verhoogd. Is dat wat je wilde? Ben je dan tevreden? Dat is vast niet wat je in je hoofd had bij het verhogen van je omzet. Het is dus belangrijk om je doelstelling op de juiste manier (concreet) te formuleren.

Een doelstelling formuleer je altijd specifiek en meetbaar. Dat specifieke zit hem in bijvoorbeeld: eind 2015 is de omzet verhoogd met 15% ten opzichte van de omzet van 2014. Het eenduidig en meetbaar formuleren van doelstellingen noemen we met een mooi woord, het **'SMART'** formuleren van doelstellingen.

## SMART staat voor:

- Specifiek
- Meetbaar
- Acceptabel
- Realistisch
- Tijdgebonden

Zodra een doelstelling op een SMART wijze opgeschreven is, is voor iedereen duidelijk waar het heen gaat. Nadat je je doel hebt bepaald, maak je het plan. Net als op vakantie. Hoe gaan

we ernaartoe en wat neem ik mee, waar moet ik aan denken, wie 'draagt' wat en wat kunnen we onderweg verwachten? Onderweg kun je eenvoudig vaststellen of je op de goede weg bent en of je op het gewenste tijdstip aankomt.

Ondernemingen maken zeer uiteenlopende doelstellingen. Je kunt denken aan een stijging (percentage) van de omzet, het behalen van een rendement, het terugbrengen van de derving naar een bepaald percentage, het realiseren van een bepaalde hoeveelheid klanten per week, etc... Net als het behalen van de top wanneer je een berg beklimt, geeft het halen van een doel voldoening. En niet alleen bij de ondernemer. Ook medewerkers zullen er voldoening uit halen!

**Succes met het opstellen van je doelen en een prettige reis!**

In iedere uitgave van 'Bloemist' licht Double Quality Counseling (de uitvoerder van 'Mijn Tent wordt Top') een onderwerp uit de masterclass toe. Dit keer: doelen stellen.

## VBW ondernemers-coaching

Wil jij ondersteuning bij het stellen van doelen en het praktisch invullen van deze doelen?

VBW biedt in samenwerking met Double Quality Counseling de mogelijkheid tot persoonlijke coaching in jouw onderneming. Er zijn voor VBW-leden aantrekkelijke voorwaarden.

Meer weten? Kijk op [www.vbw.nu/coaching](http://www.vbw.nu/coaching)