

Sådan finder du din virksomheds vækstpotentiale



Sådan finder du din virksomheds vækstpotentiale

3 sikre steps til din virksomheds vækst

Hvis du er iværksætter, selvstændig eller virksomhedsejer har du sandsynligvis stiftet bekendtskab med en forretningsplan. En del interessenter som banken, potentielle investorer eller væksthusene har måske bedt dig om at lave en forretningsplan eller bedt dig om at udfylde en fortrykt forretningsplan. At udarbejde en forretningsplan er en virkelig god måde at få gennemtænkt konceptet, markedet, økonomien og mange andre aspekter af ens virksomhed på.

I mit arbejde med virksomheder der vil vækste, arbejder jeg også med forretningsplaner, men jeg bruger dem som et styreredskab til at vækste virksomheder. Jeg mener en strategi skal være simpel og til at forstå, og så skal den være mulig at implementere. Forretningsplanen skal hjælpe en virksomhed med at forblive på rette kurs. Den er naturligvis ikke skrevet i sten, og en forretningsplan skal indimellem tilpasses, men hvis grundarbejdet er gjort, vil forretningsplanen på længere sigt kunne spare ejeren eller lederen for mange kostbare fejl og overvejelser. Hvis målsætning, strategi og forretningsplan er klar på kort og lang sigt, er det hurtigt at vurdere om nye ideer passer ind i den langsigtede strategi eller ej. På den måde bliver det lettere at bevare sit fokus.

STEP 1: MÅLSÆTNING

Det er vigtigt at have noget at styre din virksomhed efter. Uden en målsætning er det svært at styre og lede hen imod noget og du risikerer at du ikke ender der hvor du ønsker. Derfor er det vigtigt at du bruger tid på at overveje hvor du gerne vil hen med din virksomhed, både på kort sigt og på lang sigt. Et mål kan være, at du gerne vil overleve og tjene din egen løn, det kan også være ikke at skulle have en chef nogensinde igen.

Men det er ikke helt nok til at styre din virksomhed efter. Jeg vil gerne opfordre dig til at drømme stort her. Tænk de store tanker, hvis alt var muligt hvordan ser din og din virksomheds fremtid så ud?

Det er ikke sikkert alle spørgsmål er relevante for din virksomhed, og det er heller ikke sikkert du kan svare på det hele her og nu. Men spørgsmålene kan give dig inspiration til de overvejelser du bør gøre dig om, hvor du ser dig selv og din virksomhed i fremtiden.

Hvorfor har du valgt at blive virksomhedsejer?

Hvad er du mest stolt af ved din virksomhed?

For at blive klar på din målsætning for dit liv og din virksomhed, skal du svare på følgende spørgsmål. Giv dig god tid til det.

Hvad vil du sælge for hver måned om 6 måneder?

Hvad vil du selv have i løn hver måned om 6 måneder?

Hvilke investeringer eller kapitalbehov har du om 6 måneder?

Hvad vil du selv varetage af opgaver om 6 måneder?

Hvor mange ansatte vil du have om 6 måneder?

Hvilke opgaver skal de ansatte varetage om 6 måneder?

Hvilke opgaver skal du købe eksternt om 6 måneder?

Hvordan ser din arbejdsdag ud om 6 måneder?

Hvordan ser dit fritidsliv ud om 6 måneder?

Hvad vil du sælge for hver måned om 1 år?

Hvad vil du selv have i løn hver måned om 1 år?

Hvilke investeringer eller kapitalbehov har du om 1 år?

Hvad vil du selv varetage af opgaver om 1 år?

Hvor mange ansatte vil du have om 1 år?

Hvilke opgaver skal de ansatte varetage om 1 år?

Hvilke opgaver skal du købe eksternt om 1 år?

Hvordan ser din arbejdsdag ud om 1 år?

Hvordan ser dit fritidsliv ud om 1 år?

Hvad vil du sælge for hver måned om 5 år?

Hvad vil du selv have i løn hver måned om 5 år?

Hvilke investeringer eller kapitalbehov har du om 5 år?

Hvad vil du selv varetage af opgaver om 5 år?

Hvor mange ansatte vil du have om 5 år?

Hvilke opgaver skal de ansatte varetage om 5 år?

Hvilke opgaver skal du købe eksternt om 5 år?

Hvordan ser din arbejdsdag ud om 5 år?

Hvordan ser dit fritidsliv ud om 5 år?

Hvordan er din exit strategi?

Selvom det virker som langt ude i fremtiden at du ikke længere skal arbejde i din virksomhed, er det alligevel godt at gøre sig overvejelser om det. Hvis du kender din exit strategi allerede nu, kan du indrette din virksomhed efter det på et tidligt tidspunkt. Der er forskel på hvad en evt. Investor vil se efter i din virksomhed, og hvad en evt. køber lægger vægt på. Jo tidligere du begynder at indrette driften af din virksomhed efter din exit strategi, jo større sandsynlighed er der for at du lykkes med din strategi og jo større værdi vil en investor eller køber vurdere din virksomhed til.

Skal din virksomhed sælges?

Vil du på pension på et tidspunkt? Hvornår?

Vil du overveje generationsskifte til dine medarbejdere eller børn?

STEP 2: KEND DINE INDTÆGTER

For at du kan opnå mere vækst i din virksomhed skal du kende dine indtægter. Du skal vide hvor du har den største lønsomhed, det vil sige på hvilke produkter eller ydelser du står med flest penge i hånden efter vareforbrug og andre omkostninger der knytter sig direkte til salget.

Det kan være at du sælger et produkt, hvor du efterfølgende leverer en serviceydelse. Her kan det være at du ikke tjener ret meget på din hovedydelse, men at din fortjeneste og dermed den største lønsomhed er på den tilhørende serviceydelse. Det er vigtigt at vide, hvis du vil vækste din forretning.

Hvordan sammensætter dine indtægter sig?

Har du flere produkter?

Hvis ja, hvilke tjener du så flest penge på?

Kan du ændre dit produkt eller din ydelse, så du sælger "større" end du gør nu?

F.eks. kan en yogalærer sælge enkelttimer, eller vælge at sælge forløb. Ved at sælge forløb på f.eks. 6 mdr. kan en mere stabil indtjening sikres i det lange løb, og samtidig er der væsentligt færre administrative omkostninger forbundet med at sælge "større pakker".

Det kan være en stor hjælp at indrette kontoplanen, varer og varegrupper mv, så du hurtigt kan danne dig et overblik over hvordan dine indtægter fordeler sig, i relevante kategorier.

Jeg har f.eks. en konto der vedrører bogføring og regnskaber 2015 og en der vedrører 2016 – på den måde kan jeg let se udviklingen på min omsætning for den regnskabsmæssige del af min virksomhed år for år.

Jeg har også en konto til særlige opgaver og en konto til mine forløb. På den måde kan jeg hurtigt få overblik over hvor størstedelen af mine indtægter kommer fra.

Kan du få et større overblik over hvor dine indtægter kommer fra, ved at sætte din kontoplan op på en mere overskuelig måde?

STEP 3: SE DINE OMKOSTNINGER I ØJNENE

Enhver virksomhed i vækst har behov for penge på kontoen, likviditet, det kan være for at betale leverandører, det kan være fordi der er givet lang kredit til kunder, det kan være til nye investeringer eller for at ansætte nye folk. Det kan også være for at kunne udbetale løn til sig selv som ejer.

Afhængig af likviditetsbehovet er der forskellige muligheder. En nærliggende mulighed er at se på omkostningerne. Der er direkte omkostninger, det er de omkostninger der er knyttet direkte til produktion eller levering af dine serviceydelser, og der er administrative omkostninger.

Jeg har indimellem i en joke sagt "vis mig dit regnskab og jeg skal fortælle dig hvordan du driver din virksomhed". Men det er faktisk ikke en joke, det er muligt at læse rigtig meget om hvordan en virksomhed reelt bliver drevet, ud fra tallene i et regnskab. Det er noget du selv gør eller kan lære at gøre, og på den måde blive klogere på dine egne mønstre i din virksomhed. Det handler om, hvorvidt dine penge bliver brugt rigtigt. Har du nogle omkostninger, der ikke fører dig direkte til dine mål? Kan og skal de skæres væk?

Jeg har lavet regnskab for en mindre kursusvirksomhed, der ikke gik ret godt. Da jeg så bilagene igennem og bogførte regnskabet, kunne jeg se at der manglede fokus i virksomheden. Jeg vidste de havde et veldefineret produkt, men kunne se på omkostningerne at der ikke var skarpt fokus på én målgruppe. For mig der sad med regnskabet var det tydeligt at der blev postet rigtig mange penge ud i markedsføring – MANGE forskellige steder: Møder med en masse mennesker, abonnementer til diverse netværk og VL grupper. Det er der som sådan ikke noget forkert i, men det var tydeligt at virksomheden spredte sine interesser ud over alt for mange potentielle kunder i stedet for at koncentrere sig om nogle få men større.

Jeg laver selv denne øvelse mindst hvert kvartal og det sker at jeg bliver overrasket over mit eget regnskab. For 1 år siden, da jeg var færdig med mit 2015 regnskab, blev jeg virkelig overrasket over hvor mange penge der var bogført på faglitteratur kontoen. Først tænkte jeg at det var en fejl; der måtte være noget jeg have bogført forkert. Jeg kunne ikke komme i tanke om, at jeg havde læst noget interessant faglitteratur i løbet af året, der havde kostet så mange penge. Det viste sig også, at jeg havde for flere tusinde kroner bøger stående i bogreolen, som jeg aldrig havde åbnet.

Du skal nu finde ud af, hvad du tror er den største administrative omkostning i dit regnskab. Med administrative omkostninger mener jeg alle andre omkostninger end de direkte f.eks. produktionsomkostninger og lønninger.

Hvad tror du er den største administrative omkostning i din virksomhed?

Hvad er det vigtigste at bruge penge på i din virksomhed?

Nu skal du finde dit regnskab frem og se dine omkostninger igennem. Det letteste er, at bruge et online regnskabsprogram, så du kan logge ind og se på resultatopgørelsen for i år. Alt behøver ikke være bogført.

Når du ser ned over dine omkostninger i din resultatopgørelse, hvad ser du så? Ser det ud som forventet eller er der nogle overraskelser?

Stil dig selv følgende spørgsmål, når du gennemgår dine omkostninger:

Er der nogle store beløb der springer i øjnene?

Er din største omkostning en overraskelse?

Ved du nogenlunde hvad der gemmer sig bag tallene?

Er der nogle omkostninger der virker lave?

Er der noget der skal justeres fremadrettet?

Er der bogføringsfejl i dit regnskab?

Hvad har været de største omkostninger?

Har du fået value for money?

Er det de samme ting du vil bruge dine penge på fremadrettet, eller vil du prioritere anderledes?

AFSLUTNING

Jeg håber opgaverne i denne workbook har givet dig inspiration til at tænke over, hvor du er på vej hen med din virksomhed, og om du driver din virksomhed på en måde der fører dig til dit mål.

Jeg tror på at vi ved at være mere bevidste om vores valg og vores vej, kan skære en masse unødigt støj fra og på den måde skabe mere plads i vores liv til at være kreative. En klar målsætning og tilhørende simpel strategi kan hjælpe dig til at holde fokus på de ting der fører dig til målet.

Der er lavet undersøgelser om at 20% af det vi gør skaber 80% af indtjeningen i vores virksomheder. Det er da tankevækkende, at det kan lade sig gøre at arbejde væsentligt mindre og samtidig opretholde den samme indtægt.

De tre opgaver du har været igennem nu, giver dig et klart billede af hvad der er din målsætning på kort og på lang sigt samt om du er på rette vej eller om der er noget der skal justeres på.

God arbejdslyst. Jeg ønsker dig held og lykke med at nå dine mål og drømme i din virksomhed

Hvis du er udfordret på at finde dit vækstpotentiale i din virksomhed, giver jeg dig muligheden for 30 minutters 1:1 med mig. Gå til www.louisevoss.dk/jatak og udfyld formularen. Jeg glæder mig til at høre fra dig.