

Spel zonder knikkers

Het gaat de ondernemer om het spel maar vooral ook om de knikkers. Sterker nog....zonder knikkers is er uiteindelijk geen spel. Om in flipperkasttermen te spreken: als de laatste knikker is verdwenen is het 'game over': de stekker kan eruit en iedereen kan naar huis. Een kritische blik op uw Management Controle Systemen helpt u om uw onderneming scherp en in de zwarte cijfers te houden. Aan uw strategische plannen zal het zeker niet liggen: uw doelstellingen voor de komende jaren liggen vast en zijn vooral SMART.

Ook is klip en klaar hoe uw organisatie is ingericht! Taken en verantwoordelijkheden zijn helder: iedereen weet wat van hem/haar verwacht wordt. Maar voor een spel mét knikkers zijn nog wel twee extra stappen te nemen: budgetteren en controleren. Anders krijgt u wellicht wél knikkers, maar misschien de verkeerde of erger ...niet genoeg.

Wat dus te denken van een blackboxbenadering van de afzonderlijke verantwoordelijkheidscentra binnen uw organisatie? Het aardige van deze centra is dat ze allemaal output genereren maar helaas ook input consumeren. En sommige output is weer input voor andere verantwoordelijkheidscentra. De meeste input is goed in geld uit te drukken. Maar voor de output is dat vaak onmogelijk. En nóg lastiger wordt het als de output niet gerelateerd kan worden aan de input. Ondersteunende diensten als verkoopbinnendienst, werkvoorbereiding, administratie, P&O en R&D maken braaf de budgetten op. Maar wat er voor terugkomt is steeds de vraag.

Voor uw afdeling productie of verkoop is dat gelukkig wel wat gemakkelijker: de productie of verkopen per bestede € is goed te budgetteren en de controleren. De output gedeeld door de input is het rendement en de output min de input is de opbrengst of de toegevoegde waarde van uw organisatie. Zo hangt het geheel als een spinnenweb aan elkaar en u bent als ondernemer de spin die de juiste verbindingen legt. Goed budgetteren en controleren is dus eigenlijk onvermijdelijk. Want knikkeren zonder knikkers is toch geen knikkeren?

Peter Schuitmaker
BBO&F