



QuickScan strategische crisissen in vroeg stadium identificeren binnen MKB-organisaties

Met de Early STATUS-QuickScan ontdek je in vijf minuten hoe jouw bedrijf ervoor staat, los van de cijfers! Deze scan is speciaal voor kleinbedrijven (10-50 medewerkers) en helpt je vroegtijdig tekenen van aankomend zwaar weer te signaleren. Dat is belangrijk, want ondernemers zoeken vaak te laat hulp. Herken je de signalen op tijd, dan krijg je met de juiste maatregelen meer grip op jouw bedrijf. Beantwoord de zeventien stellingen en ontdek hoe jouw onderneming ervoor staat!

Geef per stelling aan of deze volgens jou wel, een beetje of niet van toepassing is of dat je hierover twijfelt of over deze stelling geen uitspraak wil doen.

1 | De laatste zes maanden zijn er meer buitengewone, luxueuze grote uitgaven gedaan.

Denk bijvoorbeeld aan grote uitgaven of beloningen met een imagooversterkend of sfeerverhogend karakter, waar wellicht geen directe noodzaak of onvoldoende financiële ruimte voor was.

2 | De laatste zes maanden is er meer bemoeienis van externe partijen.

Denk bijvoorbeeld aan meer correspondentie, gesprekken en contact met externe partijen zoals UWV, banken, overheden, die eventueel uitmonden in rechtszaken, juridische claims of aanvechting van vergunningen.

3 | De laatste zes maanden zijn er meer knelpunten in de toelevering van zakelijke diensten en producten.

Denk bijvoorbeeld aan het frequent veranderen of het verliezen van leveranciers, het plotseling stopzetten van zakelijke diensten of leveranties, of een gebrek aan voorraad.

4 | De laatste zes maanden ervaar ik bij tegenvallers in het bedrijf steeds meer dat ik daar weinig aan of tegen kan doen.

Denk bijvoorbeeld aan tegenslagen waarbij u het gevoel krijgt dat ze u overkomen, dat u er niets aan kunt veranderen of waarbij er geen oplossingen lijken te zijn.

5 | De laatste zes maanden zijn belangrijke bedrijfsbeslissingen vaker uitgesteld.

Denk bijvoorbeeld aan risicovolle investeringen, grote kostenbesparingen, grote ingrepen in de organisatie, besluiten over opvolging, het veranderen van het business model, producten- of dienstenaanbod en de markt.

6 | De laatste zes maanden zijn er meer conflicten binnen de leiding.

Denk bijvoorbeeld aan strijd tussen eigenaren, management of onderling en onoverkomelijke verschillen van inzicht.

7 | De laatste zes maanden is er een plotseling vertrek geweest binnen de leiding of eigenaren van het bedrijf.

Denk bijvoorbeeld aan een onverwacht vertrek vanwege conflicten of een problematische bedrijfsopvolging.

8 | Ik ervaar dat de communicatie tussen leiding en personeel de laatste zes maanden is verslechterd.

Denk bijvoorbeeld aan communicatie die minder frequent, duidelijk, transparant of positief is en waarbij zorgen, onzekerheid, verborgen agenda's, spraakverwarring en conflicten wellicht een rol spelen.

9 | De laatste zes maanden nam de betrokkenheid van medewerkers af.

Denk bijvoorbeeld aan een negatieve werksfeer, hoog of langdurig ziekteverzuim of een hoog of snel personeelsverloop.

	Ja	Een beetje	Nee	Weet niet / wil niet zeggen
1 De laatste zes maanden zijn er meer buitengewone, luxueuze grote uitgaven gedaan.				
2 De laatste zes maanden is er meer bemoeienis van externe partijen.				
3 De laatste zes maanden zijn er meer knelpunten in de toelevering van zakelijke diensten en producten.				
4 De laatste zes maanden ervaar ik bij tegenvallers in het bedrijf steeds meer dat ik daar weinig aan of tegen kan doen.				
5 De laatste zes maanden zijn belangrijke bedrijfsbeslissingen vaker uitgesteld.				
6 De laatste zes maanden zijn er meer conflicten binnen de leiding.				
7 De laatste zes maanden is er een plotseling vertrek geweest binnen de leiding of eigenaren van het bedrijf.				
8 Ik ervaar dat de communicatie tussen leiding en personeel de laatste zes maanden is verslechterd.				
9 De laatste zes maanden nam de betrokkenheid van medewerkers af.				



	Ja	Een beetje	Nee	Weet niet / wil niet zeggen
<p>10 De laatste zes maanden drukt onze schuldenlast zwaarder op onze resultaten.</p> <p>Denk bijvoorbeeld aan financieringslasten die relatief hoog zijn ten opzichte van uw bedrijfsresultaat door financiering met veel vreemd vermogen.</p>				
<p>11 De laatste zes maanden is ons bedrijf minder toegekomen aan het actief in de gaten houden van nieuwe ontwikkelingen.</p> <p>Denk bijvoorbeeld aan nieuwe marktontwikkelingen, veranderende klantbehoeften of concurrentie die kansen of inzicht in bedreigingen kunnen opleveren.</p>				
<p>12 De laatste zes maanden is er in ons bedrijf minder aandacht voor investeringen in proces- of productvernieuwing.</p> <p>Denk bijvoorbeeld aan het voorbereiden, uitvoeren en benutten van vernieuwingen die producten, diensten of bedrijfsprocessen verbeteren.</p>				
<p>13 De laatste zes maanden neemt de klanttevredenheid af.</p> <p>Denk bijvoorbeeld aan een toename van klachten, retouren, naleveringen, garantieclaims en een verslechterde relatie tussen medewerkers en klanten.</p>				
<p>14 De laatste zes maanden vlakken de verkopen af of lopen zij terug.</p> <p>Denk bijvoorbeeld aan teruglopende aantallen klanten, offertes of orders, afnemende ordergroottes, het wegvallen van belangrijke klanten, markten of productgroepen, of tegenvallende verkopen onder nieuwe klanten.</p>				
<p>15 De laatste zes maanden is mijn privésituatie moeilijker dan daarvoor.</p> <p>Denk bijvoorbeeld aan problemen of veranderingen in de relationele sfeer (ruzies, echtscheiding), rond gezondheid (ziekte, stress, burn-out, slaapgebrek, gewicht, eetpatroon, leefstijl), geldproblemen privé of persoonlijk verlies.</p>				
<p>16 De laatste zes maanden heeft ons bedrijf minder grip op de financiën dan voorheen.</p> <p>Denk bijvoorbeeld aan een achterlopende administratie of boekhouding, weinig inzicht en controle op de betalingen van klanten en niet betalende klanten.</p>				
<p>17 De laatste zes maanden konden wij niet of nauwelijks op tijd voldoen aan onze betalingsverplichtingen.</p> <p>Denk bijvoorbeeld aan achterstand met betalingen, verlenging van betalingstermijnen, gebruik van privévermogen of fondsen van familieleden, vrienden, alternatieve financiers of de holding om betalingen te kunnen doen.</p>				

Tel het aantal stellingen waarop je "Ja" of "Een beetje" hebt geantwoord. Zijn het er veel? Dan staat jouw bedrijf wellicht voor de nodige uitdagingen. Hulp kan het verschil maken! Praat met je accountant, een collega-ondernemer of een mkb-adviseur.

Tip: laat ook je medewerkers de scan invullen en vergelijk de inzichten!

Scan opnieuw invullen? Verwijder de resultaten met deze knop!