



GRATIS ZELFSCAN

Hoe eerlijk durf je te zijn over jouw bedrijf?

10 vragen die elke directeur-eigenaar
zichzelf zou moeten stellen - maar
zelden stelt.

Een gratis zelfscan van PATRONZ - de sparringpartner
voor directeur-eigenaren die scherp willen blijven.

WAT JE IN HANDEN HEBT

Dit is geen vragenlijst met goede antwoorden. Het is een spiegel.

De tien vragen in dit document zijn de vragen die wij bij PATRONZ stellen aan directeur-eigenaren die écht scherp willen blijven. Niet als checklist. Niet als audit. Als uitnodiging om even boven je bedrijf uit te stijgen - en eerlijk te kijken naar wat je ziet.

Er zijn geen foute antwoorden. Maar sommige antwoorden zijn ongemakkelijk. En dat is precies de bedoeling.

De vragen die een ondernemer zichzelf nooit stelt, zijn precies de vragen die er het meest toe doen.

HOE GEBRUIK JE DIT DOCUMENT?

- 01 Neem de tijd. Lees elke vraag rustig, ga er even bij zitten.
- 02 Schrijf je eerste antwoord op. Niet het mooie antwoord - het eerlijke.
- 03 Noteer ook wat de vraag bij je oproept: energie, ongemak, twijfel.
- 04 Bespreek de uitkomsten met iemand die je durft te vertrouwen.

01 Wat zou jouw bedrijf doen als jij er morgen niet meer bent - tijdelijk?

WAAROM DEZE VRAAG TELT

Continuïteit is de blinde vlek van bijna elke directeur-eigenaar. Niet omdat je er niet aan denkt, maar omdat de consequentie van het antwoord ongemakkelijk is. Als je twijfelt, is er iets te regelen.

JOUW ANTWOORD

02 Zijn er medewerkers van wie jij weet dat ze niet op de juiste plek zitten - maar doe je er niets aan?

WAAROM DEZE VRAAG TELT

De meeste directeur-eigenaren kunnen dit zonder nadenken beantwoorden. De vraag is niet of je het weet, maar wat het kost om het niet te adresseren. En wat het kost om het wél te doen.

JOUW ANTWOORD

03 Wanneer heb je voor het laatst een klant verloren - en weet je écht waarom?

WAAROM DEZE VRAAG TELT

Klantverloop is een van de eerlijkste feedbackmechanismen die een bedrijf heeft. Maar de meeste ondernemers weten alleen de officiële reden. De echte reden is zelden die.

JOUW ANTWOORD

04 Welke aanname ligt onder jullie strategie die je al tijden niet hebt getoetst?

WAAROM DEZE VRAAG TELT

Elke strategie is gebouwd op aannames over de markt, de klant of het eigen onderscheid. Die aannames verouderen. De vraag is welke van jullie aannames inmiddels niet meer kloppen - en of je dat al weet.

JOUW ANTWOORD

05 Wat doet AI concreet met de waarde die jullie leveren - over drie jaar?

WAAROM DEZE VRAAG TELT

Dit is niet een vraag over tools of software. Het is een fundamentele vraag over relevantie. Bedrijven die dit gesprek uitstellen, maken impliciet een keuze. Bedrijven die het voeren, maken een bewuste keuze.

JOUW ANTWOORD

06 Hoeveel van jullie omzet komt van klanten die jij persoonlijk niet zou adviseren bij een vriend?

WAAROM DEZE VRAAG TELT

Elke ondernemer heeft klanten die hij niet meer zou aannemen als hij opnieuw zou beginnen. De vraag is hoeveel energie en marge ze kosten - en of je bereid bent daar eerlijk naar te kijken.

JOUW ANTWOORD

07 Wanneer was de laatste keer dat iemand in jouw bedrijf jou echt uitdaagde - en je er iets van leerde?

WAAROM DEZE VRAAG TELT

Directeur-eigenaren zijn zelden omringd door mensen die hen tegenspreken. Dat is comfortabel en gevaarlijk. Het antwoord op deze vraag vertelt je iets over de kwaliteit van je sparringomgeving.

JOUW ANTWOORD

08 Wat is de financiële impact als jullie drie grootste klanten dit jaar weggaan?

WAAROM DEZE VRAAG TELT

Klantconcentratie is een van de meest voorkomende bedrijfsrisico's in het MKB. De meeste ondernemers weten het antwoord ongeveer. Maar 'ongeveer' is niet hetzelfde als 'geregeld'.

JOUW ANTWOORD

09 Wat wil jij persoonlijk over vijf jaar - en sluit je bedrijfsstrategie daar op aan?

WAAROM DEZE VRAAG TELT

De meeste strategiegesprekken gaan over het bedrijf. Zelden over de ondernemer. Maar jouw persoonlijke ambities, energie en levensfase zijn minstens zo bepalend voor de koers als de markt.

JOUW ANTWOORD

10 Welk risico schuif je al meer dan een jaar voor je uit - en wat zou er echt gebeuren als het misgaat?

WAAROM DEZE VRAAG TELT

Elk bedrijf heeft een lijst van dingen die eigenlijk geregeld zouden moeten worden. De vraag is niet of die lijst bestaat. De vraag is wat de langste post op die lijst is - en hoelang hij er al opstaat.

JOUW ANTWOORD

WAT NU? —

Heb je eerlijk geantwoord?

Dan heb je nu een aardig beeld van waar de blinde vlekken in jouw bedrijf zitten. Bij PATRONZ helpen we directeur-eigenaren om die blinde vlekken structureel op de agenda te houden - niet eenmalig, maar het hele jaar door. Als vaste sparringpartner, zonder eigenbelang.

**Herkende jij jezelf in meer dan vijf vragen?**

Laten we kennismaken. Plan een vrijblijvend gesprek via patronz.nl.

**Wil je weten hoe wij dit soort gesprekken structureren?**

Bekijk het PATRONZ Kompas - zes sessies per jaar - op onze website.

**Wil je meer van dit soort vragen?**

Download ook '12 vragen die je bedrijf scherp houden'.

E-MAIL

info@patronz.nl

ROY

+31 6 20 30 1978

JEROEN

+31 6 51 30 32 14

WEB

patronz.nl