

Minder hard werken!



Meijer & Van der Ham

Meijer & Van der Ham Management Consultants adviseren bedrijven bij het opstellen van een vernieuwende strategie en het verbeteren van hun organisatie.

Veel fietswinkels hebben zich de afgelopen jaren vragen gesteld over hun toegevoegde waarde. In veel winkels werd hard gewerkt, maar weinig verdiend. Toegevoegde waarde kun je ook objectief meten: dat is het verschil tussen de inkoopwaarde en de verkoopwaarde van je omzet en noemen we ook wel de brutomarge. Als je dat bedrag vervolgens deelt door het aantal medewerkers in het bedrijf, dan heb je de productiviteit per werknemer. Over die productiviteit bestaan de nodige zorgen. Volgens het CBS stijgt de productiviteit bij het MKB minder snel dan voorheen. De CBS-cijfers zijn niet apart berekend voor fietswinkels, maar ook daar zien we in de praktijk dat het lastig is om de productiviteit

werken. Daarmee kan zowel de omzet als de productiviteit groeien, maar je moet wel echt anders gaan werken.

Eigenlijk moeten we ophouden met een procentje extra loon om medewerkers aan te trekken en een extra collega om de werkdruk te verlagen. Je zou je moeten afvragen hoe je 30% meer zou kunnen doen met 30% minder mensen. Dat dwingt je om eens op een heel andere manier te gaan nadenken over de manier waarop het werk georganiseerd is en fundamentele vragen te stellen. Waar besteden onze mensen eigenlijk tijd aan? Worden klanten daar ook blijer van? Om dat maar even concreet te maken voor de fietsbranche: "Heeft u het idee dat u minder

'De enige manier om nog te groeien, is efficiënter te gaan werken'

sneller te laten groeien. De afgelopen jaren is de productiviteit wel wat toegenomen, maar zijn de winkels ook echt efficiënter geworden?

De omzet stijgt en daardoor nemen de omzet en toegevoegde waarde toe, terwijl het aantal medewerkers aanvankelijk niet groeit. Dus stijgt automatisch de productiviteit. Daar zit natuurlijk een grens aan, want op zeker moment is iedereen vol bezet. Op dat moment vlak de productiviteitsontwikkeling af. Als je verder wil groeien in omzet, moet je dan nieuwe mensen gaan aannemen. Dat begint echter een steeds groter probleem te worden, zowel voor individuele winkels als voor de maatschappij. De mensen zijn namelijk op. Op de arbeidsmarkt concurreert u met onderwijs, zorg, transport en andere sectoren die allemaal een tekort aan personeel signaleren. De enige manier om nog te groeien, is efficiënter te gaan

tijd kwijt bent met een garantieclaim voor een E-bike, dan 10 jaar geleden voor een gewone fiets? Kunt u tegenwoordig in minder tijd reserveonderdelen bestellen bij een servicebeurt?"

Als u daar vraagtekens bij heeft, dan wordt het tijd om eens met de leveranciers aan tafel te gaan en alle procedures langs te lopen om zo veel mogelijk activiteiten te schrappen en wat resteert efficiënter uit te voeren. Dat is niet gemakkelijk, maar volgens de CBS-cijfers kan het wél. Bij de bedrijven waar de productiviteit groeide, daalde in 63% het aantal werknemers. Je moet je echter wel een nieuwe houding aanleren: niet harder werken, maar wel slimmer werken.