Van Uchelen Business Solutions

Stresstest voor Uw Organisatie

Deze "stresstest" voor uw organisatie is bedoeld voor eindverantwoordelijke managers en geeft een beeld hoe u tegen uw eigen organisatie aankijkt en of u nog verbetermogelijkheden ziet. De vragen zijn onderverdeeld in 3 categorieën van zeven vragen: algemeen organisatorisch, marketing & sales en finance & controlling. Uw antwoorden zijn mede- bepalend voor de stress die uw organisatie bij u teweegbrengt. Wij adviseren u indien u meer dan 1 keer per categorie "nee" of "soms" antwoordt, voor deze categorie een gericht verbeterprogramma te ontwikkelen. U kunt daarbij een beroep doen op de ondersteuning van een externe professional. Van Uchelen Business Solutions is uw partner bij verbeteringen op algemeen organisatorisch en op finance & controlling gebied. U kunt direct telefonisch contact met ons opnemen via 0164-230747 of 06-53698522. U kunt ook via de pagina "contact" op de website www.vubs.nl contact met ons opnemen. Vermeldt u dan als onderwerp stresstest. Kunt u alle vragen met "ja" beantwoorden dan complimenteren wij u en wensen wij u zeer veel succes in de toekomst.

		Nee	Soms	Ja
Categorie 1: Algemeen Organisatorisch				
1	U draagt (mede) verantwoordelijkheid voor uw organisatie en haar behaalde resultaten.			
2	In uw organisatie zijn mensen gewend kritisch te zijn op de prestaties, zelf met verbeteringen te komen en deze ook door te voeren.			
3	In uw organisatie wordt alles wat kan worden gecommuniceerd ook duidelijk en direct gecommuniceerd.			
4	In uw organisatie kan iedereen in eigen woorden vertellen wat de visie, missie en strategie is.			
5	Iedereen weet welke doelstellingen de organisatie nastreeft en weet ook op welke wijze zij zelf daaraan kunnen bijdragen.			
6	U heeft een goed contact met de medewerkers, OR en vakbonden en zij worden regelmatig geïnformeerd over de laatste stand van zaken m.b.t. de organisatie.			
7	U heeft een goed beeld van sleutelposities en sleutelfiguren in uw organisatie. U kent hun persoonlijke ambities en heeft voor het geval zij vertrekken hun opvolgers reeds in huis.			
Categorie 2: Marketing & Sales				
8	Uw organisatie komt niet in de problemen als de vraag plotseling voor een periode van twee jaar met 25% terugvalt. Met wat kostenmaatregelen houdt u het hoofd boven water.			
9	Uw organisatie komt ook niet in de problemen als uw grootste klant of klanten morgen failliet gaan. U heeft een goed gespreide klantenportefeuille en trekt makkelijk weer nieuwe klanten aan.			
10	Uw leverprestaties zijn indrukwekkend. Er wordt steeds op tijd de juiste kwaliteit en kwantiteit geleverd. Klachten zijn beperkt maar leiden tot analyse en verbetering van processen om herhaling te voorkomen.			
11	Uw leverprestaties zijn beter dan die van uw concurrenten. U bent niet jaloers op de prestaties van uw concurrenten en zou in geen enkel opzicht met ze willen ruilen.			
12	U heeft een duidelijke marketingstrategie, die er o.a. voor zorgt dat uw producten / diensten voor uw markt duidelijk herkenbaar zijn. De voordelen zijn bij de groep (potentiële) kopers bekend.			
13	Uw verkoopafdeling is vooral bezig met het ontwikkelen van nieuwe relaties en het onderhouden van bestaande. Zij wordt ondersteunt door een efficiënte binnendienst.			
14	De kennis van uw verkoopafdeling over de processen in uw organisatie is optimaal. Zij houden bij de verkoop rekening met eventuele knelpunten en communiceren moeiteloos met de rest van de organisatie.			
Categorie 3: Finance & Controlling				
15	U kent uw accountant persoonlijk. De jaarlijkse audit verloopt vlekkeloos en wordt ook met u doorgesproken. Er worden geen risico's geconstateerd. Verbeterpunten worden direct doorgevoerd.			
16	U heeft zelf inzicht in de periodieke balans en winst- en verliesrekening. Verder wordt u regelmatig voorzien van een beperkte set KPI's die aansluiten bij de (jaar)doelstellingen van uw organisatie.			
17	Al uw product/markt combinaties zijn winstgevend of er lopen actieplannen die de verlieslatende nog dit jaar weer winstgevend maken.			
18	Uw organisatie kent een sterk kostenbewustzijn. Voor alle grote kostenposten is er een budgethouder, die maandelijks controleert of het budget toereikend is en anders direct aan de bel trekt.			
19	Uw organisatie is slank. Het is niet mogelijk het aantal personeelsleden of het niveau van overige directe- en indirecte kosten met 10% te reduceren zonder consequenties voor het functioneren van de organisatie.			
20	U voert strak cashflowmanagement en zorgt er voor dat er niet onnodige geld gestoken wordt in werkkapitaal. U heeft een gezonde lage voorraad met een hoge omloopsnelheid.			
21	U beschikt nog over voldoende kredietfaciliteiten en kunt indien nodig zonder moeite extra kapitaal aantrekken.			