

In dit boek:

In dit boek wordt gesproken over een businessplan, maar de methode en aanpak is net zo geschikt voor afdelingsplannen, jaarplannen, projectplannen, persoonlijke plannen en alle andere plannen. Eigenlijk alles waarbij je begint met een helder doel en vervolgens dit doel vertaalt in concrete stappen zodat het in de praktijk ook echt gerealiseerd gaat worden.

- Hoe maak je een businessplan dat werkt?
- Bereik je doelen met de praktische en bewezen OGSM methodiek
- Maak écht verschil met een leidraad voor gestructureerd, strategisch én praktisch denken

Inhoudsopgave

Voorwoord 9

Zelftest: Heb je een businessplan op 1 A4 nodig? 13

Over de auteurs 17

Inleiding 21

1 Korte uiteenzetting OGSM 27

2 Het ontstaan van OGSM 33

3 Het OGSM-proces 41

A D.I.T. is succes 41

B Een OGSM maken vanuit kracht: Cirkel van Invloed en
Cirkel van Betrokkenheid 48

4	De voorbereiding	53
	A Positionering	53
	B Business analyse: SWOT en confrontatiematrix	55
5	Het DNA van strategisch denken: Doel door Doen	65
6	De 'O' van Objective	77
7	De 'G' van Goals	89
8	De 'S' van Strategies	101
9	De 'M' van Measures	117
10	Cascadering: het doorvertalen van het OGSM naar afdelingen en personen	133
11	De opvolging van het OGSM	141
12	Tot slot	153

Voorwoord

Ik kwam voor het eerst in aanraking met OGSM tijdens een workshop van Business Openers over OGSM en het sprak mij direct aan. Ik heb het dan ook geïmplementeerd bij Vrumona in 2006. De logische opbouw van de methodiek dwingt je om op een bepaalde manier met elkaar de discussie te voeren en echt scherp te kiezen. Het is veel lastiger een plan op 1 A4 te zetten en hele scherpe keuzes te maken dan een dik boekwerk te schrijven met heel veel mooie plannen. Het mooie is dat als het af is, het heel simpel en logisch lijkt en dan zou je haast vergeten dat je veel keuzes hebt gemaakt en lastige discussies hebt gevoerd. Het sterke is dat elk woord dat je opschrijft in je OGSM moet kloppen in het totaal. Overbodige woorden of doelstellingen vallen snel buiten de boot. En over blijft wat je echt wil bereiken en hoe je dat wil doen. Het is ook een mooie teambuildingexercitie

om samen met je team het OGSM op te stellen en je kan het ook heel duidelijk en goed uitleggen aan alle mensen in de organisatie. Je kunt ook goed monitoren of je op de goede weg bent en of je de juiste actieplannen hebt opgesteld om je doelen te bereiken waardoor je tijdig kan bijsturen, indien nodig. Ik gebruik de OGSM-methodiek nog steeds en ben ervan overtuigd dat OGSM, mits goed toegepast, personen, teams en bedrijven echt verder helpt.

Isabelle Spindler-Jacobs,

Directeur Retail bij Heineken Nederland en Topvrouw van het jaar 2010

Impactvol leidinggeven resulteert in het bereiken van je doel. Leidinggeven gaat dus om keuzes maken. En natuurlijk maak je liefst meteen de juiste keuze. Het jammere is dat je pas achteraf weet wat je juiste keuze was. Net zo lang zoeken tot je zeker weet dat je de juiste keuze maakt is dan ook zinloos. Het durven kiezen, en deze keuze consequent uitvoeren, daar gaat

het om. Of dat nu gaat om het kiezen van doelen voor je team, de gehele organisatie, een beweging of voor jezelf. Het gaat dan om het kiezen van het wat, het hoe, wanneer en voor wie. Kiezen is dus waar strategie maken en leidinggeven om gaat.

De OGSM-methodiek draagt bij aan het kunnen kiezen. Ik ken geen betere methode die zo simpel en effectief helpt om de keuzes inzichtelijk te maken. De methodiek dwingt je om scherp te zijn naar jezelf en naar elkaar. Zodat je alleen nog maar hoeft te durven kiezen.

Met dit boekje heb je een doeltreffend middel om keuzes te gaan maken en zo impactvol leiding te geven. Uit mijn brede praktijkervaring met OGSM weet ik zeker dat dit een juiste keuze is. Dus aan de slag nu... Als je durft!

*Jeroen Pietryga,
voormalig Senior Vice President Marketing & Format Management
bij Albert Heijn*

*‘Don’t be afraid to fail.
Be afraid not to try.’*

MICHAEL JORDAN

Zelftest: Heb je een businessplan op 1 A4 nodig?

Voordat je een boek door gaat nemen is het natuurlijk handig om te weten of je er ook wat mee opschiet. Want je hebt genoeg andere dingen te doen en er zijn ook nog veel andere boeken die je misschien nog beter kunnen helpen. Vandaar onderstaande test. Deze is eenvoudig. Geef bij iedere stelling aan of je het 'eens' of 'oneens' bent. Geef je mening vanuit het perspectief van jezelf als onderdeel van een organisatie. Dus de organisatie of afdeling waar je werkt, je eigen bedrijf, je vereniging, of bijvoorbeeld je gezin. Geef iedere 'eens' 1 punt en iedere 'oneens' 0 punten. Na de test vind je de uitslag.

De stellingen

1. Ik werk hard, maar heb niet altijd het gevoel dat ik echt een verschil maak
2. We hebben wel ambitie, maar er gebeurt niet zoveel mee in de praktijk
3. Er zijn veel ideeën, maar het resultaat is mager
4. De visie van onze organisatie inspireert me nauwelijks
5. We staan weinig stil bij behaalde successen
6. Iedereen wil altijd meer, meer, meer
7. De waan van de dag regeert bij ons
8. We durven niet te kiezen, daarom doen we alles
9. Ik zou best slimmer kunnen en willen werken
10. Er is wel een koers, maar niet iedereen kent deze
11. Er is wel een doel, maar het geeft geen richting
12. Iedereen probeert zijn eigen doelen te bereiken, maar er lijkt weinig samenhang te zijn

Uitslag

Heb je 0 punten?

Businessplan op 1 A4 helpt jou niet verder. Kies voor jezelf een ander boek en geef dit boek cadeau aan iemand die er wel wat mee opschiet. En neem contact met ons op om te helpen bij de volgende druk...

Heb je tussen de 1 en 9 punten?

Jij en je omgeving profiteren zeker van dit boek. Aan de slag dus, je krijgt er geen spijt van!

Heb je tussen de 10 en 12 punten?

Begin zeker aan dit boek maar roep ook meteen professionele hulp in!