



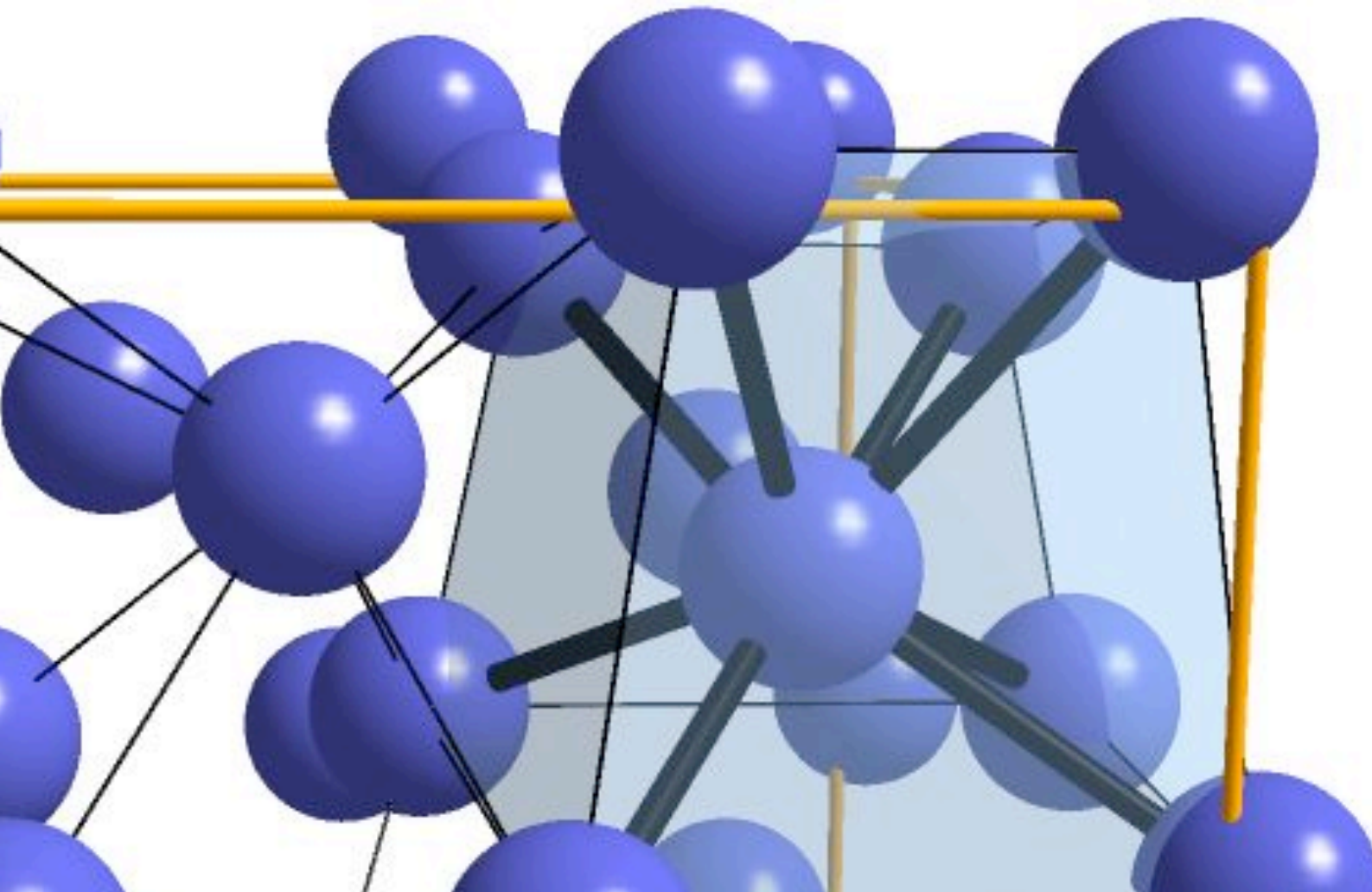
4BetterResults.be

De beste weg naar betere resultaten voor uw KMO

BEGELEIDINGSTRAJECT

**Maak uw bedrijf resultaatgericht en
uzelf meer misbaar:**

Structureer uw bedrijf



Waarom uw bedrijf structureren?

- Om er voor te zorgen dat het bedrijf **beter, soepeler en zelfstandiger** draait
- Om u als zaakvoerder zelf wat **meer misbaar** te maken
- Om **efficiënter te werken als bedrijf**. Minder tijdverlies. Beter resultaat.

Over het glazen plafond in de KMO-groei

Misschien denkt u soms

- “Waarom doen de werknemers niet meer vanzelf wat ik van hen verlang?”
- “Hoe is het mogelijk dat ik altijd maar aan iedere werknemer moet trekken?”
- “Men heeft me precies voor alles nodig. Kan ik nu nooit eens wat meer op mijn gemak zijn?”

Wel, als het herkenbaar is, neem het u zelf dan niet langer kwalijk. Dit is een groeifase die heel wat KMO's in hun ontwikkeling tegen komen. Een normale zaak. En de oplossing is ook normaal.

Heel dikwijls merken we in de praktijk dat bedrijven die groeien als het ware door een onzichtbare hand, door een glazen plafond worden tegen gehouden.

Dikwijls is zo een eerste plafond merkbaar tussen de 6 en de 50 werknemers. Het bedrijf heeft meer nood aan duidelijke afspraken. Iedereen moet duidelijker van de ander weten wat hij of zij doet. Er gebeurt te veel verloren werk. Collega's weten niet altijd meer wat voor hen het allerbelangrijkste werk en resultaat is. En de organisatie lijkt niet geolied te lopen.

De oplossing is duidelijk: structureren.

Eens aangepakt is het bedrijf weer klaar voor een volgende fase van groei.

Als u dit herkent, weet u nu wat u hier kunt aan doen. Dit begeleidingstraject is voor u ontworpen.

Hoe gaat die 'structurering' in zijn werk?

Zoals u gewoon bent van ons, pakken we dit heel praktisch aan. Geen pakken papier. Geen hopen processen. Geen ellenlange discussies. Maar no-nonsense tot de kern gaan.

We hebben al heel wat KMO-leiders geholpen om hun bedrijf te structureren, hun persoonlijke workload te verlagen en de betrokkenheid van hun personeel te vergroten. Iedere KMO en iedere oplossing is anders, maar meestal bestaat de oplossing uit **3 pijlers**:

1. Analyseren welke **activiteiten** de zaakvoerder nu doet en al dan niet kan delegeren
2. De nodige **managementtools** voorzien, zodat de firma “makkelijker” kan worden gestuurd
3. De nodige **mentaliteitswijziging** in gang zetten

Een van de kernelementen zijn de 'managementtools'. Wat houden die in?

Aan welke managementtools denken we dan? Dit is weer afhankelijk van bedrijf tot bedrijf, maar heel dikwijls komen deze zaken terug:

- Het schrijven van een aantal kernprocedures (stappenplannen). Bijvoorbeeld: een potentiële klant neemt contact. Welke stappen gebeuren er allemaal tot de klant uiteindelijk bediend is, en zelfs gefactureerd, ja zelfs betaald heeft?
- Het neerschrijven van hoe iets moet uitgevoerd of aangepakt worden (basiswerkinstructies)
- Het neerschrijven van wie wat doet (beknopte taakomschrijvingen)
- Het geven van kristalheldere basisdoelstellingen aan uw medewerkers; doelstellingen waar ze zelf invloed op hebben en die eenvoudig meetbaar zijn. Deze kunnen verschillen naargelang de functie. Vaak heel schematisch en eenvoudig; “simplicity gets results”.
- Het bepalen hoe de zaakvoerder (of iemand die hiertoe aangesteld wordt) nagaat of de kernprocedures en basiswerkinstructies worden gevolgd en hoe de doelstellingen worden gerealiseerd.

4BetterResults.be

De beste weg naar
betere resultaten voor
uw KMO

Vragen?

Waterkeer 4
B-8587 Spiere-Helkijn
België

T. +32 (0)56 531 200
F. +32 (0)56 372 995

www.4BetterResults.be
Info@4betterresults.be

Daarbij is het – zeker in KMO's – héél belangrijk om die zaken heel licht en makkelijk bruikbaar te maken en te houden. Enkel die zaken die nodig zijn. Geen overtoolligheid. Geen paperassen; ik zou zelfs zeggen: zo weinig mogelijk papier.

4BetterResults.be: de referentie voor KMO-zaakvoerders die vooruit willen.

- ➔ 4BetterResults.be is **gespecialiseerd in het helpen van zaakvoerders en eigenaars van KMO's** via **advies** (uitvoering) en **opleiding** en heeft op dit vlak unieke en toonaangevende expertise ontwikkeld.
- ➔ Onze consultants-uitvoerders zijn van het hoogste niveau en hebben allen diepgaande expertise en een ruime ervaring.
- ➔ Onze projecten worden opgeleverd door meer dan 30 onafhankelijke consultant-uitvoerders. Daardoor blijft die praktisch bruikbare topexpertise betaalbaar voor KMO's.

Maar afspraken die in het dagelijkse businessleven écht gebruikt worden.

Hoe loopt dit begeleidingstraject concreet?

Hoe beginnen we er aan?

1. Eerst zitten we uitgebreid samen met de eigenaar - zaakvoerder om te zien wat hij van de huidige situatie vindt, en waar hij of zij verandering wilt in zien. We kijken ook samen naar de grootste tijdsbestedingen van de zaakvoerder.
2. Daarna bepalen we samen de allerbelangrijkste doelstellingen, de basisstrategie en de belangrijkste KPI's.
3. Dan optimaliseren we alle belangrijke afspraken voor het basisproces en voor de nevenprocessen. Maar heel praktisch. Geen accent op papier, maar wel op praktische toepasbaarheid. Een belangrijk aspect is hierbij telkens: "hoe kunnen we er voor zorgen dat de medewerker goed weet wat er van hem of haar wordt verwacht?"
4. En dan verankeren we de afspraken in een praktisch en goed doordacht Management Systeem®.
5. We eindigen met het stimuleren van de nodige mentaliteitswijziging.

Hoe lang duurt dit traject?

- Indien uw bedrijf minder dan 8 werknemers heeft: 5 à 7 dagen begeleiding, 3 à 6 weken doorlooptijd
- Indien uw bedrijf van 8 tot 39 werknemers heeft: 8 à 12 dagen begeleiding, 4 à 8 weken doorlooptijd
- Indien uw bedrijf van 40 tot 70 werknemers heeft: 12 à 16 dagen, 6 a 10 weken doorlooptijd.

Uw tijdsinvestering bij de start is een tweetal dagen. Het uitwerken van het managementsysteem doen we dan hoofdzakelijk zelf, om uw agenda niet zwaar te belasten. Zo vaak u wenst toetsen we alles met u af. Vanzelfsprekend neemt u alle beslissingen.

Deze gemiddelde **doorlooptijden** zijn gebaseerd op onze praktijkervaring, maar zijn zeker bespreekbaar.

Boven de 70 werknemers werken we enkel op offertebasis, op maat.

Wat krijgt u nadien?

U krijgt een duidelijke doorsproken en doorleefde structuur in uw organisatie waarvan alle belangrijke items zijn gesynthetiseerd in een Management Systeem®.

Hoe wordt uw bedrijf hier beter van?

Dit project vormt **de basis van een nieuwe fase** in uw bedrijf.

Een fase waarin uw bedrijf:

- Verder leert **autonoom te groeien** en te verbeteren,
- Waarin meer en meer op **resultaten** wordt gemikt en

Onze kwaliteit?

- ➔ Onze klanttevredenheid situeert zich bijzonder hoog. Van alle klanten van de laatste 2 jaar was **100% tevreden** (7 of meer op 10). De gemiddelde score op de vraag 'In welke mate hebben we aan uw verwachtingen beantwoord', ligt op 8,8 op 10, wat bijzonder hoog is.
- ➔ Daarnaast hebben we onze organisatie laten doorlichten door een extern organisme. Deze audit werd bekroond door het Q*for certificaat. Q*for is een onafhankelijke kwaliteitsdoorlichting die zich specifiek richt naar consulting- en opleidingsorganisaties.



Al onze activiteiten zijn Q*for gecertificeerd. (www.qfor.org)

Praktisch:

Prijs voor het begeleidingstraject:

De prijs is afhankelijk van uw organisatie (hoe veel er reeds is gebeurd) en van het profiel van de adviseur.

Wenst u een zicht te hebben op de mogelijke opbrengsten en de prijs, neem dan gewoon contact. We zitten dan eens samen en werken samen iets uit, zodat het voor u en voor ons interessant is.

Een dergelijk project kan in aanmerking komen voor subsidie via de KMO-portefeuille.

Wat als u wilt starten?

- Ofwel vult u dit formulier in en bezorgd u het ons per fax, mail of post.
- Ofwel geeft u ons een eenvoudig seintje, en we zitten eens verkennend samen zodat u weet wat we wel en niet voor u kunnen doen. Na het gesprek kunt u dan alsnog beslissen.

Wat maakt 4BetterResults uniek?

- Gespecialiseerd in KMO's;
- Meerdere ervaren specialisten voor de diverse managementdomeinen;
- Zeer praktisch en resultaatgericht; we denken mee met de zaakvoerder alsof het voor ons eigen bedrijf is

Dit traject komt in aanmerking voor KMO-portefeuille en andere subsidies

Al onze activiteiten zijn erkend met het Q*for kwaliteitslabel. Daardoor kan u - indien u aan de voorwaarden voldoet - een beroep doen op diverse subsidies, waaronder de kmo-portefeuille. Meer info:

- zie www.4BetterResults.be/Subsidies.php
- en www.kmo-portefeuille.be.



Dit is een top-begeleidingstraject. De andere top-begeleidingstrajecten vindt u op www.4betterresults.be/Top.php

4BetterResults.be

De beste weg naar betere resultaten voor uw KMO

Meer info?

Contacteer 4BetterResults.be of vraag een verkennend gesprek:

Waterkeer 4
B-8587 Spiere-Helkijn
België

T. +32 (0)56 531 200
F. +32 (0)56 372 995

www.4BetterResults.be
Info@4betterresults.be

Wilt u deze voordelen snel verzilveren?

Fax deze infoaanvraag naar 056 372 995

of contacteer 4BetterResults.be op tel 056 53 12 00

of info@4betterresults.be

of Waterkeer 4, 8587 Spiere-Helkijn

Ja, ik wil met 4betterResults samen zitten om te zien wat 4BetterResults voor mij kan betekenen inzake het structureren van mijn bedrijf.

Familienaam: Mevr./Dhr.: Voornaam:

Functie:

Naam bedrijf of organisatie:

Adres bedrijf of organisatie:

Aantal werknemers: 7 of minder Van 8 tot 39 Van 40 tot 70 meer dan 70

E-mail:

Direct telefoonnummer of GSM:

"Uw adresgegevens worden door 4BetterResults.be BVBA in een bestand opgenomen, zodat wij u op de hoogte kunnen houden van onze activiteiten. Overeenkomstig de Wet tot bescherming van de persoonlijke levenssfeer ten opzichte van de verwerking van persoonsgegevens van 8.12.1992 hebt u recht op inzage en correctie van de door 4BetterResults.be BVBA bewaarde informatie."