



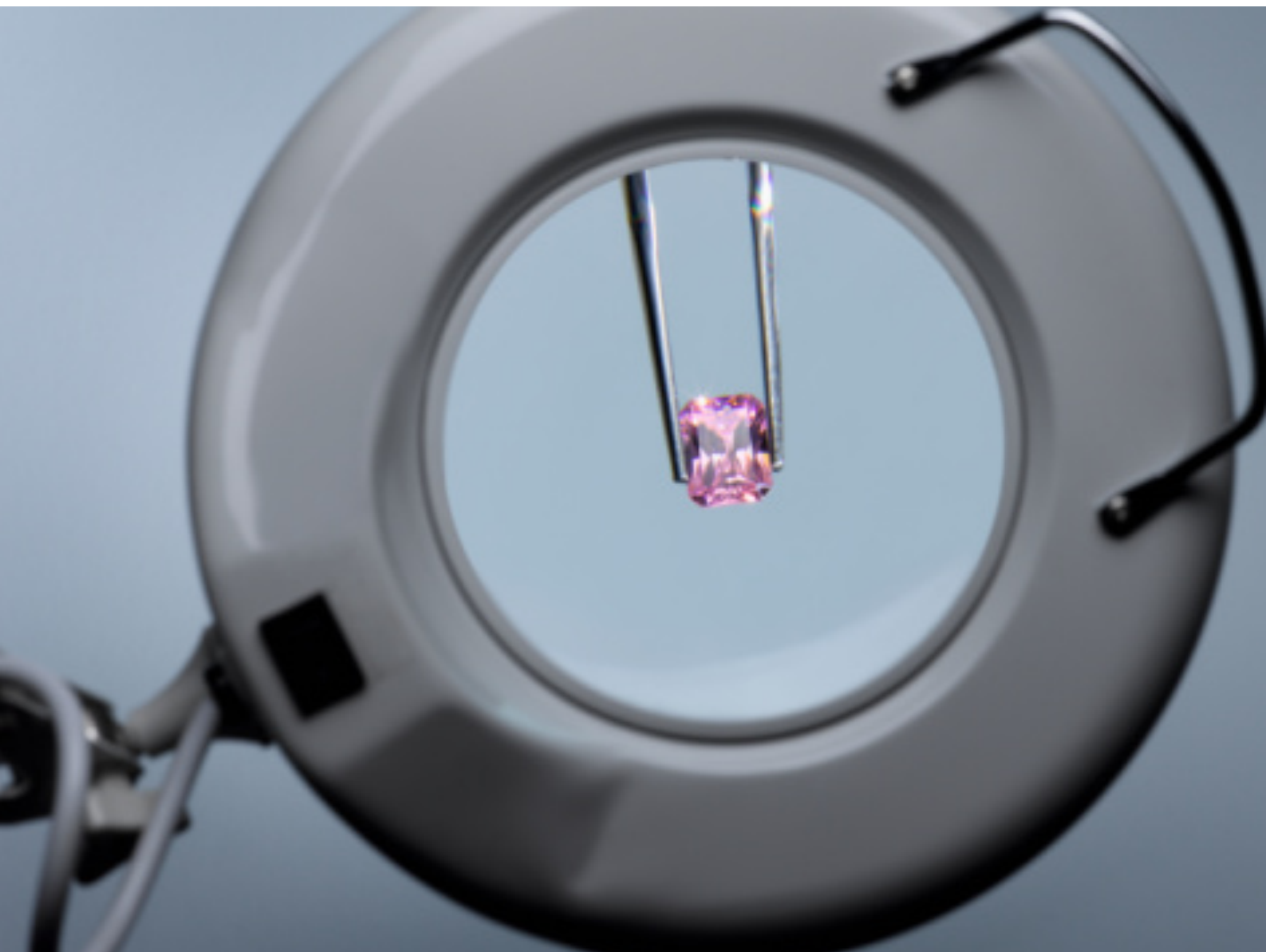
4BetterResults.be

De beste weg naar betere resultaten voor uw KMO

BEGELEIDINGSTRAJECT

Ontdek de belangrijkste hefboomen tot verbetering voor uw bedrijf:

Uw Bedrijf Doorgelicht



Waarom uw bedrijf laten doorlichten?

- Om de **gezondheid** van uw bedrijf **in kaart** te brengen
- Om de **opinie** van “een onafhankelijke derde” over uw bedrijf te hebben
- Om de **belangrijkste hefboomen** tot verbetering eerst aan te pakken

De oplossing in een notendop

U loopt gedurende één of enkele dagen (afhankelijk van de grootte van uw bedrijf) samen met een consultant van 4BetterResults.be door uw bedrijf. Dit kan zowel letterlijk zijn, waarbij we samen de productie, de administratie of de verkoop doorlopen. Maar ook figuurlijk: ook de cijfers van de onderneming worden samen doorlopen.

Waarom niet alleen het financiële?

Het financiële is natuurlijk een belangrijk aspect, maar is zeker niet het enige.

Waarom?

Wel, uw financiële cijfers kunnen bijvoorbeeld een prima indruk maken, terwijl uw klanten misschien heel ontevreden zijn, wat een gevaar inhoudt voor de toekomst. Of uw productie kan zo inefficiënt zijn dat u zichzelf uit de markt zal prijzen op relatief korte termijn terwijl uw huidige winst helemaal niet slecht is.

Daarom letten we telkens op deze zaken:



Zoals u ziet, houden we samen diverse aspecten onder de loupe, om de belangrijkste verbeteropportuniteiten goed te detecteren.

Waar letten we allemaal op?

1. Financiële resultaten

Zoals u weet, bestaat de jaarrekening uit drie delen: een balans, een resultatenrekening en een toelichting. We bekijken deze drie items samen, houden die tegen het licht van enkele belangrijke ratio's en vergelijken die door de tijd en met de gegevens van uw belangrijkste concurrenten.

2. Operationeel

We voeren een quick scan uit van uw personeelsbeheer, uw productie, uw logistiek en uw inkoopbeleid. Doel is om een zo goed mogelijk zicht te hebben op uw operationele efficiëntie en uw belangrijkste stapstenen om de operationele efficiëntie te verbeteren.

3. Marketing

We analyseren uw bestaande externe communicatiekanalen, uw folders, website, rollups en ander marketingmateriaal. Staat er heel duidelijk in waarom klanten in godsnaam bij dit bedrijf iets zouden moeten kopen? Wordt telkens dezelfde boodschap herhaald? Hoe zit het met de Customer Value Proposition?

Ook de financiële kant van de marketing wordt bekeken en vergeleken met uw bestaande concurrenten. De 'Cost of Sales' (marketingkost en personeelskost sales) wordt ook door de jaren heen bekeken, bijvoorbeeld in functie van de omzet.

4. Strategie, missie, waarden en leiderschap

Ieder bedrijf heeft een strategie. De vraag is of het een goede is, en of ze duidelijk is voor de medewerkers én de klanten. Is dit bedrijf duidelijk een 'kostenleider' (de goedkoopste)? Of geeft het zijn klanten het meest innovatieve product? Of biedt het een heel duidelijk en belangrijk voordeel voor een bepaalde groep klanten? Is de "business case" duidelijk? Is er duidelijk gekozen voor één basisstrategie? En kan dit voor dit bedrijf de juiste zijn?

5. Omgeving

Het zou niet het eerste bedrijf zijn dat in zijn bestaan bedreigd wordt omdat de buurt vindt dat er teveel geurhinder is, of omdat een

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

pressiegroep het imago besmeurt, of omdat de wetgeving verandert. Misschien zware controles die een hypotheek op de toekomst leggen? Of familieruzies binnen de Raad van Bestuur? Als deze omgevingsfactoren kunnen een belangrijk effect op het bedrijf hebben. Er bestaan verschillende frameworks voor om dit te analyseren. Indien relevant, afhankelijk van het belang hiervan en uw situatie, wordt het meest optimale framework toegepast.

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.

Wat krijgt u als dienstverlening?

Klanten vinden dit interessant:

- 📌 Tijdens de doorlichting **wisselt u van gedachten** met de consultant over alle aspecten die aan bod komen
- 📌 U krijgt een **bondig rapport** met de voornaamste bevindingen, handig en overzichtelijk gestructureerd
- 📌 De samenvatting op het einde laat u toe te **focussen**: waar bent u nu best vooral mee bezig?

Hoe verloopt de doorlichting?

Hoe lang duurt deze doorlichting?

Indien uw bedrijf minder dan 10 werknemers heeft:

De doorlichting duurt anderhalve dag, waarvan een dag ter plaatse bij u.

Indien uw bedrijf van 10 tot 39 werknemers heeft:

Dan duurt de doorlichting gemiddeld 3 dagen, waarvan 2 ter plaatse bij u. Meestal door 1 consultant. Soms door 2.

Indien uw bedrijf van 40 tot 99 werknemers heeft:

In dit geval duurt de doorlichting ongeveer 6 dagen, waarvan 4 ter plaatse. Deze doorlichting gebeurt

door diverse consultants, die elk hun specialisatie domein doorlopen.

Wanneer er verschillende specialisten worden ingeschakeld, bepalen we samen, in functie van de specifieke noden van uw bedrijf, welke specialisaties hiervoor nodig zijn.

Wat is deze doorlichting *niet*?

Dit is *geen* audit om na te gaan of de boekhoudkundige cijfers correct zijn of niet. Dit is voor revisoren.

Deze doorlichting hier beschreven is een pure management-doorlichting. Ze vertrekt van de cijfers zoals die ter beschikking worden gesteld, en overloopt samen met u die cijfers en de dagelijkse werking om te detecteren waar de grootste management-mogelijkheden zitten, de grootste hefboomen om uw bedrijf groter, sterker of beter te maken.

Wat krijg ik nadien?

U krijgt een rapport, waarin overzichtelijk een bondig wordt weergegeven wat onze bevindingen zijn, welke acties er volgens ons best genomen worden en in welke volgorde deze acties best worden genomen.

De einddocument is meestal tussen de 4 en de 8 bladzijden groot, eventueel aangevuld met bijlagen.

Wat is het eindresultaat voor uw bedrijf?

Vaak zien we nadien dat het bedrijf een heel krachtige en duidelijke koers vaart, waarin het bedrijf heel gericht en volgens een bepaalde systematische wijze de ene na de andere verbeterdoelstelling aanpakt.

Onze kwaliteit?

- ➔ Onze klantentevredenheid 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)

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

Praktische modaliteiten

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.



4BetterResults.be

De beste weg naar
betere resultaten voor
uw KMO

Meer info?

Contacteer
4BetterResults.be of
vraag een ver-
kennend 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 doorlichten 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."