

In vier stappen **rendements-
verbetering van uw kantoor** met
de private equity lens

www.bhbdullemond.nl

B4BD

BHB *Dullemond*

25
YEARS

Marsroute
naar nieuwe
winst

Haalt u het uiterste uit uw kantoor? **Er is altijd ruimte voor verbetering of groei**

Bij negen van de tien kantoren vloeit een gedeelte van de winst ongemerkt weg. Deze winstlekkage kan gemiddeld oplopen naar zo'n acht procent van de omzet. De redenen waarom ondernemers winst laten weglekken zijn legio. Vaak heeft het te maken met de tarifiering. Elk kantoor heeft wel een aantal klanten waarbij het gerealiseerde uurtarief onder de commerciële norm ligt. Maar ook op gebied van inkoop, productiviteit, kostenbeheer, personeelsbezetting en debiteurenbeheer zijn er winsten te behalen. Of het nu goed gaat met een bedrijf of niet, er is altijd ruimte voor verbetering of groei!



v.l.n.r. Edwin Bosma, Wouter van Oversteeg en Jorg Quapp



Verbeter het rendement van uw kantoor met de private equity lens

De prestaties van private equity investeerders zijn al langere tijd een inspiratiebron voor veel bedrijven. Met onze kennis van de werkwijze van private equity partijen helpen wij regelmatig accountancy- en administratiekantoren bij het identificeren van de kansen én de mogelijke verbeteringen. Dit doen wij op basis van benchmarking op kritische resultaatbepalers (KRB's) en best practices uit de accountancy- en administratiemarkt. Onze ervaring is dat het gemiddelde verbeterpotentieel op circa vijf procent van de jaarlijkse omzet ligt. De investering wordt dus meer dan terugverdiend door de gerealiseerde winsttoename.

Edwin Bosma en team BHB Dullemond



1. Nulmeting

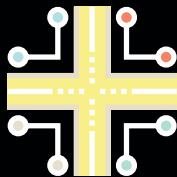
Bedrijfseconomische analyse

Benchmarking van kritische resultaatbepalers ("KRB's") en best practices

Analyse mogelijke rendementsverbetering aan de hand van benchmarking KRB's

Indicatieve waardering

Vaste prijs, afhankelijk van omvang en complexiteit



2. Roadmap

Workshop: analyse van KRB's en identificeren van verbetermaatregelen

Plan met SMART verbetermaatregelen gericht op de belangrijkste vijf á zes KRB's

Vaste prijs, inclusief voorbereiding en nazorg



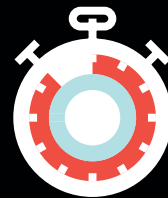
3. Implementatie

Ondernemer gaat aan de slag met het uitvoeren van het verbeterplan

Dashboard om voortgang te kunnen meten op verbeterplan

Maandelijks bespreking met behulp van het dashboard

Nacalculatie op basis van maandelijks budget, inclusief voorbereiding en nazorg



4. Resultaat

Update van benchmarkinganalyse

Update van de indicatieve waardering

Optioneel: identificeren van nieuwe kansen voor verdere waardecreatie

Vaste prijs in combinatie met succesfee op basis van gerealiseerde rendementsverbetering



Pim Anderegg en Pepijn Steenmetz

Nieuwe winst op basis van de benchmarking van KRB's

Op basis van de benchmarking van KRB's maken we een inschatting van de mogelijke rendementsverbetering. Vervolgens stellen we samen met u een plan op met een duidelijke marsroute. Deze route levert u een hoger rendement op binnen zes tot twaalf maanden. De roadmap omvat specifieke, meetbare, acceptabele, realistische en tijdgebonden (SMART) maatregelen per KRB. Met behulp van een managementinformatiedashboard op één A4'tje bespreken wij maandelijks samen met u de voortgang. Wij beperken ons hierbij tot de circa vijf á zes KRB's die veelal 80% van het resultaat bepalen.



**Wilt u meer weten over onze aanpak?
Wij helpen u graag bij de waardeverhoging
van uw kantoor.**

Neem gerust contact met ons op
voor een vrijblijvende kennismaking.

‘Als snelgroeiend bedrijf kijken we regelmatig kritisch naar onszelf, maar er zijn altijd blinde vlekken. Uit de benchmark en waardering die BHB Dullemond voor ons maakte, kwamen verrassende inzichten naar voren. Dat heeft ertoe geleid dat we als managementteam onze focus hebben aangepast en in korte tijd een mooie rendementsverbetering hebben gerealiseerd’.

Arjan Schipperus | RS Finance



BHB Dullemond overnames en advies bv

Korte Brinkweg 37c, 3761 EC Soest

Telefoon 033 480 54 82 | info@bhbdullemond.nl