

## TEKSTBESTAND MENU: HOME

### Structureel meer omzet, winst en werkkapitaal.

Praktisch bedrijfskundig advies, zodat jouw bedrijf over de hele linie beter gaat presteren. Door mijn jarenlange accountancy, interim en ondernemerservaring leg ik vrij snel de vinger op de zere plek. Geef me pakweg een uurtje.

### Hi, ik ben Mieke

Geef me een uurtje ... en ik vertel hoe jouw bedrijf beter kan gaan presteren. Of juist weer sterk uit de financiële problemen kan komen. Op super praktische wijze. Niet eerst rapporten maken en zo. Dat is helemaal niet nodig. In een gesprek weet ik vrij snel de vinger op de zere plek te leggen. Enerzijds door mijn jarenlange accountancy en financiële interim ervaring. Anderzijds gedreven door mijn passie voor het ondernemerschap, die me met de paplepel is ingegoten. Al pratende ontstaat dan intuïtief een analyse van jouw bedrijf en de twee of drie grootste knelpunten. Meer dan genoeg handvatten dus, om mee aan de slag te gaan. Je wilt bij voorkeur niet alles tegelijk aanpakken. Tijdens 'de verbouwing' moet jouw business natuurlijk wel door blijven draaien.

### Waarmee kan ik jou helpen?

- **Direct Actie**  
Business consultancy, maar dan in begrijpelijke taal. En puur gericht op jouw bedrijf. Waar zit de bron van een probleem? De meest effectieve oplossing? En hup, samen aan de slag! Al doende bijsturend, gaat je bedrijf steeds beter presteren.
- **Bestuursadvies**  
Zonder duidelijke strategie mis je richting en focus. Kansen! Toch zijn veel business plannen hol. Maar dat motiveert niet. Ondernemen vanuit bezieling, vanuit wijs leiderschap, zodat jij je mensen en je klanten aan je kunt verbinden. Dat werkt.

### Direct actie: in 5 stappen meer winst

#### 1. Werkkapitaal vergroten

Met te weinig werkkapitaal, wordt het lastiger ondernemen. Telkens nadenken over welke facturen je (gedeeltelijk) kunt betalen en welke investeringen je toch (weer) uit moet stellen, dat zuigt je in de waan van de dag. Het haalt de focus af van je business en zorgt voor onrust. Wanneer dit speelt in jouw bedrijf, dan is de eerste logische stap: aan de slag met het vergroten van je werkkapitaal. Via praktische acties met snel resultaat. Opgevolgd door een lange termijn aanpak, omdat je niet telkens van de ene quick fix in de andere wilt blijven vallen.



BEDRIJFSKUNDIG MKB ADVIES TWENTE

## 2. Stuurinformatie professionaliseren

Ondernemen draait niet om de cijfers. Maar de cijfers geven wel aan hoe jouw bedrijf draait. Veel MKB ondernemers zijn echter zo druk met de business aan de voorkant, dat ze minder oog hebben voor de achterkant ... en dus niet zien hoe daar overal geld weg lekt. Direct ten koste van de winst. Terwijl je maar één of twee A4-tjes actuele cijfers nodig hebt, om te zien hoe je bedrijf er werkelijk voor staat. De juiste financiële informatie biedt je maandelijks handvatten om meer inhoudelijk te sturen op je bedrijfsvoering, je kosten en dus op je winst.

## 3. Bedrijfsvoering flexibiliseren

Cijfers zijn het resultaat van bedrijfsprocessen, uitgevoerd door mensen. En veel ondernemers trachten grip te houden op hun bedrijf, door tal van controles en procedures in te stellen. Het idee: hoe minder er intern fout gaat, hoe beter het resultaat. Maar vaak ontstaan er te veel, beperkende regels. Dus gaan mensen work-arounds bedenken. Of ze raken afgestompt en zijn niet meer vooruit te branden. Wil je de cijfers / winst structureel verbeteren, dan zul je de processen moeten versimpelen en ze meer ten dienste stellen van je mensen. Kun je ook beter anticiperen op technologische innovaties, die vroeg of laat disruptieve zijn.

## 4. Verkoop(marge) verbeteren

De echte value driver in je bedrijf is je marge op de verkoop. Vergeet focussen op de omzet. Je hebt niets aan omzet, als je onder aan de streep verlies draait. En daar gaat het vaak mis in de praktijk. Je verlaagt je verkoopprijs omdat de markt zo in elkaar zit (je propositie heeft dus onvoldoende onderscheidend vermogen om boven de markt uit te stijgen). Je wilt dat project zo graag binnen halen, dat je te optimistisch calculeert, onvoldoende dekking voor vaste kosten hanteert of de werkelijke inkoopkosten te laag inschat. Kortom, je werkelijke marge toont in hoeverre je verkoopproces inhoudelijk versterkt en aangescherpt moet worden.

## 5. Winst verhogen

Als je bovenstaande stappen serieus opgepakt hebt, zul je merken dat je meer winst bent gaan maken. En natuurlijk wil je die positieve lijn vast houden. Zodat de winst onderaan de streep structureel hoger blijft. Maar het is heel menselijk om de teugels wat te laten vieren als alles soepel loopt. En voor je het weet val je geleidelijk terug in oude patronen. Wat te voorkomen is! Door waarborgen in je werkwijzen en processen in te bouwen. Systematisch. Zodat de software voor je boekhouding, sales, productie, HRM, etc. je ongevraagd scherp houdt. Juist op de risico punten. Maar laat je mensen telkens zelf met de oplossingen komen.

## Bestuursadvies: effectief besturen vanuit bezieling en verbinding

Bestuurders zitten op sleutelposities. Die maken niet alleen het verschil in de zakelijke prestaties, maar bepalen ook heel sterk het klimaat en de spirit van een bedrijf. Simpelweg iets bouwen of neer zetten, ja dat kan iedereen die over een gezonde portie logica en daadkracht beschikt. Maar iets met bezieling neer zetten, zodat het mensen raakt. Zodat jij medewerkers en klanten wezenlijk aan je verbindt, op een diepere laag. Dat is hele andere koek. Dat vraagt om wijs leiderschap, gevoed door je intuïtie. Dus niet puur vanuit de ratio handelen, maar juist met gevoel en aandacht voor mensen, situaties en omstandigheden. Vanuit de verbinding met jezelf, open naar de ander toe handelen. Dan kosten (ethische) dilemma's je minder kopzorgen en energie. Zo creëer je de omstandigheden voor structureel meer rendement, voor meer dagelijks werkplezier en betere klantcontacten.



BEDRIJFSKUNDIG MKB ADVIES TWENTE

- **Business Strategie**

Zonder duidelijke strategie voor jouw business, mis je richting en focus. Mis je dus een stuk succes. Maar vreemd genoeg staan veel business plannen bol van de holle kretologie. Alsof het iets voor de show is. Logisch dat je je mensen zo ook niet motiveert. Hou dus je strategie praktisch en vooral menselijk. Met enkele scenario's voor de toekomst. Maar maak het niet te ingewikkeld. Het draait uiteindelijk om slechts twee vragen: waar willen we op de lange termijn uitkomen, en hoe pakken we 't in grote lijnen aan? Die simpele insteek werkt het beste. Allerlei onnatuurlijke management logica mag meteen in de prullenbak.

- **Wijs leiderschap**

Ieder bedrijf heeft z'n eigen cultuur. Positief, negatief of mwaah. Ondanks de individualisatie, blijven mensen simpelweg kuddedieren. We leven al miljoenen jaren in groepen samen. In tribes. En ons oerbrein zoekt altijd in bepaalde mate naar verbinding met 'de groep'. Voor gevangenen is niets erger dan een isoleercel. Accepteer dus dat je medewerkers én klanten altijd groepen zullen vormen. Dat is een oergevoel waar niet tegenaan te praten valt. Maar je kunt hier wel je voordeel mee doen. Een wijs leider weet: You don't build a business. You build people! And then people build the business. Met meer rust voor jou.

- **Executive Mentoring**

Allemaal kennen we de angst om los te laten. We weten niet wat we ervoor terug krijgen. Ja, dat zet een rem op verandering. Op groei. En veranderen vanuit de ratio, die altijd uitgaat van wat je al kent, is donders lastig. Dan zit je gevangen in een vicieuze cirkel. Dus is er meer nodig. In de vorm van vertrouwen op ons gevoel. Luisteren naar ons hart, onze intuïtie. Dat biedt ruimte voor toeval, voor inspiratie en briljante ingevingen. Voor meer flow in je business. The heart has reasons, the mind doesn't understand. Durf jij op je eigen innerlijke fluistering (dus niet je ego), te vertrouwen? Durf jij er in de praktijk ook naar te handelen?

**Wisselende omzet, tegenvallende groei, winst die onder druk staat ... Hoe krijg je de tent weer gezond?**

**Werkwijze: altijd flexibele inzet, juist omdat er zoveel speelt.**

- **Flexibele inzet**

Als bedrijfskundig adviseur heb ik een breed werkgebied. Er speelt immers veel binnen het MKB. En juist daarom is mijn inzet flexibel: "on demand". Gewoon per dagdeel of per uur, wat ons beiden het meest praktisch lijkt. Het beste uit komt. Zonder vaste termijnen, planning of 9 tot 5 insteek. Zo zit ik zelf niet in elkaar en zo run ik mijn eigen business ook niet.

- **Diverse Functies**

In de praktijk zijn diverse functies mogelijk zoals: financieel interim manager, extern controller, CFO for a day, crisis of turn around consultant, kwartiermaker. Maar ook adviseur, sparringpartner of een klankbord voor de DGA. Al boeit de functienaam niet zo. Het gaat erom dat je als ondernemer structureel meer omzet, winst, werkkapitaal én rust krijgt.

## Stappen werkwijze

### 1. Probleem

Leg eerst je probleem of vraag per mail, telefoon aan mij voor. Dan kan ik direct inschatten of ik je wel of niet kan helpen.

### 2. Gesprek

Tijdens een vrijblijvend kennismakingsgesprek gaan we samen dieper op de problematiek in. En kijken we of 't klikt.

### 3. Actie

Als we op dezelfde lijn zitten en 't eens zijn over de aanpak, ga ik aan de slag. Maar jij blijft altijd zelf aan het roer staan.

### 4. Resultaat

Meestal zijn de eerste resultaten al na 1 week zichtbaar. Structurele verbetering volgt, door al doende bij te sturen.

## Klanten aan het woord

Vanuit je passie voor je vak heb je echt maatwerk geleverd voor ons. Jouw inspanning om de eigenheid van het bedrijf en de ondernemer goed te begrijpen heeft zeker bijgedragen aan het mooie eindresultaat. Ons advocatenkantoor bestaat al ruim 10 jaren en jij bent de eerste financiële specialist die ervoor heeft gezorgd dat alle vooraf gestelde doelen zijn behaald en alle taken helemaal zijn afgemaakt. Hierdoor heb je mij als eigenaar van het advocatenkantoor daadwerkelijk ontzorgd. Mieke, mijn dank is groot!

*Linda – Advocaat*

Bij onze kennismaking was er direct een klik. Ik hoefde niet uit te leggen waar ik allemaal tegenaan loop. Het is duidelijk dat Mieke uit een ondernemersgezin komt. Ze schakelt heel snel bij nieuwe informatie of een onverwachte situatie. Daardoor verlopen onze gesprekken op hoog niveau en blijf ik scherp. Vaak volgt daarna weer een spontane mail met extra idee of goede tip. Zonder dat ik daarom heb gevraagd of voor moet betalen. Haar actieve meedenken is voor mij heel waardevol. Het tekent haar betrokkenheid bij mij en mijn bedrijf.

*Paul – IT ondernemer*

## Kennis hebben is macht ... delen is kracht.

De MKB kennisupdate van ProfinQ staat vol tips en adviezen! Meld je gratis aan en ontvang 1 keer per maand een update in je mailbox.

>> [Aanmelden nieuwsbrief](#) <<



## Over ProfinQ

ProfinQ is in 2012 opgericht vanuit de drive om directies van MKB bedrijven in Twente en omstreken, op volledig onafhankelijke wijze te adviseren, hoe ze structureel meer omzet, winst en werkkapitaal kunnen behalen. Door jarenlange ervaring en expertise, zijn praktische oplossingen snel paraat. Bedrijfsbreed. Dus op het snijvlak van financiën, bedrijfsvoering, strategie en leiderschap. Werkt wel zo effectief.