



# Guiver Freeman

Expertise in Transition Management

Dijkhof 73  
6715 DW Ede  
The Netherlands

T: +31 (0)318 438177

F: +31 (0)318 438177

[www.guiver-freeman.com](http://www.guiver-freeman.com)

## Professionele checkup van uw onderneming

*De meesten van ons gaan elk jaar wel een keer naar een specialist om ons eens goed te laten onderzoeken: hoe staat het met onze gezondheid, hebben we niets onder de leden, en wat moeten we eventueel anders gaan doen om gezond te blijven?*

*Waren we maar net zo zuinig op onze bedrijven!*

### Het inschakelen van een specialist is een verstandige zakelijke zet

Hoeveel ervaring je ook hebt, het is zonder twijfel zakelijk verstandig om op enig moment in het bestaan van je bedrijf een professionele bedrijfsadviseur in te schakelen.

Een bedrijfsadviseur beoordeelt de gezondheid van je bedrijf objectief en helpt je om de gebieden in kaart te brengen die een goede ontwikkeling belemmeren, evenals de zaken die het bedrijf kunnen doen groeien.

Je adviseur kan je de nodige zaken leren die nodig zijn om je doelen te bereiken. Hij of zij kan je coachen en met je meewerken om je te helpen jouw plan uit te voeren, tekorten aan te vullen, kansen te grijpen en je kans op succes te vergroten. Hij of zij kan je helpen jouw bedrijf tot grote hoogte te brengen.

### Wanneer moet je een bedrijfsadviseur inschakelen?

Dat kan eigenlijk altijd, maar liefst voor je de hulp echt hard nodig hebt.

Een bedrijfsadviseur kan een starter helpen om een ondernemingsplan te maken, om ondersteunende systemen op te zetten, een marketingplan uit te voeren, financiën te regelen, of andere van dergelijke ondernemersactiviteiten.

Een adviseur kan al wat langer bestaande ondernemingen helpen om van richting te veranderen zodat je beter aansluit bij nieuwe ontwikkelingen, of om te reorganiseren of op te leiden zodat je verkoopdoelstellingen gaat bereiken, of kosten gaat besparen, beter gaat communiceren, getrainde medewerkers aantrekt, nieuwe productieprocessen opzet, de klantenservice en de kwaliteit verbetert, of wat je bedrijf ook maar nodig heeft.

Managers en DGA's kunnen profiteren van wat de adviseur hen kan leren over leiderschap en organisatieontwikkeling. Hij kan mensen die een bedrijf hebben overgenomen helpen om de managementovername te vergemakkelijken. Familiebedrijven kunnen vaak hulp van een adviseur gebruiken om de onderneming over te dragen aan de volgende generatie.

En soms is het gewoon verstandig om een adviseur te gebruiken als klankbord, als een 'objectieve derde', om je te helpen besluiten te nemen of de juiste keuzes te maken.

### Hoe de situatie ook is, ken je onderneming en wat ervoor nodig is

Natuurlijk kunnen adviseurs je helpen duidelijkheid te krijgen over wat de onderneming nodig heeft. Maar het is handig als je enige weet hebt van wat je nodig hebt voor je een adviseur om hulp vraagt.

Heb je behoefte aan training in managementvaardigheden, of aan debiteurenmanagement, aan de marktintroductie van een nieuw product, aan tegengaan van verloop onder de medewerkers, aan uitbreiding van het bedrijf, aan financiële herstructurering of aan een geldinjectie?

Zoek je een adviseur om je op ideeën te brengen, om je te informeren, te trainen of om je met adviezen te ondersteunen? Of heb je een adviseur nodig die de zaken praktisch aanpakt en die veranderingen kan doorvoeren?

Wees bereid om de adviseur open en eerlijk te vertellen over hoe het bedrijf ervoor staat, hoe jij erin staat en hoe je het graag zou willen zien.

## Schakel een adviseur in die aansluit bij jouw behoeften

De beste manier om een adviseur te vinden is om zakelijke kennissen te vragen wie zij zouden inschakelen. Stel daarbij vragen die je meer informatie geven om jouw besluit te onderbouwen.

Hoe flexibel was hun adviseur? Hoe goed luisterde hij of zij? Had de adviseur verstand van meerdere vakgebieden? Wat waren zijn of haar sterke en minder sterke punten? Wat voor waardevolle ervaring of adviezen bracht de adviseur in? Hadden ze specifieke doelstellingen benoemd en gehaald?

# Hoe huur je een bedrijfsadviseur in?

## 1. Stel vast wat je nodig hebt en doe wat onderzoek

- Ken je onderneming. Ken je huidige bedrijfsvoering en je financiële situatie.
- Stel vast voor welke specifieke behoefte je een adviseur wil inschakelen en of je iemand nodig hebt die mee aanpakt of iemand die alleen adviseert.
- Vraag zakelijke kennissen om verwijzingen. Stel vragen over vaardigheden, functioneren en resultaten.
- Doe onderzoek. Haal meer informatie over mogelijke adviseurs van hun website.

## 2. Spreek met de kandidaten

- Maak afspraken met de kandidaten om meer te weten te komen over de adviseurs en wat ze kunnen leveren.
- Bekijk de informatie over de kandidaten. Vraag naar hun opleiding en naar werkervaring in loondienst en als adviseur. Heeft de adviseur al eerder projecten gedaan die aansluiten bij jouw doelstellingen?
- Vraag naar en benader referenties. Een paar specifieke vragen kunnen je helpen de beste match te maken.
- Vraag je ook af of het klikt met de adviseur. Je relatie met de adviseur moet gebaseerd zijn op vertrouwen en je moet echt nauw met hem of haar kunnen samenwerken zonder onnodige spanningen.
- Hoe presenteert de adviseur zich? Is hij of zij goed voorbereid en straalt hij zelfvertrouwen uit? Gedraagt hij of zij zich professioneel?
- Bespreek wat je nodig hebt en wat je verwacht. Een kundige adviseur moet jouw vragen kunnen begrijpen en plaatsen, maar je mag niet verwachten dat hij of zij een oplossing aanlevert voordat hij of zij alle gegevens goed heeft kunnen onderzoeken.

## 3. Bestudeer de offertes en de tarieven zorgvuldig

- In de offerte moet duidelijk staan welke zakelijke resultaten er bereikt gaan worden, niet alleen maar welke activiteiten er uitgevoerd worden. Trainen is een activiteit. Verbeteren van de verkoopresultaten is een resultaat.
- Ziet het tijdschema voor het project er goed doordacht en haalbaar uit of is het onrealistisch?
- Hoe factureert de adviseur? Vaste projectprijzen hebben de voorkeur, maar evalueer dan wel goed wat er precies onder het project valt. Uurtarieven kunnen leiden tot een houding van 'de meter loopt' of tot een alsmaar voortdurend project. Als er geen vaste projectprijs af te geven is, streef dan naar vastlegging van een maximaal aantal uren.