

» Wilt u

MEER GRIP

op uw bedrijf

?

Meer grip op rendement

Verbeter de winstgevendheid van uw bedrijf

BOVAG

JAARCONGRES BOVAG ONAFHANKELIJKE AUTOBEDRIJVEN

Grip op Rendement

9 oktober 2018

MEER GRIP

» Wilt u MEER GRIP op uw bedrijf ?

JAARCONGRES BOVAG ONAFHANKELIJKE AUTOBEDRIJVEN

Even voorstellen:

- Maarten Berends
- Adviseur Strategie & Financiën

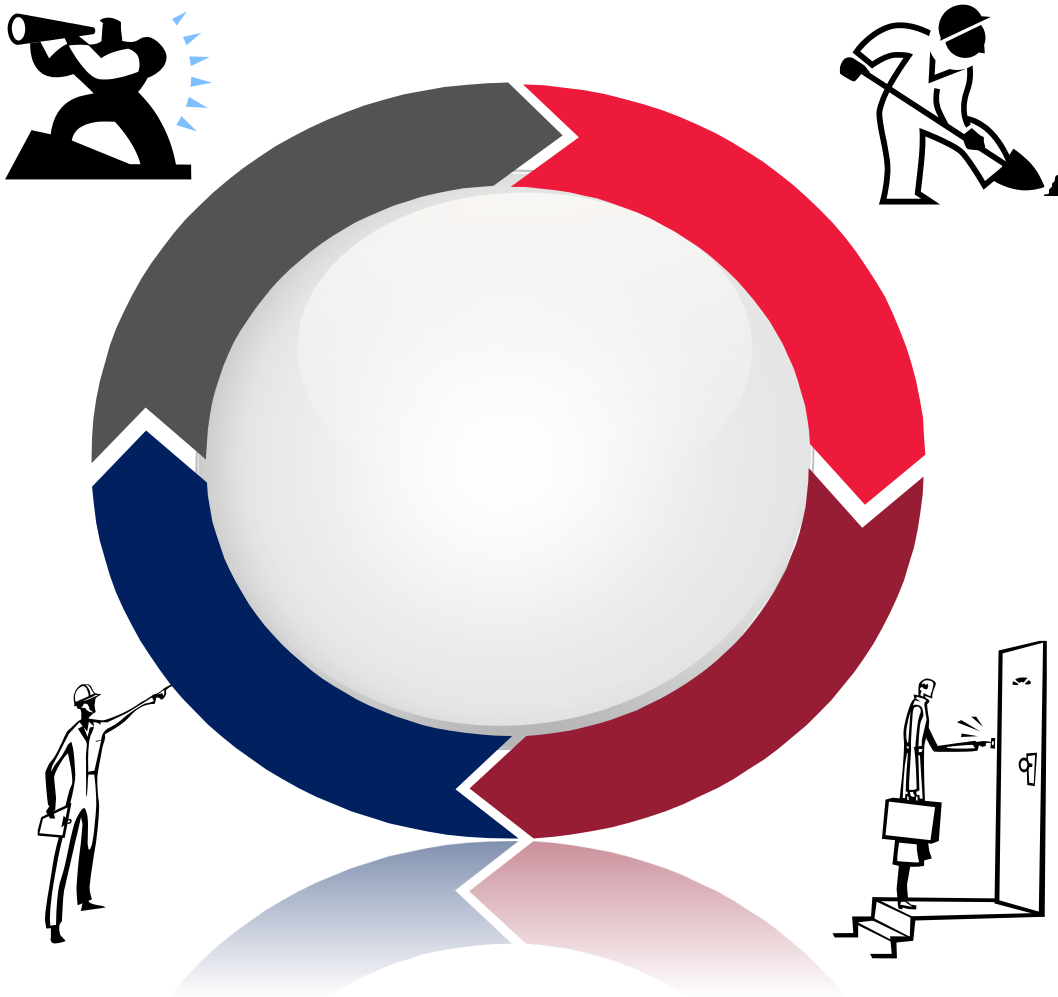
Op de agenda:

- Inzicht in het verdienmodel
- Kansen voor verbetering

Bedrijfsfase en ondernemersrollen

4de Fase

- Vernieuwen bedrijf
- Balans tussen beheersen en innoveren
- Rol: strateeg



1ste Fase

- Starten met een droom
- Rol: vakspecialist

2de Fase

- Realiseren van de droom
- Rol: verkoper

3de Fase

- Volwassen bedrijf
- Structuur geven
- Rol: manager

MEER GRIP

» Wilt u MEER GRIP op uw bedrijf ?

JAARCONGRES BOVAG ONAFHANKELIJKE AUTOBEDRIJVEN

Welke vragen zou u uw accountant mogen stellen?

1. Hoe haal ik meer uit mijn cijfers?
2. Hoe weet ik dat mijn investeringen ook gaan renderen?
3. Hoe financieel wendbaar ben ik eigenlijk?
   - Als bedrijf
   - Als eigenaar



» Wilt u MEER GRIP op uw bedrijf ?

JAARCONGRES BOVAG ONAFHANKELIJKE AUTOBEDRIJVEN

Grip op rendement

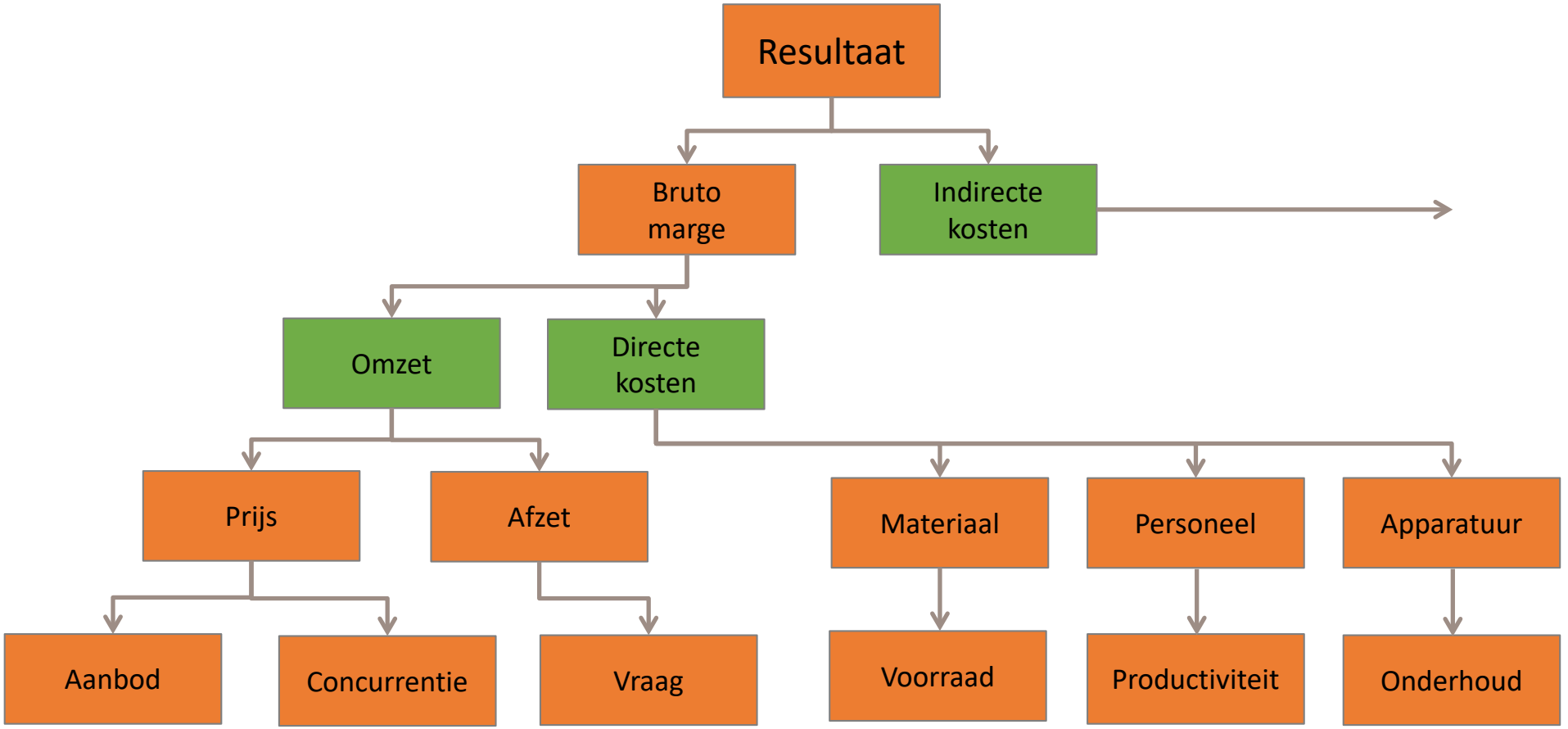
Rendement is het verschil tussen

- Omzet
- Directe kosten
  - Inkoop materialen
  - Direct personeel
- Indirecte kosten
  - Huisvesting
  - Marketing

» Wilt u MEER GRIP op uw bedrijf ?

JAARCONGRES BOVAG ONAFHANKELIJKE AUTOBEDRIJVEN

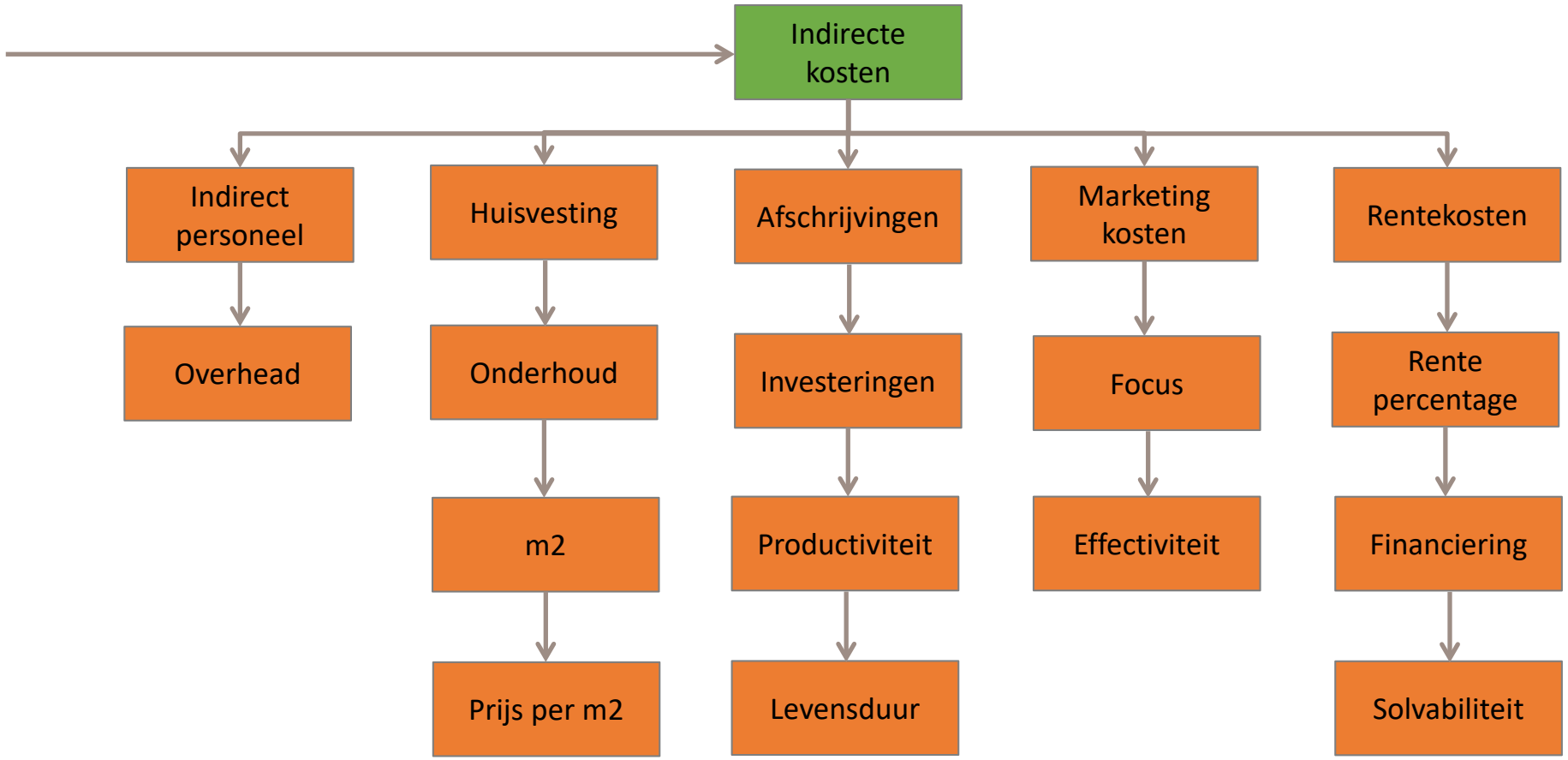
Rendements - “knoppen”



» Wilt u MEER GRIP op uw bedrijf ?

JAARCONGRES BOVAG ONAFHANKELIJKE AUTOBEDRIJVEN

Rendements - “knoppen”



» Wilt u MEER GRIP op uw bedrijf ?

JAARCONGRES BOVAG ONAFHANKELIJKE AUTOBEDRIJVEN

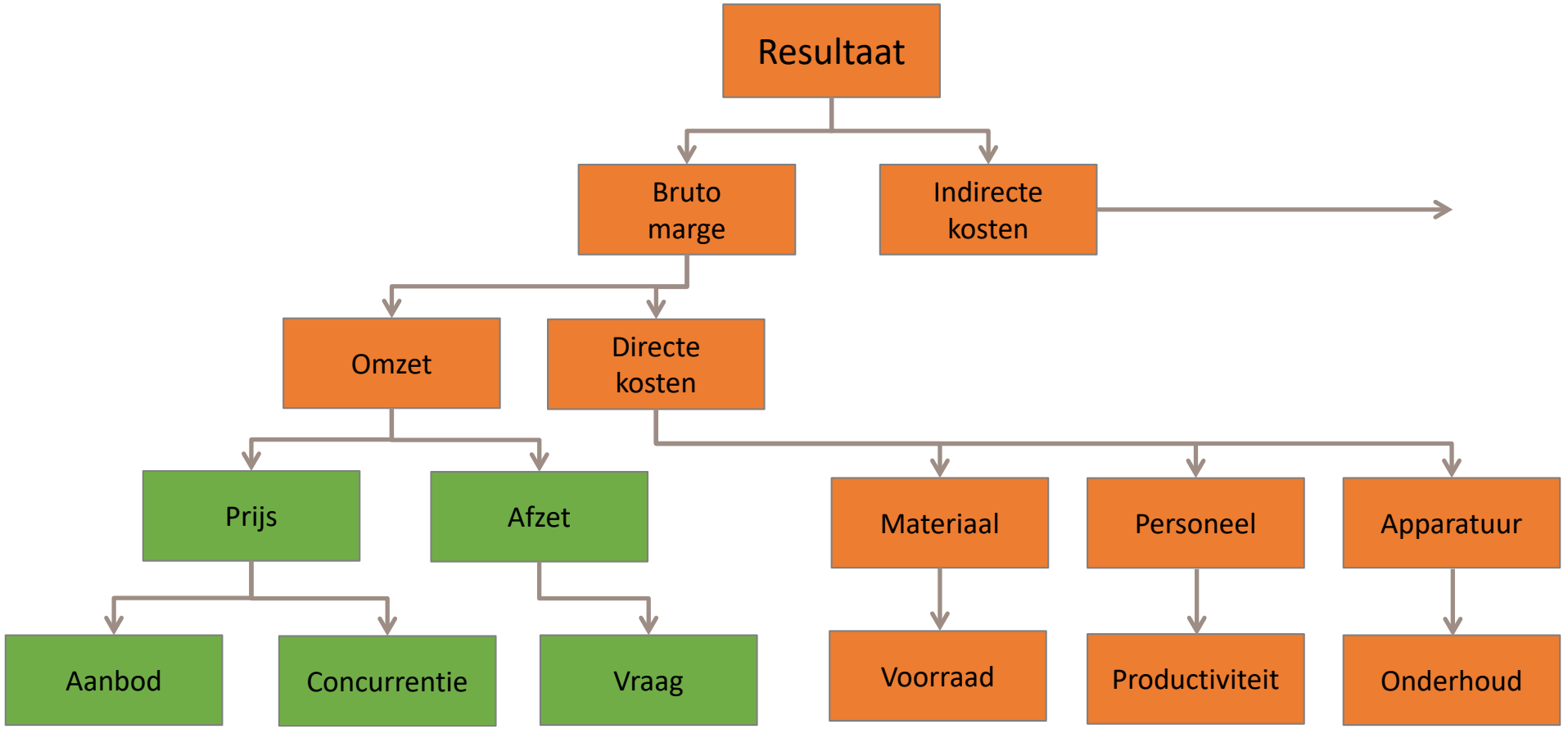
Rendementsknoppen

1. Focus radicaal op de klant
2. Ken uw kostprijs
3. Begroot overige kosten

» Wilt u MEER GRIP op uw bedrijf ?

JAARCONGRES BOVAG ONAFHANKELIJKE AUTOBEDRIJVEN

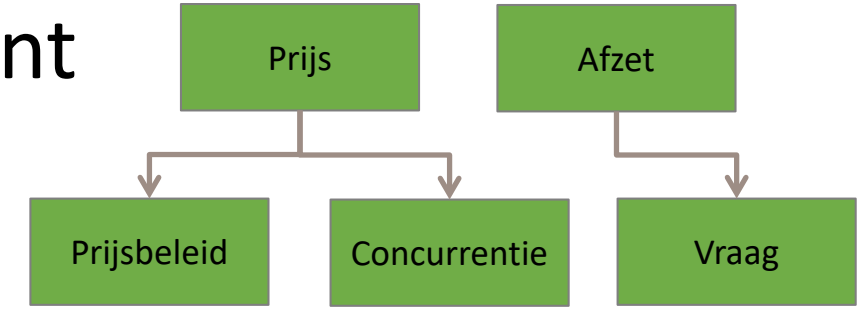
1. Rendements - “knoppen”



» Wilt u MEER GRIP op uw bedrijf ?

JAARCONGRES BOVAG ONAFHANKELIJKE AUTOBEDRIJVEN

1. Focus radicaal op de klant



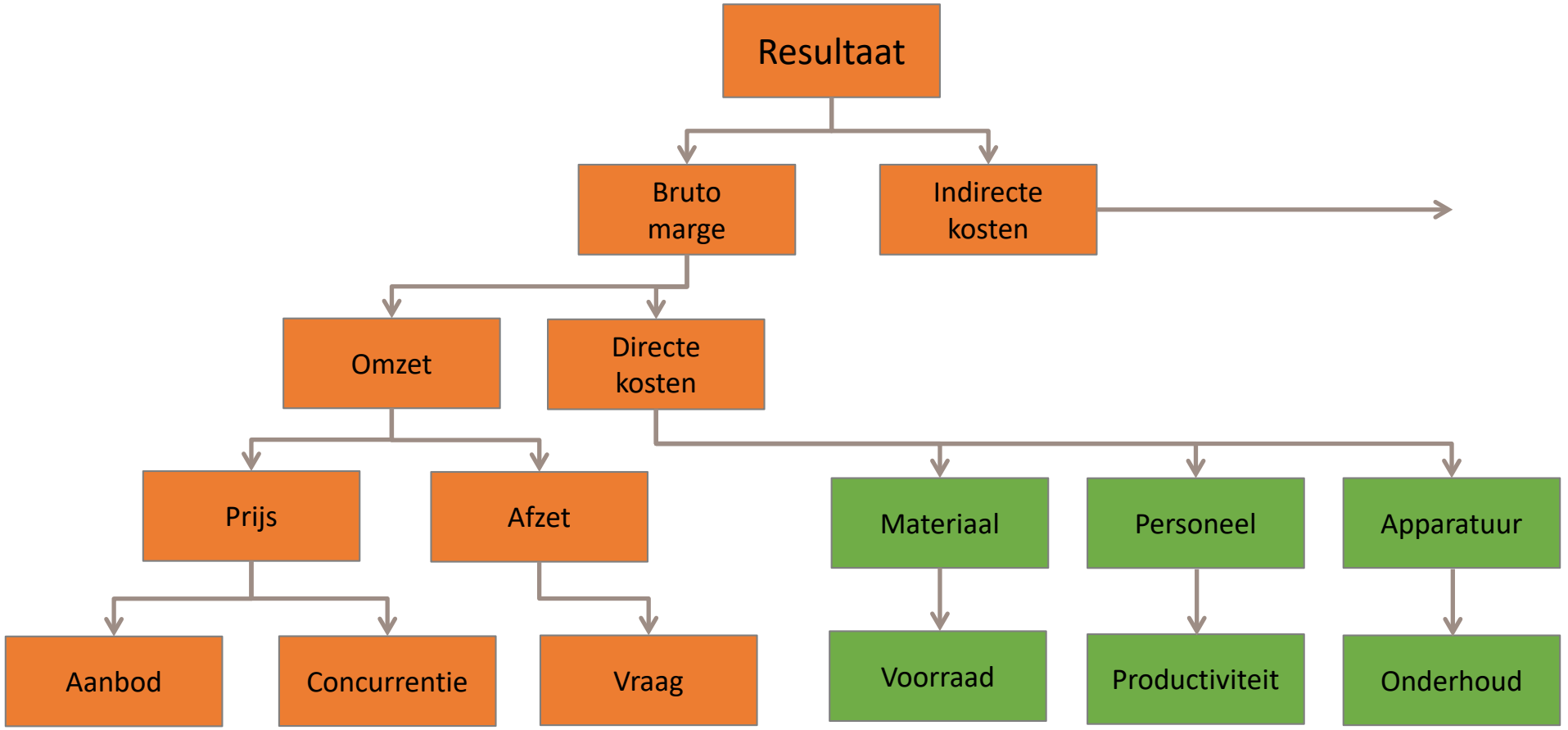
- Persoonlijk contact blijft belangrijk
- U weet veel, uw systemen nog meer

Gevonden worden	Eerste indruk	Verdieping	Oordeel
1. Merk/merken 2. Aanbod 3. Look & feel	1. Aanbod 2. L&F/service 3. Merk/merken	1. Service 2. Aanbod 3. Merk/merken	1. Service 2. Aanbod 3. Merk/merken

» Wilt u MEER GRIP op uw bedrijf ?

JAARCONGRES BOVAG ONAFHANKELIJKE AUTOBEDRIJVEN

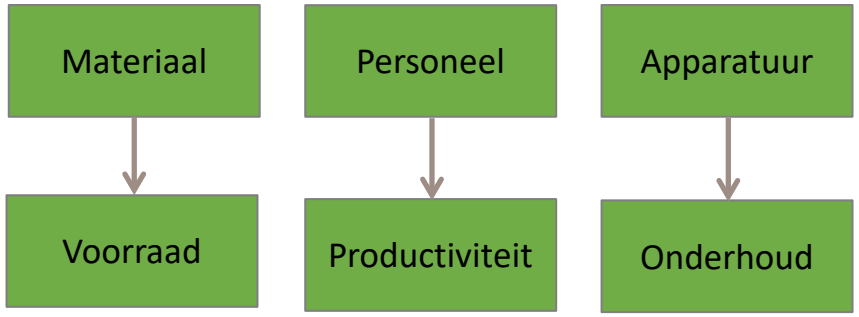
2. Rendements - “knoppen”



» Wilt u MEER GRIP op uw bedrijf ?

JAARCONGRES BOVAG ONAFHANKELIJKE AUTOBEDRIJVEN

2. Ken uw kostprijs



a) Marge wordt gemaakt aan de inkoop
b) Zet de juiste mensen op de juiste klus
c) Laat tools voor je werken

- Durf terug te kijken om vooruit te kijken!

» Wilt u MEER GRIP op uw bedrijf ?

JAARCONGRES BOVAG ONAFHANKELIJKE AUTOBEDRIJVEN

2. Ken uw kostprijs steeds beter…

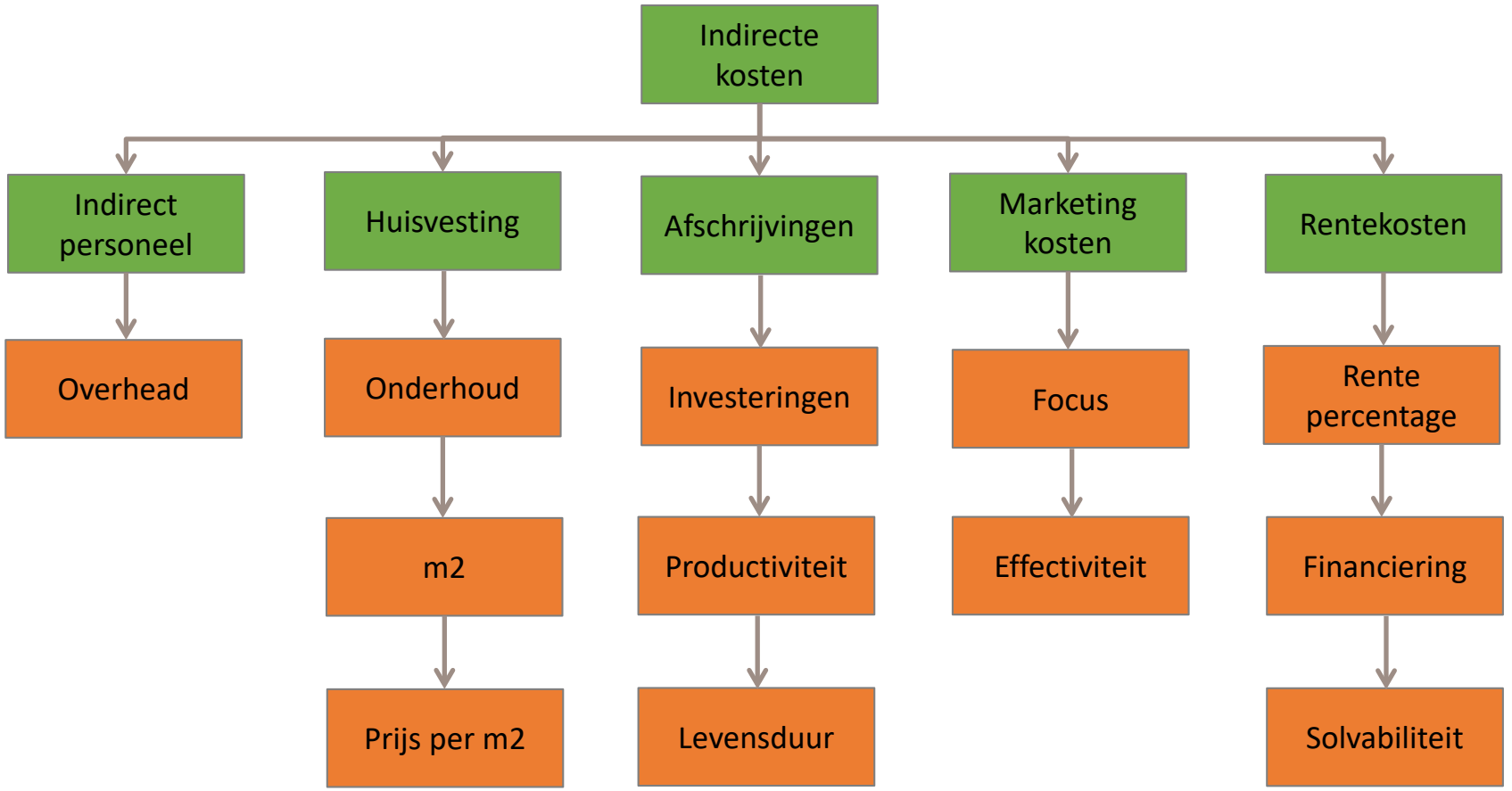
Receptie	Operatie	Receptie	Financiën
Voorcalculatie	Planning	Facturatie	Nacalculatie

Budget
• Schatting materialen
• Schatting uren
• Gewenst rendement
• Offerte
• Aanneemsom
	Behoefte
	Materiaal
	• Specificatie
	• Voorraad
	Personeel
	• Uren
	• Capaciteit
	  • Kwaliteit
	  • Kwantiteit
		Realisatie
		• Materiaalkosten
		• Urenkosten
		• Werkorder resultaat
		• Specificatie meer- en minderwerk
		• Specificatie faalkosten/leergeld
			Evaluatie
			• Vergelijking inschatting en realisatie
			  • Uren
			  • Materiaal
			  • Resultaat
			• Specificatie faalkosten/leergeld

» Wilt u MEER GRIP op uw bedrijf ?

JAARCONGRES BOVAG ONAFHANKELIJKE AUTOBEDRIJVEN

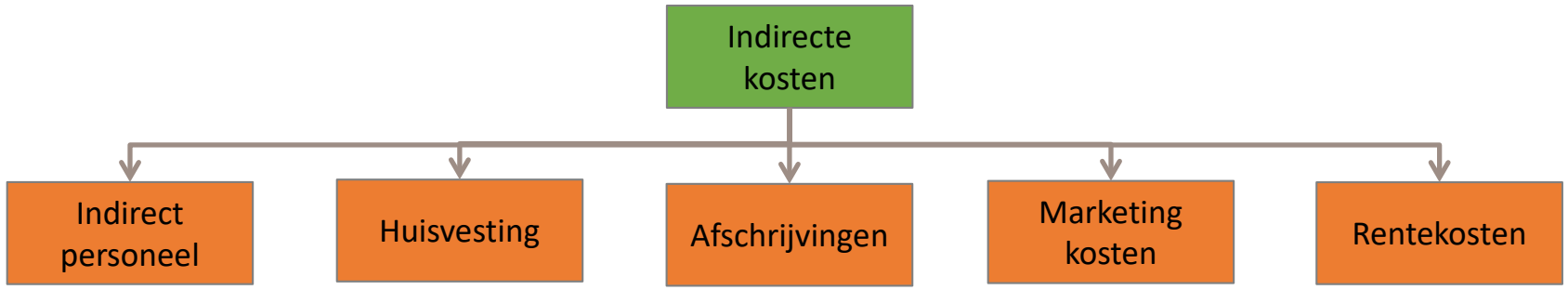
3. Rendements - “knoppen”



» Wilt u MEER GRIP op uw bedrijf ?

JAARCONGRES BOVAG ONAFHANKELIJKE AUTOBEDRIJVEN

3. Begroot overige kosten



- Organiseer “overheadtaken” zo efficiënt mogelijk
- Draagt zoveel verkoop als werkplaats bij als het gaat om de huisvestigingskosten
- Investeer in tooling en mensen



» Wilt u MEER GRIP op uw bedrijf ?

JAARCONGRES BOVAG ONAFHANKELIJKE AUTOBEDRIJVEN

Slotadvies

1. Schrijf je strategie (bondig) uit
   - Wat wil je bereiken als eigenaar?
   - Wat wil je bereiken als directeur?
2. Evalueer je doel en laat regelmatig je strategie “challengen”
   - Durf ook bij te stellen…
3. Reken je strategie ook financieel door
   - Durf als eigenaar jezelf financiële doelstellingen te stellen
   - Durf als directeur te sturen om rendement én rendementsverbetering



» Wilt u

MEER GRIP

op uw bedrijf

?

Vragen?

BOVAG