

Advies



Ir. Wim Tuijp MBA, directeur Tuman BedrijfsAdvies (TBA)

Bent u MKB-ondernemer in de industrie, techniek of bouw en wilt u in korte tijd uw winst en bedrijfswaarde verhogen? Of wilt u graag meer tijd besteden aan zaken die u veel meer plezier geven in het leven?

ONDERNEMER! Weet u hoeveel rendement, tijd en plezier u laat liggen?

Leer met uw organisatie in korte tijd meer geld te verdienen in minder tijd!

Menige MKB-ondernemer (bedrijven tot 250 medewerkers) zal bovenstaande vragen bevestigend beantwoorden maar zal ook aangeven hiervoor nu al tijd tekort te komen. Dit bevestigt het beeld uit onderzoek, dat MKB-ondernemers wel veel IN hun bedrijf, maar te weinig AAN hun bedrijf werken, terwijl ze aangeven dit wel graag te willen. MKB-ondernemers werken graag aan nieuwe producten, diensten en strategieën gericht op klanten, maar vinden nastreven van een visie moeilijk. Ze voelen zich ook geremd door teveel alledaagse zaken en missen vaak kennis voor het verleggen van hun bedrijfskoers. Ze kunnen niet alles zelf in huis hebben. Menige ondernemer overschat helaas de waarde van zijn bedrijf en realiseert zich onvoldoende hoe sterk een (te) lage winst de opbrengst bij overdracht verlaagt.

Veel ondernemers weten niet dat zij en hun organisatie in korte tijd kunnen leren om aanzienlijk meer geld te verdienen in minder tijd, door bij hun processen meer gebruik te maken van bewezen bedrijfskundige kennis. Tuman

BedrijfsAdvies (TBA) biedt deze kennis aan in het Bedrijf Support Programma (BSP). Tijdens een BSP werkt TBA twee tot vier dagdelen per maand op locatie met de cliënt aan heldere doelen: minder problemen, betere bedrijfsprestaties, meer rendement, meer tijd voor belangrijke zaken en meer plezier bij het ondernemen.

Met hoogwaardige bedrijfskundige kennis en brede industriële praktijkervaring heeft TBA als missie het sterker maken van maakbedrijven. De focus op mens & organisatie, besturing & ontwikkeling en processen & technieken versnelt probleemoplossing, prestatieverbetering en bedrijfsontwikkeling. Bij de meeste cliënten overstijgen de extra opbrengsten al in korte tijd ruim de BSP-kosten. De figuren 1 tot 4 tonen gerealiseerde resultaatverbeteringen van een metaal- en een installatiebedrijf met een BSP. De bedrijfsnamen en bedragen zijn als policy vertrouwelijk.

Om tot verbeteringen te komen heeft TBA de directies, het management, het kader en de medewerkers van de bedrijven geholpen bij onder meer de orderplanning en -uitvoering, de kwaliteit

van leidinggeven en samenwerken, de sturing en rapportering, de bedrijfscultuur en het ondernemingsplan. Belemmeringen voor verandering zijn opgeheven. Resultaat is een transparantere bedrijfsvoering met verbeterde procesbeheersing van kwaliteit, leverprestatie en kosten. Slimmer en effectiever werken geeft een efficiëntere inzet van menscapaciteit wat de kosten verlaagt en het bedrijfsresultaat en de arbeidsproductiviteit verhoogt.

Naast de gemeenschappelijke wil tot omzet- en winstverhoging, verschilde de aanleiding voor het BSP per bedrijf. Bij het metaalbedrijf overheerste de wil tot organisatieverbetering en bij het installatiebedrijf de wil ontstane stagnatie in de bedrijfsontwikkeling op te heffen en als directeur niet meer telkens werk in te moeten halen.

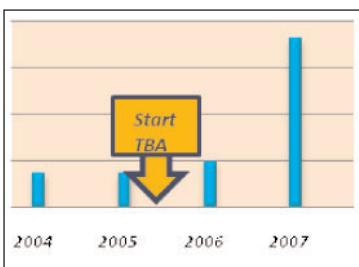
De ondernemers geven aan, na extra werk bij het BSP-begin, beter uit de voeten te kunnen met hun (deels veranderde) taken. Zij kozen beide voor een BSP-verlenging gericht op verdere bedrijfsverbetering en -ontwikkeling. Ook voor bedrijven waar alle zaken (nog) goed (lijken te) gaan kan de

expertise van TBA geschikt zijn. Een quickscan levert vaak creatieve en waardevolle ideeën op. Voor managementteams biedt TBA een training ondernemingsplan aan met vervolgbegeleiding, indien gewenst.

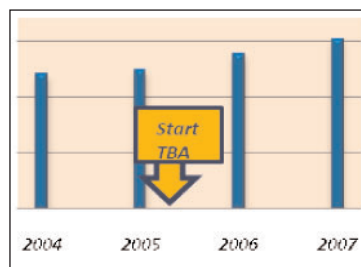
Met de geleverde expertise en hulp creëren BSP-clients met hun organisatie al snel meer rendement, tijd en plezier. In de huidige onzekere tijden geen overbodige luxe.



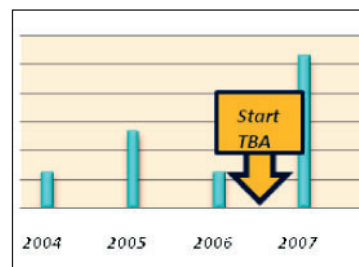
Tuman Bedrijfs-Advies helpt MKB-ondernemers in Industrie, Techniek en Bouw met "Praktisch Advies dat Wérkt!" om in korte tijd hun bedrijfsprestaties en concurrentiepositie te verbeteren, hun winst te verhogen en meer rendement, tijd en plezier te voor zichzelf te creëren.
Voor een gesprek, bel: 06 44 748 327 of mail: info@tuman.nl. Voor meer informatie, zie: www.tuman.nl.



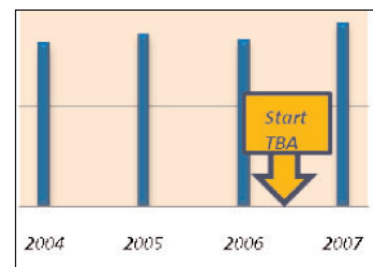
Metaalbedrijf: bedrijfsresultaat



Metaalbedrijf: omzet per medewerker



Installatiebedrijf: bedrijfsresultaat



Installatiebedrijf: omzet per medewerker