

Een doorstart voor uw maatwerkbedrijf

Individuele begeleiding Deloitte & Febecoop

Onze diensten	Onze instrumenten	Voorbeelden
<p>Strategie en commercieel beleid: Een gezonde klanten-en productportefeuille bekomen door het introduceren van commerciële technieken en het opmaken van een actieplan</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Business model canvas • Segmentatie tool • Prospectietool • Prijsbeleid tool 	
<p>Ondernemingsplan: Het opstellen van een ondernemingsplan o.b.v. strategische en operationele doelstellingen</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Sjablonen ondernemingsplan • SWOT-analyse • Strategische en operationele doelstellingen • Balanced Scorecard Methodologie 	
<p>Corporate governance: Verbetering van de werking van de Rvb zodat beslissingen door de juiste mensen op de juiste plaats en in de juiste wettelijke context worden genomen</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Informatiefiches • Evaluatieraam "de perfecte bestuurder" • Evaluatieraam "goede werking Rvb" • Model uitvoering verbeterpunten 	
<p>Financieel beheer: De organisatie naar een nieuw maturiteitsniveau brengen, het verbeteren van budgetteringsprocessen en kostenallocatie</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Budget template • Benchmarking studie • Inventarisatie template producten en diensten • Kostenstructuur • Budgetkalender 	
<p>De lean organisatie: Het creëren van een kader om te werken aan een efficiëntere en effectievere organisatie op vlak van bedrijfsprocessen, kwaliteitsbeheersing, productie, rapportering, ...</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Lean maturiteitsmodel • "Yellow Belt" training • Lean Six Sigma tools • Lean Uitvoeringsplan en trainingen 	
<p>Samenwerking: Een culturele en strategische fit met mogelijke partners identificeren en operationaliseren, juridische en fiscale evaluaties, procesbegeleiding, ...</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Screening criteria tool • Synergie kader • Organisatieontwikkeling • Veranderingsbeheer • Juridisch en fiscaal advies 	
<p>Management informatie: Het vertalen van de missie en visie naar strategische en operationele doelstellingen die gelinkt worden aan KPI's, deze worden verwerkt in een dashboard</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Checklist kwaliteitscriteria KPI's • Sjabloon indicatorfiches • Balanced Scorecard Methodologie • Dashboard 	

Werk verder aan de toekomst van uw maatwerkbedrijf via de Vlaamse adviespremie

Advies

Coaching

Training

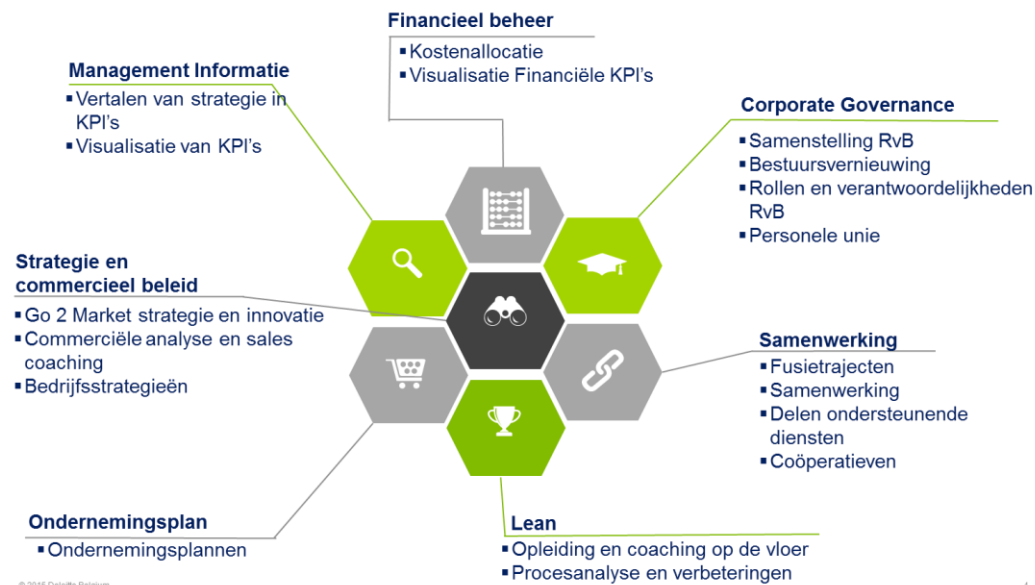
We adviseren ter plaatse, bereiden sessies voor, volgen de actiepunten van werksessies op en overleggen via telefoon en mail

148 maatwerkbedrijven en afdelingen gaven ons reeds volgende gemiddelde scores:

- **3,9/5 voor tevredenheid**
- **3,9/5 voor impact**

Ook in de toekomst kunnen wij u op hetzelfde elan en met hetzelfde professionalisme verder adviseren. Daarvoor kan u beroep doen op een **adviespremie van de Vlaamse overheid**, zodat u (een deel van) de kostprijs van een adviesopdracht recupereert.

Project "Transitie maatwerkdecreet" (2014-2015, ESF-agentschap)



Enkele opvallende trends bij maatwerkbedrijven vandaag...

Strategie en commercieel beleid	<ul style="list-style-type: none"> Differentiatie van producten & diensten is een van de voornaamste uitdagingen voor maatwerkbedrijven Commerciële competenties en markgericht denken ontbreken vaak in kleinere organisaties Kwetsbaarheid: teveel organisaties zijn nog te afhankelijk van één grote klant Commerciële samenwerking met andere maatwerkbedrijven
Ondernemingsplan	<ul style="list-style-type: none"> Weinig uitgeschreven ondernemingsplannen gedragen door directie en raad van bestuur Kringwinkels zijn verplicht bij OVAM een ondernemingsplan neer te leggen Het uitbouwen van managementinformatie wordt vaak voorafgegaan door het herdenken van strategie en visie Behoeft om de langetermijnstrategie ook aan de werkvloer te communiceren
Management-informatie	<ul style="list-style-type: none"> Elk maatwerkbedrijf heeft nood aan managementinformatie op niveau van management, RvB, maar ook werkvloer Indicatoren hebben betrekking op zowel financiële als niet-financiële resultaten Managementinformatie was een katalysator voor het herdefiniëren van strategische en operationele doelstellingen GRI rapportering vanaf 2017 (registratie data vanaf 2016)
Lean	<ul style="list-style-type: none"> Lean is een belangrijke doelstelling in elke organisatie Via het lerend netwerk van in C worden competenties verder versterkt, zowel voor beginners als gevorderden Maatwerkbedrijven kampen met zeer gelijkaardige "lean" uitdagingen in vergelijking met reguliere bedrijven. Klein beginnen genereert grote winsten
Financieel beheer	<ul style="list-style-type: none"> Toenemend belang voor analyse naar winstgevendheid per vestiging, afdeling, activiteit of product Toenemende vraag naar accurate prognoses en budgetten als sturingsmiddel Moeilijkheden om financiële resultaten duidelijk en overzichtelijk te brengen naar management of RvB Rollen en verantwoordelijkheden van de financiële dienst zijn vaak vermengd met deze van de personeelsdienst Excel® is koning
Samenwerking	<ul style="list-style-type: none"> Integriedynamiek sinds publicatie uitvoeringsbesluiten, reactie op wegvallen WEP+ en ontbreken groepad Integratie van BW's en SW's ondanks verschillende paritaire comités en bedrijfsculturen CVBA VSO als een nieuw samenwerkingsvehikel, maar ESV minder interessant (verlies RSZ-korting) Risico's op verboden terbeschikkingstelling binnen de sector, behoefte aan rationalisering van ondersteunende diensten Onderling vertrouwen en uiteenlopende bedrijfsculturen zijn blokkerende factoren
Corporate governance	<ul style="list-style-type: none"> Meer en meer aandacht voor de rol die de raad van bestuur kan spelen in de organisatie Veel aandacht naar rolverdeling raad van bestuur en directie Herdenken bestuurdersprofielen als hefboom voor vernieuwing Personele unie als opstart naar fusie op middellange termijn

Meer dan 2.500 mandagen begeleiding van 148 maatwerkbedrijven

"Deloitte was vanaf het begin zeer pragmatisch en gericht op impact en toegevoegde waarde."

"Deloitte bracht nuttige ervaringen uit de reguliere economie aan."

"We stonden kritisch tegenover deze nieuwe speler, maar we waren uiteindelijk zeer tevreden."

"Deloitte slaagde er in vele experts bij elkaar te brengen, ook op juridisch en fiscaal vlak."

"Een aangename samenwerking, duidelijk een geoliede machine."

Onze troeven voor een succesvolle samenwerking

- Kennis van de specifieke context en sectoren van ruim 148 maatwerkbedrijven en -afdelingen
- Vertrouwd met de verscheidenheid van de sector (omvang, sectoren, bedrijfscultuur, ...)
- Vertrouwd met lopende en geplande hervormingen
- Inzet van een multidisciplinair team ervaren in lean en procesbeheer, HRM, strategie, informatiemanagement, sociaal- & vennootschapsrecht, BTW- en fiscaal advies, financieel beheer, ...
- Relevante ervaringen uit private sector, publieke sector en sociale economie
- Beproefde sjablonen en begeleidingsmateriaal

Aandacht voor toegevoegde waarde en tevreden klanten

3,9
Tevredenheid

3,9
Impact

Meer info:

Stijn Vandeweyer
GSM. 0495 59 49 12
E-mail: svandeweyer@deloitte.com

Marc Abels
GSM. 0497 05 10 37
E-mail: maabels@deloitte.com

www.deloitte.com/be/esf-maatwerkdecreet
www.esf-agentschap.be/nl/inspiratiebron/tendertransitie