



Innovatieve advisering voor het MKB

“Volgens mij zit er wel meer in het bedrijf...,
ik lijk altijd wel bezig met brandje blussen...”

Structurele verbetering van de financiële resultaten: ga uit van
de mogelijkheden van het bedrijf in plaats van de gerealiseerde
financiële uitkomsten.
Afstemming tussen medewerkers, strategie, afspraken en omgeving.

Het ondernemen is
als een reis naar een
bestemming

Het ondernemen is als een reis naar een bestemming

Het **landschap** staat voor de **omgeving**: trends, markten, concurrentie..... Zorg voor een optimale benutting van de omgeving door de inzet van de sterke punten van het bedrijf.

De **route** staat voor de **strategie**: keuzes uit producten, diensten, plannen, verdeling middelen, Creëer een optimaal verdienmodel.

De **chauffeurs** zijn de **medewerkers** en de ondernemer: talenten, ambities, initiatieven, verantwoordelijkheden Creëer een optimale inzet.

De **vervoermiddelen** zijn de **afspraken**: processen, structuren, regeltjes Richt zo simpel mogelijke systemen in, die niet belemmeren maar aan organisatorische en strategische behoeften voldoen.

Méér regelen is niet altijd de oplossing, laat de onderdelen elkaar versterken..... in balans zijn



Is het bedrijf uit balans door bijvoorbeeld:

- Groei of krimp?
- Veel nieuwe regels?
- Veranderende omgeving?
- Geen steun van de strategie?
- Ontevreden medewerkers?
- Belemmerende processen en structuren?
- Overname, fusie, splitsing?

Herstel de balans

- **De Gat**: Wat is de zwakste schakel? HOE kan die versterkt worden?
- **De Knelpunten**: Wat vormt een bottleneck? HOE kan die opgelost worden?
- **De Kansen**: Wat kan nog aan het resultaat bijdragen? HOE lukt dat?

Waarom Intenco?

Intenco organisatiecoaching is een adviesbureau, ontstaan uit een jarenlange ervaring als AA accountant. Wat maakt daadwerkelijke verbeteringen mogelijk: het vakgebied veranderingsmanagement. Intenco heeft een innovatieve praktische dienstverlening voor het MKB ontwikkeld. Intenco is geen accountantskantoor, Intenco coacht naar een gewenste toekomst:

- Wat zijn de wensen, de mogelijkheden en bestemming van de ondernemer en het bedrijf
- **WAT** is er aan de hand en **HOE** kan dat duurzaam verbeterd worden

Zoekt u een toekomstgerichte adviseur die het anders aanpakt?

Neem voor een gratis kennismaking contact op met Klaas Jongma.