

Om even bij stil te staan: Wie is bij u the “First dancing guy”?

De groei in de accountantsmarkt stagneert en uit publicaties en gesprekken blijkt dat de omzet bij de meeste kantoren zelfs daalt. De markt normaliseert zich in een verdringingsmarkt. De vanzelfsprekendheid van groei verdwijnt. Klanten stellen steeds meer kritische vragen over de dienstverlening en daarbij behorende honoraria.

De vraag is: is dit een tijdelijke of een structurele situatie? Ons inziens is dit een structurele situatie, omdat de markt te weinig toegevoegde waarde ziet (de “kosten” zijn groter dan de “opbrengsten”)

Wat kunt u als venoot van een accountantskantoor doen?

1. Meer van hetzelfde: harder werken zal niet tot de gewenste resultaten leiden.
2. Goedkoper werken: kan op korte termijn soelaas bieden, maar richt op langere termijn de branche ten gronde. Als ik alle ondernemers zou adviseren drie offertes te vragen bij andere kantoren en dat zij mij 50% van de besparing als beloning zouden geven, dan ben ik morgen miljonair. Stop met prijsdumpen.
3. Sneller werken: zal in dit geval geen soelaas bieden.
4. Dat betekent dus dat het beter of anders moet. Het kantoor moet andere wegen inslaan. Onze voorspelling is dat er de komende jaren in het business model ingrijpende veranderingen zullen plaatsvinden. Maar hoe gaat u dat aanpakken?

Kijk even drie minuten naar dit filmpje. Heel illustratief. Klik op deze link (control plus link): <http://www.youtube.com/watch?v=fW8amMCVAJQ> of ga naar google en type dancing guy leadership.

Sta hier eens bij stil. Gebruik uw voorstellingsvermogen om een vertaalslag te maken naar uw kantoor. Bent u al in een veranderingsproces, beantwoordt voor uzelf de volgende vragen:

- Bent u zelf de initiator van het veranderingsproces (de Lonely Nut) ?
- Heeft u al een invloedrijke persoon die u volgt (“First follower”) ?
- Krijgt deze persoon de handen op elkaar bij anderen en zo ja, wie?
- Heeft u de kritische massa al bereikt? (tipping point)

Nog niet gestart om gestructureerd nieuwe wegen in te slaan, maar u wilt het wel, wie zou u zien als uw first follower en hoe betreft u deze bij uw plannen?

Met vriendelijke groeten,

Steven de Geest en Nico de Vrij

PS: Mocht u in de toekomst deze artikelen niet meer willen ontvangen, stuur dan even een reply en dan verwijderen wij uw naam uit ons bestand.