

## E-Business model voor MKB kantoren

De omzet(groei) bij MKB kantoren stagneert. In een verdringingsmarkt kan je niet meer alles voor iedereen willen betekenen. Nu is het noodzakelijk om focus aan te brengen en jezelf te onderscheiden. Daarvoor is nodig een strategie en een business model. Mijn aanbod is u te helpen bij het formuleren van uw business model op een effectieve manier: het E-Business model.

### In 9 stappen naar een succesvol business model

#### De essentie

Het MKB kantoor wordt geleid door één of meerdere professionals. De MKB accountant-vennoot is primair een professional en secundair ondernemer, manager en coach. Zijn basishouding is: als mijn mensen en ik zoveel mogelijk declarabele uren maken, dan gaat het de onderneming goed.

Een accountant doet het liefst boeiend werk. Daar gaat zijn aandacht en bijna al zijn tijd naartoe. Het ondernemen, coachen en management is altijd secundair.

De markt is veranderd van een groeimarkt naar een verdringingsmarkt. De tarieven staan onder druk en de toegevoegde waarde van een accountant wordt als onvoldoende ervaren. Jaarrekeningen en aangiften worden door klanten als “commodities” gezien. Dus kostenposten, waarop zij besparen.

Bij andere kantoren offertes opvragen, was “not done”. Ondernemers vertellen dat dit aardige besparingen opgeleverd heeft. Veel “oudere” ondernemers gaan met pensioen en worden opgevolgd door jongeren, die een andere, meer zakelijke band hebben met hun accountant.

#### Wat maakt dat het probleem niet wordt opgelost?

Om het kantoor te laten groeien hebben de vennoten naast het leveren van kwaliteit vaak wel meer commerciële activiteiten ontplooid. Meer netwerken (ondernemersclubs etc.), we maken een aantrekkelijke website, we gaan wat meer op LinkedIn en besteden meer geld aan sponsoring. Soms zijn de relatiebeheerders erbij betrokken. Zij gaan op cursus om beter te adviseren en te verkopen. Op zich allemaal prima activiteiten, maar als dit geen onderdeel is van een strategisch plan, dan leidt dat in een verdringingsmarkt niet tot omzetstijgingen.

#### Wat zijn de gevolgen?

De omzet en de winsten dalen. De klanten stellen de hoogte van de rekeningen ter discussie. De tarieven dalen. De salarissen van de medewerkers worden bevroren. Medewerkers die weggaan worden nauwelijks meer vervangen. Veel van het werk wordt overgenomen door automatisering.

Apothekers, makelaars, assurantie tussenpersonen, huisartsen en notarissen gaan door een moeilijke tijd heen. Bij de één door verandering van het business model en bij de ander door druk op het uurtarief. Bij de accountants zijn beide aan de orde.

## **Wat is de toekomst?**

Tegenover dit sombere beeld zit er bij MKB kantoren veel onbenut potentieel. Accountants zijn heel goed opgeleid en gebruiken maar een deel van hun mogelijkheden. Juist in deze moeilijke economische tijden hebben ondernemers veel behoefte aan kennis, waarover MKB kantoren beschikken. Hoogwaardige financiële, fiscale en bedrijfseconomische kennis.

Onze visie is dat een vennoot/een kantoor bekend moet staan als een specialist op een bepaald gebied bij een bepaalde doelgroep. Door daar op te focussen, kan nog veel extra omzet gescoord worden. Immers hoeveel kantoren onderscheiden zich in de markt? Zij zijn op de vingers van één hand te tellen en zijn erg succesvol.

## **Wat is nodig om te veranderen?**

De verandering begint bij u. U neemt het voortouw om strategisch te gaan denken. U werkt nu als professional in de business en u verlegt uw focus naar het werken aan de business. Met een goed verhaal en een stuk enthousiasme overtuigt u uw mede vennoten dat het belangrijk is om tijd te investeren om over de business na te denken.

## **Hoe?**

Darts leidt u door een proces om een krachtig business model voor uw kantoor te creëren. Een business model beschrijft hoe een organisatie waarde creëert, levert en behoudt.

Het proces bestaat uit drie stappen:

Stap 1: Darts houdt met u een intake gesprek van 1,5 uur. Op die manier leren we elkaar beter kennen.

Stap 2: We sturen u 9 mails met elk vier vragen over een specifiek onderdeel van het business model. Binnen drie werkdagen beantwoordt u de vier vragen. We geven u per mail feedback binnen twee werkdagen en stellen 4 nieuwe vragen.

Stap 3: Aan het einde van het proces hebben we een gesprek bij ons of bij u op kantoor om de inhoud van het business model door te nemen en hoe u dit proces verder kunt voortzetten binnen uw organisatie.

## **Uw voordelen**

U kunt krachtig en inspirerend aan anderen vertellen welke waarde uw organisatie levert aan welke doelgroepen. U kunt de logica laten zien van hoe uw kantoor meer omzet en winst gaat maken. U kunt alle betrokkenen enthousiast maken en bij de realisatie van uw business model betrekken.

U wordt gezien als de leider met een inspirerende visie. U neemt initiatieven en anderen volgen.

### **Uw investering**

Uw investering in dit proces bedraagt € 550,= excl. BTW en incl. de intake en het afrondende gesprek. U betaalt € 150,= aan en na het afrondende gesprek betaalt u de resterende € 400,=.

### **Wie is Darts?**

Darts is het organisatie adviesbureau, dat MKB accountantskantoren helpt bij het opzetten en implementeren van een proces om een winnende en gedragen strategie te bedenken en uit te voeren en bij het aantrekken en ontwikkelen van klanten. Darts werkt al bijna 20 jaar in de accountantswereld. Raadpleeg voor meer informatie onze website: <http://www.dartsbusdev.nl>

### **Wat gaat u doen?**

Als u ons een mail stuurt met het verzoek om contact op te nemen, dan neem ik contact met u op om een vrijblijvend intake-gesprek te arrangeren. Daarna neemt u het besluit al dan niet op ons aanbod in te gaan.