VOORBEELD · FICTIEF BEDRIJF · ILLUSTRATIEVE CIJFERS

Diagnose

Installatiebedrijf, €14 mln omzet, 85 medewerkers

Samenvatting

Van de ruim 140 cijfers in jullie rapportages bewegen er vijf de winst. Drie verbeteringen zijn samen naar schatting **€319k per jaar** waard (bandbreedte €172k tot €467k). Begin met de opvolging van offertes: die vraagt het minste werk en laat het snelst resultaat zien.

Hoe deze cijfers tot stand komen

Drie jaar transacties uit de boekhouding, het offertesysteem en de urenregistratie, aangesloten op de jaarcijfers. Per verbetering een laagste, waarschijnlijke en hoogste schatting. De berekeningen deel ik met jullie accountant.

Wie ik van jullie nodig had

De directeur voor de kick-off en de presentatie, de financieel medewerker voor de exports en één verkoper voor een uur aan datavragen.

De vijf cijfers die je winst bewegen

CIJFER	NU	DOEL	RITME	EIGENAAR
Offertes opgevolgd binnen 3 dagen	58%	85%	wekelijks	verkoop
Winrate offertes	24%	28%	maandelijks	commercieel directeur
Projecten met meer dan 10% overschrijding	31%	15%	wekelijks	projectleiders
Debiteuren ouder dan 60 dagen	€1,1 mln	€0,6 mln	wekelijks	financiën
Brutomarge per project	28%	30%	maandelijks	directie

De drie verbeteringen

GESCHATTE WAARDE PER JAAR, WAARSCHIJNLIJK: SAMEN €319K

1 · Offertes opvolgen

Software zet elke offerte zonder reactie na 3 dagen op een nabellijst. Elke offerte krijgt een vaste eigenaar die belt. Rekensom: 2.000 offertes × 4 procentpunt hogere winrate × €8.000 = €640k extra omzet, × 28% marge. Laag 2, hoog 6 procentpunt.

PER JAAR

€179k

BANDBREEDTE: €90K–€269K

TYPE: ALLEBEI

2 · Overschrijdingen per project

Overschrijdingen kosten nu ongeveer €180k marge per jaar. Elke maandag bespreken de projectleiders hun projecten die boven budget lopen, en software meldt zodra uren of materiaal 10% boven de calculatie komen. Rekensom: de helft minder, laag 30%, hoog 70%.

PER JAAR

€90k

BANDBREEDTE: €54K–€126K

TYPE: MENSEN + SOFTWARE

3 · Debiteuren

Automatische herinneringen op dag 14, 30 en 45, en een wekelijkse lijst voor financiën. Rekensom: €500k minder uitstaand × 6% financieringskosten, plus €20k minder oninbare vorderingen. Afstemmen met jullie accountant.

PER JAAR

€50k

BANDBREEDTE: €28K–€72K

TYPE: SOFTWARE

Wat je níet bouwt, en waarom

Een nieuw CRM.
Het huidige systeem werkt. Offertes blijven liggen omdat niemand eigenaar is, niet door de software.

Een dashboard met veertig grafieken.
Vijf cijfers zijn genoeg. Elk extra cijfer maakt de andere minder waard.

Een AI-assistent die offertes schrijft.
Offertes maken gaat snel genoeg. Het lek zit in de opvolging.

Het ritme

Dagelijks
Melding van nieuwe offertes zonder eigenaar.

Wekelijks · maandag, 30 minuten
Opvolging, overschrijdingen en debiteuren op tafel, met per cijfer de eigenaar.

Maandelijks
Winrate en brutomarge per project.

Per kwartaal
Prijzen en calculatienormen herzien.

Volgende stap

Bouw verbetering 1 eerst. Daarna 2, dan 3. Bouwen kost meestal tussen €15.000 en €40.000. De diagnose staat op zichzelf: wat je ermee doet, beslis je zelf.

HAD DE DIAGNOSE GEEN VERBETERING GEVONDEN DIE MEER DAN €20.000 PER JAAR WAARD IS, DAN WAS JE GELD TERUGGEGAAN.