



Introductie

Van Kilsdonk Business
Consultancy & Intelligence



Business
VAN KILSDONK
Consultancy



Colofon

Toekomstbestendig perspectief

Wij faciliteren ondernemers en hun management met het aanpassen van hun onderneming, zodanig dat zij ook op langere termijn succesvol zijn en blijven. De vraag die wij ondernemers dan ook altijd stellen, is: "Wat gaan jouw klanten missen als jouw onderneming er morgen niet meer is?". Hoe blijf je relevant voor je klant?

Wat is jouw uitdaging? We gaan graag met je in gesprek.

@2022 alle rechten voorbehouden
aan VKBC

E : info@vkbc.nl

W : vkbc.nl

A : Havendijk 23, Beesd

Contact ons:

+31 (0)6 221 400 22

Introductie

Introductie Gerard van Kilsdonk

Ooit begonnen in de bouw en transport. Inmiddels zo'n kleine 30 jaar ervaring in het managen van organisaties en teams, waaronder in functies als algemeen-, commercieel- en financieel directeur, en enkele decennia als ondernemer. Mijn expertises liggen op het vlak van strategie, commercie, financiën, stakeholder management en veranderkunde.

Vorig jaar bewust de keus gemaakt om mijn expertise - samen met een team van senior deskundigen - in te zetten om MKB, MKB+ en grote ondernemingen te helpen in het toekomstbestendig maken van hun ondernemingen.

Introductie Business Consultancy

Ondernemen vraagt veel van ons organiserend vermogen om digitalisering, dataficatie, verduurzamen, platformen en innoveren te integreren in onze processen en structuren. Deze thema's hebben vat gekregen op de organisatie en leveren kansen en bedreigingen op voor onze ondernemingen. Klanten hebben hoge verwachtingen. Nieuwe toetreders met disruptieve technologieën of datagedreven concepten zien kans om aan deze hoge verwachtingen te voldoen.

Wij faciliteren ondernemers en hun management met het aanpassen van hun onderneming, zodanig dat zij ook op langere termijn succesvol zijn en blijven.

De vraag die wij ondernemers dan ook altijd stellen, is: "Wat gaan jouw klanten missen

als jouw onderneming er morgen niet meer is?". Hoe blijf je relevant voor je klant?

Hoe doen wij dat? Onder andere vanuit strategieontwikkeling om kansen en risico's naar waarde te kunnen beoordelen en tot relevante en realistische strategische keuzes te komen, waarmee concurrentievoordeel en rendementsverbeteringen ontstaan. Maar bijvoorbeeld ook door beschikbare data om te zetten in realtime informatie, waarmee direct inzichtelijk wordt waar omzet blijft liggen en winst geoptimaliseerd kan worden.

Introductie Business Intelligence

Om als organisatie wendbaar te zijn en snel en adequaat te kunnen reageren, is het allang niet meer voldoende om alleen naar historische data te kijken. Hiervoor is inzicht in realtime data noodzakelijk. Snel en adequaat kunnen reageren, is van essentieel belang om verspillingen te voorkomen. Zeker in de no-nonsens sectoren is een efficiënte en effectieve bedrijfsvoering belangrijk om winst te optimaliseren.

Met business intelligence krijg je inzicht in je bedrijfsprocessen en ben je in staat om adequaat te sturen. Power BI is dé laagdrempelige business intelligence oplossing van Microsoft, waarmee verschillende soorten data kunnen worden gecombineerd, om in een visueel dashboard managementinformatie weer te geven.

Business

VAN KILSDONK

Consultancy

Alle data die beschikbaar is in de organisatie, maar ook data van systemen buiten de organisatie, kun je integreren in je dashboard. Het doel van een dashboard is het creëren van relevante stuurinformatie en het verkrijgen van inzicht in je onderneming, gericht op het kunnen ondernemen van actie.

Bruggenbouwer

Wij helpen ondernemingen bij de implementatie van Power BI. We maken slimme koppelingen voor het importeren van de data uit systemen en zetten dit om in een overzichtelijk datamodel en verhelderend dashboard in Power BI. De unieke combinatie van data/BI specialisten en business consultants maakt dat wij ons niet beperken tot de techniek, maar graag meedenken over de toepassing van een dashboard in jouw onderneming. Doordat we kunnen meedenken in de bedrijfsprocessen en ook over de technische kennis beschikken, kunnen we jou bij de gehele implementatie van Power BI van dienst zijn.

Toegang tot jouw rapporten en dashboards kun je op elk moment, op iedere plek en op iedere apparaat hebben. Ook is het eenvoudig om mensen toegang te geven tot jouw rapporten en dashboards. Je kunt delen met personen binnen of buiten jouw organisatie.

Ten slotte

Onze focus ligt op de no-nonsense sectoren als transport, bouw, infra, civiel en productie. Veelal familiebedrijven. Opdrachten voeren we vaak uit in het kader van 'van goed naar beter', of van 'goed naar goud'.

In mijn optiek zijn vindingrijkheid, kennisdeling en samenwerking vandaag de dag in de huidige netwerksamenleving key. Weten waar je elkaar voor kunt vinden, is zodoende belangrijk. En zeker met de hedendaagse vraagstukken zouden partijen moeten samenwerken en over hun schaduw heen moeten stappen.



Gerard van Kilsdonk



Business

VAN KILSDONK

Consultancy

Strategie-ontwikkeling

Strategisch Ontwikkel Programma®

Ons Strategisch Ontwikkel Programma® is uniek omdat het het eerste strategieontwikkelingsprogramma is waarin een praktisch vertaald wetenschappelijk raamwerk voor het verkrijgen van scherpere toekomstbeelden is geïntegreerd. Een scherp toekomstbeeld is het fundament van een effectieve strategie.

Het strategisch ontwikkelprogramma kent een drietal fasen. De eerste fase betreft het analyseren van de externe en interne omgeving van de onderneming. De tweede fase betreft het beschrijven van mogelijke toekomstbeelden. De laatste fase betreft het maken van strategische keuzes en het formuleren van het strategisch plan. Zie figuur 1.

Analysefase

De analysefase kent drie belangrijke analyses: trend-, markt- en bedrijfsanalyse. Achtereenvolgens behandelen wij deze kort.

Marktanalyse

Externe analyse van de markt om kansen en bedreigingen in kaart te brengen binnen de externe bedrijfsomgeving. In deze analyse wordt veelal gebruik gemaakt van bestaande, bewezen methoden, waaronder SWOT (1e onderdeel met betrekking tot kansen en bedreigingen), de STE(E)P - macro analyse, MABA-marktanalyse en de concurrentieanalyse van Porter.



Business

VAN KILSDONK

Consultancy

Trendanalyse

De trendanalyse maakt gebruik van het Foresight raamwerk; een geïntegreerde verkenningmethode. Allereerst worden door de belangrijkste stakeholders trends en onzekerheden, waarvan men inschat dat deze van invloed zijn op de verwachte ontwikkeling van de onderneming. Ondertussen identificeren wij relevante trends en onzekere externe factoren op basis van externe bronnen en onze eigen database. De trends en onzekere factoren worden volgens STE(E)EP gecategoriseerd en vervolgens in samenhang geanalyseerd om de macro-omgeving in kaart te brengen.

Op basis van het geïntegreerde Foresight raamwerk wordt een volledigheidcheck uitgevoerd, hetgeen tot een bevestiging dan wel tot een conflict leidt in de opvatting over relevante trends en onzekerheden en de snelheid waarmee deze zich ontwikkelen.

Bij een eventueel verschil van inzicht volgt een nadere dialoog om de opvattingen in lijn met het bredere raamwerk scherp te krijgen.

Dit alles leidt uiteindelijk, na interactieve sessies met u als ondernemer en uw managementteam, tot een collectief gedeeld beeld van langlopende trends en kernonzekerheden waarvan het aannemelijk is dat ze een substantiële impact gaan hebben en de wijze waarop de impact hiervan tot uiting komt. Dit met de drie unieke kenmerken die al in de inleiding genoemd zijn:

- Het reduceert onzekerheid;
- Het filtert onjuiste en niet relevante verwachtingen;
- Het voorkomt ad-hoc beleid op hypes door inzicht in de snelheid waarmee trends zich voordoen in de tijd.

Hiermee kunnen op hoofdlijnen relevante ontwikkelingen en onzekerheden vastgesteld worden.



Bedrijfsanalyse

Interne analyse van de onderneming om sterktes en zwaktes in kaart te brengen binnen de interne bedrijfsomgeving. In deze analyse wordt het tweede onderdeel van de SWOT-analyse uitgevoerd. Diverse bedrijfsonderdelen worden onder de loep genomen om te achterhalen wat de sterke en zwakke factoren zijn en waar de onderneming een directe invloed op heeft. Als een onderneming scherper inzicht wenst te krijgen in de winstgevendheid van de diverse markten waarin zij actief is kunnen onze data- en BI-specialisten ondersteuning bieden.

Het beschrijven van toekomstbeelden

Op basis van de trend-, markt- en bedrijfsanalyses worden op trends gebaseerde toekomstbeelden geschreven, die handelingsperspectieven in relatie tot huidige ontwikkelingen schetsen en als opmaat fungeren voor een gedeelde opvatting over verwachte bedreigingen en zakelijke kansen en een breed gedragen strategie.

Maken van strategische keuzes

De op trends gebaseerde toekomstbeelden maken inzichtelijk wat er in de wereld speelt en hoe de onderneming hier adequaat op kan inspelen. Strategische keuzes kunnen met een grotere mate van zekerheid gemaakt worden als de bandbreedte van wat in de toekomst plausibel of aannemelijk

geacht wordt versmald kan worden door afzonderlijke trends in het bredere 3-laags Foresight raamwerk te plaatsen.

Strategisch plan

De richting van de organisatie en de te bewandelen wegen worden vastgelegd in een strategische roadmap. Als ondernemer heb je hiermee een concreet plan in handen om samen met je Management Team, Raad van Commissarissen, medewerkers en strategische partners te werken aan een toekomstbestendige organisatie, met een zo groot mogelijke mate van zekerheid en een gericht toekomstbeeld.

Implementatie en monitoring

Buiten het bestek van strategieontwikkeling, maar minstens zo relevant om als onderneming toekomstbestendig en succesvol te zijn, is een goede implementatie en monitoring van de strategie. Ook daarover gaan we graag met u in gesprek.

Wetenschappelijke basis

De wetenschappelijke basis voor het Foresight Framework is gelegd door Dr. Cornelis van Dorsser, onze strategische partner. Hij heeft onder andere Transport Economie (Erasmus Universiteit Rotterdam) en Naval Architecture and Marine Engineering (TU Delft) gestudeerd en is gepromoveerd aan de TU Delft in 'Very Long Term Development of the Dutch Inland Waterway Transport System up to the Year 2100'.

Business

VAN KILSDONK

Consultancy

BI dashboards

Inzicht is een randvoorwaarde

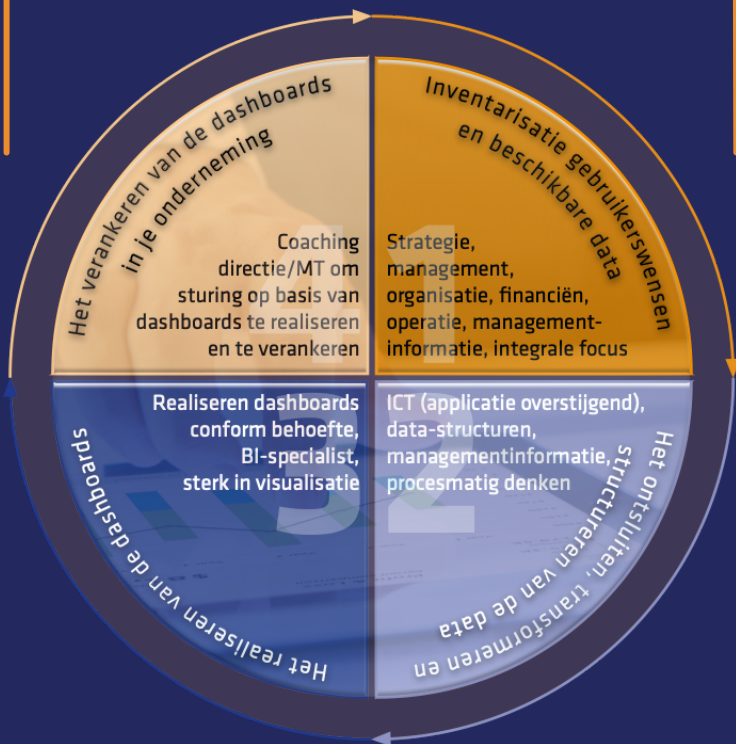
Inzicht in je onderneming is een randvoorwaarde voor lange termijn ondernemingssucces. Je moet als ondernemer weten waar(mee) je verdient en verliest, en of je onderneming op koers ligt om je strategische doelen te realiseren. Zo niet, dan is het zaak om dat direct te signaleren en de juiste acties te nemen.

Waardevolle data, waardevolle inzichten

Ondernemers beschikken, vaak zonder het te weten, over waardevolle data. Met Power BI transformeren we die data in waardevolle inzichten om je business en rendement te optimaliseren.

Fasen BI-project

Een business intelligence project verloopt bij realisatie vanaf scratch als volgt:



Analysefase

1. Inventarisatie gebruikerswensen en beschikbare data. De gebruikerswensen inventariseren we vaak door middel van interviews met de ondernemer/directie en de leden van het managementteam. Dat doen we vanuit een integrale visie op je onderneming, dus ook vanuit je strategie, je belangrijkste succesfactoren en je belangrijkste risico's. Dat kunnen wij omdat we affiniteit hebben met zowel business, finance, operatie, data en IT. Hiermee creëren we samenhang en een topdownstructuur.
2. Het ontsluiten, transformeren en structureren van de data in een overzichtelijk en goed te onderhouden datamodel.
3. Het realiseren van de dashboards door middel van visualisatie.
4. Het verankeren van de dashboards in je onderneming zodat je als management daadwerkelijk in staat bent te sturen op je dashboard en je operationeel rendement te verbeteren.

Wat levert je dit op?

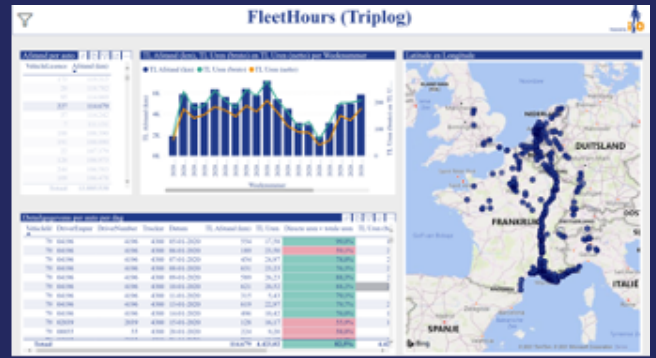
In één oogopslag weet je of je onderneming op de juiste koers is en of je processen in control zijn. En je hebt permanent en actueel inzicht in kansen om je rendement te optimaliseren.

Business

VAN KILSDONK

Consultancy

Voorbeelden BI dashboards



Pre- en postdeal diensten

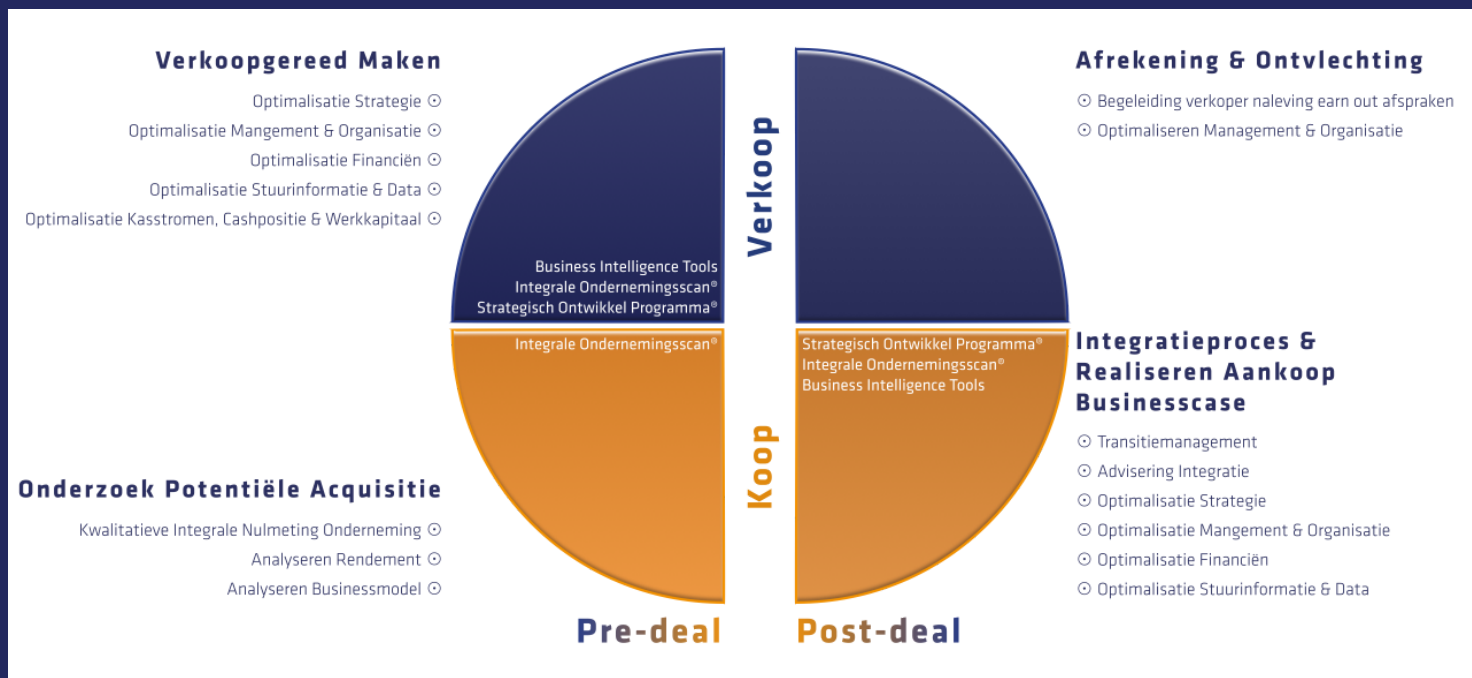
Bedrijfsovername

Pre-deal bieden wij de volgende diensten:

- **Pre-deal verkoop:** verkoop gereed maken van organisatie door optimalisatie van onder andere strategie, management en organisatie, financiën en stuurinformatie (BI/data), kasstromen en werkkapitaal.
- **Pre-deal koop:** aanvullend op de financiële, fiscale en juridische due diligence door derden (focus 'lijken in de kast traceren') voeren wij met behulp van onze unieke Integrale Ondernemingsscan® een kwalitatieve nulmeting van de onderneming uit. Tevens analyseren wij in deze fase het rendement, het business model en het lange termijn perspectief.

Post-deal bieden wij de volgende diensten:

- **Post-deal verkoop:** verkoper ondersteunen met het beoordelen van de naleving van de earn out afspraken.
- **Post-deal koop:** transitie management, advisering met betrekking tot integratie en realiseren synergievoordelen, optimaliseren strategie, management & organisatie (inclusief coaching directies en MT-leden), financiën, stuurinformatie (BI/data). Onze unieke Integrale Ondernemingscan® is een ook in deze fase een ideale nulmeting, mits niet uitgevoerd in de pre deal.



Business

VAN KILSDONK

Consultancy

SPIRIT-mkb® Programma

Grootste uitdagingen

- Verdampen winst en weerstandsvermogen óf enorme groei
- Veranderende klantwensen
- Personeelskrapte en daarmee (dreigend) personeelstekort
- (Versnelling) innovatie, technologie en digitalisering
- Klimaatteisen en maatschappelijke uitdagingen
- Stijgende kosten voor energie, transport, grondstoffen, etc.

Hoofd bieden aan duurzame groei

Als ondernemers kansen benutten, kan dit leiden tot extra productiviteit, extra toegevoegde waarde en extra winst:

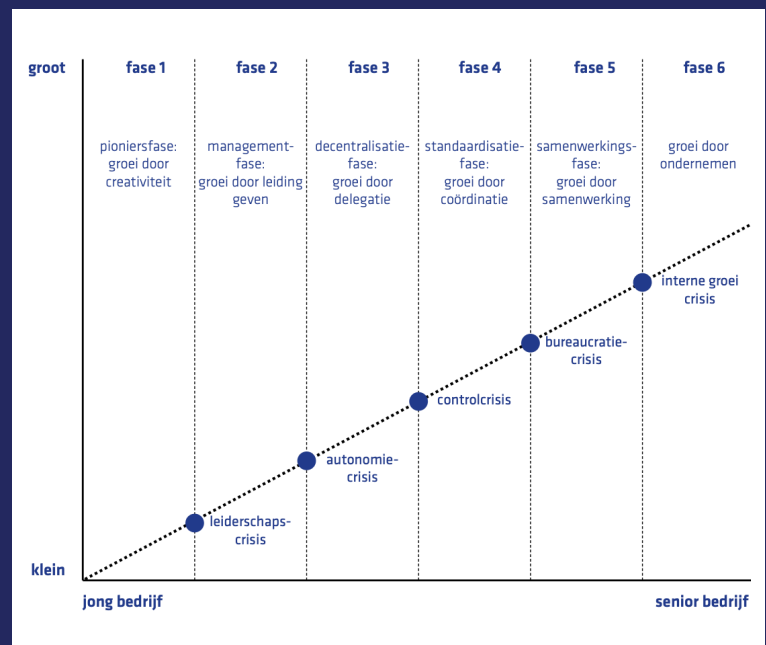
- Bereidheid tot investeren; sterker uit de crisis komen:
 - Investeren in arbeidsbesparende technologieën
 - Digitalisering van klantgerichte en interne processen
 - Duurzame bedrijfsvoering (veelal eis in de keten)
- Telkens opnieuw aanpassen aan omstandigheden aanpassingsvermogen onderneming

Waar lopen ondernemers tegenaan

Onvermogen ondernemer om mee te groeien en daarmee het waarborgen van de continuïteit. De snel wijzigende, onzekere, complexe en onduidelijke wereld van nu maakt dat lastiger. Het betreffen vaak ondernemers die zelf achter het stuur gezeten hebben, de kwast vasthielden of op de steiger stonden. Ze zijn langzaam meegegroeid met hun bedrijf. Het ontbeert hun veelal aan bedrijfskundig inzicht.

Wat is nodig

- Een breed gedragen strategie
- Hulp en inspiratie nodig om tot strategie te komen
- Weten wat nodig is om van technologische ontwikkelingen en maatschappelijke uitdagingen te komen tot organisatieverandering



Business

VAN KILSDONK

Consultancy

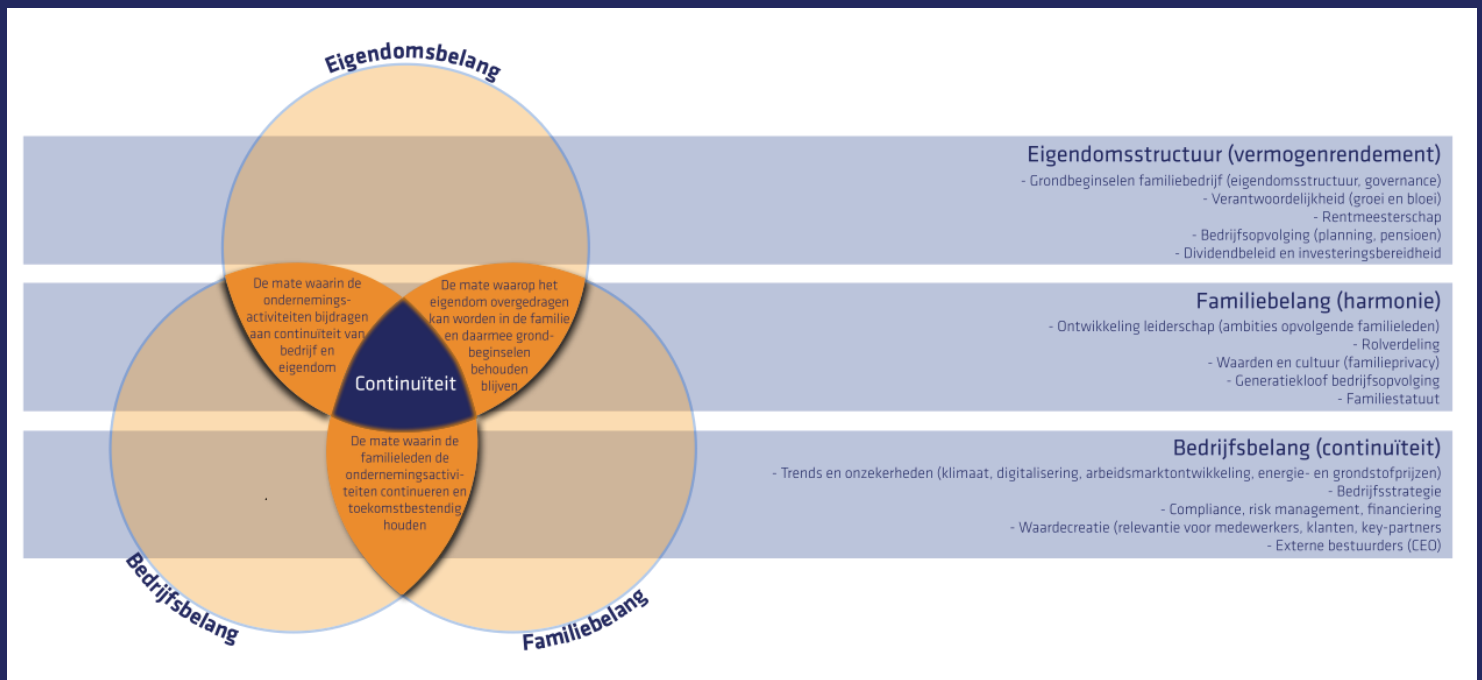
Extra uitdagingen familiebedrijven

Invloed van familieleden

Een familiebedrijf loopt tegen extra uitdagingen aan, omdat naast de onderneming er factoren als eigendom en familie een rol spelen, die het familiebedrijf extra complex maken. Neem bijvoorbeeld de posities of rollen die zich voor kunnen doen:

- Familieleden die geen eigenaar en/of bestuurder zijn en niet in het bedrijf werken.
- Externe mede-eigenaren die geen functie hebben binnen het bedrijf en ook geen toezichthouder zijn.

- Externe directieleden en toezichthouders.
- Familieleden die in het bedrijf werken of toezichthouder zijn, maar geen eigenaar zijn.
- Familieleden die niet in het bedrijf werken en geen toezichthouder zijn, maar wel (mede) eigenaar zijn.
- Externe medewerkers, directieleden en toezichthouders die ook mede-eigenaar zijn.
- Familie-eigenaren die in het bedrijf werken en/of toezichthouder zijn.



Business

VAN KILSDONK

Consultancy

7-daags 'action learning' programma

Maak kennis met de nieuwe krachtige aanpak waarmee je in zeven stappen een duurzame strategie ontwikkelt én uitvoert. Zo weet je waar je aan begint en waarom je eraan begint. Elke sessie start met een blokje theorie, die je tijdens de cursusdag direct vertaalt naar je eigen praktijk. Samen met je collega-ondernemer ga je aan de slag met de interactieve werkvormen waarmee de strategie steeds meer vorm krijgt. Ook werk je aan het leiderschap waarmee je deze strategie tot leven brengt en mensen aan je weet te verbinden.

Het programma start met zorgvuldige voorbereiding.

- Eén van de programmaleiders neemt contact met je op.
- Na ontvangst van de benodigde gegevens brengen we eerst zorgvuldig de huidige situatie in beeld. Dit traject wordt jou vrijwel geheel uit handen genomen.
- Online-klantonderzoek wordt door ons uitgevoerd
- Online-medewerkers tevredenheidsonderzoek wordt door ons uitgevoerd
- Online-stakeholders onderzoek wordt door ons uitgevoerd
- Op basis van onze instructie maak jij een beschrijving van de levenslijn van jouw organisatie
- Intake: we nemen de resultaten van de scan en de levenslijn met jou door en we inventariseren jouw wensen en verwachtingen.

Sessie 1: Organisatie in beeld

Maak kennis met de andere deelnemers. Leren van andere ondernemers zien wij als een belangrijk onderdeel van deze course. Breng met Coherence je hele organisatie op samenhangende wijze in beeld. Krijg met een integraal assessment inzicht in wat goed gaat en waar vraagstukken spelen, zowel in de business als in de organisatie zelf.

Sessie 2: Weten wat ons te doen staat

Tijd om de eerste balans op te maken. Door het assessment en de scan weet je waar je onderneming nu staat en waar je aan wilt werken. Wat is de strategische uitdaging die voor je ligt?

Sessie 3: Een nieuw perspectief

Kijk rond in de omgeving en zie welke trends en ontwikkelingen relevant zijn voor jouw organisatie. Waar liggen kansen? Wat heeft de organisatie de wereld te bieden? Kies helder positie en creëer een aantrekkelijk toekomstperspectief.

Sessie 4: Koers zetten naar de toekomst

Richt je op de doelen op lange termijn en spreek je uit over de ontwikkeling die dit vraagt van de organisatie. Werk aan het leiderschap waarmee je anderen in de organisatie inspireert, enthousiasmeert en mobiliseert.

Sessie 5: Naar een 360-strategie

Bepaal hoe je je ambities tot werkelijkheid maakt. Leer hoe je strategische opties formuleert, afweegt en vertaalt in een 360-strategie. Word je bewust van obstakels en beren op de weg en leer hoe je taaie vraagstukken kunt oplossen.

Ontwerp nieuwe businessmodellen en bouw aan een organisatie waarmee je de toekomst in kunt.

Sessie 6: Ambities realiseren

Zet heldere marsroutes uit waarmee je je strategische ambities kunt realiseren. Maak plannen voor korte, middellange en lange termijn en schep voorwaarden om deze uit te voeren. Versterk je eigen leiderschap en leer hoe je de organisatie in verbinding met anderen duurzaam in ontwikkeling brengt.

Na afsluiting van sessie 6 heb je de belangrijkste ingrediënten voor jouw unieke strategie vastgesteld. Je hebt als het ware een 80% versie ontwikkeld. Na afloop van sessie 6 plan jij met jouw kernteam een informatie/ inspiratiesessie met al jouw medewerkers. Wij vertellen jou hoe je dit op een juiste manier opzet. Doel is dat alle medewerkers geïnformeerd worden én dat ze de kans krijgen om aan te vullen waar dat mogelijk noodzakelijk is. Uit deze sessie ontstaat jouw 100% Strategische Routekaart inclusief de projecten die nodig zijn om de ambities ook daadwerkelijk te kunnen gaan invullen.

Sessie 7: Oefening baart kunst!

Tijdens sessie 7 presenteer jij jouw Strategische Routekaart en jouw kritische collega deelnemers. Dat is de generale repetitie voor de presentatie in jouw eigen onderneming. We sluiten deze dag af met een gemeenschappelijk diner.

Zorgvuldige voorbereiding is het halve werk!

Het programma bevat als startpunt uitgebreide scans die door de ondernemer, zijn/haar buddy, een deel van de medewerkers, enkele experts binnen het bedrijf, enkele klanten en enkele andere stakeholders online wordt ingevuld.

- De uitkomsten vormen een belangrijke bron voor opbouw van jouw strategische ontwikkelrichting. Naast de scans vormt een uitgebreide intake door onze business consultants een onderdeel van de zorgvuldige voorbereiding. De essentie van het programma is dat alle belangrijke organisatie issues met elkaar in verband worden gebracht.
- We kijken uiteraard naar de organisatie zelf: het 'identiteitsmodel'
- We kijken naar de belangrijkste issues die de omgeving van de organisatie bepalen: 'omgevingsmodel'
- Samen bouwen we jouw Kompas, jouw unieke strategische routekaart.
- Je krijgt naast verhelderende inzichten ook praktische aanwijzingen om jouw doelen te bereiken!

Business

VAN KILSDONK

Consultancy

Voor wie

SPIRIT-mkb® is een open inschrijfprogramma voor ondernemers uit het MKB die zichzelf durven te confronteren met de vraagstukken van deze tijd. En belangrijker nog, die de uitdagingen van deze tijd ook echt willen aangaan.

- Ondernemingsgrootte: Ca. 25 tot 150 medewerkers
- Opleidingsniveau: MBO+ / HBO / WO
- Functieniveau: Deelnemer 1 DGA/algemeen directeur; deelnemer 2 (hoger) kaderfunctie
- Tijdsbesteding: In 6 mnd: bijeenkomsten = 7 dagen
- Voorbereidingen: (Met uw kernteam) ca 14 x 0,5 dag

Kosten

- Compleet 7-daags programma voor 2 personen (incl. intake)
- Online klant- medewerkers- en stakeholders-onderzoek
- Werkboek en duidelijke instructies voor uitwerking eigen kernteam
- Tijdens het gehele traject support van zeer ervaren organisatie- adviseurs
- 7x lunch + 1x (afsluitend) diner
- Jouw uitgewerkte strategische routekaart op A1 poster

€ 550,- p.p. per dag, totale investering per deelnemende organisatie: € 7.700,- excl. 21% BTW

Wat houdt het programma in

Een 7-daags action learning programma werkt in ca.6 maanden toe naar een concreet werkdocument: 360° strategie verwerkt in jouw strategische routekaart!

- Altijd 2 personen per organisatie (DGA en buddy)
- Groep bestaat uit maximaal 6 organisaties: leren en geïnspireerd worden door andere ondernemers
- Programma gebaseerd op het Coherence gedachtengoed ontwikkeld door House Of Coherence
- Support en begeleiding van zeer ervaren business consultants
- Helder programma met duidelijk werkboek
- Inclusief online medewerkers tevredenheidsonderzoek (broninformatie)
- Inclusief online klant tevredenheidsonderzoek (broninformatie)
- Inclusief online stakeholdersonderzoek (broninformatie)
- Prijs is en fractie van in-company consultancy traject

Business

VAN KILSDONK

Consultancy



Business

VAN KILSDONK

Consultancy