



*“Het moet anders,
het kan beter”*

GROEI IS ERUIT, BUSINESS
STAGNEERT

TEKORT AAN INSPIRATIE
EN INNOVATIE

ZPACT is een samenwerkingsverband van professionals met ondernemersmentaliteit.
Wij bieden modern, daadkrachtig en innovatief management en advies.

Werkwijze

Executiekraacht tonen

- Anders denken, anders doen
- door voordoen en voorbeeld geven

Partner-in-business zijn

- Medeverantwoordelijkheid nemen
- met inlevend vermogen en gepaste afstand

Kennis en ervaring overdragen

- Nieuwe inzichten bieden
- en in staat om specifieke kennis te mobiliseren

Een selectie van onze oplossingen

Bijzonder beheer moet toch bijzonder zijn

Van crisis naar turnaround

Business Improvement Scan

Lean groeien

Kijk voor onze andere oplossingen op:

www.zpact.nl/expertises

BIJZONDER BEHEER MOET TOCH BIJZONDER ZIJN?

Bijzonder beheer bij een bank betekent in de regel dat een ondernemer grotendeels grip kwijt is over zijn of haar onderneming. Dat zou toch bijzonder moeten zijn. In de afgelopen periode is gebleken dat dat niet bijzonder meer is. Zijn banken zoveel kritischer geworden of negeren wij massaal signalen die erop kunnen wijzen dat het niet meer goed gaat met en bedrijf?

Vijf voor twaalf

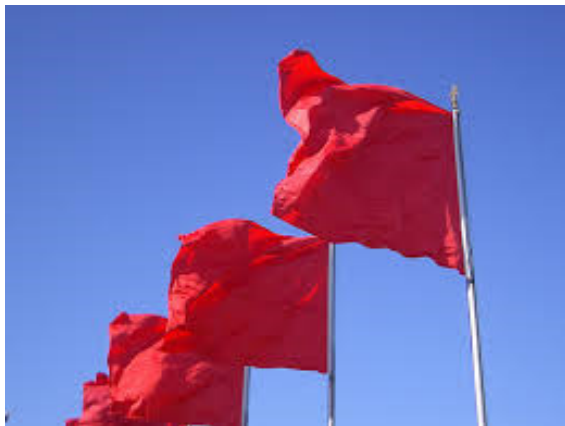
Al dan niet terecht, voor een bank is een bedrijf in bijzonder beheer een potentiële vijf voor twaalf-situatie. Een situatie waarin de bank overgaat tot snelle maatregelen om haar financiële belangen veilig te stellen. Maatregelen die lang niet altijd het ondernemingsbelang op de langere termijn dienen.

Verstreckende gevolgen

Bijzonder beheer kan verstreckende gevolgen hebben. In het uiterste geval draait de bank de geldkraan dicht en gaat de onderneming failliet. Ook kan de bank de ondernemer verplichten tot aanstelling van een crisismanager. Deze gaat over tot herstructurering van de onderneming.

Signalen op rood

Een bank plaatst een bedrijf echter niet plotsklap onder haar curatele, dan staan in de bancaire systemen diverse signalen op rood. Signalen die de directie, adviseurs en accountants van een onderneming al lang van groen naar oranje hebben zien verspringen.



Tijdig actie

Alles komt neer op tijdig actie ondernemen. Lang voordat bij de bank de signalen op rood staan.

Kwart voor twaalf

In de kwart voor twaalf-situatie springen signalen van groen naar oranje. Vrij eenvoudig te herkennen signalen zijn stagnerende omzet, uitblijven van nieuwe klanten, toename van concurrentie. Het begin van een liquiditeitsvraagstuk. Primaire reactie is veelal bezuinigen op de uitgaven. Averechts effect is: het gaat hier niet goed. Dan maar kiezen voor window-dressing (doen alsof het voorspoedig gaat). Als de klok op kwart voor twaalf staat, is het moment daar om in te grijpen. Dan maak je nog geen onderdeel uit van een probleem. Want eenmaal onderdeel, dan zie je de oplossing niet meer.

Waarom niet acteren als de klok op kwart voor twaalf staat? Dan zie je al doemscenario's, maar zijn er nog vele mogelijkheden om succesvol bij te sturen.

Onze toegevoegde waarde bij kwart voor twaalf

- Wij nemen niet over: ondernemer is opdrachtgever en eindverantwoordelijk
- Gewend om bij de ondernemer-in-huis te werken
- Goede gesprekspartner van ondernemer, accountant en geldverstrekker
- Altijd in staat om per direct specifieke kennis en back-up te mobiliseren
- Wij bieden schaduwmanagement en begrijpen corporate finance aspecten

VAN CRISIS NAAR TURNAROUND

Het bedrijf waar u leiding aan geeft of waarvan u commissaris bent, is 5 voor 12 voorbij! Al lange tijd gaat het resultaat van het bedrijf achteruit. Een ingrijpende sanering is onvermijdelijk. Misschien hebt u nog zelf de regie nog in handen. Misschien is dat moment voorbij en staat u voor een doorstart na surseance of faillissement.



Topprioriteit

Wat als eerste moet gebeuren is duidelijk. De kosten zullen in lijn gebracht moeten worden met opbrengsten uit de verkoop van producten. Een fase van afscheid nemen van mensen breekt aan. Het enige wat u rest is deze periode zo kort mogelijk te houden.

Uw aandacht gaat uit naar:

- De dagelijkse besommingen rond de cashflow
- Het behoud van vertrouwen bij uw klanten
- De saneringsoperatie zelf
- Herkapitalisatie van uw onderneming
- Het op peil houden van de motivatie van de medewerkers waar u mee verder wilt
- Een goede regeling voor de medewerkers die het bedrijf moeten verlaten
- Behoud van continuïteit bij u leveranciers

Wellicht beginnen de geldverstrekkers de aanstelling van een crisismanager te eisen en dreigt u de grip over uw onderneming kwijt te raken.

Saneren ≠ Doorstarten

De sanering vraagt al uw aandacht en u wordt in belangrijke mate geëeld. Toch is dit ook de tijd om de basis te leggen voor de nieuwe onderneming.

De onderneming kwam niet voor niets in zwaar weer. Onderliggende oorzaken lagen in de markt, het product, de marktwerking, het verdienmodel, de productieprocessen. Saneren zonder aanpak van de onderliggende oorzaken, biedt slechts tijdelijk soelaas.

Turnaround

Bij een turnaround gaat met om een slimme combinatie van saneren en het ontwikkelen van een nieuw toekomstbestendig bedrijfsmodel. ZPACT biedt daarbij ondersteuning. We beschikken over gekwalificeerde crisis- en verandermanagers die u kunnen helpen bij het moeilijke proces van de sanering. Zij beschikken over de routine voor een snelle afwikkeling én leggen de basis voor de nieuwe onderneming.

ZPACT biedt:

- Compact team van managers / specialisten;
- met ruime ervaring in saneringsprocessen;
- en met deskundigheid in het ontwikkelen en implementeren van een nieuw bedrijfsmodel.

Betaling in de vorm van aandeelekapitaal in de nieuwe onderneming is bespreekbaar.

Crisismanagement

De organisatie is nagenoeg failliet. Geldverstrekkers eisen een crisismanager die voor hen de organisatie saneert, zodat zij nog iets van hun investering terugzien.

Turnaround management

Turnaround management is een vorm van crisismanagement. De turnaround manager brengt orde op zaken door strategische herstructurering (≠ saneren) en door herpositionering (≈ nieuw bedrijfs- en verdienmodel). Onder hen bevinden zich veel oud ondernemers.

Verandermanagement

Als business as usual niet meer voldoet en muren doorbroken moeten worden. Een verandermanager stelt standpunten en visies ter discussie, brengt nieuwe inzichten en oplossingen, maakt geesten vrij voor verandering en weet de verandering te realiseren.

Expertmanagement

Bij expertmanagement gaat het om het invullen van een cruciale vacature of de inzet van expertises die een organisatie niet permanent nodig heeft én dus niet zelf 'in huis' haalt.

BUSINESS IMPROVEMENT SCAN

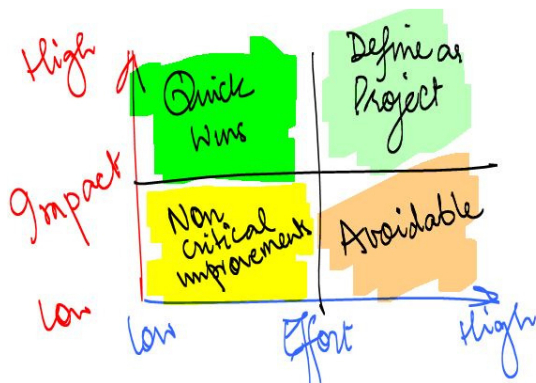
Kansen om snel en efficiënt verbeteringen in uw bedrijf te realiseren

Als ondernemer ziet u ongetwijfeld kansen om de meerwaarde van uw bedrijf te vergroten. De ideale kans bestaat niet of komt niet op het juiste moment. Zoveel kansen, zoveel redenen om een kans niet de aandacht te geven die nodig is om het tot een commercieel succes te maken. ZPACT helpt u om uw kansen te identificeren, door te rekenen én uit te voeren.

Business improvement: wat zit er in de doos?

Kansen op business improvement zijn kansen waarmee een onderneming met relatief weinig inspanning en risico bij haar bestaande klanten meer omzet tegen lagere kosten kan realiseren. Vaak gaat het om kansen die de werkvloer signaleert of die ontstaan door nieuwe technieken en mogelijkheden. Wij kijken bij u 'in the box', maar ook 'out of the box'.

Wij helpen u deze kansen te identificeren, door te rekenen en projectmatig te realiseren. Een frisse externe blik helpt om mogelijke 'opportunity killers' te doorbreken.



Onze werkwijze: scannen en plannen

Eén van onze leden – met zeer ruime werkervaring in vergelijkbare ondernemingen – scant samen met u uw onderneming op kansen en bedreigingen. Het resultaat bespreken wij bij ZPACT met een aantal leden die wij voor uw casus selecteren.

Onze collega's kijken en sparren kritisch mee om tot een maatwerkplan voor de Quick wins te komen. Daarna volgt selectie: samen met u bespreken wij de mogelijkheden om de Quick wins op projectbasis tot uitvoering te brengen.

Quick wins

Onderwerpen en kans van aandacht zijn:

- Productie- en bedrijfsproces doorlichting op efficiëntie, kwaliteit en stand van technieken
- Slimme marketing door inzet van social media, samenwerking met leveranciers, free publicity
- Lean groeien door geautomatiseerde intake, expertsystemen en productieorganisatie.

De kosten voor de scan, sparren en het opstellen van het Quick wins maatwerkplan bedragen 2.000 euro.

Realisatie quick wins

Wij ondersteunen u desgewenst bij de realisatie van de quick wins: opstellen en de projectmatige begeleiding van het uitvoeringsplan. Vooraf geven wij u duidelijkheid over planning en kosten van de uitvoering.

Business innovation: een blik de wereld in

Na de scan kijken wij samen met u de wereld in: out of the box naar kansen die verder reiken dan een snelle verbetering. Mogelijk raken die aan de kern van de onderneming: waar wil de onderneming voor staan, wat maakt de onderneming uniek?

Dergelijke kansen vragen om een andere aanpak. Hiervoor hebben wij een strategie projectplan ontwikkeld. In 4 overzichtelijke stappen helpen wij u invulling te geven aan "start the future now". Hiermee zet u de lijn uit voor de toekomst.

LEAN GROEIEN

Veel maakbedrijven staan na een lange moeilijke periode voor een groei in orders en de instroom van nieuwe producten. Twee zaken bemoeilijken het snelle opschakelen: de financiering van productiemiddelen en voorraden, en de noodzakelijke instroom van technisch geschoolde medewerkers. Een aanpak op meerdere fronten met het doel om met dezelfde mensen meer te kunnen produceren.

Order data

Integrale aanpak van automatisering zodat order data zo efficiënt mogelijk binnen komt en snel kan worden verwerkt. Dit scheelt tijd en dus kosten en werkkapitaal bij de orderverwerking.

Productontwerp

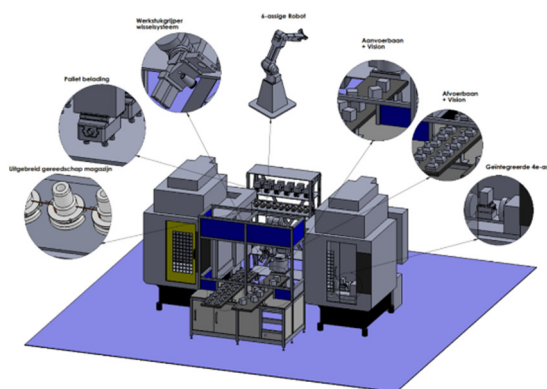
Productontwerp vanaf order intake al zo proberen te ontwerpen dat productie makkelijker gemaakt wordt.

Planning

Planning van productieactiviteiten in flow productie met korte doorlooptijden in plaats van batch om kosten en werkkapitaal te sparen.

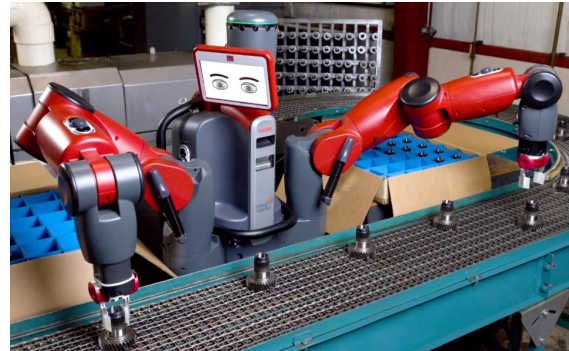
Flexibilisering

Flexibilisering van productiemiddelen om korte series efficiënt te kunnen produceren en voorraden te reduceren.



Robotisering

Automatisering van productie waar mogelijk. Zeker een nieuwe generatie mensvriendelijke en eenvoudig te bedienen robots bieden nieuwe mogelijkheden.



Financiering

De financierbaarheid en terugbetaalperiode van de investeringen vaststellen en duidelijk rapporteren om de noodzakelijke financieringsruimte te verkrijgen. Vaak wil de cashflow uit de reductie van werkkapitaal al een heel eind helpen in de financiering.

Werving

Parallel aan de soft- en hardware ontwikkelingen: werven van personeel (voor zover nodig) voor de extra productie. Eenvoudige aptitudetesten, in huis te ontwikkelen op basis van de eigenlijke taken, helpen in een succesvolle rekrutering. De testen kunnen online tevoren gemaakt worden als eerste selectiemiddel.

Het is zaak om het kunnen en kennen *dat reeds in het bedrijf aanwezig is* te mobiliseren om lean te groeien. Een team samenstellen vanuit het bedrijf *zelf* zorgt voor draagvlak en borgt dat de ontwikkeling dicht bij het bestaande bedrijf blijft. toe te lichten.

Geeft hernieuwd vertrouwen, plezier en elan

Wij zorgen ervoor dat ondernemingen weer kunnen groeien door hun bedrijfsvoering op excellent niveau te brengen.

Als tijdelijk-partner-in-business brengen wij nieuwe inzichten en tonen aan dat het anders én beter kan.

Wij dragen bedrijfsbrede kennis en ervaring over, en met onze hands-on-mentaliteit zorgen wij voor toepassing.

Hoe?

Executiekraacht tonen

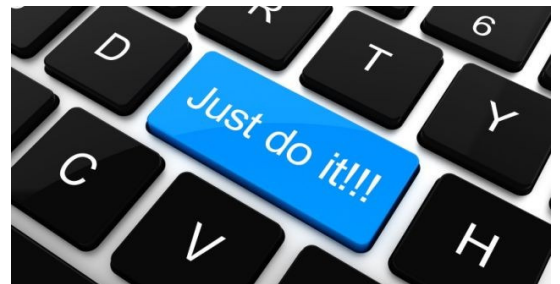
- Anders denken, anders doen
- door voordoen en voorbeeld geven

Partner-in-business zijn

- Medeverantwoordelijkheid nemen
- met inlevend vermogen en gepaste afstand

Kennis en ervaring overdragen

- Nieuwe inzichten bieden
- en in staat om specifieke kennis te mobiliseren



Wie wij zijn voor onze opdrachtgevers

Deskundig

- Wij snappen de business
- en weten hoe die naar hoger niveau te brengen

Maken beloftes waar

- Wij maken afspraken over plan en planning
- en leveren toekomstbestendige bedrijfsvoering

Sympathiek

- Wij snappen de angst / dynamiek van veranderen
- en laten daarom zien: het kan anders, leuker en beter!

Wie wij zijn voor onze collega's

Coöperatie van tijdelijk inzetbare professionals:

- CEO, COO en CFO's
- Strategische experts (commercieel, HR, logistiek, juridisch)

Kwaliteit is de basis voor de samenwerking:

- Minimaal 10 jaar interim-ervaring
- Delen van kennis, kunde, ervaring en netwerken

Oplossingsgerichte propositieontwikkeling

- Op eigen initiatief in respons op markt vraagstukken
- Strategisch inspireren om innovatief te ondernemen

Voor meer informatie: www.zpact.nl of stuur een mail aan info@zpact.nl