



ADVISEURMAKELAAR



De missie van de AdviseurMakelaar is het voor u bemiddelen tussen vraag en aanbod op het gebied van professionele adviesdienstverlening. De AdviseurMakelaar is de eerste en enige onafhankelijke intermediair die deze vorm van dienstverlener aanbiedt in Nederland. De AdviseurMakelaar is daarom uw partner in "Connecting Service & Business".

Om onze bemiddelende rol als AdviseurMakelaar adequaat in te kunnen vullen voor onze opdrachtgevers beschikken wij over een kwalitatief uitstekend relatienetwerk van de bekende en minder bekende advies- en consultancy organisaties en "niche" spelers op een specifiek adviesgebied en/of marktsegment. Daarnaast beschikken wij over een brede kennis en relatienetwerk in diverse sectoren binnen de overheid en het bedrijfsleven, waar jaarlijks voor vele honderden miljoenen tot zelfs miljarden euro's aan adviesdiensten worden ingekocht.

De werkwijze

De werkwijze als intermediair bestaat uit het op verzoek van onze opdrachtgever op een onafhankelijke en transparante wijze vinden en selecteren van de meest passende adviseur (of consultant). Vervolgens worden de geselecteerde adviseurs door ons uitgenodigd om een offerte op te stellen ten behoeve van de opdrachtgever. De aangeboden offertes worden door ons objectief beoordeeld. De resultaten worden daarna teruggekoppeld met de aanbieders en gaan, vergezeld met een advies, naar de opdrachtgever. De opdrachtgever zal op basis hiervan één of meerdere adviseurs uitnodigen voor een gesprek, teneinde uiteindelijk te komen tot een overeenkomst. Na onze bemiddeling plegen wij nog nazorg door middel van het monitoren van de uitvoering van de opdracht en het uitvoeren van een Adviseur Tevredenheid Onderzoek (ATO). Onze werkwijze wordt ondersteund door onze Internetsite en database alsmede onze eigen kennis en ervaring binnen de overheid en het bedrijfsleven en ruime ervaring als adviseur.

De adviesgebieden

Wij richten ons primair op de grote en middelgrote profit en non-profit organisaties. De adviesdiensten waar wij in bemiddelen speelt in op de behoefte in de markt en is voornamelijk gericht op de adviesgebieden:

- Strategie & organisatie.
- Financieel management & administratie.
- Personeel & management.
- Processen & projecten.
- ICT.
- Rechtskundig & juridisch.

Voor adviseurs worden wij vaak gezien als een soort verlengstuk van de sales- en/of accountmanagementfunctie. Door gebruik te maken van onze diensten wordt tijd en kosten bespaard en ontstaat bovendien een groter relatienetwerk en business development kanaal.

Door als opdrachtgevers gebruik te maken van onze diensten wordt een kritisch deel van het inhuren van een adviseur uitbesteed. Hiermee wordt eveneens tijd en kosten bespaard en wordt bovendien de juiste adviseur verkregen tegen de optimale condities. Voor opdrachtgevers zijn wij dus een soort verlengstuk van de inkoopfunctie.

ADVISEUR



Er is een trend waar te nemen dat het aantal adviesbureaus, consultancy organisaties of adviseurs de laatste jaren sterk ontwikkelt. Schattingen van het Centraal Bureau voor de Statistiek gaan uit van 27.000 grote adviesbureaus tot eenmanszaken (CBS, 2006). Daarnaast valt als trend waar te nemen dat de concurrentie tussen de bekendere grotere bureaus en de in aantallen toenemende en vaak onbekendere kleinere bureaus of "niche" spelers aan het toenemen is en dat we allemaal in de zelfde vijver vissen. Ook nemen wij waar dat opdrachtgevers steeds vaker van "huisadviseur" wisselen vanuit de optiek van het optimaliseren van de kwaliteit van de dienstverlening en het stimuleren van marktwerking.





De praktijk

Veel opdrachtgevers zien in de dagelijkse praktijk door de bomen het bos niet meer bij het vinden en inschakelen van de juiste adviseur. In het verleden was de keuze vaak gebaseerd op:

- Het (eigen) persoonlijke relatienetwerk.
- De ervaringen uit het verleden.
- De professional die toevallig langskomt op het juiste tijdstip.

Opdrachtgevers worden steeds professioneler en kritischer bij het inschakelen van adviseurs (of consultants). Zo worden zaken als concurrentie stelling, toegevoegde waarde van de adviseur, prijs/ kwaliteitsverhouding en bedrijfs- en sector kennis en ervaring steeds belangrijker. Bovendien is het steeds meer een "people business". Het gaat steeds meer om de adviseur of professional, die de opdracht feitelijk gaat uitvoeren, dan het bureau waar hij of zij werkzaam is. Deze trend zien wij zowel binnen de overheid als het bedrijfsleven.

De uitdaging

Voor adviseurs is het een hele uitdaging om bij aantrekkelijke bedrijven of overheden aan tafel te komen, op hun shortlist te staan en uitgenodigd te (blijven) worden voor het uitbrengen van een offerte. Jaarlijks worden enorme bedragen besteed aan marketing, sales en accountmanagement. Bij de acquisitie van adviesopdrachten zijn er in de praktijk vele uitdagingen zoals:

- Hoe kan ik mijn eigen relatienetwerk eenvoudig vergroten?
- Hoe kom ik in beeld bij de voor mij aantrekkelijke bedrijven en/of overheden?
- Hoe kan ik de kosten van mijn sales organisatie of accountmanagement optimaliseren?
- Hoe kan ik de efficiency en de "hitrate" van mijn offertes optimaliseren?
- Hoe kan ik bij (Europese) aanbestedingen efficiency verkrijgen in het aanleveren van de gevraagde standaard informatie?
- Hoe kom ik aan tijdelijke hoogwaardige professionals als er een mooie adviesopdracht voorbij komt die ik niet kan bemensen?

De intermediair

De toegevoegde waarde voor u om gebruik te maken van de diensten van de AdviseurMakelaar is primair gelegen in het aangedragen krijgen van een passend offerteverzoek. Verder zijn er met het inschakelen van de AdviseurMakelaar voordelen te behalen zoals bijvoorbeeld:

- Het gemak en het besparen van kostbare tijd;
- Het verhogen van de kwaliteit en "hitrate" van offertes door het beter afstemmen van vraag en aanbod;
- De efficiency verbetering van het offerte proces door uniformering van werkwijze en eenmalige vastlegging van (standaard) aan te leveren gegevens;
- De uniformering van de aan te leveren offerte en gegevens wat efficiency verbetering met zich meebrengt;
- De mindere sales inspanningen en dus lagere acquisitiekosten;
- Het plaatsen van de juiste adviseur op de opdracht of het eenvoudig zelf inkopen van een tijdelijke adviseur;
- Het uitvoeren van een ATO voor de uitgevoerde opdracht.

REGISTRATIE



Professionele adviseurs of consultants die zich nog niet hebben geregistreerd worden uitgenodigd om dit snel te doen via onze internetsite. Hierdoor wordt u - na een kwaliteitsbeoordeling - opgenomen in ons databestand waardoor wij u kunnen benaderen voor het uitbrengen van een offerte voor een passende advies of consultancy opdracht. Ook kunt u nu gratis reeds uitgevoerde opdrachten met behulp van de AdviseurMakelaar evalueren door gezamenlijk een ATO in te vullen.

Graag maken wij met u een (telefonische) afspraak voor een nadere kennismaking!

Met vriendelijke groeten,

Edwin Martherus
Directeur AdviseurMakelaar BV

Contactgegevens

AdviseurMakelaar BV
Postbus 76, 5240 AB Rosmalen
+31 (06)23369331
edwin.martherus@AdviseurMakelaar.nl
www.AdviseurMakelaar.nl

