

## 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.

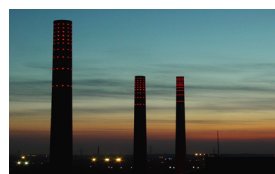
### De adviesgebieden

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.

Door als opdrachtgever gebruik te maken van onze diensten wordt een kritisch deel van het inhuren van een adviseur uitbesteed. Hiermee wordt tijd en kosten bespaard en wordt bovendien de meest passende adviseur verkregen tegen de optimale prijs en/of kwaliteit. Hierdoor worden wij vaak gezien als een soort verlengstuk van de inkoopfunctie binnen organisaties. Voor adviseurs zijn wij eveneens een soort verlengstuk, maar dan van de sales- en/of account-managementfunctie. Door gebruik te maken van onze dienstverlening kan ook de adviseur tijd en kosten besparen en ontstaat bovendien een groter relatienetwerk.

### OPDRACHTGEVER



Binnen de overheid en het bedrijfsleven is een trend waar te nemen dat organisaties steeds vaker gebruik maken van externe adviseurs (of consultants). Het groeiende vertrouwen in de economie, de schaarste op de arbeidsmarkt, doorgevoerde (personele) bezuinigingen, de flexibilisering van de personeelskosten, het ontbreken van specifieke expertise, benodigd tijdelijke aanvullende capaciteit zijn hier vaak debet aan. Deze trend wordt versterkt door het gegeven van "vreemde adviseurs ogen dwingen" en de vaak benodigde deskundige en/of onafhankelijke en frisse blik van een externe.

### De Praktijk

Verder zien veel opdrachtgevers 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 adviseur die toevallig langskomt op het juiste tijdstip.

Opdrachtgevers worden steeds professioneler en kritischer bij het selecteren van een adviseur. Zo worden zaken als toegevoegde waarde van de adviseur, concurrentiestelling, 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 (toevallig) werkzaam is. Deze trend zien wij zowel binnen de overheid als het bedrijfsleven.

### De uitdaging

Voor veel opdrachtgevers is het een hele uitdaging om op een efficiënte wijze het interne inkoopproces van adviesdiensten te stroomlijnen, goede offertes aan te vragen en deze adequaat te beoordelen op de kwaliteit van de aanbieding. Bij het inkopen van adviesdiensten zijn er in de praktijk vele uitdagingen zoals:

- Hoe krijg ik mijn vraagstelling of adviesbehoefte goed op papier?
- Hoe kan ik een brede bekendheid of verspreiding geven aan mijn adviesbehoefte?
- Welke adviseurs kunnen het beste invulling geven aan mijn specifieke adviesbehoefte en passen bij mijn type organisatie?
- Hoe kan ik aangeboden offertes adequaat beoordelen en vergelijken of intern voorgedragen adviseurs goed beoordelen?
- Hoe krijg ik de optimale prijs/kwaliteit verhouding?
- Hoe krijg ik meer grip op een adviseur en voorkom ik onnodige discussie of irritatie?
- Ben ik nu eigenlijk tevreden met het opgeleverde resultaat?

### De intermediair

De toegevoegde waarde van het inschakelen van de AdviseurMakelaar is voor de opdrachtgever primair het vinden en selecteren van de juiste adviseur evenals het aan (laten) bieden van passende offertes vergezeld van een onafhankelijk advies. Verder zijn er voordelen te behalen zoals bijvoorbeeld:

- Het besparen van tijd en kosten door het overnemen van een aantal werkzaamheden bij het inkopen van een adviseur.

- Een betere interne samenwerking of afstemming tussen interne behoeftesteller, klant en inkoper.
- Het vergroten van de verspreiding van een offerteverzoek en stimuleren marktwerking.
- Een hogere inhoudelijke kwaliteit en optimale prijs van aangeboden offertes.
- Een extra waarborg van de kwaliteit van het adviesbureau en het basisgedrag van de adviseur of projectleider die daadwerkelijk de opdracht gaat uitvoeren.
- Een onafhankelijke analyse van de verkregen offertes en een "vrijblijvend" advies met betrekking tot de te selecteren adviseur.
- Een adviseur tevredenheid onderzoek (ATO) voor de uitgevoerde opdracht.

### REGISTRATIE



Opdrachtgevers die zich nu nog niet hebben geregistreerd worden uitgenodigd om zich gratis te (laten) registreren via onze internetsite. Hierdoor krijgt u uw eigen account en gebruikerscode en wordt u opgenomen in ons relatiebestand. U kunt dan een uitgevoerde opdracht met behulp van de AdviseurMakelaar gratis evalueren door samen met ons een ATO in te vullen. Tevens kunt u direct een "second opinion" aanvragen op een recent verkregen offerte of ons inschakelen bij het vinden van de juiste adviseur of consultant.

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](mailto:edwin.martherus@AdviseurMakelaar.nl)  
[www.AdviseurMakelaar.nl](http://www.AdviseurMakelaar.nl)

